

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

80 (4/2024)

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 Soviar (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 Wierzbński

Redaktorzy statystyczni / Statistical editors
prof. dr hab. Tadeusz Edward Stanisław, 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

Opracowanie redakcyjne/ Editorial revision
mgr Beata Wargacka

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

2174

WYDAWNICTWO UNIwersytetu Rzeszowskiego
RZESZÓW UNIVERSITY PRESS

35-959 Rzeszów, ul. prof. S. Pigoń 6, tel. +48 17 872 13 69, tel./fax +48 17 872 14 26

e-mail: wydawnictwo@ur.edu.pl; <https://wydawnictwo.ur.edu.pl/>

wydanie I; format B5; ark. wyd. 12; ark druk.11; zlec. red. 12/2025

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

Spis treści

Aleksander Lipski

<i>Ideologiczny i społeczny kontekst gospodarki kreatywno-kognitywnej</i>	5
---	---

Jolanta Sala, Halina Tańska

<i>Cybernetyczna identyfikacja i interpretacja zjawiska degradacji instytucji w demokratycznym państwie na przykładzie Polski</i>	21
---	----

Włodzimierz Karaszewski, Julia Domańska

<i>Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w krajach Sahelu – szansa na ograniczenie czy zagrożenie dla pogłębienia dysproporcji rozwoju społeczno-gospodarczego?</i>	42
---	----

Patrycja Żegleń, Bogusław Ślusarczyk

<i>Oddziaływanie środków masowego przekazu i globalizacji na gospodarkę światową – wybrane aspekty</i>	61
--	----

Jarosław Poteraj

<i>System emerytalny Stanów Zjednoczonych a teoria ekonomii</i>	84
---	----

Agata Buczak

<i>Ubóstwo menstruacyjne w świetle badań i opracowań naukowych z lat 2013–2023</i>	105
--	-----

Agata Szczukocka

<i>Rozwój społeczno-gospodarczy województw w okresie pandemii COVID-19</i>	134
--	-----

Maja Krasucka

<i>Ocena wystąpienia kryzysu finansowego spółek komunalnych na przykładzie wybranych spółek z województwa opolskiego</i>	150
--	-----

<i>Wskazówki dla Autorów</i>	169
------------------------------------	-----

Table of Contents

Aleksander Lipski

<i>The ideological and social context of the creative-cognitive economy</i>	5
---	---

Jolanta Sala, Halina Tańska

<i>Cybernetic identification and interpretation of the phenomenon of institutional degradation in a democratic state based on the example of Poland</i>	21
---	----

Włodzimierz Karaszewski, Julia Domańska

<i>Foreign direct investment in Sahel countries – an opportunity to reduce or a threat to deepen disparities in socio-economic development?</i>	42
---	----

Patrycja Żegleń, Bogusław Ślusarczyk

<i>The mass media influence on the global economy – selected aspects</i>	61
--	----

Jarosław Poteraj

<i>The United States pension system and economic theory</i>	84
---	----

Agata Buczak

<i>Period poverty in the light of research and scientific studies from 2013–2023</i>	105
--	-----

Agata Szczukocka

<i>Socio-economic situation of Polish voivodeships before and during the COVID-19 pandemic</i>	134
--	-----

Maja Krasucka

<i>Assessment of the occurrence of a financial crisis in municipal-owned companies on the example of selected companies from the Opolskie Voivodeship</i>	150
---	-----

<i>Guidelines for Authors</i>	171
-------------------------------------	-----

dr hab. Aleksander Lipski¹, prof. UE 

Katedra Polityki Społecznej, Gospodarczej i Środowiskowej
Wydział Gospodarki Przestrzennej i Transformacji Regionów
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Ideologiczny i społeczny kontekst gospodarki kreatywno-kognitywnej

Abstrakt

Celem artykułu jest próba odpowiedzi na pytanie, czy „gospodarka kreatywno-kognitywna” jest kategorią opisową, czy raczej konstruktem ideologicznym i narzędziem określonego aktu performatywnego, czy, a jeśli tak, to w jakim stopniu, odnosi się do stanu faktycznego współczesnej gospodarki, czy też jest jedynie hipostazą. Oparta na założeniach arbitralnie definiowanej kreatywności, selektywno-normatywnie rozumianej kultury, dematerializacji pracy i fetyszyzowaniu roli IT, neoliberalna ideologia gospodarki kreatywno-kognitywnej stwarza fałszywy obraz jakościowo nowej rzeczywistości, maskując stare problemy społeczne właściwe dla gospodarki rynkowej, takie jak utrwalone i pogłębiające się nierówności społeczne, nowe formy podziałów stratyfikacyjnych (afirmacja klasy kreatywnej i dyskredytacja niższych klas społecznych, zwłaszcza klasy robotniczej), segregacja społeczno-przestrzenna, manipulacja i dezinformacja (przemoc symboliczna), wykluczenie i marginalizacja społeczna. Ideologia ta, upowszechniana przez paternalistyczną wiedzo-władzę (*governmentality*), wpisuje się w elitarystyczny model społeczeństwa.

Słowa kluczowe: gospodarka kreatywno-kognitywna, konstruktywizm, ideologia neoliberalna, stratyfikacja społeczna.

The ideological and social context of the creative-cognitive economy

Abstract

The aim of this article is to try to answer the question of whether the “creative-cognitive economy” is a descriptive category or rather an ideological construct and a tool with a specific performative act, whether and, if so, to what extent it refers to the actual state of the contemporary economy, or is it merely a hypostasis. Based on the assumptions of arbitrarily defined creativity, selectively-normatively understood culture, dematerialization of work and the fetishization of the role of IT, the neoliberal ideology of the creative-cognitive economy creates a false image of a qualitatively new reality,

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Wydział Gospodarki Przestrzennej i Transformacji Regionów, ul. 1 Maja 50, 40-287 Katowice; e-mail: alipski@ue.katowice.pl, alipski@poczta.onet.pl. ORCID: 0000-0002-5985-7848.

masking old social problems specific to the market economy, such as entrenched and deepening social inequalities, new forms of stratification divisions (affirmation of the creative class and discrediting lower social classes, especially the working class), socio-spatial segregation, manipulation and disinformation (symbolic violence), social exclusion and marginalization. This ideology, disseminated by paternalistic governmentality, is consistent with the elitist model of society.

Keywords: creative-cognitive economy, constructivism, neoliberal ideology, social stratification.

JEL: Z13.

WPROWADZENIE

Celem artykułu jest próba odpowiedzi na pytanie, czy „gospodarka kreatywno-kognitywna” (GKK) jest kategorią opisową, czy raczej konstruktem ideologicznym (narzędziem aktu performatywnego)? Służy temu następująca hipoteza: neoliberalna ideologia GKK, promowana przez paternalistyczną wiedzo-władzę (*governmentality*), tworzy fałszywy obraz jakościowo nowej rzeczywistości, maskując zarazem stare problemy społeczne właściwe dla gospodarki rynkowej, takie jak nierówności społeczne, podziały stratyfikacyjne, wykluczenie czy marginalizacja społeczna. Do głównych narzędzi tej ideologii należą fetyszyzm nowoczesnych technologii i powszechnej digitalizacji, arbitralnie przyznawany przez wiedzo-władzę przywilej kreatywności oraz selektywno-wartościujące pojęcie kultury. Ukrywając ciągłość dysfunkcyjnych kwestii społecznych, ideologia neoliberalna GKK generuje nowe ich postaci: w zakresie stratyfikacji (uprzywilejowana i afirmowana klasa kreatywna *versus* dyskryminowana i lekceważona klasa robotnicza), wyzysku pracowników (w gospodarce informacyjnej) czy deprecjonowania tych form pracy, których nie uwzględnia wąska perspektywa ekonomii głównego nurtu. Temat analizowany jest z punktu widzenia socjologii ekonomicznej opartej na interdyscyplinarnych podstawach teorii krytycznej.

GOSPODARKA A KONSTRUKTYWIZM

Kiedy w 1998 r. M. Callon opublikował swój głośny artykuł o performatywności ekonomii, który niektórzy komentatorzy nazwali „najbardziej prowokacyjnym współczesnym wkładem teoretycznym do socjologii ekonomicznej” (MacKenzie, Millo, 2003, s. 108), na nowo odżyły – tym razem na styku ekonomii i innych nauk społecznych – dawne spory między przedstawicielami konstruktywizmu (idealizmu) i esencjalizmu (realizmu), między pozytywistycznym obiektywizmem twardych danych empirycznych i hermeneutycznym subiektywizmem ich interpretacji. Sięgając po kluczowe dla socjologii ekonomicznej od czasu *Great Transformation* K. Polanyi’ego (1944) pojęcie zakorzenienia (*embeddedness*),

Callon stwierdza, że „gospodarka jest zakorzeniona nie w społeczeństwie, lecz w ekonomii” (Callon, 1998, s. 30). To oznacza, że w penetracji kulturowych uwarunkowań i zależności gospodarki Callon idzie dalej niż M. Granovetter (1985). Zdaniem Callona bowiem „ekonomia [...] raczej tworzy gospodarkę (*performs the economy*), niż obserwuje jej funkcjonowanie” (Callon, 1998, s. 2), ściślej – gospodarka tworzona jest przez określone dyskursy ekonomiczne (du Gay, Pryke, 2002, s. 2). W efekcie „jest tym, czym jest w danej szkole myślenia lub podejściu ekonomicznym” (Medema, Samuels, 1998, s. 3). Koncepcja performatywizmu wspierała zatem zaprezentowane w 1985 r. stanowisko D. McCloskey (1998) w sprawie retoryki ekonomii, której język nie jest narzędziem opisu jej przedmiotu, ale jego kreowania.

Teorię współczesnego społeczeństwa cechuje m.in. zjawisko nadmiaru terminów (mnożenia bytów conceptualnych), którymi próbuje się opisać otaczającą rzeczywistość (inni powiedzą: ją kreować) i dokonujące się w niej zmiany w zakresie technologii, gospodarki, polityki czy stylu życia. W połowie XX w. pojawiła się idea gospodarki opartej na wiedzy (*knowledge economy*), na przełomie lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych – gospodarki informacyjnej, a w latach dziewięćdziesiątych – cyfrowej. Towarzyszyły im gospodarka doznań (*experience economy*) i gospodarka znaków. System informacyjny World Wide Web nieustannie ewoluuje: Web 1.0, Web 2.0, Web 3.0 itd. W równie prosty sposób przedstawia się dzieje przemysłu z jego kolejnymi rewolucjami: od formatu 1.0, zainicjowanego pierwszymi maszynami, zapoczątkowującymi dynamiczny rozwój kapitalizmu i masowej produkcji, po 5.0, w którym IT, cyfryzacja i sztuczna inteligencja mają służyć optymalizacji gospodarczej i realizacji celów zrównoważonego rozwoju. Obok zmian technologiczno-gospodarczych identyfikuje się także kolejne pokolenia: X, Y, Z, Alpha. Niekiedy stosowana nomenklatura jest bardziej zwięzła i ogólna, choć nie zawsze spójna z innymi propozycjami. Mowa jest na przykład o przejściu od społeczeństwa przemysłowego do poprzemysłowego, od fordowskiego do postfordowskiego, od nowoczesnego do ponowoczesnego. Kategorie pojęciowe i schematy analityczne są oczywiście niezbędnymi narzędziami teoretycznymi porządkowania, opisywania i wyjaśniania rzeczywistości, pod warunkiem jednak, że są do niej adekwatne, tzn., że uwzględniają chociażby klasyczną, Arystotelesowską definicję prawdy. W tej wielości rozmaitych pomysłów terminologicznych znaleźć można takie, które ten warunek spełniają, ale są również i takie, które wyczerpują wszelkie znamiona jedynie intelektualnych mód, przed którymi przestrzegali m.in. K. Popper (1997, s. 7) czy M. Blaug (1995, s. 347). Wśród tych ostatnich poważniejszy problem rodzą jednak te, które nasuwają fundamentalne pytanie inspirowane założeniami konstruktywizmu: czy nazwy te opisują rzeczywistość, czy raczej ją kreują? Do nich należy m.in. termin, a, jak chcą zapewne jego rzecznicy, także pojęcie „gospodarki kreatywno-kognitywnej” (GKK). Czy zatem GKK jest kategorią opisową, czy może raczej,

jak powiedziałby zapewne Callon i jego zwolennicy, aktem performatywnym? Kategorią opisującą realny byt czy jedną z hipostaz z arsenału konstruktywizmu?

Termin GKK budzi podobne wątpliwości do tych, jakie wiążą się z tzw. gospodarką opartą na wiedzy. Jej identyfikacja oznacza nieuprawnioną supozycję, jakoby istniały formy gospodarowania realizowane bez określonej wiedzy w szerokim tego słowa znaczeniu (Lipski, 2023). Analogicznie orędownicy GKK zdają się ignorować fakt, że każda gospodarka jest określonym rodzajem tworzenia. Wiedza i kreatywność są więc obecne zarówno w najstarszych gospodarkach społeczności zbieracko-łowieckich, jak i nowoczesnych gospodarkach opartych na technologiach informatycznych, w zwykłych i codziennych czynnościach życia powszedniego i finezyjnych eksperymentach laboratoriów naukowych, tworzenie jest bowiem powszechną cechą życia społecznego (indywidualnego i kolektywnego) w każdej jego sferze (Hawkins, 2018; Edensor, Millington, 2019; Godart, 2020; Waitt, 2013; Ingold, 2020; Mato, 2009; Einarsson, 2016; Hartley i in., 2015; Hesmondhalgh, Pratt, 2005; Krätke, 2011; Sands, Reese, 2008). Jeśli zaś określonym typom gospodarowania przypisuje się te cechy, a innym zaś nie, to oznacza, że mamy do czynienia:

- nie z opisowym, ale selektywnym i normatywnym podejściem do zagadnienia;
- z arbitralnym rozróżnieniem wartościującym, tzn. z przykładem paternalizmu wiedzy-władzy (*governmentality* – M. Foucault);
- z definicją projektującą, a nie sprawozdawczą;
- nie z opisem stanu faktycznego, lecz kreowaniem rzeczywistości, czyli z aktem performatywnym;
- z konstruktem ideologicznym, a nie ze sferą doświadczenia.

Realne zaś są problemy społeczne, które ideologia GKK za sobą pociąga i które niejednokrotnie sztafażem swoich wyrafinowanych atrybutów maskuje, np. utrwalone i pogłębiające się nierówności społeczne, nowe formy podziałów stratyfikacyjnych, segregacja społeczno-przestrzenna, manipulacja i dezinformacja (przemoc symboliczna), wykluczenie i marginalizacja społeczna.

KONCEPTUALIZACJA GKK

Ponieważ nie sposób wytyczyć ostrych granic oddzielających akty kreatywne od niekreatywnych ani w sposób przekonujący określonym formom ludzkiej aktywności, nawet tym noszącym znamiona naśladownictwa, odebrać tę własność, konceptualizacja GKK i pojęć pokrewnych (klasa kreatywna, miasta kreatywne itp.) napotyka na poważne problemy (Markusen, 2008; Pratt, 2016; Kacerauskas, 2020; Vanolo, 2013; Casey, O'Brien, 2020; Roodhouse, 2006). Nie jest więc możliwe opisanie GKK w formie definicji klasycznej, tzn. zawierającej *genus proximum* i *differentiam specificam*. Pomijając przypadki określeń tautologicz-

nych (a zarazem zawierających błąd *ignotum per ignotum*), których wzorcowym już dziś przykładem są np. interpretacje Department for Culture Media & Sport (Creative..., 2001, s. 5) czy UNCTAD (Creative..., 2010, s. 6; Creative..., 2024), w których przemysły kreatywne wywodzi się z kreatywności i wiedzy (Galloway, Dunlop, 2006; Söndermann 2009), spotkać można co najwyżej definicje wyliczające (Creative..., 2001, s. 5; Creative, 2024; Throsby, 2008; Hesmondhalgh, 2013; O'Connor, 2000). Ich podstawowym problemem jest jednak to, że stanowią katalogi zamknięte i wyczerpują w ten sposób zakres definiowanego pojęcia, co w warunkach dynamicznego i wielotorowego rozwoju tego sektora gospodarki (np. w sferze kultury artystycznej, mass mediów, IT, turystyki, rynku czasu wolnego) jest założeniem bezpodstawnym (Lipski, 2018). Kreatywność (a także jej rozmaite zastosowania frazeologiczne) stała się w przestrzeni publicznej słowem-zaklęciem, ulegając z czasem swoistej fetyszyzacji i poszerzając słownik modnych figur stylistycznych salonowej retoryki (Pratt, 2008; Newbiggin, 2016; Schlesinger, 2013). Mglisty i labilny charakter pojęcia GKK sprawia więc, że skutecznie wymyka się ono dostępnym narzędziom analitycznym, z jednej strony utrudniając nakreślenie jasnego obrazu jego treści i zakresu, z drugiej zaś pozwalając na nonszalanckie i nieskrępowane jego stosowanie w dowolnych sytuacjach.

Poważny problem z konceptualizacją pojęcia GKK nie przeszkadza jednak jego zwolennikom w praktyce arbitralnie decydować o jego zakresie, jedne formy aktywności (sektory gospodarki) weń włączając, inne zaś wykluczając. Do wiodących kryteriów tej wartościującej selekcji należą zaś nowoczesne technologie (sektor cyfrowy) i stereotypowo, tzn. wąsko, rozumiana kultura (sektor kultury) jako dwa główne zasoby/narzędzia GKK, co oznacza, że stanowi ona kolejny etap mitu o dematerializacji pracy i produkcji, którego początki sięgają połowy XX w., kiedy pojawiają się pierwsze zapowiedzi przejścia od społeczeństwa przemysłowego (fordowskiego) do postindustrialnego (postfordowskiego), od gospodarki materialnej do gospodarki kognitywnej (P. Drucker, D. Bell). Rosnące znaczenie technologii informatycznych, postępująca cyfryzacja kolejnych dziedzin życia, wykorzystanie kultury jako czynnika wzrostu gospodarczego, rozrost sektora usług (serwicyzacja) stworzyły korzystne warunki do uprawomocnienia ideologii GKK dyskredytującej rolę tradycyjnych sektorów gospodarki materialnej i właściwych jej kategorii zawodowych jako anachronicznych pozostałości minionej epoki (Doogan, 2009). D. Quah tryumfalnie obwieścił powstanie „gospodarki nieważkiej” (*weightless economy*), w której cyfrowe towary są niekonkurencyjne i nieskończenie rozszerzalne (Quah, 2003). D. Tapscott i A. Williams entuzjastycznie relacjonują wejście w czas „wikinomiki”, nowej ery w gospodarce, porównywanej do włoskiego renesansu i ateńskiej demokracji. W tej „nowej demokracji gospodarczej” dotychczasowe relacje rynkowe oparte na konkurencji, hierarchii, kontroli i korporacjonizmie mają być zastąpione współdzieleniem i współtworzeniem zasobów na zasadzie *peer-to-peer*, a prosumpcja w skali globalnej sieci

będzie czynnikiem dobrobytu i demokracji. Przykładem tej transformacji mają być Google, YouTube, Wikipedia, Amazon (Tapscott, Williams, 2008). C. Anderson w koncepcji *long tail* opisuje ekonomię obfitości, stanowiącą, jego zdaniem, specyficzną właściwość gospodarki opartej na IT i Internecie, w której rozrastająca się nieustannie i nieskończenie ilość cyfrowych produktów, nieograniczone możliwości wyboru oraz zmniejszające się koszty produkcji i dystrybucji tworzą przeciwieństwo standardowej ekonomii niedoboru i ograniczonych zasobów (Anderson, 2008). Fascynacja bezprecedensowymi możliwościami i zakresem dostępnych treści, otwierającymi się przed członkami społeczeństwa sieci, skłoniły niektórych komentatorów nawet do obwieszczenia końca kapitalizmu, ponieważ we wspólnotach współpracy, w których zatrudniona będzie wkrótce większość ludzi, koszty krańcowe produkcji spadają do zera (Rifkin, 2016; Hoeschele, 2018; Swan, 2015; Throsby, 2015; Peters, Araya, 2010). O znaczeniu IT we współczesnej gospodarce świadczy fakt, że niektórzy autorzy stawiają znak równości między GKK a rewolucją informatyczną (Newbigin, 2010, s. 15; Cutting..., 2021).

NOWY KAPITALIZM – STARE PROBLEMY SPOŁECZNE

Performatywny akt kreujący GKK jest mistyfikacją tworzącą fałszywy obraz rzeczywistości. Rosnąca popularność równoległej do niej rzeczywistości „rozszerzonej”, masowa cyfryzacja, upowszechnienie nowoczesnych technologii, hiperrzeczywistość symulaków i jednoczesna eliminacja z przestrzeni publicznej (przekazów medialnych) obrazów tradycyjnego przemysłu i typowych dla niego kategorii zawodowych (gospodarki materialnej) nie oznacza, że przestały one istnieć. W ramach swoistej przemocy symbolicznej ulegają jedynie systematycznemu wypieraniu ze świadomości zbiorowej i marginalizacji na obrzeża nowoczesnego, eleganckiego społeczeństwa GKK, by nie mieć jego sterylnego obrazu (Lipski, 2016). Gospodarka usieciowionego kapitalizmu, jak mówi M. Castells, jest „gospodarką nierzeczywistą”, obiekty i przestrzeń fizyczna w nim wprawdzie nie znikają, ale są wchłonięte „w niewidoczną logikę metasieci” (Castells, 2007, s. 470, 474); fabryki, systemy produkcyjne itp. wciąż istnieją, „ale stały się podległe gospodarce symbolicznej” (Venkatesh, 1999, s. 157). Chętnie mówi się w związku z tym o „kulturalizacji gospodarki”, o gospodarce znaków, o wyższości projektowania nad produkcją (Lash, Urry, 2002; du Gay, Pryke, 2002; Flew, 2009; Amin, Thrift, 2004; Featherstone, 2007; Verwijnen, 2001), ignorując fakt, że gospodarka jest zawsze i wszędzie częścią określonej kultury, każdy produkt ma semantyczny charakter, a czasami bywa nawet symbolem, a sens projektowania spełnia się dopiero w procesie produkcji. Można odnieść wrażenie, że słynny „zwrot kulturowy” w niektórych przypadkach okazał się zbyt radykalny, prowadząc do opacznych diagnoz i pochopnych wniosków. Ma rację Y. Boutang, gdy

pisze, że dla kapitalizmu kognitywnego digitalizacja, komputer i Internet są emblematyczne w taki sam sposób, w jaki kopalnia, silnik parowy, krosno i kolej symbolizują przemysłowy kapitalizm (Boutang, 2011, s. 57), ale to nie uzasadnia opinii P. Druckera, wedle której tradycyjne czynniki produkcji, takie jak ziemia, praca i kapitał, w porównaniu z wiedzą mają znaczenie drugorzędne (Drucker, 1999, s. 40), stwierdzenia C. Leadbeatera, że coraz mniejsze znaczenie ma produkcja materialna oraz jej tradycyjne czynniki (ziemia, surowce, maszyny, siła robocza) wobec wartości niematerialnych (marka, wiedza, własność intelektualna, informacje, obrazy) (Leadbeater, 1999, s. 4) czy C. Landry'ego, dla którego „siła umysłu zastąpiła siłę pracy fizycznej”, a zasoby kulturowe wyparły węgiel i stal (Landry, 2008, s. 6–7). Podobne performatywne zaklinanie rzeczywistości prezentuje J. Newbiggin, obwieszczając, że „tam, gdzie ropa była podstawowym paliwem gospodarki XX w., w XXI w. jego miejsce zajęła kreatywność” (Newbiggin, 2016, s. 11). „Ideologia nowego kapitalizmu opiera się na wyidealizowanej reprezentacji współczesnego społeczeństwa [...] która unika »statycznego« świata struktur i organizacji” na rzecz płynnych sieci, *intangible assets*, bitów itp., konstruktów ubranych w kostium efemerycznych figur stylistycznych, tworzących iluzoryczny, bezcielesny świat cyfrowy (Doogan, 2009, s. 6).

Zwrot kulturowy w wydaniu jego nadgorliwych wyznawców sprawił, że dotychczasowy wulgarny materializm został zastąpiony przez wulgarny kulturalizm (ignorowana niegdyś sfera znaczeń wyparła deprecjonowaną odtąd sferę materialną) (Sayer, 1998). Nawet czołowi przedstawiciele konstruktywizmu w ekonomii dostrzegli niebezpieczeństwo tego odwrócenia i utraty z pola widzenia materialno-technicznego wymiaru gospodarki (Caliskan, Callon, 2009; Hall, 1996). To, że dyskurs ekonomii „tworzy gospodarkę”, tzn. narzuca określone jej pojęcie, „nie oznacza, że tworzy ją *ex nihilo*” (Callon, 2006, s. 23; Berghoff, Vogel, 2004, s. 11).

Zwrot kulturowy, konstruktywizm, kulturalizm narażone są zatem na prostą krytykę zarzucającą im idealizm, oderwanie od twardych faktów, a w konsekwencji „rozmiękczenie” przedmiotu nauk społecznych i ignorowanie pozytywistycznego rygoryzmu metodologicznego w imię subiektywnego i miałkiego interpretatywizmu. Na pierwszych stronach *Metodologii ekonomii* Blaug zdecydowanie odcina się od tej postmodernistycznej „nouvelle vague”, deklarując wierność „realizmowi Karla Poppera i Imre Lakatosa” (Blaug, 1995, s. 11). Ulegając tej perswazji można by odnieść wrażenie, że zwrot kulturowy oznacza tym samym odwrót od konkretnych problemów społecznych, takich jak relacja rynek – państwo, nierówności i podziały społeczne, wykluczenie społeczne i dyskryminacja itp. Paradoks tego sporu polega na tym, że choć, przykładowo, koncepcja retoryki ekonomii jest metodologicznie ryzykownym wyborem i niewątpliwie przykładem „rozmiękczenia” nauk społecznych, dokonując egzegezy środków narracyjnych używanych przez ekonomistów w celu promowania określonych poglądów i wartości, podważa „neutralny i obiektywny

charakter ekonomii” (Hanan, Chaput, 2015, s. 16) i demaskuje jej ideologiczny komponent wynikający z paternalizmu panującej aktualnie wiedzo-władzy, promującej np. ideę GKK. Wbrew pozorom to nie zwrot kulturowy ukrywa te problemy społeczne, lecz neoliberalna ideologia postfordowskiej gospodarki w jej kolejnych odsłonach, traktowana przez stronników tej ideologii jako stan i proces naturalny, a więc niemający nic wspólnego z polityką, niewarunkowany kontekstem społecznym, wspierająca się rozbudowanym arsenałem środków performatywnego kreowania „równoległej” rzeczywistości w postaci takich modnych rekwizytów frazeologicznych, jak właśnie odmieniana przez wszystkie przypadki kreatywność (w różnych związkach: z gospodarką, miastem, klasą społeczną), digitalizacja, technologie informatyczne, innowacje, AI, Chat GPT itp. Środki te są wyrazem ideologicznego aspektu ekonomii, jej ścisłego związku z polityką, z amorficzną i kapilarną wiedzo-władzą, a zarazem są znakiem roli kontekstu społecznego w konstruowaniu prawomocnej interpretacji rzeczywistości, co oznacza, że „nowy kapitalizm łączy neoliberalny dyskurs menedżerski i poprzemysłową naukę społeczną” (Doogan, 2009, s. 208), potwierdzając pogląd, że „ekonomia wolna od wartościowania nie istnieje, a sądy wartościujące zawarte są w samej definicji gospodarki” (Boumans, Davis, 2010, s. 170), czego lansowana interpretacja GKK jest dobitnym dowodem. Status ontologiczny takich pojęć, jak GKK jest więc dyskusyjny, nie ulega zaś wątpliwości maskowany przez nie, a w pełni realny charakter sprzeczności interesów, napięć i konfliktów społecznych jako immanentnych i stałych cech strukturalnych gospodarki towarowo-pieniężnej, przybierających jedynie zmieniający się kostium historyczny.

Katalog środków retorycznych, stanowiących rodzaj swoistej nowomowy GKK, zajmuje miejsce takich pojęć uznanych przez neoliberalną wiedzo-władzę za nieaktualne i nieprawomocne, jak kapitalizm, ekonomia polityczna, ideologia, klasy społeczne, siła robocza, wyzysk, alienacja pracy itd. Nauki społeczne, zdaniem P. McLaren, w ogóle zrezygnowały ze stosowania pojęcia klasy (McLaren, 2005), które zostało wyparte przez kwestie płci, rasy i konsumpcji (Hooks, 2000), teoria świadomości klasowej utraciła swe empiryczne odniesienie i zastąpiona została teorią kultury masowej (Habermas, 1989), nieprzypadkowo stanowiąc w efekcie trzon zainteresowań *cultural studies*, systemowe kwestie publiczne zostały zredukowane do sprywatyzowanych problemów jednostek (Giroux, 2019; Kennedy, 2020). Nieograniczone możliwości systemu neoliberalnego w zakresie neutralizacji wszelkich bez mała działań kontestacyjnych dobitnie pokazują feministyczne idee wyzwolenia i równouprawnienia kobiet, które przewrotnie służą raczej umacnianiu ideologii neoliberalnej, zachęcając kobiety do włączenia się do „naturalnej” rynkowej gry o zawodowy sukces, w wyniku czego rozpowszechniona „krytyka kulturowego seksizmu” usunęła w cień „krytykę ekonomii politycznej” (Fraser, 2013, s. 211–218).

ELITARYSTYCZNY CHARAKTER NEOLIBERALNEJ IDEOLOGII

GKK podtrzymuje i petryfikuje problem nierówności społecznych w nowym, właściwym sobie wydaniu. Nie ma charakteru incydentalnego, jest raczej kolejnym rozdziałem w programie ekonomii głównego nurtu, którego zadaniem jest obrona istniejącego systemu gospodarczego (Lawson, 2006, s. 486; Robinson, 1974, s. 18). Dokonuje wartościującego podziału na lepszych i gorszych. Elitarystyczny charakter neoliberalnej ideologii GKK w pełni ukazuje sztandarowa dla niej koncepcja stratyfikacji społecznej R. Floridy. Na jej szczycie autor umieszcza klasę kreatywną, którą tworzą naukowcy, inżynierowie, artyści, menedżerowie, ludzie biznesu (Florida, 2005, s. 272). Klasa robotnicza (*working class*) wprawdzie jest w tej koncepcji odnotowana, ale jej rola jest marginalna, ponieważ cechy wartościowej pracy autor przypisuje tylko członkom klasy kreatywnej, co znajduje wyraz w kategoriowym podziale ról i nagród: „Członkowie klasy robotniczej i usługowej są opłacani głównie za wykonywanie rutynowych, w większości fizycznych prac, zaś przedstawiciele klasy kreatywnej – za aktywność swoich umysłów” (Florida, 2002, s. 9).

Mimo szerokiego rozumienia kreatywności i nieograniczania jej tylko do tego, co nowe, Landry, nawiązując do Floridy, do klasy kreatywnej włącza jedynie przedstawicieli trzech głównych domen: mediów i przemysłu rozrywkowego, sztuki i dziedzictwa kulturowego oraz usług BtB (Landry, 2008, s. XXIV). Koncepcja ta nie odbiega od znanych rozwiązań, bliska jest bowiem m.in. opartej na ideach M. Webera koncepcji R. Eriksona, J. Goldthorpe’a i L. Portocarero. Różnica między nimi polega jednak na tym, że o ile te klasyczne rozwiązania miały charakter opisowy, a kryterium podziału była pozycja na rynku pracy, o tyle Florida czy Landry ujmują temat w sposób normatywny: gloryfikując klasę kreatywną, deprecjonują rolę pozostałych, a do kryterium podziału dołączają styl życia, który w przypadku klasy kreatywnej wyróżnia się ostentacyjnym hedonistycznym konsumpcjonizmem o hipsterskim i snobistycznym zabarwieniu. Koncepcję Floridy można również traktować jako odpowiednik wartościującego podziału pracowników gospodarki fordowskiej na „białe i niebieskie kołnierzyki”, czyli tzw. pracowników fizycznych i umysłowych. Pokrewne koncepcji klasy kreatywnej jest także rozróżnienie netokracji i konsumtariatu A. Barda i J. Söderqvista.

Ogólnie rzecz ujmując, te normatywne koncepcje stratyfikacyjne właściwe ideologii GKK wpisują się w elitarystyczny model społeczeństwa, stwarzający sprzyjające warunki dla nowej „kulturowej burżuazji”: merytokratycznej, kosmopolitycznej i egoistycznej, o której w latach siedemdziesiątych XX w. pisał A. Goludner, a dziś nazywanej klasą kreatywną czy w nieco prześmiewczym tonie „bobos” (Brooks, 2021). Jej afirmacji towarzyszy dyskredytacja niższych klas społecznych ze szczególnym uwzględnieniem klasy robotniczej, która dotknięta została osobliwą stygmatyzacją ze względu na jej nieadekwatność do

aktualnych warunków i anachroniczność dawnych konotacji. W konsekwencji termin „klasa robotnicza” praktycznie nie funkcjonuje w przestrzeni dyskursu publicznego (Attfield, 2020). „Umarła” klasa robotnicza została zastąpiona szyldem „pracowników fizycznych” lub „niewykwalifikowanych”. Ponieważ nowoczesna GKK oparta jest na wiedzy i pracy umysłowej klasy kreatywnej, technologiach informatycznych i cyfryzacji, branżach i miastach kreatywnych, zdaniem jej orędowników tradycyjny przemysł z jego materialnym profilem, mechanizacją i siłą roboczą utracił swoją użyteczność (Drucker, 2006). Wbrew tym stereotypowym, charakterystycznym dla ideologii GKK narracjom, niepasująca do jej stylistyki klasa robotnicza mimo dokonujących się zmian w zakresie automatyzacji i robotyzacji procesów produkcyjnych wciąż istnieje. Stanowią ją szeregowi pracownicy zarówno tradycyjnych, jak i nowoczesnych gałęzi gospodarki.

Klasa kreatywna traktowana jest jako motor napędowy miast zwanych kreatywnymi, których wizytówką mają być instytucje kultury, placówki naukowe, parki technologiczne, dzielnice bohemy, artystyczne wydarzenia, obszary wypoczynku i rekreacji, w marketingowych przekazach otaczane aurą nowoczesności, elegancji i prestiżu. Wielu ulega temu „uwodzicielskiemu urokowi” GKK (Miles, 2020, s. 211), nie dostrzegając lub nie chcąc widzieć innych jej aspektów. Przykładowo, skutkiem realizowanych w wielu poprzemysłowych ośrodkach procesów rewitalizacyjnych jest gentryfikacja utrwalająca zjawisko segregacji społeczno-przestrzennej wypierającej niepasującą do nowej scenografii część ludności na społeczny i fizyczny margines. Stare pytanie H. Lefebvre’a o „prawo do miasta” pozostaje więc ciągle aktualne. Zawłaszczeniu ulega w nim nie tylko przestrzeń i jej obiekty przejmowane pod inwestycje głównie o celach komercyjnych, lecz także sfera symboliczna (Zukin, 2000): znaczeń i stylu życia dotychczasowych mieszkańców, pracujących w nieczynnych już fabrykach, kopalniach, hutach itp., których pozostałości poddano „kreatywnej destrukcji” i nadano im zupełnie inne funkcje. Ich dawny „świat życia” został skolonizowany przez nowoczesny system społeczny (w rozumieniu E. Husserla i J. Habermasa). Oznaką tryumfu jego bezwzględnej modernizacyjnej logiki, narzucającej uznane przez panującą wiedzę-władzę za prawomocne znaczenia, jest mumifikacja w muzealnych gablotach okruszków tej zanikającej kultury przemysłowej, której miejsce przejmują teraz przemysły kultury, w których jest ona rozumiana standardowo, tzn. wybiórczo i normatywnie. W efekcie nie ma w nich miejsca m.in. na kulturę wernakularną, na czynności i obiekty życia codziennego, dalekiego od odświętności i ekskluzywności kultury „właściwej”, oficjalnej. Na kryterium miejsca na rynku pracy nakłada się w rezultacie drugi ważny czynnik stratyfikacji i nierówności społecznych w postaci kapitału kulturowego, potwierdzając stanowisko P. Bourdieu oraz główną tezę *cultural studies* o kulturze jako sferze politycznej walki o hegemonię. Dyskryminacja kultury wernakularnej jest tożsama z ignorowaniem w ekonomii

głównego nurtu faktu istnienia „różnicowanej gospodarki” (*diverse economy*), a więc tworzonej nie tylko przez GKK, ale także przez wszelkiego rodzaju formy mniej widowiskowej i niedocenianej pracy realizowanej w domu, rodzinie, sąsiedztwie w zakresie prowadzenia gospodarstwa domowego, wychowania dzieci, opieki nad seniorami itp. (Gibson-Graham, 2006). Czynności te, niezbędne nie tylko na poziomie mikro, ale także z punktu widzenia funkcjonalności systemu społecznego jako całości, nie są właściwie gratyfikowane w żadnym z trzech podstawowych wymiarów stratyfikacji: finansowym, udziału we władzy i prestiżowym, wymagają zaś znacznego nakładu pracy (szeroko rozumianych kosztów) i odznaczają się wysokim stopniem społecznej użyteczności w przeciwieństwie do niektórych z relatywnie wysoko nagradzanych zajęć przedstawicieli GKK, których stopień społecznej przydatności jest znikomy, a nakład pracy o wiele mniejszy. Gdy jeszcze nikt o GKK nie mówił, M. Horkheimer w innym kontekście zwracał uwagę, że prawdziwymi bohaterami są ci, którzy w codziennym życiu doświadczają ucisku i poniżenia, a nie „nadęte gwiazdy kultury masowej” (1987, s. 390). Po latach, w szczególnej, bo samokrytycznej analizie koncepcji klasy kreatywnej, Brooks doszedł do podobnej konkluzji: „rozsądne społeczeństwo nie gloryfikowałoby roli konsultantów w korporacjach, lekceważąc jednocześnie rolę pielęgniarzy” (Brooks, 2021). Patologiczna niespójność między nakładami pracy i jej społeczną użytecznością a wynagrodzeniem za jej wykonywanie zawoalowana w GKK zwodniczą retoryką neoliberalnej ideologii o równości szans i udziale każdego w korzyściach ze wzrostu gospodarczego oraz blichтром gadżetów IT wymagałaby powrotu do lekcji zawartych w teoriach wartości A. Smitha i D. Ricarda, funkcjonalistycznej teorii stratyfikacji K. Davisa i W. Moore’a czy encykliki *Mater et magistra* Jana XXIII.

Obok swobodnie i uznaniowo definiowanej kreatywności oraz selektywno-normatywnie rozumianej kultury trzecim istotnym składnikiem GKK są nowoczesne technologie. Ich bezprecedensowe możliwości i rozszerzający się zakres stosowania sprawiają, że niektórzy, jak pokazują wcześniej cytowane przykłady, ulegają swoistemu zauroczeniu nimi, które sprawia, że z pola widzenia giną związane z tym zjawiskiem niebezpieczeństwa. Pierwsze z nich, stanowiąc zarazem aneks do „społeczeństwa ryzyka” U. Becka, to kolejna odsłona utraty kontroli nad własnymi wytworami, czego wyrazistym dowodem jest narastający problem *artificial general intelligence*. Drugie zaś wynika z tego, że bezkrytyczne zanurzenie się w tym „nowym, wspaniałym świecie” utrudnia dostrzeżenie starych problemów społecznych, którymi jest wypełniony. Wbrew entuzjazmowi zwolenników wikinonii, gospodarki nieważkiej i społeczeństwa sieci tworzący go internetowi prosumenci, choć w nowych dekoracjach i subtelniej niż kiedyś, jak dawniej wykorzystywani są w bezwzględnej grze cyfrowych potentatów (Ritzer, Jurgenson, 2010, s. 30). „Ci hiperaktywni [...] cybersurferzy – z przekąsem studzi tę euforię J. McGuigan – są uderzająco podobni do suwerennego konsumenta ekonomii

neoklasycznej, rdzenia ideologicznego założenia neoliberalnego [...] kapitalizmu. Klient jako król lub królowa to nieskończenie powtarzana mantra neoliberalizmu, jakby gigantyczne korporacje były naprawdę zależne od kaprysów i życzeń zwykłych ludzi” (2012, s. 429). IT i wirtualna rzeczywistość tworzą iluzję nieograniczonej wolności i samostanowienia, która, jak *pharmakon* B. Stieglera, niepostrzeżenie i przewrotnie odbiera zdolność do samodzielnego i krytycznego myślenia, otwierając na oścież drogę do „cyfrowej demencji” (M. Spitzer). Na długo przed tą rewolucją informatyczną, w 1960 r., L. Kołakowski przestrzegał, że „nie technika jest groźna dla świata, ale ideologie technokratyczne, obiecujące iluzoryczną wolność od ideologii oraz rozwiązywanie antagonizmów społecznych za pomocą czysto technicznych środków – jak gdyby jakakolwiek technika była zdolna sama przez się usunąć konflikty swoiście społeczne” (2020, s. 261).

PODSUMOWANIE

O sile ideologii neoliberalnej i utopii zdematerializowanej GKK świadczy fakt, że bogaty dorobek ich krytyków pozostaje bez poważniejszego wpływu na rzeczywistość. Mimo że, jak pisze D. Dorling, ludzi można podzielić na klasy, ale nie da się ich łatwo podzielić na kreatywnych i niekreatywnych (2017), arbitralna selekcja wartościująca realizowana jest przez instytucje kwalifikujące wiedzę-władzy w najlepsze, utrwalając istniejące nierówności społeczne i tworząc nowe ich warianty ze wszystkimi tego konsekwencjami, których zarys przedstawiono w niniejszej analizie. Potwierdzona została tym samym postawiona na wstępie hipoteza. Pytanie o to, czy GKK jest bytem urojonym, czy nie, jaki jest status ontologiczny tego pojęcia i jego funkcja w sferze *praxis*, wreszcie, co wynika z konfrontacji jego wymiaru ideologicznego i społecznego, nie powinno zatem być przedmiotem jedynie akademickiego sporu.

BIBLIOGRAFIA

- Amin, A., Thrift, N. (2004). *Introduction*. W: A. Amin, N. Thrift (red.), *The Blackwell Cultural Economy Reader* (s. X–XXX). Malden: Blackwell.
- Anderson, C. (2008). *The Long Tail*. New York: Hyperion.
- Attfield, S. (2020). The working class in the Australian mainstream media. *International Journal of Media & Cultural Politics*, 16(1), 47–63. DOI: 10.1386/macp.
- Berghoff, H., Vogel, J. (2004). *Wirtschaftsgeschichte als Kulturgeschichte*. Frankfurt: Campus Verlag.
- Blaug, M. (1995). *Metodologia ekonomii*. Warszawa: PWN.
- Boumans, M., Davis, J.B. (2010). *Economic Methodology: Understanding Economics as a Science*. London: Palgrave Macmillan.

- Boutang, Y.M. (2011). *Cognitive Capitalism*. Cambridge: Polity Press.
- Brooks, D. (2021). How the Bobos Broke America. *The Atlantic*. September. Pobrane z: <https://www.theatlantic.com> (2021.11.24).
- Caliskan, K., Callon, M. (2009). Economization, part 1. *Economy and Society*, 38(3), 369–398. DOI: 10.1080/0308514090302.
- Callon, M. (1998). Introduction: the embeddedness of economic markets in economics. W: M. Callon (red.), *The Laws of the Markets* (s. 1–57). Malden: Blackwell Publishers.
- Callon, M. (2006). What does it mean to say that economics is performative? *CSI Working Papers Series*, 005, 1–58.
- Casey, E., O'Brien, D. (2020). Sociology, „Sociology” and the Cultural and Creative Industries. *Sociology*, 54(3), 443–59. DOI: 10.1177/0038038520904712.
- Castells, M. (2007). *Spółeczeństwo sieci*. Warszawa: PWN.
- DCMS. (2001). *Creative Industries Mapping Documents*. London.
- Doogan, K. (2009). *New Capitalism? The Transformation of Work*. Cambridge: Polity.
- Dorling, D. (2017). The New Urban Crisis by Richard Florida review. *The Guardian*, 26 Sep.
- Drucker, P. (1999). *Spółeczeństwo pokapitalistyczne*. Warszawa: PWN.
- Drucker, P. (2006). *The Effective Executive*. New York: Collins.
- du Gay, P., Pryke, M. (2002). Cultural Economy. W: P. du Gay, M. Pryke (red.), *Cultural Economy* (s. 1–19). London: Sage Publications. DOI: 10.4135/9781446218440.n1.
- Edensor, T., Millington, S. (2019). Spaces of vernacular creativity reconsidered. W: C. Courage, A. McKeown (red.), *Creative Placemaking: Research, Theory and Practice* (s. 28–40). London: Routledge.
- Einarsson, A. (2016). *Cultural Economics*. Bifrost: Bifrost University.
- Featherstone, M. (2007). *Consumer Culture and Postmodernism*. London: Sage.
- Flew, T. (2009). The Cultural Economy Moment? *Cultural Science Journal*, 2(1), 1–11. DOI: 10.5334/csci.20.
- Florida, R. (2002). *The Rise of the Creative Class*. New York: Basic Books.
- Florida, R. (2005). *The Flight of the Creative Class*. New York: Harper Business.
- Fraser, N. (2013). Fortunes of Feminism: From State-Managed Capitalism to Neoliberal Crisis. London: Verso Books.
- Galloway, S., Dunlop, S. (2006). Deconstructing the Concept of ‘Creative Industries’. W: C. Eisenberg, R. Gerlach, C. Handke (red.), *Cultural Industries* (s. 33–52). Berlin: Humboldt University.
- Gibson-Graham, J.K. (2006). *A Postcapitalist Politics*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Giroux, H. (2019). Toward a Pedagogy of Educated Hope under Casino Capitalism. *Pedagogía y Saberes*, 50, 147–151.
- Godart, F., Phillips, D.J., Seong, S. (2020). The Sociology of Creativity: Elements, Structures, and Audiences. *Annual Review of Sociology*, 46(1), 489–510. DOI: 10.1146/annurev-soc-121919.
- Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *The American Journal of Sociology*, 91(3), 481–510.
- Habermas, J. (1989). *Teoria działania komunikacyjnego*, t. 1. Warszawa: PWN.
- Hall, S. (1996). When was the „post-colonial”? W: I. Chambers, L. Curti (red.), *The Post-Colonial Question* (s. 242–260). London: Routledge. DOI: 10.4324/9780203138328.

- Hanan, J., Chaput, C. (2015). A Rhetoric of Economics beyond Civic Humanism. *Journal of Cultural Economy*, 8(1), 16–24. DOI: 10.1080/17530350.
- Hartley, J., Wen, W., Li, H. (2015). *Creative Economy and Culture*. London: Sage Publications.
- Hawkins, H., Price, L. (2018). Towards the geographies of making. W: L. Price, H. Hawkins (red.), *Geographies of Making, Craft and Creativity* (s. 1–30). London: Routledge.
- Hesmondhalgh, D. (2013). *The Cultural Industries*. London: Sage.
- Hoeschele, W. (2018). *The Economics of Abundance*. London: Routledge.
- Hooks, B. (2000). *Where we stand: class matters*. New York: Routledge.
- Horkheimer, M. (1987). *Spoleczna funkcja filozofii*. Warszawa: PIW.
- Ingold, T., Hallam, E. (2020). Creativity and Cultural Improvisation. W: E. Hallam, T. Ingold (red.), *Creativity and Cultural Improvisation* (s. 1–24). London: Taylor & Francis.
- Kacerauskas, T. (2020). Creative Economy and the Idea of the Creative Society. *Transformations in Business & Economics*, 19(1), 43–52.
- Kennedy, P. (2020). ‘All the better to eat you with!’ The contribution of consumer culture to the rise of predatory capitalism. *Journal of Consumer Culture*, 20(3), 266–284. DOI: 10.1177/14695405.
- Kołakowski, L. (2020). *Kultura i fetysze*. Warszawa: PWN.
- Krätke, S. (2011). *The Creative Capital of Cities. Interactive Knowledge Creation and the Urbanization Economies of Innovation*. Malden: Wiley-Blackwell.
- Landry, C. (2008). *The Creative City*. London: Routledge.
- Lash, S., Urry, J. (2002). *Economies of Signs and Space*. London: Sage.
- Lawson, T. (2006). The nature of heterodox economics. *Cambridge Journal of Economics*, 30(4), 483–505. DOI: 10.1093/cje/bei093.
- Leadbeater, C. (1999). *New Measures for the New Economy*. Amsterdam. Pobrane z: <https://www.oecd.org/sti/ind/1947910.pdf> (2016.08.05).
- Lipski, A. (2016). Ekonomizacja rewitalizacji i jej ukryte wymiary. *Synthesis: Publication of Humanities and Social Sciences*, 3, 191–208.
- Lipski, A. (2018). Kultura jako problem teorii i praktyki polityki społecznej z perspektywy socjoekonomicznej. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 2, 257–271. DOI: 10.14746/rpeis.2018.80.2.18.
- Lipski, A. (2023). Społeczeństwo wiedzy? Między tautologią, panekonomizmem a fałszywą świadomością. *Pedagogika Społeczna*, 3(89), 9–26. DOI: 10.35464/1642-672X.
- MacKenzie, D., Millo, Y. (2003). Constructing a Market, Performing Theory. *American Journal of Sociology*, 109(1), 107–145. DOI: 10.1086/374404.
- Markusen, A., Wassall, G., DeNatale, D., Cohen, R. (2008). Defining the Creative Economy: Industry and Occupational Approaches. *Economic Development Quarterly*, 22(1), 24–45. DOI: 10.1177/0891242407311862.
- Mato, D. (2009). All industries are cultural. A critique of the idea of ‘cultural industries’ and new possibilities for research. *Cultural Studies*, 23(1), 70–87. DOI: 10.1080/0950238080.
- McCloskey, D. (1998). *The Rhetoric of Economics*. Madison: University of Wisconsin Press.

- McGuigan, J. (2012). The Coolness of Capitalism Today. *Journal for a Global Sustainable Information Society*, 10(2), 425–438. DOI: 10.31269/vol10iss.
- McLaren, P. (2005). *Capitalists and Conquerors: A Critical Pedagogy against Empire*. Lanham: Rowman.
- Medema, S., Samuels, W. (1998). Introduction. W: S. Medema, W. Samuels (red.), *Foundations of Research in Economics* (s. 1–6). Cheltenham: Edward Elgar.
- Miles, S. (2020). Consuming culture-led regeneration. *Space and Polity*, 24(2), 210–224. DOI: 10.1080/13562576.
- Newbigin, J. (2010). *The Creative Economy*. London: British Council.
- Newbigin, J. (2016). What is the creative economy? W: J. Newbigin (red.), *New and changing dynamics. How the global creative economy is evolving* (s. 4–11). London: British Council.
- O'Connor, J. (2000). The definition of the 'Cultural Industries'. *The European Journal of Arts Education*, 2(3), 15–27.
- Peters, M.A., Araya, D. (2010). Introduction: The Creative Economy. W: D. Araya, M.A. Peters (red.), *Education in the Creative Economy* (s. XIII–XXX). New York: Peter Lang.
- Popper, K.R. (1997). *Mit schematu pojęciowego*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Pratt, A. (2008). Creative cities: the cultural industries and the creative class. *Geografiska annaler: Series B – Human geography*, 90(2), 107–117. DOI: 10.1111/j.1468-0467.
- Pratt, A. (2016). Three stages in the life of the creative economy. W: J. Newbigin (red.), *New and changing dynamics. How the global creative economy is evolving* (s. 12–15). London: British Council.
- Quah, D. (2003). *Digital goods and the new economy*. CEPR Discussion Paper, 3846, 1–44.
- Rifkin, J. (2016). *Spółeczeństwo zerowych kosztów krańcowych*. Warszawa: Studio Emka.
- Ritzer, G., Jurgenson, N. (2010). Production, consumption, prosumption: The nature of capitalism in the age of the digital 'prosumer'. *Journal of Consumer Culture*, 10(1), 13–36. DOI: 10.1177/1469540509.
- Robinson, J. (1974). *Economic Philosophy*. Harmondsworth: Penguin Books.
- Roodhouse, S. (2006). The Creative Industries. W: C. Eisenberg, R. Gerlach, C. Handke (red.), *Cultural Industries* (s. 13–31). Berlin: Humboldt University.
- Sands, G., Reese, L. (2008). Cultivating the Creative Class. *Economic Development Quarterly*, 22(1), 8–23. DOI: 10.1177/0891242407.
- Sayer, A. (1998). Critical and Uncritical Cultural Turns. Pobrane z: <http://www.lancaster.ac.uk> (2016.08.05).
- Schlesinger, P. (2013). *Cultural policy and the idea of the creative economy*. Pobrane z: <https://www.create.ac.uk> (2021.11.23).
- Söndermann, M., Backes, Ch., Arndt, O., Brünink, D. (2009). *Culture and Creative Industries in Germany*. Cologne: Federal Ministry of Economics and Technology.
- Swan, M. (2015). *Blockchain: Blueprint for a New Economy*. Sebastopol: O'Reilly Media.
- Tapscott, D., Williams, A.D. (2008). *Wikinomics: How Mass Collaboration Changes Everything*. New York: Portfolio.
- Throsby, D. (2008). The concentric circles model of the cultural industries. *Cultural Trends*, 17(3), 147–164. DOI: 10.1080/0954896080.

- Throsby, D. (2015). *The Economics of Cultural Policy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- UNCTAD. (2010). *Creative Economy. Report*. Geneva.
- UNCTAD. (2024). *Creative Economy Programme*. Pobrane z: <https://unctad.org> (2024.08.30).
- UNESCO. (2021). *Cutting Edge. The creative economy*. Pobrane z: <https://en.unesco.org> (2022.01.13).
- Vanolo, A. (2013). Alternative Capitalism and Creative Economy. *International Journal of Urban and Regional Research*, 37(5), 1785–1798. DOI: 10.1111/j.1468-2427.
- Venkatesh, A. (1999). Postmodernism Perspectives for Macromarketing. *Journal of Macromarketing*, 19(2), 153–169.
- Verwijnen, J. (2001). Aestheticisation Processes of Everyday Life. *European Journal of Arts Education*, 3(2), 59–70.
- Waitt, G., Gibson, C. (2013). The Spiral Gallery: non-market creativity and belonging in an Australian country town. *Journal of Rural Studies*, 30(4), 75–85. DOI: 10.1016/j.jrurstud.2012.
- Zukin, S. (2000). *The Cultures of Cities*. Malden: Blackwell.

*dr Jolanta Sala*¹ 

Dział B+R

Baltic Operator w Gdańsku

*dr Halina Tańska*² 

Katedra Informatyki Stosowanej i Modelowania Matematycznego

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Cybernetyczna identyfikacja i interpretacja zjawiska degradacji instytucji w demokratycznym państwie na przykładzie Polski

Abstrakt

W Polsce od ponad 30 lat instytucje są w stanie permanentnych zmian, które mają charakter systemowy lub częściowy. Zmiany zachodzące w instytucjach społeczno-gospodarczych mają kierunek prorozwojowy i/lub degradujący. Liczne zmiany szczegółowe wymagają sprawnej identyfikacji oraz holistycznej weryfikacji procesu ich integracji. W artykule podjęta została próba zastosowania dorobku cybernetyki do interpretacji społecznego ładu informacyjnego w demokratycznym państwie. Ustawiczne naprawy funkcjonowania jednych instytucji powodują degradację innych instytucji. Brakuje instrumentów weryfikujących wzajemne relacje informacyjne.

Posłużono się cybernetyczną teorią układów samodzielnych, aby na dwóch przykładach abstrakcyjnym i rzeczywistym zidentyfikować i zinterpretować zjawisko degradacji instytucji na najwyższym poziomie abstrakcji. Struktura modelu państwa polskiego i jego instytucji ma charakter uniwersalny w odniesieniu do sześciu organów układu autonomicznego i jego otoczenia. Dynamika zadań oraz sterujących przepływów (relacji, ścieżek) informacyjnych, energetycznych i sprzężeń zwrotnych w modelu pozwala na sformułowanie zakłóceń w społecznym ładzie informacyjnym oraz określenie ich źródła. Wyodrębniono także cztery główne etapy deformacji demokratycznego państwa stanowiące proces utraty suwerenności państwa od (A) układu samodzielnego, do układu samosterownego, następnie przez układ sterowny do (D) układu zorganizowanego stanowiącego w pełni układ sterowany przez zewnętrznego organizatora pełniącego funkcję układu sterującego.

W artykule wykazano m.in., że cybernetyka nie jest „zaczarowaną różdżką”, która w sposób łatwy i przyjemny pokaże, jakich kierunków zmian instytucjonalnych unikać, aby nie doprowadziły

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

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

one do deformacji demokracji i utraty suwerenności państwa, ale niewątpliwie wspiera możliwość holistycznej analizy zjawiska degradującego wpływ instytucji na poziom integracji demokratycznego państwa.

Słowa kluczowe: instytucje dla rozwoju zintegrowanego, kierunki zmian w instytucjach w Polsce, cybernetyczny model demokratycznego państwa, społeczny ład informacyjny, zjawisko degradacji instytucji.

Cybernetic identification and interpretation of the phenomenon of institutional degradation in a democratic state based on the example of Poland

Abstract

For over 30 years, institutions in Poland have been in a state of permanent change, which have been systemic or partial in nature. Changes occurring in socio-economic institutions are pro-developmental and/or degrading. Numerous detailed changes require efficient identification and holistic verification of the process of their integration. The article attempts to apply the achievements of cybernetics to the interpretation of the social information order in a democratic state. Constant repairs to the functioning of some institutions cause the degradation of other institutions, and there is a lack of instruments verifying the mutual information relations.

The cybernetic theory of autonomous systems was used to identify and interpret the phenomenon of institutional degradation at the highest level of abstraction using two abstract and real examples. The structure of the model of the Polish state and its institutions is universal in relation to the six organs of the autonomous system and its environment. The dynamics of the tasks and control flows (relations, paths) of information, energy and feedback in the model allows for the formulation of disruptions in the social information order and the determination of their source. Four main stages of deformation of a democratic state have also been distinguished, constituting the process of loss of state sovereignty from (A) an independent system, to a self-steering system, then through a controlled system to (D) an organized system constituting a system fully controlled by an external organizer acting as a steering system.

The article demonstrates, among other things, that cybernetics is not a “magic wand” that can easily and pleasantly show what directions of institutional changes to avoid so that they do not lead to the deformation of democracy and loss of state sovereignty, but undoubtedly supports the possibility of a holistic analysis of the phenomenon degrading the impact of institutions on the level of integration of a democratic state.

Keywords: institutions for integrated development, directions of changes in institutions in Poland, cybernetic model of a democratic state, social information order, the phenomenon of degradation of institutions.

JEL: O30.

WPROWADZENIE

Niniejsze opracowanie stanowi próbę dołączenia do propozycji organizatorów XXIII edycji konferencji naukowej poświęconej nierównościom społecznym w perspektywie zakładającej niestawianie granic pomiędzy teorią, polityką i prak-

tyką. Celem tego założenia jest podniesienie skuteczności poszukiwania instytucji dla rozwoju zintegrowanego. Jednocześnie artykuł jest kontynuacją autorskiej inicjatywy wykorzystania dorobku cybernetyki do interdyscyplinarnego podejścia do nierówności społecznych, wzrostu gospodarczego i demokracji.

UZASADNIENIE, CEL I METODA BADAWCZA

Uzasadnieniem podjęcia udziału w poszukiwaniu instytucji dla rozwoju zintegrowanego jest obserwacja aktualnej w 2024 r. praktyki dotyczącej kierunków zmian w instytucjach społeczno-gospodarczych w Polsce. Zmiana może oznaczać rozwój³ lub jego przeciwieństwo, tj. zastój lub uwstecznienie, lub degradację. Zastój, uwstecznienie i degradacja są trzema z 33 antonimów słowa „rozwój” w języku polskim. Praktyka rozwoju jest bardzo dobrze opisana, stanowiąc dorobek teorii wypracowanej przez różne dyscypliny naukowe, m.in. ekonomię, politologię, historię, prawo, ale także filozofię, etykę, cybernetykę. Natomiast mniej uwagi przywiązuje się w teorii do przeciwieństwa pojęcia „rozwój”. Artykuł skupia uwagę na degradacji jako szeroko rozumianym antonimie rozwoju. Warto przywołać naturalne od pradziejów poszukiwania takich instytucji, które sprzyjałyby wzrostowi dobrobytu i sprawiedliwemu podziałowi dochodów (Sala, Tańska, 2015c, 2015d; Sala, Tańska, 2016b; Sala, Tańska, 2019; Sala, Tańska, 2022). W potocznym rozumieniu zjawisk można sformułować obserwację, iż aktualna polityka i praktyka w zawrotnym tempie zmierzają do degradacji różnych instytucji, a w konsekwencji do dezintegracji życia społeczno-gospodarczego w cywilizacji Zachodu, a w szczególności w Polsce. Obserwacja ta jest poważnym zagrożeniem dla realizacji idei rozwoju zintegrowanego i warta jest mobilizacji do refleksji.

Wobec powyższego celem artykułu jest sformułowanie założeń metodycznych identyfikacji źródeł degradacji instytucji i interpretacji zjawisk dezintegracji⁴ rozwojowej prowadzącej do deformacji demokracji, a nawet do jej przekształcenia w inne formy ustrojowe państwa.

Dla interdyscyplinarnych aspektów gospodarczych, politologicznych i społecznych kluczowe znaczenie ma metoda badawcza, która umożliwi jednolite metodologicznie podejście do podjętych problemów badawczych. Nauką o charakterze interdyscyplinarnym i holistycznym jest cybernetyka, a jej potencjał autorki zasygnalizowały m.in. w (Sala, Tańska, 2023). Obok metod cybernetyki ogólnej (Wiener, 1971; Mazur, 1966) wykorzystany został dorobek metodyczny:

³ Pod pojęciem „rozwój” można rozumieć m.in. „proces przechodzenia do stanów lub form bardziej złożonych lub pod pewnym względem doskonalszych; też: stadium tego procesu” (*Słownik*, <http://>).

⁴ Artykuł nie podejmuje aspektów związanych z procesami dezintegracji w gospodarce światowej (Starzyk, 2019).

- cybernetyki społecznej (Wiener, 1961; Kossecki, 1975; Kossecki, 2003),
- cybernetyki ekonomicznej, m.in. (Flakiewicz, Oleński, 1989),
- ekonomiki informacji (Oleński, 2000; Oleński, 2006).

Oczywiście podstawę artykułu stanowią instytucjonalne koncepcje i teorie państwa na najwyższym poziomie abstrakcji, m.in. (Williamson, 1998), z zachowaniem niebudzących kontrowersji podejść definicyjnych Douglassa C. Northa publikowanych w latach 1984–2002, m.in. (North, 2002).

Wykorzystane także zostały metody i aspekty pojęciowe demokracji doprecyzowane w kontekście jej deformacji (ang. *Democracy Disfigured*) głównie w (Urbinati, 2014) i innych licznych publikacjach tej autorki. Deformacja jest rozumiana w języku polskim jako oszpeccenie lub wynaturzenie, lub też niedoskonałość, ale nie może być utożsamiane z transformacją (Sala, Tańska, 2023). Poszukiwania metodyczne zostały wsparte polskim dziedzictwem demokratycznym komentowanym przez (Rousseau, 1985; Urbinati, 2014, s. 14; Wolff, 2020) i zgodnie z założeniem, że polskie dzieje prowadzą od historii do współczesności, co wykazują m.in. (Davis, 2008; Kucharczyk, 2022; Roszkowski, 2022; Jan Paweł II, 2005). Wszyscy wprost nawiązują do ustroju politycznego, a w szczególności do demokracji, która zależy od „pamięci i tożsamości” historycznej stanowiących jej możliwości i zagrożenia.

ASPEKTY POJĘCIOWE

Główne tytułowe pojęcia konferencji i niniejszej pracy dotyczą instytucji i rozwoju zintegrowanego. Ponadto publikacja ta bezpośrednio jest związana z pojęciami zjawiska degradacji instytucji oraz deformacji demokratycznego państwa.

Mogłoby wydawać się, że tytuł artykułu wymaga bardzo rzetelnych wyjaśnień rozumienia pojęcia „instytucja”, gdyż różnym opracowaniom naukowym towarzyszą odmienne definicje i interpretacje. Kluczem uzasadniającym tę różnorodność jest niewątpliwie atomizacja nauki. Niemniej potocznie i w *Słowniku języka polskiego* (hasło: *instytucja*, [http](http://pauza.pauza.pl/haslo/instytucja)) owa naukowa mnogość definicji została sprowadzona do czterech głównych znaczeń. Wydaje się, że z tych czterech znaczeń najczęściej z instytucją bywa utożsamiany „zakład o charakterze publicznym zajmujący się określonym zakresem spraw” (1). Często także instytucją jest „zespół norm prawnych lub obyczajowych dotyczących organizacji jakiejś dziedziny życia” (2), a w konsekwencji instytucją jest również „organizacja działająca na podstawie tych norm” (3). Nie powinno się jednak pomijać znaczenia, że „wypełniana przez jakąś osobę funkcja społeczna, często niesformalizowana” (4) bywa rozumiana jako instytucja w znaczeniu przenośnym. Z pełnym przekonaniem zatem trzeba podkreślić, iż na poziomie ogólności podejmowanym w niniejszym artykule wystarczy tak syntetycznie postrzegać pojęcie instytucji. Wystarczy to przed podjęciem zja-

wisk jej dotyczących w kontekście cybernetycznej interpretacji w demokratycznym państwie, gdyż autorki podzielają pogląd, iż instytucja ma znaczenie interdyscyplinarne, a każda z „nauk czerpie z niej tylko elementy konstrukcyjne właściwe dla przedmiotu (obiektów) własnych badań” (Kępa, 2024).

Podstawą demokratycznego państwa w przekonaniu J. Oleńskiego (2000, s. 21–42) i auterek niniejszego opracowania (Sala, Tańska, 2015a; 2015b, 2016a) jest „społeczny ład informacyjny”, jednocześnie jest on także podstawą efektywnej gospodarki rynkowej⁵. Społeczny ład informacyjny należy rozumieć jako „kompleks społecznych norm informacyjnych, procesów, systemów i zasobów informacji, na których podstawie funkcjonują społeczeństwa, państwa i gospodarki”, a we współczesnym świecie jest najważniejszym składnikiem „infrastruktury informacyjnej państwa” (Oleński, 2000, s. 21). J. Oleński wykazuje, iż podstawą społecznego ładu informacyjnego, a jednocześnie praw człowieka, jest „prawo do prawdy”. W konsekwencji autor dowodzi, iż „prawo do informacji” jest prawem obywatelskim, z czego wynikają „obowiązki informacyjne państwa”. Sposoby realizacji obowiązków informacyjnych państwa mają bezpośredni związek ze społecznym „bezpieczeństwem informacyjnym” oraz „społeczną luką informacyjną”. Należy podkreślić, iż we współczesnej rzeczywistości dominacji mediów społecznościowych i cyfryzacji w życiu społeczno-gospodarczym nie można świadomie uczestniczyć bez zgłębienia istoty społecznego ładu informacyjnego i kontekstu ekonomiki informacji.

W celu uniknięcia izolacji rozważań dotyczących jednego przykładowego państwa demokratycznego od jego otoczenia warto zasygnalizować ogromną wartość publikacji zgłębiających globalizację w kontekście zróżnicowania społeczno-gospodarczego, a wśród nich m.in. (Stiglitz, 2013; Słodowa-Helpa, 2013, s. 163–188; Woźniak, 2006; Woźniak, 2014; Polak, 2009). Szczególnie ta ostatnia z przywołanych publikacji jest bardzo użyteczna w kontekście niniejszego opracowania, gdyż jej syntetyczna kontynuacja (Polak, 2014) upoważnia do powołań i abstrahowania od wielu uzasadnień syntetycznych i szczegółowych dotyczących kłopotów z po-

⁵ Dlatego też społeczny ład informacyjny stanowi zwieńczenie dorobku naukowego J. Oleńskiego ukształtowanego w okresie państwa polskiego pozbawionego demokracji, a jego doświadczenia naukowe, edukacyjne i praktyki na rzecz państwa polskiego związane z GUS i EuroSTAT doprowadziły do sformułowania ekonomiki informacji jako nowej dziedziny naukowej. Doświadczenia pokolenia J. Oleńskiego i auterek niniejszego opracowania mają charakter historyczny (historyczność człowieka, narodów i ludzkości wyraża się w zdolności do obiektywizacji dziejów) i wiąże się z następującą refleksją: „Po odzyskaniu niepodległości Rzeczpospolita Polska ukonstytuowała się jako państwo demokratyczne, z prezydentem i z dwuizbowym parlamentem. Po upadku tak zwanej Polski Ludowej w 1989 roku Trzecia Rzeczpospolita wróciła do ustroju analogicznego do tego, który funkcjonował przed II wojną światową. Jeżeli chodzi o okres Polski Ludowej, trzeba powiedzieć, że chociaż nazwała siebie »demokracją ludową«, faktycznie władza spoczywała w ręku partii komunistycznej (oligarchia partyjna), a pierwszy sekretarz tej partii był zarazem pierwszą osobą w życiu politycznym kraju” (JP II, 2005, s. 78, s. 135).

miarem zjawisk rozwojowych. E. Polak założyła, iż „Dobrobyt społeczno-ekonomiczny powinien być podstawowym celem działalności państwa oraz głównym kryterium oceny sytuacji zamieszkującego go społeczeństwa, o czym często zapominają decydenci życia politycznego i gospodarczego”. Choć przedstawiona analiza mierników ma charakter ekonomiczny, to wskazany jest kierunek spojrzenia interdyscyplinarnego. E. Polak upatruje szansę w modelu gospodarki zakładającym m.in. konieczność podporządkowania kryteriów efektywności ekonomicznej zasadom sprawiedliwości społecznej (Stiglitz, 2004; Woźniak, 2023; Sala, Tańska, 2015c; Sala, Tańska, 2016b; Sala, Tańska, 2019; Sala, Tańska, 2022) i in. Autorka wybrała i opisała osiem stosowanych międzynarodowych wskaźników rozwoju społeczno-ekonomicznego, poziomu i jakości życia oraz porównała rankingi państw według kryterium dobrobytu. W wyniku tego porównania E. Polak konkluduje (2014, s. 17), iż „Zróżnicowana pozycja poszczególnych państw w zaprezentowanych rankingach [...] pokazuje, jak trudnym i nierozwiązalnym problemem jest oszacowanie dobrego bytu państw i pojedynczych ludzi i świadczy o jego względnym charakterze”. Autorka zauważa, że z dobrobytem należy powiązać także m.in. potrzeby dotyczące „dobrego rządzenia, poczucia podmiotowości i wpływu na losy swoje i państwa, szacunku i uznania dostępu do informacji”, zaufania społecznego, możliwości artykulacji potrzeb i poglądów, „dlatego ważnym zadaniem wydaje się opracowanie mierników rozwoju zintegrowanego. Rozwój zintegrowany i jego monitorowanie powinny być priorytetem współczesnych władz państwowych”, co koresponduje m.in. z (Tańska, 2018), z uwzględnieniem znaczenia chrześcijańskiej aksjologii (Woźniak, 2023).

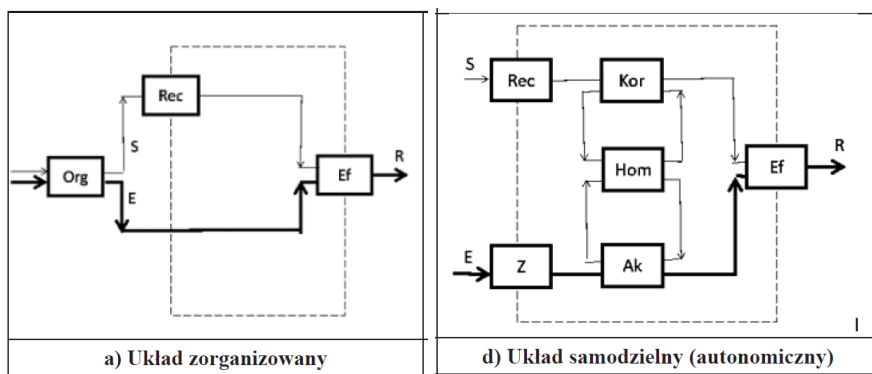
Warunki, wymiary i wyzwania rozwoju zintegrowanego w Polsce z perspektywy ekonomii przedstawia M. Słodowa-Hełpa (2013). Publikacja ta stanowi relatywnie wielowymiarową diagnozę sytuacji. Uświadamia znaczenie, różnorodność i zmienność rozwiązań instytucjonalnych w przypadku kształtowania różnych ścieżek rozwoju zintegrowanego. Autorka podkreśla interdyscyplinarną naturę tego nowego paradygmatu rozwoju i wyeksponowała ekonomię instytucjonalną jako teoretyczne uzasadnienie kierunku zmian w celu doprowadzenia do równowagi pomiędzy mechanizmami rynkowymi i interwencją gospodarczą państwa. Niemniej godne podkreślenia jest uzasadnienie konieczności uwzględnienia dorobku historii w stosowaniu podejścia rozwoju zintegrowanego i słusznie twierdzi, że nie można wyjaśniać teraźniejszości bez znajomości przeszłości. Jest to szczególnie istotne w przypadku polskich dziejów, gdyż rzeczywistość „przeszłość może służyć przyszłości”, a właściwie warto podkreślić, iż powinna (Słodowa-Hełpa, 2013, s. 81–95). Autorka podejmuje także aspekty zintegrowanego zarządzania rozwojem, w tym budowy strategicznego modelu rozwoju Polski oraz kreowania polityki zintegrowanego rozwoju. Docenić także trzeba uwzględnienie m.in. społecznego zaufania, co stanowi istotny aspekt polskiej specyfiki. J. Orczyk, recenzując tę publikację, podkreśla m.in., iż podjęty został „problem

o wielkiej doniosłości teoretycznej i praktycznej” oraz wskazuje potrzebę „zmian instytucjonalnych jako warunku koniecznego rozwoju zintegrowanego” (Orczyk, 2015, s. 375), a w szczególności w przypadku kształtowania różnych ścieżek rozwoju zintegrowanego. Dla niniejszego artykułu istotne jest przesłanie publikacji formułującej m.in. pojęcia ładu zintegrowanego (Słodowa-Hełpa, 2013, s. 43), jego stymulowania i efektywności społeczno-ekonomicznej oraz wzajemnych korzyści współdziałających układów, co mogą zapewnić „kompleksowe rozwiązania mające na celu długofalowy rozwój”, które powinny „integrować wysiłki stron i prowadzić do ich komplementarności” (Słodowa-Hełpa, 2013, s. 67).

W przekonaniu autorek niniejszego opracowania warunkiem, aby poradzić sobie z tak ogromną złożonością badawczą, jaką stanowi państwo, konieczne jest odniesienie metodyczne do zjawisk i obiektów bardzo złożonych. Takie odniesienie może stanowić cybernetyka, której możliwości interpretacyjne bazują na matematycznej konsekwencji.

KONFRONTACJA MODELI I RZECZYWISTOŚCI

Stosując metody przywołanych nauk do badania zjawisk społeczno-gospodarczych, można uzyskać wyniki o znakomitej zgodności z rzeczywistością, zapewniając jednocześnie spełnienie warunku interdyscyplinarności sformułowanego przez N. Wienera w latach czterdziestych XX w. jako naukę o sterowaniu i przetwarzaniu informacji rozumianymi łącznie. Z czterech cybernetycznych modeli układów zorganizowanych (a, b, c, d) opisanych w (Sala, Tańska, 2023) dwa z nich (a, d) zostały zobrazowane na rysunku 1, gdyż stanowią niezbędne aspekty teorii układów samodzielnych.



Rysunek 1. Wybrane cybernetyczne układy a) zorganizowany, d) autonomiczny

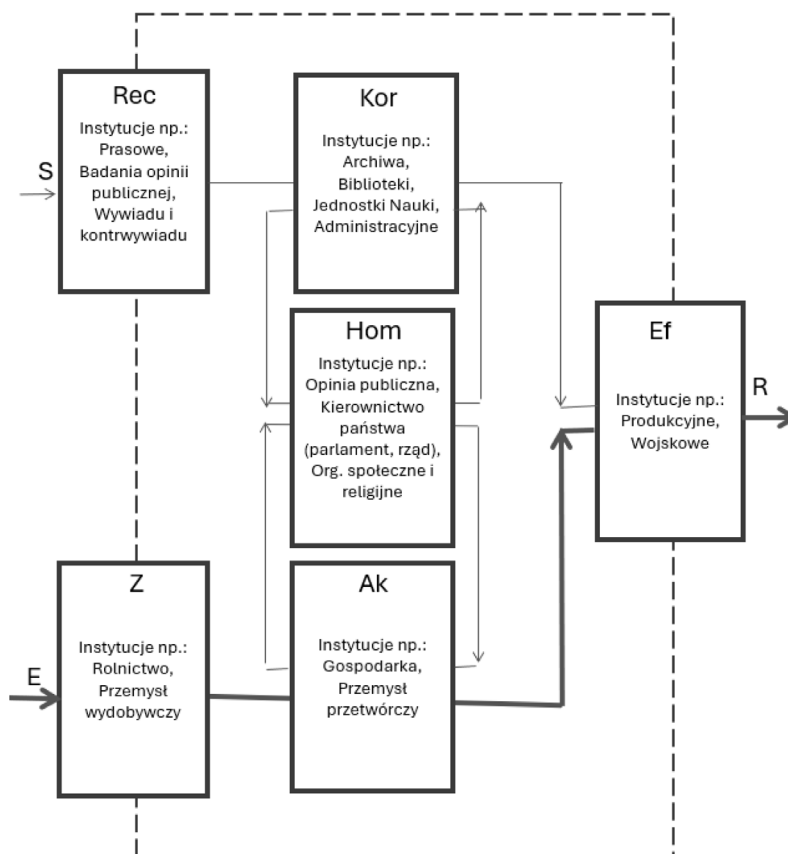
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Mazur, 1976, s. 163–172; Kossecki, 1975, s. 15–34).

W teorii układów samodzielnych w strukturze układu może występować od dwóch do sześciu następujących organów, czyli elementów przeznaczonych do wykonywania określonych zadań (Kossecki, 1975, s. 21): receptor (Rec), efektor (Ef), zasilacz (Z), akumulator (Ak), korelator (Kor) oraz homeostat (Hom). Granice układu zorganizowanego są na rysunku 1 zaznaczone linią przerywaną, a relacje (ścieżki) pomiędzy organami mają zaznaczony kierunek przepływu informacji (linia ciągła) i/lub przepływu energii (linia ciągła pogrubiona).

W modelu (a) organizator (Org) jest układem sterującym funkcjonującym w otoczeniu układu zorganizowanego, tj. sterowanego, natomiast w modelu (d) nie występuje ten organ zewnętrzny, gdyż układ zorganizowany jest samodzielny, czyli autonomiczny. W układzie autonomicznym rolę układu sterującego pełni organ wewnętrzny, jakim jest homeostat (Hom). Wobec tego, że organy sterowane i organ sterujący funkcjonują w tych samych granicach, układ autonomiczny może zapewnić harmonijną współpracę sześciu organów.

Jak wykazano (Kossecki, 1975; Sala, Tańska, 2023), układ samodzielny (d) na rysunku 1 może być modelem suwerennego państwa. Oczywiście na działanie suwerennego państwa wywierają wpływ różne czynniki wewnętrzne i zewnętrzne, ale steruje się ono zgodnie z własnym interesem. Natomiast organy układu samodzielnego należy w modelu suwerennego państwa utożsamiać z różnymi instytucjami zgodnie z zasygnalizowanymi wcześniej czterema znaczeniami instytucji. W ramach funkcji każdego z organów układu mieszczą się zadania kilku instytucji ukształtowanych w państwie w wyniku historycznych doświadczeń i nowych instytucji powstających z racji bieżących potrzeb życia społeczno-gospodarczego. W każdym suwerennym państwie funkcjonują m.in. instytucje jak na rysunku 2, który jest uszczegółowieniem rysunku 1d. Oczywiście zaproponowane nazwy instytucji stanowią przybliżenie ich funkcji na najwyższym poziomie abstrakcji, gdzie dla przykładu instytucje prasowe, będąc elementem organu receptor (Rec), stanowią całe bogactwo samodzielnego państwa, zarówno ilościowe, jak i jakościowe, tj. prasę, radio, telewizję i inne objęte regulacjami prawnymi, a w Polsce określa te ramy prawo prasowe (Ustawa, 1984).

Modelowe funkcje i instytucje są aktualne niezależnie od ustroju politycznego suwerennego państwa, a więc ich funkcjonowanie ma miejsce zarówno w państwie demokratycznym, jak i w innej odmianie ustroju, m.in. monarchii lub arystokracji, co może być użyteczne podczas analizy retrospektywnej państwa polskiego. Cybernetyczny układ autonomiczny będzie zintegrowany i zrównoważony, jeżeli instytucje homeostatu (Hom) i pozostałych organów będą realizowały powierzone im zadania zgodnie z relacjami (przepływami) zobrazowanymi na rysunku 2. Niemniej w modelu cybernetycznym ważna jest nie tylko struktura, ale także dynamika, której fundamentem jest poprawne „czytanie” i „formułowanie” zadań oraz sterujących przepływów (relacji, sprzężeń, ścieżek) informacyjnych, energetycznych i zwrotnych.



Rysunek 2. Wybrane cybernetyczne układy

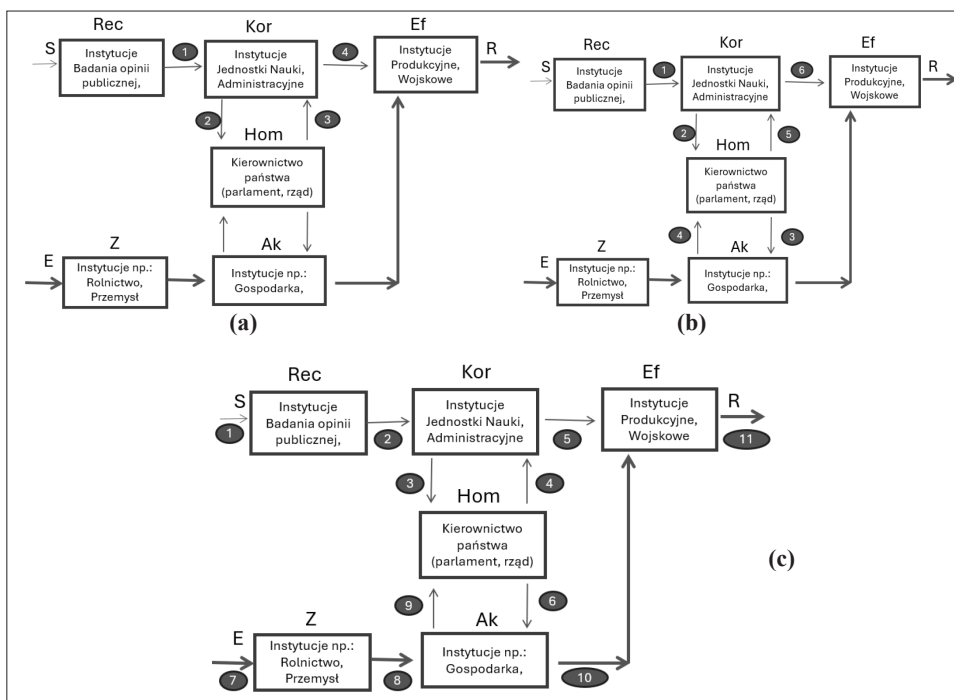
a) zorganizowany, d) autonomiczny

Źródło: opracowanie własne.

Gwarantem sprawności dynamiki cybernetycznego modelu państwa jest społeczny ład informacyjny wykreowany wraz z infrastrukturą informacyjną społeczeństwa, państwa i gospodarki, którą „stanowi kompleks norm informacyjnych oraz instytucji, organizacji i systemów informacyjnych, których zadaniem jest gromadzenie, przechowywanie, udostępnianie potrzebnej informacji, odpowiadającej określonym kryteriom jakościowym obowiązującym w danym społeczeństwie, państwie i gospodarce” (Oleński, 2000, s. 26), w tym m.in. mass media, systemy informacji naukowo-technicznej, prawnej i organizacyjnej, systemy biblioteczne, służby i serwisy informacyjne instytucji publicznych, itp. Zakłócenia w społecznym ładzie informacyjnym wynikają głównie z konfliktu pomiędzy normami stanowionymi a normami naturalnymi/zwyczajowymi „prowadząc do swoistej »degeneracji« systemów społecznych, politycznych i ekonomicznych” (Oleński, 2000, s. 22).

Dla przykładu warto podjąć wysiłek analizy następującej abstrakcyjnej ścieżki, której próbę zobrazowania stanowi rysunek 3. Jeżeli instytucje badania opinii publicznej (Rec) nie będą poprawnie realizowały swoich zadań i/lub ich wyniki nie będą wykorzystywane przez instytucje nauki i administracyjne (Kor) oraz nie będą przekazywane do instytucji kierownictwa państwa, tj. parlamentu i rządu (Hom) i/lub przez nie respektowane, wówczas będą skutkowały dezintegrującymi sygnałami/decyzjami do/dla instytucji (Kor) i (Ak), a w konsekwencji instytucji (Ef). Jest to abstrakcyjny przykład jednej ze ścieżek kształtowania się zjawiska od zdegradowanego źródła instytucjonalnego do zdeintegrowanego skutku instytucjonalnego, który będzie miał mniejszą lub większą rangę, zasięg i znaczenie destrukcyjne. Niemniej sygnalizuje ona szeroki kontekst zatrucia informacyjnego stanowiącego potencjalne zagrożenie dla społeczno-gospodarczego bezpieczeństwa informacyjnego (Sala, Tańska, 2016).

Na szeroką interpretację tego abstrakcyjnego przykładu pozwala zobrazowanie odmiennych wariantów zjawiska degradacji instytucji wraz ze zidentyfikowanym źródłem (rysunki 3a, 3b, 3c). Interpretacja ta nie wyczerpuje się tylko na trzech wariantach, ale trudno w jednym artykule, choć symbolicznie, opisać wszystkie istotne ścieżki dezintegracji.

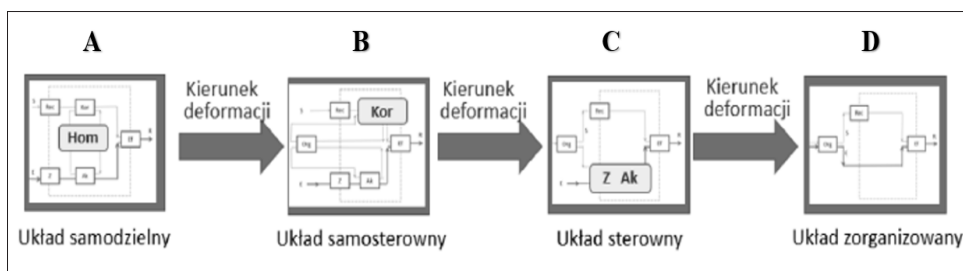


Rysunek 3 (3a, 3b, 3c). Wybrane warianty zjawiska degradacji instytucji w cybernetycznym modelu państwa

Źródło: opracowanie własne.

Autorki, podobnie jak w (Słodowa-Hełpa, 2013; Sala, Tańska, 2015d; Sala, Tańska, 2023), eksponują znaczenie różnych ścieżek (dróg), które mogą mieć charakter „ścieżek rozwoju zintegrowanego” lub „ścieżek destrukcji/degeneracji rozwojowej instytucji w państwie”, wykazując/ujawniając „zjawisko degradacji instytucji”, a w konsekwencji deformacji państwa. Wobec powyższego sposób czytania ścieżek w modelu cybernetycznym stanowi metodę sprawnej identyfikacji i formułowania zjawiska degradacji układu i jego źródła, a także korekty jego destrukcyjnego działania w celu przywrócenia zintegrowanego rozwoju.

Na podstawie teorii cybernetycznych układów samodzielnych można wyodrębnić cztery główne etapy deformacji demokratycznego państwa A–B–C–D, co wykazano w (Sala, Tańska, 2023) i jest zobrazowane na rysunku 4. Etap A kończy się na utracie organu homeostat (Hom), etap B na utracie organu korelator (Kor), etap C na utracie organów (Z) i (Ak). Ponadto podkreślić należy, iż podczas tego procesu deformacji w okresie trwania etapu B pojawia się organ zewnętrzny, organizator (Org), przejmujący zarządzanie układem, który przestał być samodzielny, ale jest jeszcze samosterowny, gdyż ma korelator (Kor), choć niestety w fazie likwidacji w wyniku realizacji zadań przejętych przez organ zewnętrzny, jakim jest organizator (Org). Etap C deformacji obrazuje państwo będące układem sterownym i rozpoczyna się bez instytucji organu korelator (Kor), tj. po likwidacji m.in. instytucji archiwu, biblioteki, jednostki nauki i administracji oraz kończy się utratą dwóch organów gospodarczych (Z) i (Ak) w wyniku umocnienia się zewnętrznego organizatora (Org), który w etapie D jest w pełni układem sterującym, a układ zorganizowany w pełni układem sterowanym.



Rysunek 4. Dynamika deformacji cybernetycznego układu od układu samodzielnego do zorganizowanego

Źródło: opracowanie własne.

W konsekwencji powyższego proces utraty suwerenności demokratycznego państwa jest szczególnym przypadkiem dynamiki deformacji układu cybernetycznego. Dotąd założono, że modelem suwerennego państwa może być tylko cybernetyczny układ samodzielny, autonomiczny (rys. 1d), jak w etapie A na rysunku 4. Oczywiście w zależności od ustroju politycznego państwa i odmiany tego ustroju

odmienne będą konkretne regulacje prawne i proceduralne pomiędzy organami układu (tj. instytucjonalna infrastruktura informacyjna państwa), ale modelowe relacje pomiędzy organami pozostaną bez zmian.

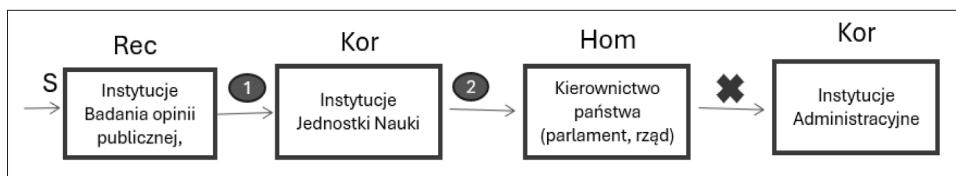
Natomiast nie sposób sobie wyobrazić państwa, którego modelem byłby najprostszy układ zorganizowany (rys. 1a) mający do dyspozycji jedynie trzy organy, jak w etapie D na rysunku 4. W tym przypadku zewnętrzny organizator (Org) sam bezpośrednio oddziałuje na układ sterowany, przy czym stanowi on źródło zarówno energii, jak i informacji. Organizator (Org), zmierzając do pożądanego przez siebie stanu otoczenia, oddziałuje bodźcem na receptor układu (Rec) i powoduje określoną reakcję efektor (Ef), który wpływa na zmiany w otoczeniu. Jeżeli zmiany te przyczyniają się do osiągnięcia celu postawionego przez organizatora (Org), to kolejne oddziaływania informacyjne i energetyczne będą tożsame lub zmienione stosownie do celu zmienionego przez organizatora (Org). Na podstawie doświadczeń historycznych (Davis, 2008; Kucharczyk, 2022; Roszkowski, 2022; Jan Paweł II, 2005) wydaje się, że układem zorganizowanym w kontekście społecznym i gospodarczym może być jedynie przypadek obozu pracy / obozu koncentracyjnego (układ sterowany) sprawdzony przez państwa totalitarne kierowane przez Hitlera i Stalina (układy sterujące). Jak wykazano w (Sala, Tańska 2023), układy sterowny (etap C dynamiki deformacji na rys. 4) oraz samosterowny (etap B dynamiki deformacji na rys. 4) nie spełniają warunku suwerennego państwa demokratycznego, co można zweryfikować w rzeczywistości historycznej i współczesnej⁶.

Konfrontację czterech modeli z rzeczywistością można przeprowadzić na wielu historycznych i współczesnych faktach. Warto jednak kontynuować powyższy przykład abstrakcyjny rzeczywistymi wydarzeniami z 2024 r. Zakładając, że państwo polskie jest nadal autonomiczne (model w etapie A) i identyfikuje sygnał/bodziec z otoczenia (UE) dotyczący „propozycji” inicjatywy Zielony Ład, sygnał ten jest przetwarzany przez różne instytucje w ramach poszczególnych organów państwa polskiego. Informacje te przetwarzają także jednostki nauki (m.in. pracownicy naukowcy SGH) w ramach organu korelator (Kor) zgodnie ze szczegółowością rysunku 2 oraz we współpracy z instytucją badania opinii publicznej (PBS), organu receptor (Rec), uzyskali bardzo spektakularne wyniki, gdyż tylko 3% Polaków chce realizacji inicjatywy Zielony Ład, a więc 97% chce jej odrzucenia (nie chce, aby polskie państwo podejmowało jej realizację) (Wywiad wideo, 2024, 25:49–29:0439 z 42:01).

Wyniki badania opinii 97% Polaków zostały przekazane (kroki 1 i 2 wariantu rys. 3a) do wewnętrznego organu sterującego (Hom). Instytucje (Kor) mają prawo i obowiązek spodziewania się zwrotnych informacji (krok 3 wariantu rys.

⁶ Badania opinii Polaków stanowiące podstawę przykładu rzeczywistego obejmowały m.in. następujące pytanie: Czy jest Pan za likwidacją państwa Rzeczpospolita Polska poprzez włączenie jego terytorium i ludności do Federalnej Unii Europejskiej? (Wywiad wideo, 2024, 0:03–0:04 oraz 30:25–31:04 z 42:01).

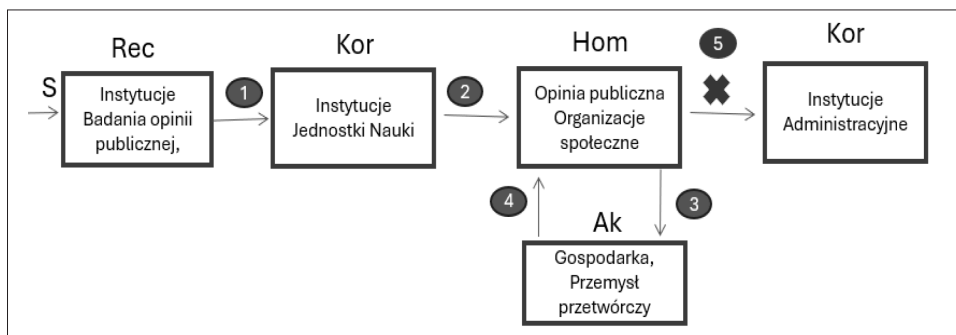
3a). Brak realizacji zadań związanych z przetworzeniem zasygnalizowanych wyników badania opinii publicznej i instytucji nauki przez instytucje kierownictwa państwa (parlament, rząd) świadczy o degradacji tych instytucji (incydentalnej lub powtarzalnej), co obrazuje rysunek 5a. Wyniki uzyskano w maju 2024 r. i po trzech miesiącach nie ma żadnych reakcji zgodnie ze ścieżką/wariantem 3a brak kroków 3 i 4. Niewątpliwie istotną przyczyną zawodności państwa w tym kontekście są ograniczenia zasobów informacji publicznej, co wykazano w (Sala, Tańska, 2015a).



Rysunek 5a. Brak kroku 3 na ścieżce zjawiska degradacji instytucji w wariantcie 3a

Źródło: opracowanie własne.

Na rysunku 5b zobrazowany jest wariant 3b, gdzie instytucja nauki (Kor) publikuje wyniki badań dla społeczeństwa – instytucja opinii publicznej w ramach wewnętrznego organu sterującego (Hom) – na platformie cyfrowej YouTube, co jednocześnie odbierają instytucje gospodarki i przemysłu w ramach organu akumulator (Ak) i jak obserwują wskazane instytucje, ciągle brakuje informacji sterujących i zadań dla instytucji administracyjnych w ramach organu (Kor) (Wywiad wideo, 2024).

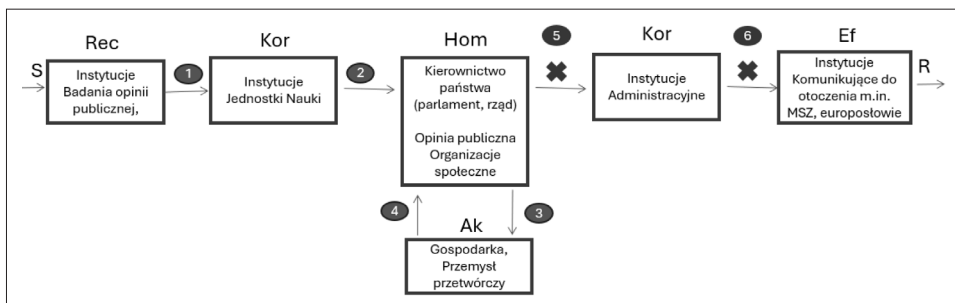


Rysunek 5b. Ścieżka zjawiska degradacji instytucji w wariantcie 3b z radykalizacją instytucji społecznych (Hom) i gospodarczych (Ak) brak kroku 5

Źródło: opracowanie własne.

Dynamizm instytucji nauki (Kor), opinii publicznej (Hom) oraz gospodarki i przemysłu (Ak) wpływa na plan radykalizacji ich zadań w celu korekty degrada-

cji instytucji kierownictwa państwa (parlament, rząd), m.in. uruchomienia w tym zakresie w wyniku kroku 4 (rys. 5c) licznych organizacji społecznych istniejących i założenie nowych, w organie (Hom), do korekty zdegenerowanych zobowiązań (braku realizacji) w kontekście kroków 5 i 6. Zadziałało tutaj antidotum na zredukowane państwo, jakim współcześnie w demokracji są sieci społeczne i sieci gospodarcze (Sala, Tańska, 2015b).



Rysunek 5c. Brak kroków 5 i 6 na ścieżce zjawiska degradacji instytucji w wariantach 3b i 3c

Źródło: opracowanie własne.

Interpretacja rysunku 5c pozwala zauważyć potrzebę cofnięcia się w czasie przed zidentyfikowanym źródłem informacyjnym z maja 2024 r. (tj. publikacja wyników badań jednostki nauki (Kor) i instytucji badania opinii publicznej), gdyż pojawił się komentarz o potrzebach „radikalizacji” zadań oraz „założenia nowych” organizacji społecznych. Oznacza to, że wcześniej przez instytucje układu samodzielnego (autonomicznego) realizowane były zadania chroniące układ przed degradacją instytucji i deformacją demokratycznego państwa (Petycja, 2024, s. 11), m.in. uzasadniane patriotyzmem gospodarczym (Łon, 2017). Natomiast zidentyfikowane źródło ścieżki degradacji instytucji jest wtórne, a nie pierwotne, a więc konieczna jest analiza wcześniejszych kroków datowanych na 2007 r. (Pospolite..., 2024, s. 11–13), aby prawidłowo przewidywać i planować kroki późniejsze w ramach tej ścieżki.

Przywołując pamięć i dokumenty o wcześniejszych wydarzeniach informacyjnych, wydaje się, że receptor (Rec) reprezentowany przez instytucje prasowe, w tym m.in. służby i serwisy informacyjne instytucji publicznych, informowały o „propozycji UE” dotyczącej inicjatywy Zielony Ład, podobnie instytucje korelatora (Kor), a także instytucje homeostatu (Hom), tj. organizacje społeczne (np. „Magazyn Solidarność Zarządu Regionu Gdańskiego”) i opinia publiczna oraz niewątpliwie rolnictwo i przemysł w ramach organów (Z), (Ak) i (Ef). W konsekwencji cały układ autonomiczny działał poprawnie, a właściwie trzeba powiedzieć, iż instytucje wzorowo rozpoznały „interes państwa” w kontekście przyjęcia lub odrzucenia tej inicjatywy. I właśnie w tym przypadku trudniej

o identyfikację źródła. Niewątpliwie trzeba go poszukiwać w homeostacie (Hom), a w szczególności w instytucjach kierownictwo (parlament, rząd) i w organizacjach społecznych afirmujących przyjęcie inicjatywy zewnętrznej (3-proc. mniejszość opinii publicznej).

Jeżeli zgodnie z wcześniejszym wnioskiem (rys. 5) źródłem zjawiska degradacji instytucji w demokratycznym państwie jest (Hom), to w analizie użyteczny jest powrót do rysunku 4, gdyż znajomość teoretycznej dynamiki deformacji układu samodzielnego w etapie A prowadzi do etapu B. Dynamika deformacji państwa oznacza utratę pierwszego organu, jakim jest homeostat (Hom) oraz pojawienie się zewnętrznego organu, jakim jest organizator (Org), a niewątpliwie taki scenariusz należy przewidywać wobec rozważanych rozszerzonych kompetencji KE i Parlamentu Europejskiego. Warto podkreślić, że zgodnie z relacjami modelu cybernetycznego utrata organu (Hom) nie oznacza w państwie utraty tylko jednej grupy instytucji, w tym przypadku kierownictwa państwa (parlament, rząd), ale także organizacji społecznych i opinii publicznej. Natomiast etap B kończy się utratą korelatora (Kor), tj. takich instytucji, jak m.in. archiwa, biblioteki, jednostki nauki i administracji.

Wobec powyższej analizy, pozostając na najwyższym poziomie abstrakcji, trzeba stwierdzić, że w wyniku procesu konfrontacji modeli z rzeczywistością na przykładzie inicjatywy Zielony Ład w 2024 r. i wcześniej trwa oraz pogłębia się zjawisko deformacji cybernetycznego układu samodzielnego, jakim założono, iż jest Rzeczpospolita Polska. Zjawisko to stanowi ogromne zagrożenie szybkiej utraty autonomii, tj. suwerenności w warstwie informacyjnej i energetycznej życia społeczno-gospodarczego, co na poziomie większej szczegółowości patriotyzmu gospodarczego wykazuje (Łon, 2018; Łon, 2024). Tylko szczegółowa analiza pozwoli ustalić stan tego zagrożenia, którą można rozpocząć od sformułowania ścieżek degradacji poszczególnych instytucji w poszukiwaniu kroków na wzór schematów na rysunkach 3 (a, b, c) i 5 (a, b, c). Niewątpliwie w tej analizie nie można pominąć Parlamentu Europejskiego jako inicjatora i trzeba włączyć w ścieżkę polskich przedstawicieli, uwzględniając fakty zebrane przez organizacje społeczno-gospodarcze (Jak głosowali europosłowie..., 2024). Nie należy jednak tej analizy przekształcać w śledztwo (personalne, polityczne), lecz w zgodzie z metodą cybernetycznych prawidłowości sprawnie poszukać i skorygować ujawnione przyczyny utraty sterowności przez instytucje demokratycznego państwa.

WNIOSKI I PODSUMOWANIA

W niniejszym opracowaniu podjęto próbę analizy dwóch zjawisk degradacji instytucji, których fundamentem był cybernetyczny model państwa przedstawiony na rysunku 2.

Pierwszy, abstrakcyjny przykład zjawiska (ścieżki) degradacji instytucji został zidentyfikowany i zinterpretowany wraz ze wskazaniem źródła degradacji w organie (Rec). Innym zjawiskiem o podobnym przebiegu może być takie, w którym źródło degradacji będzie w tym samym organie (Rec) i będą to np. instytucje wywiadu i kontrwywiadu oraz/lub instytucje prasowe. Nie podjęto jednak więcej abstrakcyjnych przykładów degradacji instytucji, ale przedstawiono dynamikę deformacji cybernetycznego układu, od układu samodzielnego do zorganizowanego. Dynamikę tę utożsamiać można z procesem dezintegracji i utraty suwerenności demokratycznego państwa.

Drugi, rzeczywisty przykład zjawiska degradacji instytucji został poświęcony inicjatywie UE Zielony Ład. Celem tego przykładu było wykazanie, iż sposób analizy jest powtarzalny i nie tylko łatwo opracowuje się warianty ścieżek degradacji instytucji, ale także łatwe jest przesuwanie ścieżki w czasie (wstecz i w przyszłość) oraz łatwe są zmiany analizy dotyczące poziomu abstrakcji od ogółu do szczegółu i od szczegółu do ogółu. M.in. na najwyższym poziomie abstrakcji drugorzędne znaczenie miały dodatkowe szczegółowe wyniki badań opinii publicznej w maju 2024 r. (Wywiad wideo, 2024, 25:49–29:0439 z 42:01; Większość Polaków..., 2024), m.in. tj.:

- 83% Polaków nie godzi się na to, by ponosić koszty w zakresie Zielonego Ładu,
- 64% Polaków popiera prowadzone protesty rolników w sprawie Zielonego Ładu,
- 60% Polaków uważa, że wprowadzenie Zielonego Ładu zmniejszy liczbę dobrych miejsc pracy i społeczeństwo polskie zbiednieje,
- 57% Polaków chce organizacji referendum w kontekście zobowiązania władz (rządu i parlamentu) do odrzucenia propozycji UE w zakresie Zielonego Ładu,
- 43% uważa, że w inicjatywie Zielonego Ładu powinny być wniesione istotne zmiany,
- 35% uważa, że propozycja UE w sprawie Zielonego Ładu powinna być całkowicie odrzucona.

Podobnie drugorzędne znaczenie miał wielotysięczny protest społeczny 10 maja 2024 r. w Warszawie (Pospolite..., 2024, s. 11–13) oraz ogromna liczba zebranych podpisów pod wnioskiem zorganizowania referendum w tej sprawie, gdyż zgodnie z modelem cybernetycznym wydarzenia te świadczą głównie o istotnym braku koniecznej reakcji (skierowanej do 97% Polaków) przez instytucje kierownictwa państwa (parlament, rząd) demokratycznego państwa (Hom) oraz o silnym uzależnieniu od organizatora zewnętrznego (Org), jakim jest UE. W ten sposób jednoznacznie zidentyfikowane zostało źródło zjawiska degradacji instytucji i w celu korekty deformacji państwa należy przeprowadzić szczegółową analizę oraz opracować niezbędne rozwiązania instytucjonalne. Niewątpliwie społeczny ład informacyjny w tym zakresie jest nieładem narastającym od 17 lat, a korekta ładu instytucjonalnego dla temu podobnych przypadków wymaga dużego wysiłku wszystkich instytucji państwa polskiego, z uwzględnieniem uwag rozwoju zintegrowanego (Woźniak, 2023).

Na podstawie syntetycznej analizy podjętej z wykorzystaniem dorobku cybernetyki można sformułować następujące główne wnioski:

- Podjęto próbę wykazania, że cybernetyka może i powinna być fundamentem holistycznego modelowania zjawisk społeczno-gospodarczych od ogółu do szczegółu (metoda *top-down*), ale także od szczegółu do ogółu (metoda *bottom-up*).
- Potwierdzono, że społeczny ład informacyjny jest podstawą demokratycznego państwa, zarówno na najwyższym poziomie abstrakcji, jak i na kolejnych uszczegółowieniach we wszelkich poszukiwaniach instytucji dla rozwoju zintegrowanego.
- Wyeksponowano kontekst szeroko rozumianego rozwoju wstecznego stosowanego w naukach biologicznych jako „inwolucja [łac.] częściowy lub całkowity zanik tkanek, narządów lub ich funkcji w rozwoju osobistym” (Encyklopedia, 2024) stanowiących źródło powstania cybernetyki ogólnej, tj. m.in. sterowanie i komunikacja w zwierzęciu (Wiener, 1971).
- Wykazano, że koniecznością jest potrzeba zmian instytucjonalnych, ale nie może być ona realizowana ad hoc/intuicyjnie, gdyż będzie to kolejny przypadek, którego metaforą jest „Nikodem Dyzma”⁷, a przykładów takich zmian w polskich dziejach i współcześnie można wskazać wiele.
- Potwierdzono za J. Orczykiem (2015, s. 375), iż „wiele trzeba wysiłku i starań, aby móc poważnie próbować dyskutować o ścieżkach zintegrowanego rozwoju w odniesieniu nie tylko do przyszłości, ale i do przeszłości”, a w szczególności to powinien być wysiłek obowiązkowy dla instytucji jednostek nauki – rysunek 2 w organie (Kor).
- Wykazano, że cybernetyka nie jest „zaczarowaną różdżką”, która w sposób łatwy i przyjemny pokaże, jakich kierunków zmian instytucjonalnych unikać, aby nie doprowadziły one do deformacji demokracji i utraty suwerenności państwa.

W podsumowaniu warto jeszcze wrócić do rzeczywistego przykładu, gdyż nie jest tajemnicą, że Polacy mają bardzo ograniczone zaufanie do instytucji, m.in. (Polak, 2014, s. 17) i wyników badania opinii publicznej (Rec) oraz do roli instytucji państwa polskiego, jaką jest opinia publiczna (Hom), gdyż ma to głębokie historyczne uwarunkowania. Każde, choćby delikatne, rozregulowanie tej relacji stanowi ogromne zagrożenie społecznego bezpieczeństwa informacyjnego, gdyż powstanie społeczna luka informacyjna. Zakłócanie społecznego ładu informacyjnego niewątpliwie zaburza zintegrowany rozwój państwa. Jeszcze poważniejsze skutki wywołuje obecnie znaczne rozregulowanie funkcjonowania instytucji

⁷ Nikodem Dyzma jest literacką postacią fikcyjną, tytułowym bohaterem powieści Tadeusza Dołęgi-Mostowicza pt. *Kariera Nikodema Dyzmy* z 1932 r. Akcja powieści rozgrywa się w Polsce na przełomie lat dwudziestych i trzydziestych XX w., obejmując początki transformacji ustrojowej, czyli w okresie budowania demokracji w Polsce i jest literackim, ale kompetentnym ostrzeżeniem przed zagrożeniem, jakiemu sprzyja demokracja zorientowana na łatwość kariery politycznej zdobywanej dzięki sprytowi i cwaniactwu.

prasowych i szeroko rozumianych medialnych (Rec), mające miejsce w Polsce w przypadku mediów publicznych i prywatnych na przełomie lat 2023/2024, co zgodnie z dorobkiem J. Oleńskiego i przekonaniem autorek znacznie podważa pozytywną ocenę realizacji obowiązków informacyjnych państwa polskiego, a zarazem praw człowieka i prawa do prawdy.

Obok zaufania w poszukiwaniu źródła zjawiska degradacji instytucji warto skupić się także na etyce, a wiodącym etykiem w Polsce jest niewątpliwie Karol Wojtyła, który był świadkiem degradacji państw o ogromnej skali w XX w. i na przełomie tysiącleci. Syntezę tych doświadczeń z perspektywy filozoficznej i etycznej stanowią procesy prorozwojowe oraz ich przeciwności, jaką stanowią procesy niszczące, które skutkują degradacją życia społeczno-gospodarczego. Autor (JP II, 2005) przywołuje argumenty bazujące na historii ludzkości, kładąc szczególny nacisk na „ideologie zła”, jakimi były nazizm i komunizm oraz uzasadnia, że „dzieje ludzkości są widownią koegzystencji dobra i zła” (JP II, 2005, s. 12). Wskazuje, że korzeniem każdej „ideologii zła” jest odrzucenie pojęcia „natura ludzka” jako „rzeczywistość” oraz „zastępując ją »wytworem myślenia« dowolnie kształtowanym i dowolnie zmienianym według okoliczności” (JP II, 2005, s. 20). Autor przywołał w pamięci miarę zła w dziejach Europy, uznając, że „Rzeczywisty wymiar zła, które przeszło przez Europę, nie wszystkim nam był znany, nawet tym spośród nas, którzy żyli w samym jego środku” (JP II, 2005, s. 22). Wskazał na stopniowe poznawanie prawdy i ukrywanie przed opinią publiczną skutków zła swojej aktywności (m.in. sprawa polskich oficerów w Katyniu). Podkreśla, że „miarą wyznaczoną złu” jest dobro stanowiące miarę historyczną, którego przykładem są totalitaryzmy XX stulecia np. hitleryzm egzystował przez 12 lat i potem ten system się zawalił (JP II, 2005, s. 23–25). Istotne dla zintegrowanego rozwoju każdego państwa są także konteksty ekonomiczno-moralne, które podejmuje m.in. (Kietliński, 2023; Woźniak, 2023; Stiglitz, 2006) oraz wbrew obawom model cybernetyczny pozwala identyfikować i analizować zjawiska degradacji instytucji w zakresie ładu moralnego m.in. (Flakiewicz, Oleński, 1989; Sala, Tańska 2013).

Wobec powyższego można postawić pytanie: w jakim stopniu i jakie zjawiska degradacji instytucji doprowadzą do deformacji modelowego państwa, które jest zintegrowane i zrównoważone oraz spełnia warunki układu samodzielnego? Niemniej próba odpowiedzi na to kluczowe pytanie na najwyższym poziomie abstrakcji wymaga kontynuacji podjętego kierunku badań.

BIBLIOGRAFIA

- Davies, N. (2008). *Europa. Rozprawa historyka z historią*. Kraków: Wydawnictwo ZNAK.
Encyklopedia PWN, hasło: *rozwój wsteczny*. Pobrano z: <https://encyklopedia.pwn.pl/szukaj/rozw%C3%B3j%20wsteczny> (2024.07.11).

- Flakiewicz, W., Oleński, J. (1989). *Cybernetyka ekonomiczna*. Warszawa: PWE.
- Internetowy słownik antonimów języka polskiego online Antonim.NET, hasło: *antonim rozwój*. Pobrano z: <https://antonim.net/antonim/rozw%C3%B3j> (2024.07.11).
- Jak głosowali europosłowie. (2024). *Magazyn Solidarność Zarządu Regionu Gdańskiego*, 6, s. 8.
- Jan Paweł II. (2005). *Pamięć i tożsamość. Rozmowy na przełomie tysiącleci*. Kraków: Wydawnictwo ZNAK.
- Kietliński, K. (2023). Implikacje ekonomiczno-moralne w świetle encykliki Caritas in veritate papieża Benedykta XVI. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 73(1), 7–20. DOI: 10.15584/nsawg.2023.1.1.
- Kępa, M. (2024). *Co to jest instytucja?* Uniwersytet Edukacji Narodowej w Krakowie. Pobrane z: <https://ipea.uken.krakow.pl/blog-post/co-to-jest-instytucja> (2024.07.11).
- Kossecki, J. (1975). *Cybernetyka społeczna*. Warszawa: PWN.
- Kossecki, J. (2003). *Podstawy nowoczesnej nauki porównawczej o cywilizacjach. Socjologia porównawcza cywilizacji*. Katowice: Wydawnictwo Naukowe „Śląsk”.
- Kucharczyk, G. (2022). *Historia Polski 2014–2022*. Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Łon, E. (2017). *Czym jest patriotyzm gospodarczy*. ND z 20 lutego 2017.
- Łon, E. (2018). *Patriotyzm gospodarczy*. Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Łon, E. (2024). *Suwerenność dźwigni gospodarki*. Dodatek ekonomiczny ND, nr 164/8033.
- Mazur, M. (1966). *Cybernetyczna teoria układów samodzielnych*. Warszawa: PWN.
- Mazur, M. (1976). *Cybernetyka i charakter*. Warszawa: PIW.
- North, D.C. (2002). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Oleński, J. (2000). *Elementy ekonomiki informacji. Podstawy ekonomiczne informatyki gospodarczej*. Warszawa: Katedra Informatyki Gospodarczej i Analiz Ekonomicznych. Wydział Nauk Ekonomicznych. Uniwersytet Warszawski.
- Oleński, J. (2006). *Infrastruktura informacyjna państwa w globalnej gospodarce*. Warszawa: Uniwersytet Warszawski Wydział Nauk Ekonomicznych.
- Orczyk, J. (2015). Małgorzata Słodowa-Helpa, Rozwój zintegrowany. Warunki, wymiary, wyzwania, CeDeWu, Warszawa 2013, ss. 239. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 77(3), 373–375. DOI: 10.14746/rpeis.2015.77.3.26.
- Petycja. Szanowna Pani Ursula von der Leyen, Przewodnicząca Komisji Europejskiej. (2024). *Magazyn Solidarność Zarządu Regionu Gdańskiego*, 6, s. 11.
- Polak, E. (2009). *Globalizacja a różnicowanie społeczno-ekonomiczne*. Warszawa: Wydawnictwo Difin.
- Polak, E. (2014). Rozwój zintegrowany a dobrobyt społeczno-ekonomiczny – kłopoty z pomiarem. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 37(1), 5–19.
- Pospolite ruszenie przeciwko Zielonemu Ładowi. (2024). *Magazyn Solidarność Zarządu Regionu Gdańskiego*, 6, s. 11–13.
- Roszkowski, W. (2022). *Historia i teraźniejszość. 1945–1979*. Kraków: Wydawnictwo Biały Kruk.
- Rousseau, J.-J. (1985). *The government of Poland (1772)*. Indianapolis: Hackett.

- Sala, J., Tańska, H. (2013). Aspekty moralne i etyczne w społeczeństwie informacyjnym. W: A. Szewczyk, G. Wojarnik (red.), *Problemy społeczeństwa informacyjnego, Realne przestępstwa w wirtualnym świecie. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 797, *Studia Informatica*, 33, 79–93.
- Sala, J., Tańska, H. (2015a). Ograniczenia zasobów informacji publicznej jako przyczyna zawodności państwa. W: A. Szewczyk, G. Wojarnik (red.), *Spółeczeństwo informacyjne oraz organizacja publiczna w gospodarce cyfrowej. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 874, *Studia Informatica*, 37, 129–142.
- Sala, J., Tańska, H. (2015b). Sieci społeczne i sieci gospodarcze antidotum na redukowane państwo. W: A. Kobyliński, W. Szymanowski, M. Grzywińska-Rapca, M. Kobylińska (red.), *Kierunki rozwoju społeczeństwa informacyjnego w warunkach globalizacji* (s. 67–78). Warszawa: Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej.
- Sala, J., Tańska, H. (2015c). Dobrobyt w kontekście pracy i narzędzi pracy. W: W. Łysiak-Szydlowska, K. Strzała (red.), *Oblicza dobrobytu. Wybrane zagadnienia*, t. II (s. 47–57). Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Sala, J., Tańska, H. (2015d). Integracja życia gospodarczego i społecznego poprzez ICT. W: C.F. Hales, M. Sarama (red.), *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Społeczeństwo, przedsiębiorstwa i regiony w dobie gospodarki elektronicznej*, cz. 2 (s. 191–202). Rzeszów: Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego.
- Sala, J., Tańska, H. (2016a). Społeczno-gospodarcze bezpieczeństwo informacyjne w kontekście zatrucia informacyjnego. *Rynki usług cyfrowych, Uwarunkowania, trendy, metody. Roczniki Kolegium Analiz Ekonomicznych SGH*, 40, 59–68.
- Sala, J., Tańska, H. (2016b). Dobrobyt społeczno-gospodarczy w kontekście technologii informacyjno-komunikacyjnych na przełomie XX i XXI wieku. W: W. Łysiak-Szydlowska, K. Strzała (red.), *Oblicza dobrobytu* (s. 71–81). Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Sala, J., Tańska, H. (2019). Podstawy ekonomii dobrobytu według Josepha Stiglitz a sprawa polska. W: Strzała K. (red.), *Oblicza dobrobytu. Wybrane zagadnienia*, t. IV (s. 45–56). Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Sala, J., Tańska, H. (2022). Polityka naukowa i innowacyjna w osiągnięciu idei państwa dobrobytu. W: K. Strzała (red.), *Oblicza dobrobytu. Wybrane zagadnienia*, t. 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.
- Słodowa-Helpa, M. (2013). *Rozwój zintegrowany. Warunki, wymiary, wyzwania*. Warszawa: CeDeWu.
- Słownik języka polskiego PWN, hasło: *instytucja*. Pobrano z: <https://sjp.pwn.pl/slowniki/instytucja.html> (2024.07.11).
- Słownik języka polskiego PWN, hasło: *rozwój*. Pobrano z: <https://sjp.pwn.pl/slowniki/rozwoj.html> (2024.07.11).
- Starzyk, K. (2019). Procesy dezintegracji w gospodarce światowej – aspekty ekonomiczne i polityczne. *Krakowskie Studia Międzynarodowe*, XVI(2), 109–117.
- Stiglitz, J. (2004). *Ekonomia sektora publicznego*. Warszawa: PWN.
- Stiglitz, J. (2006). *Szalone lata dziewięćdziesiąte. Nowa historia najświetniejszej dekady w dziejach świata*. Warszawa: PWN.

- Stiglitz, J. (2013). *Globalizacja*. Warszawa: PWN.
- Tańska, H. (2018). *Spółeczeństwo informacyjne w metodycznym kontekście zarządzania projektami informatycznymi*. Olsztyn: Wydawnictwo UWM.
- Urbinati, N. (2014). *Democracy Disfigured*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Ustawa z dnia 26 stycznia 1984 r. Prawo Prasowe z późn. zm. (Dz.U. 1984 nr 5, poz. 24).
- Wiener, N. (1961). *Cybernetyka a społeczeństwo*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Wiener, N. (1971). *Cybernetyka, czyli sterowanie i komunikacja w zwierzęciu i maszynie*. Warszawa: PWN.
- Większość Polaków przeciw Zielonemu Ładowi. (2024). *Magazyn Solidarność Zarządu Regionu Gdańskiego*, 6, s. 3.
- Williamson, O.E. (1998). *Ekonomiczne Instytucje kapitalizmu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wolff, L. (2020). *Wynalezienie Europy Wschodniej. Mapa cywilizacji w dobie oświecenia*. Kraków: MCK.
- Woźniak, M.G. (2006). Strategiczne i instytucjonalne wyzwania dla Polski w kontekście globalizacji i regionalizacji. *Nierówności Społeczne i Wzrost Gospodarczy*, 9, 13–28.
- Woźniak, M.G. (2014). Polska potrzebuje zintegrowanego rozwoju. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 37(1), 123–141.
- Woźniak, M.G. (2023). Uwagi o znaczeniu chrześcijańskiej aksjologii dla zintegrowanego rozwoju. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 76(4), 7–34. DOI: 10.15584/nsawg.2023.4.1.
- Wywiad wideo. (2024). *Zniszczyli Polskę. Mówią, że będzie prezydentem. Co na to dr Artur Bartoszewicz?*, Biznes Misja Podcast, 18 lipca 2024. Pobrano z: <https://www.youtube.com/watch?v=mIis0ZVBWeU> (2024.08.12).

*dr hab. Włodzimierz Karaszewski, prof. UMK*¹ 

Katedra Inwestycji i Nieruchomości, Instytut Nauk o Zarządzaniu i Jakości
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania,
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

*Julia Domańska*² 

Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania,
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w krajach Sahelu – szansa na ograniczenie czy zagrożenie dla pogłębienia dysproporcji rozwoju społeczno-gospodarczego?³

Abstrakt

Region Sahelu charakteryzuje się strategicznym położeniem oraz bogactwem zasobów naturalnych. Mimo znacznego potencjału rozwojowego Sahel stoi w obliczu poważnych problemów społeczno-gospodarczych. Artykuł ma na celu zaprezentowanie skali BIZ napływających do krajów Sahelu w relacji do rozmieszczenia tych inwestycji na świecie, wybranych charakterystyk rozwoju społeczno-gospodarczego ukazujących sytuację w regionie.

Artykuł rozpoczyna ogólna prezentacja sytuacji społeczno-ekonomicznej i politycznej Sahelu, regionu subsaharyjskiej części Afryki. Po krótkich rozważaniach dotyczących oddziaływań bezpośrednich inwestycji zagranicznych na gospodarki krajów przyjmujących zaprezentowano skalę bezpośrednich inwestycji zagranicznych dokonanych w krajach Sahelu w latach 2000–2023 na tle rozmieszczenia tych inwestycji na świecie i w Afryce. Wykorzystując wybrane charakterystyki, zaprezentowano nierówności rozwoju społeczno-gospodarczego na obszarze Afryki Subsaharyjskiej, ukazując różnicę pomiędzy krajami Sahelu a RPA i Nigerią, a więc państwami odnotowującymi zasilenie największą wartością kapitału, który w postaci BIZ napłynął do tej części kontynentu.

W świetle przytoczonych informacji i faktów podjęto próbę odpowiedzi na pytanie – czy w obecnych warunkach BIZ są szansą na ograniczenie nierówności społecznych, czy też zagrożeniem dla ich pogłębienia. Niestety, wbrew powszechnemu postrzeganiu BIZ jako czynnika przyczyniającego się do rozwoju społeczno-gospodarczego, zwłaszcza krajów odczuwających braki kapitałów własnych, wnioski z zaprezentowanych w artykule badań, jak również przedstawione

¹ Adres korespondencyjny: ul. Gagarina 13a, 87-100 Toruń; e-mail: wkaras@umk.pl. ORCID: 0000-0002-8351-4589.

² Adres korespondencyjny: Markowice 43A/3, 88-320 Strzelno; e-mail: juliadomanska574@gmail.com. ORCID: 0009-0006-1739-7704.

³ Środki własne Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.

informacje, mogą świadczyć, że obecnie BIZ nie niosą szansy na ograniczenie dysproporcji rozwoju społeczno-gospodarczego w regionie, a mogą stanowić zagrożenie ich pogłębienia.

Słowa kluczowe: Sahel, BIZ, nierówności społeczno-gospodarcze.

Foreign direct investment in Sahel countries – an opportunity to reduce or a threat to deepen disparities in socio-economic development?

Abstract

The Sahel region is characterized by its strategic location and abundant natural resources. Despite its significant development potential, the Sahel region faces serious socio-economic problems. The article aims to present the scale of FDI flowing into the Sahel countries in relation to the distribution of these investments in the world, and selected characteristics of socio-economic development showing the situation in the region.

The article begins with a general presentation of the socio-economic and political situation of the Sahel region, a region of sub-Saharan Africa. After a brief consideration of the impact of foreign direct investment on the economies of the host countries, the scale of foreign direct investment made in the Sahel countries between 2000 and 2023 is presented against the background of the distribution of such investments in the world and in Africa. Using selected characteristics, the inequality of socio-economic development in the area of sub-Saharan Africa was shown, demonstrating the differences between the Sahel countries and South Africa and Nigeria, i.e. the countries recording the injection of the highest value of capital, which in the form of FDI flowed into this part of the continent

In light of the information and facts cited, an attempt was made to answer the question: whether, under current conditions, FDI is an opportunity to reduce social inequality or a threat to widen it. Unfortunately, contrary to the common perception of FDI as a factor contributing to socio-economic development, especially in countries experiencing equity shortages, the conclusions of the research presented in the article, as well as the information presented, may indicate that at present FDI does not bring an opportunity to reduce the disproportion of socio-economic development in the region and may pose a threat to its deepening.

Keywords: Sahel, FDI, socio-economic inequality.

JEL: F21, F63, I24, I32.

[...] wznoszę błagalny głos, bowiem nie mogę milczeć wobec zagrożenia moich braci i sióstr. Czynię się głosem tych, którzy nie mają głosu: głosem niewinnych, którzy umierali, ponieważ nie mieli wody i chleba, głosem ojców i matek, którzy widzieli, jak umierają niemogące tego pojąć dzieci, głosem tych, którzy będą musieli patrzeć na następstwa głodu swych dzieci; głosem przyszłych pokoleń, które nie powinny żyć w owym strasznym zagrożeniu egzystencji.

*Apel ten kieruję do wszystkich!*⁴

Jan Paweł II, *Apel w sprawie Sahelu*

⁴ Homilia wygłoszona podczas mszy świętej w Wagadugu, Górna Wolta 9 V 1980 (Jan Paweł II, s. 255).

WPROWADZENIE

Niewiele jest miejsc na świecie, które wyraziściej niż Sahel ukazują skalę współczesnych nierówności społecznych w wymiarze globalnym. Skrajne ubóstwo milionów mieszkańców tego regionu, wysoka śmiertelność powodowana głodem, szerzącymi się chorobami zakaźnymi, ograniczeniami w dostępie do podstawowej opieki zdrowotnej, braku edukacyjne, niebezpieczeństwa związane z konfliktami zbrojnymi itd. tworzą obraz Sahelu XXI w.

Obszar Sahelu wytycza równoleżnikowy wąski, półpustynny pas położony u południowych obrzeży Sahary. Roztacza się od Oceanu Atlantyckiego na zachodzie Afryki po Wyżynę Abisyńską i wybrzeże Morza Czerwonego na wschodzie tego kontynentu. Kraje Sahelu: Senegal i Mauretania, Mali, Burkina Faso (wcześniej Górna Wolta) na zachodzie, położone w środkowej części Niger i Czad oraz Sudan i Erytrea na wschodzie, zamieszkuje 171 mln ludzi (Ludność Afryki..., [http](#)). Znikome opady deszczu, wynoszące rocznie ok. 200–500 mm i jednocześnie bardzo wysokie temperatury powietrza w ciągu całego roku sprawiają, że mogą tam utrzymać się jedynie nieliczne gatunki traw, zarośli krzaczastych i drzew. Region ten jest obecnie jednym z najbiedniejszych i najbardziej zniszczonych ekologicznie miejsc na Ziemi. W latach siedemdziesiątych ubiegłego stulecia tragedia spowodowana długotrwałą suszą przykuła uwagę świata. Głód zabił prawie 200 tys. osób. Obserwowane w czasie kolejnych dekad zmiany klimatyczne spowodowały erozję gleby. Na skutek niewystarczającego nawadniania i wylesiania tereny pastwisk uległy zmniejszeniu. Jednocześnie następowało zatarcie linii etnicznych dzielących tradycyjne zawody – pasterzy i rolników. Wysoki wzrost liczby ludności, któremu nie towarzyszył należyty rozwój, umożliwiający szansę zapewnienia pracy i utrzymania, potęgował biedę, która stała się zarzewiem licznych lokalnych konfliktów między pasterskimi i rolniczymi plemionami, doprowadzając do rozlewu krwi. Od dłuższego czasu obserwuje się wielki exodus mieszkańców Sahelu, pozbawionych możliwości utrzymania się z ziemi, do większych miast, takich jak Dakar (Senegal), Wagadugu (Burkina Faso), Niamey (Niger) i Bamako (Mali), które w zastraszającym stopniu odczuwają ogromne przeludnienie, głównie na skutek braków infrastruktury. Otwarte kanały ściekowe są powszechne, ograniczenia bieżącej wody, elektryczności, wywozu śmieci stają się przyczyną rosnących zagrożeń epidemiologicznych (Africa..., [http](#)).

Działalność grup terrorystycznych potęguje destabilizację polityczną regionu, a także ogranicza możliwość funkcjonowania jego instytucji publicznych i edukacyjnych. Uzbrojone grupy sprzeciwiają się m.in. państwowej edukacji, podpalając szkoły, porywając i zabijając nauczycieli. Doprowadziło to do zamknięcia ponad 8 tys. szkół w 2023 r. Działania te w znacznym stopniu ograniczyły możliwości rozwoju kapitału intelektualnego (UNICEF, [https](#)). Dodatkowo zmuszeni trudną sytuacją młodzi mężczyźni dołączają do grup ekstremistycz-

nych. Ich motywacją stają się nie poglądy religijne, polityczne, a chęć zatrudnienia, co z kolei wynika ze skrajnego głodu (Kucharczyk, 2023, [http](http://)). Skalę powagi dramatycznej sytuacji w Sahelu obrazuje Global Terrorism Index 2024, gdzie aż trzy kraje tego regionu znajdują się w pierwszej dziesiątce rankingu. Pierwsze miejsce zajmuje Burkina Faso, trzecie – Mali, dziesiąte – Niger (Institute for Economics & Peace, 2024).

Terroryzm wzrasta na glebie, którą jest słabość i kruchość instytucji państwowych większości krajów Sahelu, jak się wydaje, podstawowa przyczyna skrajnie trudnej ich sytuacji społeczno-ekonomicznej, braku bezpieczeństwa oraz narastających nierówności społecznych. Wszystkiemu towarzyszą liczne patologiczne zjawiska, a wśród nich powszechna na wszystkich szczeblach administracji korupcja (Kania, 2019, s. 7). Według Corruption Perceptions Index 2023 r., ogłaszanego przez Transparency International, państwa Sahelu plasują się na odległych miejscach – Senegal na 70., Burkina Faso – 83., Niger – 125., Mauretania – 131., Mali – 136., Erytrea – 161., a Czad i Sudan odpowiednio na 162. miejscu wśród 180 ocenianych krajów świata (Transparency International, 2024).

Region cierpi na olbrzymi deficyt kapitału, ograniczający możliwości rozwoju przedsiębiorczości, stanowiącej podstawowe źródło poprawy sytuacji materialnej miejscowej ludności. Autorzy artykułu stawiają tezę, że złagodzenie tego deficytu mogłoby nastąpić w drodze napływu odpowiednich zasobów kapitału zewnętrznego, głównie w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych – BIZ (ang. *foreign direct investment*), czyli lokat kapitału dokonanych przez inwestorów z zagranicy, zwanych dalej bezpośrednimi (ang. *direct investment entity*) w celu osiągnięcia korzyści z działalności gospodarczej prowadzonej tam od podstaw (ang. *greenfield investment*) lub przejęcia – akwizycji (ang. *acquisition*).

Celem artykułu jest zaprezentowanie skali BIZ napływających do krajów Sahelu w relacji do rozmieszczenia tych inwestycji na świecie, wybranych charakterystyk rozwoju społeczno-gospodarczego ukazujących sytuację w regionie i na tym tle próba zarysowania odpowiedzi na pytanie: czy w obecnych warunkach BIZ są szansą na ograniczenie dysproporcji społeczno-gospodarczych, czy też zagrożeniem dla ich pogłębienia?

ODDZIAŁYWANIE BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH NA GOSPODARKĘ KRAJU (REGIONU) PRZYJMUJĄCEGO

Wpływ BIZ na gospodarkę kraju przyjmującego jest pochodną wielu czynników, wśród których można wyróżnić dwie podstawowe grupy. Pierwszą tworzą czynniki związane z sytuacją gospodarczą kraju goszczącego, drugą – cechy napływającego do niego kapitału w postaci BIZ i motywy, którymi kierują się inwestorzy. Wśród pierwszej grupy zasadnicze znaczenie ma stan gospodarki kraju za-

silanego kapitałem – poziom rozwoju miejscowej przedsiębiorczości, posiadane zasoby niematerialne (głównie pracy z uwzględnieniem cech jakościowych) i materialne (w tym surowcowe) oraz stopień (zdolność) ich wykorzystania. Istotne jest również przygotowanie i otwartość miejscowych podmiotów na współpracę z przedsiębiorstwami z kapitałem zagranicznym. Do drugiej grupy należą głównie: skala BIZ w danym kraju, ich struktura sektorowo-gałęziowa oraz motyw inwestorów z zagranicy związane z alokacją kapitału i wyborem danego kraju jako miejsca lokaty kapitału. Są to czynniki wyznaczające charakter transferowanych wraz z BIZ zasobów kapitałowych, to jest pakietu aktywów w postaci: rozwiązań technologicznych, *know-how*, umiejętności zarządczych i organizacyjnych, kanałów dystrybucyjnych itd. Ważne jest również rozmieszczenie przestrzenne BIZ wewnątrz kraju zasilanego, zwłaszcza w kontekście wpływu na niwelowanie dysproporcji rozwojowych jego regionów. Istotne znaczenie ma też skłonność przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym do kreowania powiązań z miejscowymi podmiotami i ich charakter (Jaworek, Karaszewski, 2020, s. 26–28).

Ramy opracowania nie pozwalają na dokładniejsze omówienie tematu, a zwłaszcza zaprezentowanie niezwykle bogatej literatury, w której podejmowana była jego problematyka, stąd wskazuje się jedynie podstawowe obszary oddziaływań BIZ na kraje przyjmujące, a mianowicie: podaż kapitału, bilans płatniczy, struktura handlu zagranicznego, zatrudnienie wraz z rozwojem czynnika ludzkiego, transfer technologii i innowacyjność, powiązania z lokalnymi podmiotami, środowisko naturalne i ekologia oraz efekty instytucjonalne i systemowe. Szersza ich prezentacja wraz z przeglądem literatury: (Jaworek i in., 2020).

Należy jednak zwrócić uwagę, że rozważanie wszystkich tych obszarów oddziaływań ma charakter teoretyczny. Na świecie niemało jest państw, takich jak kraje Sahelu, które nie dysponują możliwościami kapitałowymi umożliwiającymi wykorzystanie posiadanych zasobów naturalnych czy zasobów pracy. Dla nich zasilanie kapitałem z zagranicy może być warunkiem otwarcia drogi do korzystania ze stanu posiadania i w ten sposób poprawy zamożności. Niestety, tracą one przy tym część potencjalnych korzyści, które mogłyby uzyskać, eksploatując te zasoby we własnym zakresie, jednocześnie napływ kapitału z zagranicy nie przynosi korzyści dyfuzji transferowanych i wraz z nim rozwiązań technologicznych czy organizacyjnych. Warto w tym miejscu podkreślić, że tylko długoterminowe stymulowanie zdolności rozwojowej przez BIZ daje szansę uzyskania efektu w postaci rosnącej konkurencyjności krajów przyjmujących kapitał. J.H. Dunning zwraca słusznie uwagę, że nie zawsze praktyka inwestorów zagranicznych prowadzi do osiągnięcia tego celu. Korzystanie z przewag komplementarnych krajów lokaty może powodować wyczerpywanie ich zasobów naturalnych, niosąc negatywne tego skutki. Także transferowanie do krajów macierzystych aktywów technologicznych pozyskanych w krajach goszczących może prowadzić do utraty konkurencyjności tych ostatnich (Dunning, 1992, s. 150–151).

Wyniki wielu badań wskazują, że BIZ kierowane są głównie do tych gałęzi, w których inwestorzy oczekują uzyskania najwyższej ich efektywności, a nie do tych, które w najwyższym stopniu dynamizowałyby rozwój gospodarczy regionu lokaty. Ich zagraniczne pochodzenie sprawia, że nie zawsze są nośnikami pozytywnych oddziaływań, wychodzących naprzeciw oczekiwaniom kraju nimi zasilanego (Karaszewski, Wiśniewski, 2000, s. 569). Problem ten jaskrawo widoczny jest w przypadku krajów Afryki Subsaharyjskiej, gdzie większość BIZ związana jest z dostępnością do zasobów naturalnych (Asamoaha, Mensaha, Bondzieb, 2019, s. 65–79).

Precyzyjna ocena oddziaływań napływu kapitału z zagranicy w postaci inwestycji bezpośrednich na gospodarkę kraju przyjmującego nie jest możliwa, pomimo powszechnego wykorzystywania coraz bardziej zaawansowanych metod ilościowych, umożliwiających badanie stochastycznych związków przyczynowo-skutkowych z coraz większą dokładnością. Identyfikacja wpływu BIZ na zasilane nimi gospodarki dokonywana jest zazwyczaj z zastosowaniem modeli ekonometrycznych. Zmiany wartości BIZ w czasie stanowią jedną ze zmiennych objaśniających zmiany takich parametrów makroekonomicznych, jak PKB, PKB per capita, wartość obrotów handlu zagranicznego itd. Z wielu powodów nie sposób uwzględnić w modelach szeregu podstawowych zmiennych objaśniających, nie wspominając o ułomnościach w samym pomiarze, kwantyfikowalności itd.

Autorzy niniejszego opracowania nie dotarli do publikacji prezentujących wyniki tego typu badań odnoszące się do krajów Sahelu. W literaturze ogłoszono jednak wyniki szeregu badań wpływu BIZ na gospodarki krajów Afryki. Jako przykład można przywołać badanie D. Sakyi i J. Egyir przeprowadzone na próbie 45 krajów tego kontynentu w latach 1990–2014 dla weryfikacji hipotezy Bhagwatiiego w kontekście interakcji eksport-BIZ. Badanie dostarcza przesłanek potwierdzających trafność tej hipotezy, a dokładniej wskazuje, że zarówno w krótkim, jak i długim okresie wzrost eksportu tworzył ważny kanał, poprzez który BIZ wywierały największy wpływ na wzrost gospodarczy objętych badaniem krajów (Sakyi, Egyir, 2017, s. 66–87). Niemale zainteresowanie badaczy wzbudza oddziaływanie BIZ na gospodarki Afryki Subsaharyjskiej (SSA). Przykładem może być badanie F.B Adegboye, U.E. Okorie (2023, s. 1–9) mające na celu identyfikację czynników oddziałujących na przepływy BIZ i ich wpływu na rozwój gospodarczy. W badaniu wykorzystano dane zbiorcze z 30 krajów SSA za lata 2001–2020. Jego wyniki potwierdziły, że napływ BIZ ma znaczący pozytywny wpływ na rozwój gospodarczy w regionie Afryki Subsaharyjskiej. Ujawniły jednak, że BIZ w niewielkim stopniu stymulują rozwój inwestycji krajowych, a zatem w ograniczonym stopniu prowadzą do długoterminowego rozwoju gospodarczego. Wskazały przy tym, że warunki instytucjonalne determinowały napływ bezpośrednich BIZ do krajów SSA. Destymulantami napływu były: niestabilność polityczna, niepokoje społeczne i przemoc, stan środowiska biznesowego. W kon-

kluzji stwierdzono, że kapitał zagraniczny nadal nie napływa wystarczająco do regionu SSA pomimo ogromnych możliwości uzyskania wysokiego zwrotu z inwestycji. Podobne wyniki uzyskał B.B. Ayenew (2022, s. 1–12), przeprowadzając badanie panelowe na podstawie informacji pochodzących z 22 krajów Afryki Subsaharyjskiej w okresie 1988–2019. Wyniki badania wskazały, że BIZ miały pozytywny i statystycznie istotny wpływ na wzrost gospodarczy w długim okresie (w krótkim okresie wpływ okazał się statystycznie nieistotny). W zaleceniach formułowanych pod adresem rządów objętych nim krajów wskazano potrzebę rozwoju infrastruktury oraz prowadzenia działań na rzecz zapewnienia stabilności środowiska politycznego, jako podstawowe czynniki intensyfikacji napływu BIZ do regionu. Interesujące wyniki dostarcza badanie przeprowadzone przez H.A. Wako (2021, s. 1–21). Podobnie jak wcześniej przedstawione, świadczą one o pozytywnym wpływie BIZ na wzrost gospodarczy krajów Afryki Subsaharyjskiej. Rzucają przy tym światło na mało rozpoznaną kwestię oddziaływania BIZ na jakość instytucjonalną w tych krajach. Wprawdzie uzyskane wyniki generalnie wskazują, że ma ono charakter neutralny (BIZ nie wpływają tak na poprawę, jak i na jej pogorszenie), to jednak ujawniają w napływie BIZ czynnik sprzyjający korupcji i osłabiający praworządność.

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE W KRAJACH SAHELU

BIZ w krajach Sahelu postrzegane są, słusznie, za obarczone wysokim ryzykiem. Jednakże bogactwo naturalne regionu stanowi niemalą zachętę dla inwestorów z zagranicy, o czym świadczy obecność na jego obszarze międzynarodowych korporacji, a pogoń o pozyskiwanie zasobów Afryki dopiero się zaczyna (Olech, Wójtowicz, 2022, s. 10). Aktualne trendy wskazują dominację kapitału z Francji, Chin i Rosji. Więcej mówi się o trwaniu francuskiego kolonializmu i początkach chińsko-rosyjskiego neokolonializmu. Jednak Francja traci swoje wpływy w regionach Afryki, w tym w Sahelu. Przykładem może być Niger, gdzie w wyniku przeprowadzonego w lipcu 2023 r. zamachu stanu przymusowo doszło do wycofania się francuskich sił zbrojnych (podobnie wojsk amerykańskich). W miejsce kapitału francuskiego i amerykańskiego próbuje wejść kapitał chiński i rosyjski (Kucharczyk, 2023). Działania Chin sprowadzają się głównie do wymiany handlowej i udzielania kredytów, nie uwzględniając przy tym praw człowieka oraz praworządności (Buchalik, 2024, s. 48–49). W latach 2000–2022 chińscy pożyczkodawcy udzielili około 1243 pożyczek krajom Afryki, szacowanych na łączną kwotę 170 mld USD. Pojawiają się sugestie, że Chiny chcą wprowadzić kraje w niezrównoważone obciążenia długiem, prowadząc do potencjalnej utraty ich suwerenności. Chińskie przedsiębiorstwa energetyczne dokonały licznych inwestycji, które miały na celu realizację projektów związanych z wydoby-

ciem ropy naftowej, gazu ziemnego i poszukiwaniem litu (Bednarz, [https](#)). Rosja w swych działaniach bezwzględnie wykorzystuje oczekiwania skorumpowanych rządów i junt. Rosyjskie zaangażowanie w regionie jest ściśle powiązane z działalnością grupy Wagnera⁵, łącząc z sobą cele militarne, gospodarcze i polityczne (Buchalik, 2024, s. 48–49). W Mali i Sudanie w zamian za szkolenie, ochronę, walkę z rebeliantami lub dżihadystami inwestorzy uzyskiwali zezwolenia na eksploatację m.in. złota i diamentów, dzięki czemu, mimo nałożonych sankcji przez liczne kraje świata, Rosja znalazła alternatywne pozyskiwanie środków finansowych (Parafianowicz, [https](#)). Strumień pieniądza dostarczany z wydobywania surowców naturalnych pozwala Rosji finansować wojnę na Ukrainie. Najemcy rosyjscy mają na celu uzależnienie od siebie aktualnych rządów, co pozwoli im na długoterminowe zabezpieczenie finansowe, wspierając przy tym autorytaryzm i niestabilność krajów Afryki (Mazur, [https](#)).

METODA BADAWCZA

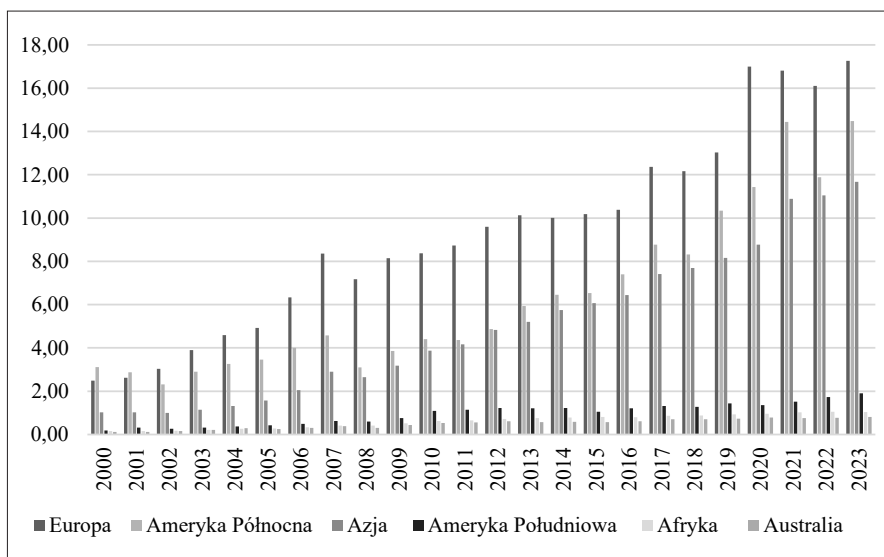
Badanie oparto na statystykach zamieszczonych w raporcie UNCTAD *World Investment Report 2024*, UNDP *Human Development Report*, World Bank, African Development Bank Group. Na podstawie zawartych tam danych przeprowadzono analizę zmian wartości zobowiązań wynikających z bezpośrednich inwestycji zagranicznych (ang. *FDI instock*) oraz charakterystyk ukazujących wybrane aspekty sytuacji społeczno-gospodarczej w krajach Sahelu, porównując je z gospodarkami Afryki Subsaharyjskiej o najwyższym poziomie zobowiązań z tytułu BIZ – Republiką Południowej Afryki (RPA) oraz Nigerią. Badanie obejmuje okres od 2000 do 2023 r. Przy wyborze parametrów ekonomicznych i powiązanych z nimi charakterystyk oraz danych faktograficznych autorzy opracowania opierali się na przeglądzie dostępnych raportów, opracowań statystycznych oraz literatury naukowej. We wnioskowaniu wykorzystano metodę analizy porównawczej, analizy diachronicznej oraz metodę indukcji.

BADANIE

W dobie globalizacji i dynamicznych przemian gospodarczych BIZ odgrywa kluczową rolę w kształtowaniu rozwoju wielu krajów, a zwłaszcza tych, które borykają się z brakiem odpowiednich zasobów kapitałowych, mają ograniczony dostęp do światowych rynków itd. W ich przypadku napływ BIZ może

⁵ Grupa Wagnera (ros. Группа Вагнера – ЧБК «Вагнер») to rosyjska prywatna organizacja wojskowa wspierana przez rząd rosyjski. Prowadziła i prowadzi działalność w wielu niestabilnych politycznie miejscach na świecie, głównie na obszarze Afryki i Bliskiego Wschodu.

stanowią istotny czynnik poprawy sytuacji społeczno-ekonomicznej. Niesie bowiem szansę na transfer nowoczesnych technologii, rozwiązań organizacyjnych i zarządczych. Inwestycje te, wspierając transfer technologii, tworząc nowe miejsca pracy, przyczyniając się do poprawy infrastruktury, wpływają na wzrost gospodarczy.

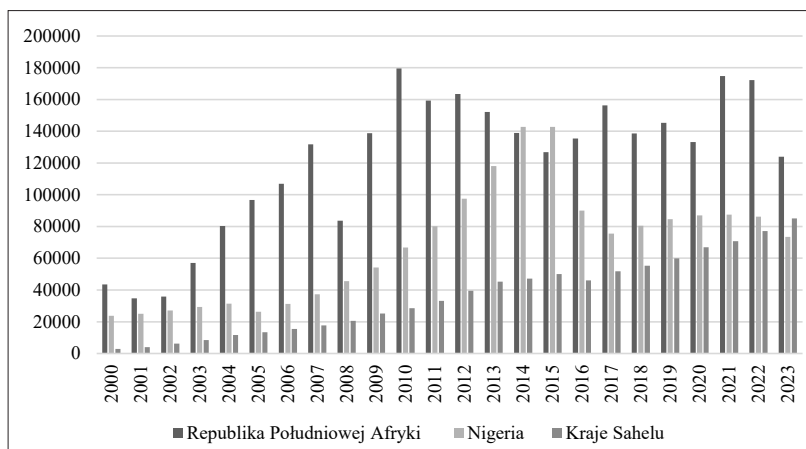


Rysunek 1. Zobowiązania wobec zagranicy z tytułu BIZ według kontynentów w latach 2000–2023 (bln USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (UNCTAD, *World Investment Report 2024*, FDI inward stock, by region and economy, Annex table 03, [http](http://unctad.org)).

Zauważalne jest, że napływy BIZ nie są rozłożone równomiernie. Przewaga inwestycji w Europie i Ameryce Północnej trwa w czasie, zwiększa się jednak wyraźnie udział Azji. Dystans pozostałych kontynentów do liderów jest znaczący. Niestety, Afryka pozostaje prowincją świata.

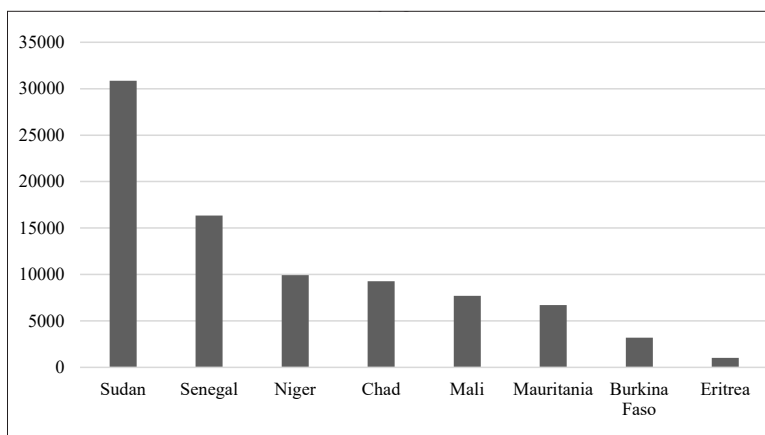
Podobnie jak na świecie, tak w samej Afryce widoczne są ogromne dysproporcje pomiędzy krajami w napływie BIZ. Niektóre kraje przyciągają relatywnie duże wartości kapitału zagranicznego (najwyższe Egipt, a dalej RPA i Nigeria), podczas gdy inne wciąż pozostają poza kręgiem większej aktywności inwestorów z zagranicy. Są to w większości kraje zmagające się z ogromnymi trudnościami gospodarczymi i politycznymi. Wśród nich bodajże najbardziej jaskrawym przykładem są kraje Sahelu, będące częścią Afryki Subsaharyjskiej. W 2023 r. udział zobowiązań tych krajów z tytułu BIZ w wartości zobowiązań Afryki ogółem był znikomy i wynosił 8,2%, a odpowiednio w BIZ Afryki Subsaharyjskiej – 12,6%.



Rysunek 2. Zobowiązania wobec zagranicy z tytułu BIZ dla RPA, Nigerii oraz krajów Sahelu w latach 2000–2023 (mln USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (UNCTAD, *World Investment Report 2024*, FDI inward stock, by region and economy, Annex table 03, [http](http://unctad.org)).

Spośród krajów Afryki Subsaharyjskiej głównymi importerami BIZ w całym prezentowanym okresie były RPA i Nigeria. Wartość kapitału w postaci BIZ ulokowanego w większości państw Afryki Subsaharyjskiej, a zwłaszcza Sahelu, ma jednak wymiar znikomy. Utrzymujący się w krajach Sahelu wysoki poziom ryzyka inwestycyjnego, wynikający z niestabilności politycznej, konfliktów, a przy tym słabo rozwinięta infrastruktura, ograniczają zainteresowanie inwestorów tą częścią Afryki.



Rysunek 3. Zobowiązania wobec bezpośrednich inwestycji zagranicznych krajów Sahelu w 2023 r. (mln USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (UNCTAD, *World Investment Report 2024*, FDI inward stock, by region and economy, Annex table 03, [http](http://unctad.org)).

Sudan odnotowuje najwyższy poziom zobowiązań z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Stan ten jest pochodną BIZ dokonanych w okresie wcześniejszym i wyceny aktywów zlokalizowanych tam podmiotów bezpośredniego inwestowania. Prowadzą one głównie działalność eksploatacyjną zasobów naturalnych (przede wszystkim złota, metali nieszlachetnych, ropy naftowej i gazu ziemnego) i rolnictwa (U.S. Departament..., [https](https://)). W ostatnich latach roczne napływy BIZ do Sudanu były znikome. W 2023 r. do Sudanu napłynęły BIZ w kwocie 548,2 mln USD, większej jedynie w porównaniu z Burkina Faso i Erytreą (UNCTAD, 2024). Trwające zamieszki polityczne wywołały niepewność gospodarczą, deprecjację krajowej waluty, wzrost cen i niedobory zboża, paliwa, leków i innych importowanych towarów.

Drugim według wartości zobowiązań z tytułu BIZ jest Senegal. Trzeba jednak zwrócić uwagę, że w ostatnich latach napływy BIZ do tego kraju były najwyższe. W samym 2023 r. Senegal przyjął BIZ w kwocie 2641,3 mln USD (UNCTAD, 2024). Sektorami dominującymi w napływie BIZ do Senegalu są wydobywanie i rafinacja ropy naftowej, gazu ziemnego, agrobiznes, górnictwo, turystyka, produkcja i rybołówstwo. Senegal jest wyróżniającym się krajem Sahelu w przyjmowaniu BIZ. Zawdzięcza to stabilnej demokracji, stosunkowo wysokiemu wzrostowi gospodarczemu, otwartości gospodarki oferującej stosunkowo atrakcyjne warunki inwestorom zagranicznym, generalnie stabilnej sytuacji gospodarczej. Kraj stara się kreować coraz korzystniejsze warunki dla rozwoju przedsiębiorczości. Tworząc nowoczesną infrastrukturę energetyczną, lotniczą, rozwijając porty morskie, podejmując działania na rzecz gospodarki cyfrowej, poprawy infrastruktury drogowej itd., Senegal zamierza stać się regionalnym centrum handlowym i usługowym (International Trade Administration, [https](https://)).

Dotąd głównym kierunkiem zainteresowań inwestorów zagranicznych w Nigrze, trzecim kraju regionu pod względem zobowiązań z tytułu BIZ, był sektor górniczy, w szczególności uranowy. Jednak zasoby tego surowca ulegają zmniejszeniu, czego konsekwencją jest zamknięcie kopalń. Uznaje się, że szanse na przyciągnięcie inwestorów mają sektory budownictwa, usług (telekomunikacja) i górnictwa. Potencjalni inwestorzy, jako czynniki zniechęcające do lokat kapitału w Nigrze, wskazują niewielki rynek wewnętrzny, niewystarczającą infrastrukturę, przeszkody biurokratyczne, słabe lokalne środowisko biznesowe, braki w infrastrukturze drogowej, ograniczoną dostępność wykwalifikowanej siły roboczej, niejasne regulacje prawne, zawodne łańcuchy dostaw (Lloyds Bank, Niger..., [http](http://)). Do tego wszystkiego dołączyła sytuacja polityczna. W lipcu 2023 r. doszło w Nigrze do zamachu stanu, ukazującego kruchość instytucji państwa i związane z nią ryzyko polityczne (Yabi, 2024, s. 56).

Podobnie jak inne kraje Sahelu, Czad deklaruje swoją otwartość na inwestycje z zagranicy. Jednak liczne ograniczenia zniechęcają potencjalnych in-

westorów do lokowania kapitału w tym kraju. Należą do nich: niestabilność polityczna, słabe środowisko gospodarcze, przeszkody w zakładaniu nowych przedsiębiorstw, złożone procedury podatkowe, niewystarczająca ochrona własności prywatnej, braki w infrastrukturze, niewielki rynek wewnętrzny, niedobór wykwalifikowanej siły roboczej, korupcja i powszechne oszustwa w transakcjach dotyczących nieruchomości. Większość BIZ dokonanych w Czadzie skoncentrowało się w przemyśle wydobywczym, głównie ropy naftowej i gazu (Lloyds Bank, Foreign..., <https://>).

BIZ w Mali koncentrują się na górnictwie (eksploatacja złota), wydobywaniu ropy naftowej, przemyśle tekstylnym. Pomimo że kraj posiada znaczące zasoby naturalne, takie jak złoto, boksyty, żelazo i jest przy tym głównym dostawcą bawełny do Afryki, doświadcza znikomego zainteresowania inwestorów z zagranicy. Spowodowane jest to takimi czynnikami, jak: niestabilność polityczna, bowiem Mali przeszło dwuetapowy pucz we wrześniu 2020 i kwietniu 2021 r., co zapoczątkowało kolejną fazę długiego kryzysu politycznego i bezpieczeństwa rozpoczętego 2012 r. (Yabi, 2024, s. 56); słabo rozwinięte środowisko biznesowe, niskie kwalifikacje siły roboczej, korupcja na wszystkich szczeblach władzy, w tym sądowniczej (Lloyds Bank, Mali..., <http://>).

Większość BIZ Mauretanii ulokowana została w przedsięwzięcia związane z poszukiwaniem i eksploatacją ropy naftowej, gazu ziemnego, wydobywaniem rudy żelaza, złota, rybołówstwem i rolnictwem. Mauretania jest bowiem krajem bogatym w zasoby mineralne i rybne, posiada przy tym duży potencjał energetyczny. W 2019 r. brytyjska BP u wybrzeży Mauretanii dokonała jednego z największych odkryć nowych złóż gazu (Marszałkowski, <http://>). To znaczące odkrycie z pewnością stanie się czynnikiem zachęcającym do inwestowania w Mauretanię. Zainteresowanie inwestorów z zagranicy wzbudzają też bankowość, budownictwo, infrastruktura, technologie informacyjne i komunikacyjne oraz pojawiające się perspektywy zielonego wodoru. Aby przyciągnąć nowych inwestorów, kraj stara się wykorzystać strategiczne położenie geograficzne. Zbudował między innymi swój pierwszy głębokowodny port w Nawazibu, zakładając, że stanie się miejscem wielofunkcyjnych usług spedycyjnych w subregionie. W 2021 r. została założona Mauretańska Agencja Promocji Inwestycji (APIM) w celu usprawnienia dostępu do rynku mauretańskiego zarówno dla inwestorów krajowych, jak i zagranicznych. Dotychczas niewielkie BIZ w kraju są konsekwencją licznych destymulant, a wśród nich w szczególności niestabilności politycznej, braku bezpieczeństwa, korupcji, nieefektywnego, politycznie uzależnionego systemu sądownictwa, niskich kwalifikacji siły roboczej, słabej, mało zdywersyfikowanej gospodarki (Lloyds Bank, Foreign... in Mauritania, <http://>).

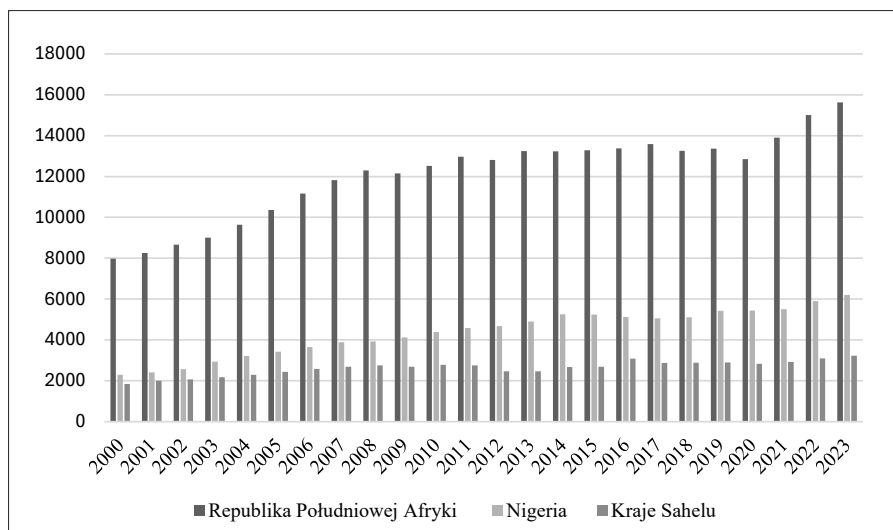
Największe zainteresowanie inwestorów w Burkina Faso wzbudza sektor górniczy. W ciągu ostatnich lat doświadczył tego zwłaszcza przemysł wydobywczy złota, przyciągając gros inwestycji zagranicznych (gleby kraju zawierają złoto, a także cynk i mangan). Ponadto zagraniczni inwestorzy aktywnie działają w takich sektorach, jak bankowość, technologia finansowa, rolnictwo, transport i logistyka oraz energetyka. Burkina Faso aktywnie zachęca inwestorów z zagranicy do wyboru kraju jako miejsca lokat ich kapitału, postrzegając w tych inwestycjach czynnik wspierania jego rozwoju. Temu mają sprzyjać ustanawiane regulacje prawne, zapewniające należyte traktowanie zagranicznych inwestorów, odpowiednie mechanizmy rozstrzygania sporów handlowych, sprawne procesy wydawania pozwoleń i rejestracji przedsiębiorstw. Istnieje jednak potrzeba dalszego postępu w celu zwiększenia konkurencji, szczególnie w sektorach zdominowanych przez przedsiębiorstwa państwowe oraz w celu egzekwowania praw własności intelektualnej. Czynnikiem znacząco ograniczającym zainteresowanie inwestorów Burkina Faso w lokowaniu tam kapitałów są brak dostępu do morza, bardzo trudne warunki dla upraw rolnych oraz krańcowo słabe środowisko gospodarcze, a zwłaszcza sektor przemysłowy. Nadal destymulantą jest klimat biznesowy nacechowany niestabilnością polityczną, niepewnością przyszłości, zagrożeniami aktami przemocy ze strony dżihadystów itd. (Lloyds Bank, Burkina Faso..., [http](#)).

Erytrea posiada zasoby naturalne, wśród nich ropę naftową, złoto, rudy metali nieszlachetnych, wapienie, a także walory turystyczne, które mogłyby stać się przedmiotem zainteresowania inwestorów z zagranicy. Głównymi destymulantami BIZ są słaby system prawny, ograniczony dostęp do międzynarodowych sieci finansowych (z wyjątkiem transakcji rządowych), ścisły nadzór rządu nad importem i eksportem, niewymienialność erytrejskiej waluty (nakfa), obowiązujące ściśle ograniczenia transferu zysków za granicę (Lloyds Bank, Eritrea..., [http](#)).

Różnice w wartościach BIZ między poszczególnymi krajami regionu Sahelu wynikają z kilku kluczowych czynników, w tym poziomu stabilności politycznej, dostępności zasobów naturalnych oraz strategii rządowych mających na celu zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej.

Dla zarysowania odpowiedzi na pytanie o oddziaływanie napływu BIZ na sytuację społeczno-gospodarczą regionu poniżej zaprezentowano wartości PKB per capita i HDI dla krajów Sahelu i liderów w Afryce Subsaharyjskiej w wartości zobowiązań z tytułu BIZ – RPA i Nigerii.

Wskaźnik PKB per capita oznacza przypadającą na mieszkańca łączną wartość wszystkich dóbr i usług wytworzonych w danym kraju w określonym czasie. Parametr ten wykorzystywany jest w ocenie zamożności krajów (Krugman, Wells, 2012, s. 52). W porównaniach międzynarodowych PKB wyrażany jest w wartości realnej, jako walutę stosuje się USD.

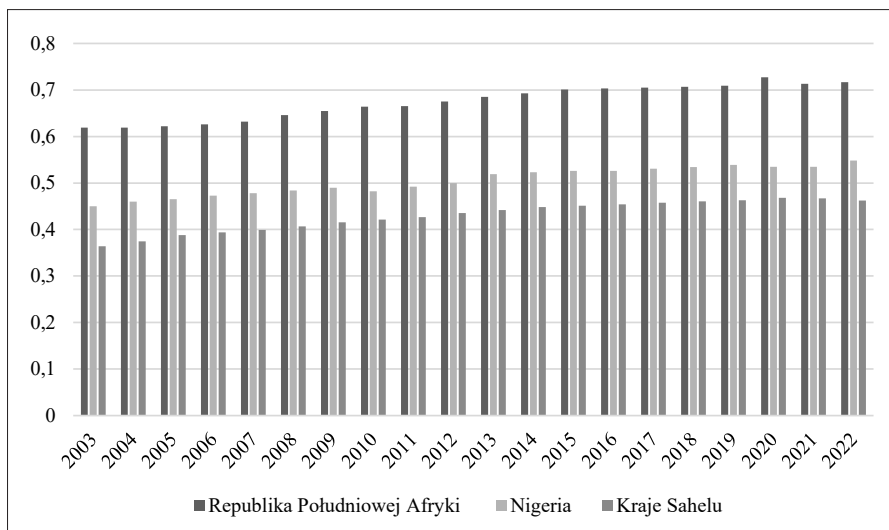


Rysunek 4. PKB per capita w wartości realnej dla RPA, Nigerii oraz krajów Sahelu w latach 2000–2023 (USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (World Bank; African Development Bank Group).

Kraje Sahelu charakteryzują się bardzo niskim poziomem PKB per capita w porównaniu do RPA, a także niższym w stosunku do Nigerii. Wartości dla Sahelu pozostają na niezmiennie niskim poziomie przez cały okres (jedynie minimalne wzrosty miały miejsce w późniejszych latach). Niewielki wzrost PKB per capita w krajach Sahelu, w porównaniu do stanu na początku prezentowanego okresu, nie zmienia faktu, że poziom tego parametru jest wciąż krańcowo niski i niższy w relacji do poziomów innych dużych gospodarek Afryki. To wskazuje na ogromne różnice w rozwoju społeczno-gospodarczym, co jest kluczowe w analizach dotyczących nierówności ekonomicznych i atrakcyjności inwestycyjnej kraju goszczącego. Pokazuje również, że Sahel pozostaje w tyle za większymi gospodarkami regionu, co bez wątpienia objaśnia różnice w jakości życia mieszkańców. RPA i Nigeria przyjęły z zagranicy kapitał w postaci BIZ w znacznie wyższej wartości od krajów Sahelu. Fakt ten może stanowić przesłankę uznania, iż BIZ były czynnikiem intensyfikującym gospodarki RPA i Nigerii.

Human Development Index (HDI) to indeks opracowywany przez Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (UNDP). HDI ma na celu monitorowanie globalnego postępu w zakresie jakości życia i nierówności między państwami. Prezentuje wyniki pomiaru poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego krajów świata na podstawie indeksu uwzględniającego trzy kluczowe charakterystyki, a mianowicie długie i zdrowe życie, edukacja (dostęp do wiedzy) i przyzwoity standard życia (United Nations Development Program, 2024).



Rysunek 5. HDI dla RPA, Nigerii oraz krajów Sahelu w latach 2003–2022

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (African Development Bank Group; Human Development Report).

RPA, z najwyższym HDI wśród krajów Afryki Subsaharyjskiej, wyróżnia się stabilnym rozwojem dzięki lepszej infrastrukturze, lepszemu dostępowi do edukacji i opieki zdrowotnej. Nigeria, choć bogata w zasoby, rozwija się wolniej z powodu nierówności społecznych i gospodarczych. Przeciętny poziom HDI krajów Sahelu w całym prezentowanym okresie był niższy w stosunku do RPA i Nigerii. Niski poziom rozwoju społecznego krajów Sahelu, a w jego konsekwencji utrzymujące się skrajne ubóstwo, wysokie bezrobocie, niski standard życia i brak perspektyw jego poprawy są skutkiem słabości instytucji, niestabilności politycznej, degradacji środowiska spowodowanej zmianami klimatycznymi, braków w infrastrukturze itd. Zatem różnica HDI pomiędzy RPA, Nigerią i krajami Sahelu w powiązaniu z różnicami wartości zobowiązań z tytułu BIZ, podobnie jak w odniesieniu do PKB per capita, mogą potwierdzać, iż BIZ były czynnikiem rozwoju społecznego tych pierwszych i pogłębienia nierówności pomiędzy nimi i krajami Sahelu.

WNIOSKI

Podstawowe przesłanki decyzji inwestorów o miejscu dokonania inwestycji wynikają z oceny kombinacji potencjalnych korzyści lokalizacji, jest to cecha rozważanych obszarów w kontekście możliwych do osiągnięcia rezultatów

prowadzonej tam działalności gospodarczej. Niewątpliwie walorem lokalizacyjnym Sahelu są zasoby naturalne, stanowiące jego bogactwo. Niestety, wydaje się, że na tych zasobach kończą się walory. Istnieje szereg poważnych barier wyboru Sahelu jako miejsca BIZ, wśród których do najważniejszych należy wysokie ryzyko polityczne, brak stabilności politycznej i gospodarczej, konflikty, wojny, korupcja, niskie kwalifikacje siły roboczej itd. Istnienie tych barier wyjaśnia małe zainteresowanie inwestorów z zagranicy krajami Sahelu. Wyjątkiem jest Senegal, który w ostatnich latach przyjmował najwięcej BIZ i jednocześnie stawał się liderem w poziomie osiągniętego rozwoju (Yabi, 2024, s. 57).

Wobec niewielkiej skali BIZ w Sahelu nie można uznać ich za czynnik wspierający rozwój społeczno-gospodarczy regionu, a tym samym sprzyjający ograniczeniu dysproporcji rozwojowych na obszarze Afryki Subsaharyjskiej czy całej Afryki. Rozmieszczenie przestrzenne BIZ w Afryce Subsaharyjskiej może przyczyniać się do pogłębienia nierówności w tym regionie. Zaprezentowane w artykule wyniki badania zmian skali zobowiązań krajów Sahelu, RPA i Nigerii wobec zagranicy z tytułu BIZ oraz charakterystyk poziomu wzrostu gospodarczego (PKB per capita) i społecznego (HDI) tych krajów, mogą stanowić przesłankę dla sformułowania wniosku, że dotychczasowe BIZ nie przyczyniły się do zmniejszenia dysproporcji społeczno-gospodarczych w Afryce Subsaharyjskiej. W świetle tych porównań, a także przytoczonych w artykule informacji, zwłaszcza dotyczących rosyjskich BIZ w krajach Sahelu, także można wyrazić obawę, iż inwestycje te niosą zagrożenie ograniczenia nierówności w regionie.

Sahel staje się areną neokolonialnych interesów. Coraz częstsze sygnały wskazują, że inwestycje zagraniczne nie tylko nie przyczyniają się do stabilizacji regionu, a wręcz przeciwnie – wzmacniają autorytaryzm, nierówności i niestabilność polityczną. Dotyczą one zwłaszcza BIZ z Chin i Rosji. Aktualnie jest głośno o BIZ w Sudanie za sprawą rosyjskich inwestycji bezpośrednich w tym kraju, a dokładnie przejęcia trzech kopalń złota. W przestrzeni medialnej podawane są informacje, że akwizycja ta dokonana została w zamian za dostawy rosyjskiej broni (Patrzyłas, <http>; Obaji Jr., <https>). Chciałoby się przywołać przysłowie – w mętnej wodzie diabeł ryby łowi. Przykład ten rzuca cień na ocenę oddziaływań BIZ na sytuację Sahelu.

Należy podkreślić, że podstawowym warunkiem skutecznego zachęcenia inwestorów z zagranicy, zapewniających odpowiedzialny biznes, do szerszego wyboru Sahelu jako miejsca BIZ jest przeprowadzenie głębokich reform instytucjonalno-politycznych w kierunku demokratyzacji krajów tamtejszego regionu i zdecydowanego wzmocnienia ich instytucji. Trzeba też pamiętać, że do ich rozwoju społeczno-gospodarczego i przy tym ograniczenia nierówności społecznych będą przyczyniały się BIZ będące nośnikami transferów zasobów kapitałowych sprzyjających intensyfikacji gospodarczej zasilanych nimi krajów.

BIBLIOGRAFIA

- Adegboye, F., Okorie, U. (2023). Fragility of FDI flows in sub-Saharan Africa region: does the paradox persist? *Future Business Journal*, 9, 1–9. DOI: 10.1186/s43093-023-00184-6.
- Africa. *Explore the regions*. (2024). Pobrano z: https://www.thirteen.org/wnet/africa/explore/sahel/sahel_overview_lo.html (2024.10.03).
- Asamoaha, L.A., Mensaha, E.K., Bondzieb, E.A. (2019). Trade openness, FDI and economic growth in sub-Saharan Africa: do institutions matter? *Transnational Corporations Review*, 11(1), 67–79. DOI: 10.1080/19186444.2019.1578156.
- Ayenew, B. (2022). The effect of foreign direct investment on the economic growth of Sub-Saharan African countries: An empirical approach. *Cogent Economics & Finance*, 10(1), 1–12. DOI: 10.1080/23322039.2022.2038862.
- Bednarz, P. (2024). *Jak chińskie pożyczki kolonizują Afrykę?* Pobrane z: <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/makroekonomia/trendy-gospodarcze/jak-chinskie-pozyczki-kolonizuja-afryke/> (2024.10.12).
- Buchalik, L. (2024). Stan bezpieczeństwa w krajach Sahelu w kontekście zamachów stanu. W: K. Czernichowski, J. Różański (red.), *Afryka bogactwo możliwości i współpracy* (s. 48–49). Pelplin: Bernardinum.
- Dunning, J. (1992). The Competitive advantage of countries and the activities of transnational corporations. *Transnational Corporations Review*, 1(1), 150–151.
- Institute for Economics & Peace. (2024). *Global Terrorism Index*. Pobrane z: <https://www.economicsandpeace.org/reports/> (2024.10.12).
- International Trade Administration. (2024). *Senegal – Investment Climate Statement*. Pobrane z: <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/senegal-investment-climate-statement> (2024.09.03).
- Jaworek, M., Karaszewski, W. (2020). *Kapitał zagraniczny w przedsiębiorstwach prowadzących działalność na obszarze Polski od Królestwa Polskiego do końca II Rzeczypospolitej* (s. 26–28). Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Kania, M. (2019). Trudny region: Sahel w cieniu terroryzmu i konfliktów etnicznych. *Analiza ZBN UJ*, 7(46), 1–9.
- Karaszewski, W., Wiśniewski, J. (2000). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce: ich skala, struktura i wpływ na procesy rozwojowe. *Ekonomista*, 4, 569–586.
- Krugman, P., Wells, R. (2012). *Makroekonomia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kucharczyk, M. (2023). „The Washington Post”: Tutaj każdy dzień może być ostatnim. *Wstąpienie do islamistów lepsze niż głód*. Pobrane z: <https://wydarzenia.interia.pl/raport-media-zagraniczne/news-the-washington-post-tutaj-kazdy-dzien-moze-byc-ostatnim-wsta,nId,6884034> (2024.10.02).
- Jan Paweł II. (1985). *Apel w sprawie Sahelu*. W: Jan Paweł II w Afryce. Warszawa: Instytut Wydawniczy PAX, s. 255.
- Lloyds Bank. (2024). *Foreign direct investment (FDI) in Chad*. Pobrane z: <https://www.lloydsbanktrade.com/en/market-potential/chad/investment> (2024.09.09).

- Lloyds Bank. (2024). *Burkina Faso: Investing*. Pobrane z: <https://www.lloydsbanktrade.com/en/market-potential/burkina-faso/investment> (2024.09.09).
- Lloyds Bank. (2024). *Eritrea: Investing*. Pobrane z: <https://www.lloydsbanktrade.com/en/market-potential/eritrea/investing> (2024.09.30).
- Lloyds Bank. (2024). *Mali: Investing*. Pobrane z: <https://www.lloydsbanktrade.com/en/market-potential/mali/investing> (2024.09.15).
- Lloyds Bank. (2024). *Foreign direct investment (FDI) in Mauritania*. Pobrane z: <https://www.lloydsbanktrade.com/en/market-potential/mauritania/investment> (2024.09.30).
- Lloyds Bank. (2024). *Niger: Investing*. Pobrane z: <https://www.lloydsbanktrade.com/en/market-potential/niger/investing> (2024.09.05).
- Ludność Afryki: Demografia. (2024). Pobrane z: <https://www.populationof.net/africa/> (2024.10.11).
- Marszałkowski, M. (2020). *Rekordowe odkrycia węglowodorów na świecie*. Pobrane z: <https://biznesalert.pl/ropa-gaz-wydobycie-rekord-rystad-energy-energetyka> (2024.09.10).
- Mazur, J. (2024). *Moskwa znalazła sposób na finansowanie wojny. Znajduje się w Afryce*. Pobrane z: <https://wydarzenia.interia.pl/raport-ukraina-rosja/news-moskwa-znalazla-sposob-na-finansowanie-wojny-znajduje-sie-w-nId,7822453> (2024.10.05).
- Obaji Jr., P. (2023). *Sudan: Russia's Wagner Group and the grab for power and gold*. Pobrane z: <https://www.dw.com/en/pmc-russias-wagner-group-in-sudan-gold-military-junta/a-65439746> (2024.10.01).
- Olech, A., Wójtowicz, B. (2022). *Rywalizacja o surowce w Sahelu – region konfliktu mocarstw*. Kidderminster: Trójmorze, 10. Pobrane z: <https://trimarium.pl/projekt/rywalizacja-o-surowce-w-sahelu-region-konfliktu-mocarstw/> (2024.10.05).
- Parafianowicz, Z. (2022). *Projekt Kontynent. Tak Afryka pomoże Rosji złagodzić skutki sankcji*. Pobrane z: <https://gospodarka.dziennik.pl/news/artykuly/8442292,projekt-kontynent-afryka-rosja-sankcje-wojna-ukraina.html> (2024.10.05).
- Patrzyłas, A. (2024). *Rosja przejmuje w Afryce nowe kopalnie złota. Kreml pozyskuje środki na wojnę z Ukrainą*. Pobrane z: <https://forsal.pl/swiat/artykuly/9618330,rosja-przejmuje-w-afryce-nowe-kopalnie-zlota-kreml-pozyskuje-srodki-n.html> (2024.10.05).
- Sakyi, D., Egyir, J. (2017). Effects of trade and FDI on economic growth in Africa: an empirical investigation. *Transnational Corporations Review* 9(2), 66–86. DOI: 10.1080/19186444.2017.1326717.
- Transparency International. (2024). *Corruption Perceptions Index*. Pobrane z: <https://www.transparency.org/en/press/media-advisory-transparency-international-corruption-perceptions-index-11-oktober-2024> (2024.10.11).
- UNCTAD. (2024). *World Investment Report 2024*. Pobrane z: <https://unctad.org/topic/investment/world-investment-report> (2024.10.31).
- UNICEF. (2024). *Narasta konflikt w środkowym Sahelu – 14 mln dzieci zagrożonych*. Pobrano z: <https://centrum-prasowe.unicef.pl/234535-narasta-konflikt-w-srodkowym-sahelu-14-mln-dzieci-zagrozonych> (2024.10.11).
- United Nations Development Program. (2024). *Human Development Reports*. <https://hdr.undp.org/content/human-development-report-2023-24> (2024.12.11).

- U.S. Department of State. (2024). *Investment Climate Statements: Sudan*. Pobrane z: <https://www.state.gov/reports/2022-investment-climate-statements/sudan/> (2024.09.09).
- Wako, H.A. (2021). Foreign direct investment in sub-Saharan Africa: Beyond its growth effect, *Research in Globalization*, 3, 1–12. DOI: 10.1016/j.resglo.2021.100054.
- Yabi, G.O. (2024). The Sahel's Intertwined Challenges. *Finance & Development September 2024: Productivity and How to Revive It, International Monetary Fund*, 61(003), 56–57. DOI: 10.5089/9798400276231.022.

dr Patrycja Żegleń¹ 

Instytut Ekonomii i Finansów
Uniwersytet Rzeszowski

dr hab. Bogusław Ślusarczyk, prof. PANS² 

Zakład Produkcji i Bezpieczeństwa Żywności
Państwowa Akademia Nauk Stosowanych w Krośnie

Oddziaływanie środków masowego przekazu i globalizacji na gospodarkę światową – wybrane aspekty

Abstrakt

Proces globalizacji, a więc proces spajania gospodarek, dokonuje się pod wpływem różnych czynników o charakterze kulturowym, politycznym, ale także jest napędzany przez szereg czynników o wymiarze technologicznym. Postęp technologiczny sprawił bowiem, że możliwe jest obserwowanie i uczestniczenie w wydarzeniach na całym świecie, niezależnie od miejsca, w którym się aktualnie znajdujemy. Środki masowego przekazu odrywają istotną rolę w rozwoju gospodarczym w skali globalnej. Globalizacja przyczyniła się do rozwoju środków masowego przekazu (i odwrotnie) oraz spowodowała określone skutki w rozwoju mediów społecznościowych wspieranych i stymulowanych przez nowe platformy technologiczne. Podstawowym i decydującym czynnikiem w procesie globalizacji jest swobodny przepływ kapitału, prowadzący do wzrostu złożoności powiązań handlowych, kapitałowych i organizacyjnych podmiotów gospodarczych. Celem artykułu jest przybliżenie procesu oddziaływania środków masowego przekazu (przede wszystkim Internetu) na gospodarkę światową. Główną cechą wpływu, jaki niosą ze sobą nowe media, jest ich dynamizm w rozprzestrzenianiu się informacji, stanowiących często filar podejmowanych działań w skali globalnej. Autorzy niniejszego opracowania podjęli próbę ukazania wpływu środków masowego przekazu z perspektywy zagadnień z zakresu elementów ekonomii behawioralnej, ponieważ próbowano przedstawić proces mediatyzacji współczesnego życia społecznego i gospodarczego. Dzięki metodzie *desk research* i przeglądowi literatury przedmiotu podjęto próbę zrealizowania założonego celu badań.

Słowa kluczowe: środki masowego przekazu, gospodarka globalna, globalizacja.

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Rzeszowski, ul. Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów; e-mail: pzeglen@ur.edu.pl. ORCID: 0000-0002-6815-6488.

² Adres korespondencyjny: Państwowa Akademia Nauk Stosowanych w Krośnie, ul. Rynek 1, 38-400 Krosno; e-mail: boguslaw.slusarczyk@pans.krosno.pl. ORCID: 0000-0003-0567-8470.

The mass media influence on the global economy – selected aspects

Abstract

The process of globalization, i.e. the process of unifying economies, is taking place under the influence of various factors having a cultural and political nature, but it is also driven by a number of factors with a technological dimension. Technological progress has made it possible to observe and participate in events all over the world, regardless of where we are at the moment. Mass media plays an important role in economic development on a global scale. The basic and decisive factor in the process of globalization is the free movement of capital, leading to an increase in the complexity of commercial, capital and organizational links between economic entities.

The aim of the article is to present the process of the influence of mass media (mainly the Internet) on the global economy. The main feature of the impact of the new media is their dynamism in the dissemination of information, which is often the pillar of actions taken on a global scale. The authors of this study have attempted to show the influence of mass media from the perspective of issues related to the elements of behavioral economics, as an attempt has been made to show the process of mediatization of contemporary social and economic life. The authors of the paper have also attempted to achieve the aim of the research with the use of the desk research method and a review of the literature on the subject.

Keywords: mass media, global economy, globalization.

JEL: A11; A12; A13; A14.

WPROWADZENIE

Omawiając zagadnienia związane z globalizacją i środkami masowego przekazu oraz ich wpływem na gospodarkę światową, należy odnieść się do tego, czym jest gospodarka światowa. Otóż gospodarka światowa odnosi się do wzajemnie połączonej i współzależnej sieci gospodarek na całym świecie, w której towary, usługi, praca i kapitał przepływają przez granice międzynarodowe. Obejmuje wszystkie rodzaje działalności gospodarczej, takie jak handel, inwestycje, produkcja i konsumpcja, które odbywają się między krajami i regionami. Na kształt gospodarki globalnej duży wpływ niewątpliwie mają procesy globalizacyjne (Priya i in., 2021; Mayer-Foulkes, Hafner, 2023), a przełom XX i XXI w. spowodował zdecydowane przyspieszenie tych procesów, do których z kolei przyczyniły się szybki postęp naukowo-technologiczny oraz przemiany cywilizacyjne w skali globalnej (Capineri, Leinbach, 2004; Kęsy, 2017; Petrunenko i in., 2022; Brozović, 2023; Smith, 2023). Przeobrażenia w gospodarce światowej, rozumianej jako sieć połączeń między państwami, dokonujące się pod ich presją na wielką skalę i szeroki zakres, spowodowały likwidację tzw. obszarów zamkniętych i włączyły je w nurt gospodarki globalnej (Pariser, 2011; Dobek-Ostrowska, 2004; Bettiza i in., 2023). Gospodarka światowa jest dynamiczna, a ciągłe zmiany są napędzane przez postęp technologiczny, decyzje polityczne i wymianę kultural-

na. Jego wzajemnie powiązany charakter oznacza, że rozwój gospodarczy w jednym regionie może mieć znaczący wpływ na inne, oddziałując na wszystko, od lokalnych miejsc pracy i cen po globalną stabilność finansową. Nierozzerwalnie z pojęciem gospodarki globalnej wiąże się zagadnienie globalizacji, natomiast akceptacja poglądu, że globalizacja stwarza perspektywy tworzenia systemu gospodarki światowej oznacza, że proces taki musi pojawić się dopiero w momencie ukształtowania się „odpowiednich” warunków technicznych, ekonomicznych i instytucjonalnych (Ahmad i in., 2023). Warunkami „odpowiednimi” dla procesu globalizacji są (Altschull, 1984; Goban-Klas, 2001; Samimi, Jenatabadi, 2014; Alkhars i in., 2020; Wang i in., 2022):

1. Osiągnięcie odpowiedniego poziomu rozwoju gospodarczego umożliwiającego prowadzenie gospodarki w skali kontynentalnej i transkontynentalnej.
2. Powstanie podmiotów gospodarczych o sile i zasięgu działania, które pozwalają tworzyć światową sieć powiązań gospodarczych, politycznych, kulturowych i innych.
3. Rozwój sieci telekomunikacyjnych i informatycznych, w tym mass mediów.

Procesy globalizacji są ściśle skorelowane z procesami geopolitycznymi (Moczulski, 2010; Mearsheimer, 2021; Hoekman i in., 2023). Na obecnym etapie rozwoju myśli geopolitycznej podkreśla się, że geopolityka, a przynajmniej geopolityka w jej tradycyjnym rozumieniu, nie jest nauką czy też obiektywnym badaniem otaczającej człowieka rzeczywistości. Jako dziedzina zajmująca się relacjami czasoprzestrzennymi w dużej mierze wpływa na relacje między wzrostem gospodarczym poszczególnych krajów a ich postrzeganiem w aspekcie rozwoju mediów. Im kraj jest bardziej rozwinięty gospodarczo, tym większy wpływ na decyzje mają media. Geopolityka to w istocie tworzone przez podmioty geopolityczne przedstawienie współzależności z innymi podmiotami działającymi na arenie międzynarodowej w funkcji swoich interesów (Potulski, 2010; Abbate, 2023). Dodatkowo należy podkreślić, że dynamiczne przemiany geopolityczne, zachodzące na świecie od ponad dwóch dekad, prowadzą do kształtowania się nowego porządku międzynarodowego (Sykulski, 2011; Stuenkel, 2024). Wymusza to m.in. potrzebę tworzenia nowej przestrzeni informacyjnej i komunikacyjnej. Postęp technologiczny dodatkowo sprawił, że możliwe jest obserwowanie i uczestniczenie w wydarzeniach na całym świecie, niezależnie od miejsca, w którym się znajdujemy (Briggs, Burke, 2010; Dam, Frenken, 2019; Roggeveen, Sethurama, 2020). Możliwe jest to dzięki mediom, które oddziałują na wszystkie dziedziny życia, zaczynając od polityki (Altschull, 1994), przez ekonomię, aż po kulturę (Hase i in., 2023). Mówi się o utworzeniu dostępnej dla wszystkich wspólnej przestrzeni, do której każdy ma dostęp i możliwość prowadzenia w niej wielu działań w szerokim zakresie. Jest to przestrzeń, w której nie ma podziału na granice państwowe, poglądy kulturowe, język czy wygląd. Dzięki globalnej przestrzeni informacyjnej możliwe jest przenikanie się kultur, narodów i społe-

czeństw (Stoewen, 2020; Sarfraz i in., 2022). Znaczenie mediów i ich rozwój ma ogromne znaczenie dla wzrostu gospodarczego i poszczególnych dziedzin gospodarki. Mass media odgrywają również znaczącą rolę edukacyjną dzięki prasie, Internetowi, radiu i telewizji, które prosperując globalnie, przekazują informacje oraz kształtują obraz danego zjawiska (Goban-Klas, 2001; Goban-Klas, 2005; Goban-Klas, 2008ab). Wraz z rozwojem technologii i nauki dostrzega się występowanie nowych zjawisk i związanych z tym nierozpoznanych możliwości, ale i zagrożeń informacyjnych (Yilmazkuday, 2022). Autorzy artykułu mają na myśli powstawanie tzw. bańki informacyjnej oraz odnoszą się do zjawiska przeładowania informacjami (*information overload*) (Arnold i in., 2023), które stwarza wiele możliwości rozwoju, ale nieumiejętne wykorzystanie informacji może przyczynić się do szeregu niekorzyści i zagrożeń.

Pisząc o postępie technologicznym, nie można pominąć zjawiska sztucznej inteligencji (ang. *artificial intelligence*, AI), które w coraz większym stopniu wpływa na nasze codzienne życie we wszystkich jego aspektach, gospodarkę światową oraz kontakty międzyludzkie. Sztuczna inteligencja (AI) odnosi się do gałęzi informatyki zajmującej się tworzeniem maszyn lub oprogramowania, które mogą wykonywać zadania zwykle wymagające ludzkiej inteligencji. Zadania te obejmują rozwiązywanie problemów, uczenie się, rozumienie języka, rozpoznawanie wzorców i podejmowanie decyzji (Kaynak, 2021; Jiang i in., 2022). Systemy sztucznej inteligencji są zaprojektowane do symulacji i naśladowania ludzkich funkcji poznawczych, takich jak rozumowanie, percepcja i podejmowanie decyzji. Sztuczna inteligencja ma potencjał, aby zrewolucjonizować branże, zwiększyć produktywność i stworzyć nowe możliwości, ale budzi również obawy etyczne i społeczne, takie jak prywatność, uprzedzenia i wpływ na zatrudnienie (Davenport, Glaser, 2002).

Powodem podjęcia tematyki wpływu środków masowego przekazu i globalizacji na funkcjonowanie gospodarki globalnej jest obecna sytuacja, w której wszystkie wydarzenia na świecie mają związek z mediami (w dużej mierze z mediami społecznościowymi), stanowiącymi ważne źródło informacji, ale również dezinformacji (Kaplan, Haenlein, 2010; Kosowski, Luzar, 2020; Janc, Jurkowski, 2020).

W artykule przedstawiono wpływ środków masowego przekazu (w szczególności Internetu) na gospodarkę, odbiorców oraz ich zachowania, czyli podjęto próbę ukazania procesu mediatyzacji współczesnego życia społecznego i gospodarczego.

Wykorzystując obserwację, analizę danych zastanych (m.in. Jenkins, 2006; Katz, Lazarsfeld, 2009; McQuail, 2020) oraz dokumentów dostępnych na oficjalnych stronach wielu instytucji i organizacji (m.in. Światowa Organizacja Handlu, Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, Organizacja Narodów Zjednoczonych), przedstawiono oddziaływanie środków masowego przekazu (w tym mediów społecznościowych) na gospodarkę światową.

WPLYW MEDIÓW NA ROZWÓJ GLOBALIZACJI ORAZ WSPÓŁCZESNĄ GOSPODARKĘ ŚWIATOWĄ

Teorie dotyczące rozwoju mediów pokazują, w jaki sposób komunikacja masowa wpływa na społeczeństwa, kulturę, politykę i gospodarkę, w tym na ich wzajemne oddziaływanie z gospodarką globalną. Teorie te badają rolę mediów w kształtowaniu opinii publicznej, rozpowszechnianiu informacji i ułatwianiu globalnej działalności gospodarczej (Schober i in., 2016; Al-Qaysi i in., 2020; Shahsavari i in., 2020; Muhammed, Mathew, 2022). Kluczowe teorie dotyczące mediów i ich związków z gospodarką światową to m.in.:

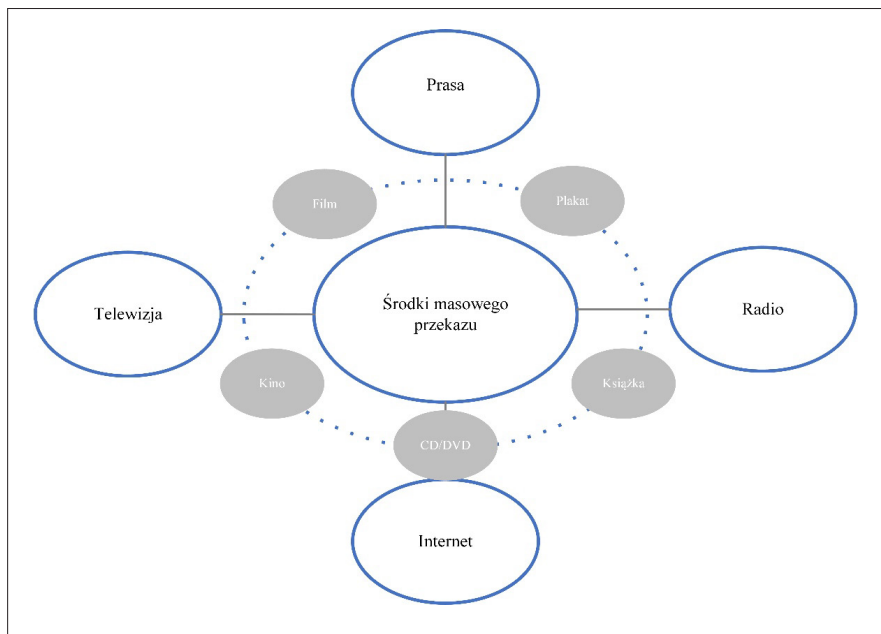
- Imperializm medialny (Mirrlees, 2023) – teoria, która sugeruje, że potężne kraje, głównie na Zachodzie, dominują w globalnym krajobrazie medialnym, narzucając swoje wartości kulturowe i ideologiczne słabszym narodom. Prowadzi to do jednokierunkowego przepływu informacji, w którym kultura, normy i wartości krajów dominujących przyćmiewają kultury lokalne. Imperializm medialny odzwierciedla i wzmacnia nierówności ekonomiczne w gospodarce światowej. Kraje dominujące, poprzez kontrolę nad światowymi mediami, promują konsumpcjonizm i interesy gospodarcze swoich międzynarodowych korporacji. Prowadzi to często do homogenizacji kulturowej i uzależnienia ekonomicznego słabszych narodów od globalnych marek i produktów medialnych z krajów dominujących.
- Ekonomia polityczna mediów (Wasko, 2012; Lee, 2018) – bada, w jaki sposób czynniki ekonomiczne, takie jak własność, kontrola i finansowanie mediów, wpływają na treści i praktyki medialne. Koncentruje się na tym, w jaki sposób własność mediów i reklama napędzają produkcję treści, które służą interesom bogatych i wpływowych. Teoria ta podkreśla koncentrację własności mediów w rękach kilku międzynarodowych korporacji, które mogą manipulować treściami medialnymi w celu dostosowania ich do swoich interesów ekonomicznych. Globalna gospodarka przynosi korzyści tym korporacjom poprzez promocję dóbr i usług konsumpcyjnych, tworzenie globalnych rynków dla ich produktów, przy jednoczesnym potencjalnym marginalizowaniu alternatywnych lub lokalnych narracji ekonomicznych.
- Globalizacja kulturowa i media (Coker, 2023) – globalizacja kulturowa odnosi się do rozprzestrzeniania się i wzajemnych powiązań produktów, praktyk i wartości kulturowych na całym świecie, co jest ułatwiane przez globalne media. Teoria ta zakłada, że media odgrywają kluczową rolę w rozpowszechnianiu idei, stylów życia i praktyk kulturowych, prowadząc do bardziej połączonej kultury globalnej. Globalne media ułatwiają globalizację kulturową, promując globalne marki, style życia i nawyki konsumenckie. Tworzy to globalny popyt na produkty, usługi i doświadczenia, poszerzając rynki dla globalnych firm. Może to jednak również prowadzić do erozji lokalnych kultur i gospodarek, ponieważ produkty globalne zastępują lokalne alternatywy.

- Media cyfrowe i globalizacja (Koos, 2022; Ebo, 2022) – ta perspektywa pokazuje, w jaki sposób media cyfrowe, w tym Internet i media społecznościowe, przyspieszają globalizację, łącząc ludzi, rynki i kultury na całym świecie. Media cyfrowe zmniejszają bariery komunikacyjne, pozwalając na wymianę informacji i pomysłów w czasie rzeczywistym. Media cyfrowe odgrywają znaczącą rolę w światowej gospodarce, umożliwiając handel elektroniczny, marketing cyfrowy i globalne łańcuchy dostaw. Ułatwiają globalne rozprzestrzenianie się marek i integrację rynków, a jednocześnie umożliwiają nowe formy uczestnictwa gospodarczego, takie jak gospodarka współdzielenia i praca zdalna. Ponadto same platformy cyfrowe stały się znaczącymi globalnymi podmiotami gospodarczymi.

Teorie dotyczące rozwoju mediów dostarczają informacji na temat tego, jak media kształtują i są kształtowane przez globalną gospodarkę. Podkreślają złożone zależności między treściami medialnymi, własnością, wpływami kulturowymi i siłą ekonomiczną, ujawniając, w jaki sposób media mogą zarówno odzwierciedlać, jak i wzmacniać globalne struktury gospodarcze.

Proces spajania i kształtowania gospodarek dokonuje się pod wpływem różnych czynników o charakterze kulturowym, politycznym. Proces globalizacji napędzany jest także przez szereg czynników technologicznych. Postęp naukowo-technologiczny przez wielu autorów (Budnikowski, 2000, s. 17–26; Zientara, 2007, s. 15–24; Wang, Lou, 2020; Rymarczyk, 2020; Gagulina i in., 2020; Fatima i in., 2023) uważany jest za najważniejszą przyczynę globalizacji. Osiągnięcia technologiczne w głównej mierze przyczyniły się do rozwoju komunikacji oraz transportu, wytwarzania nowych produktów lub ich modernizacji, wprowadzania nowych metod zarządzania. Podstawowym i decydującym czynnikiem w procesie globalizacji jest swobodny przepływ kapitału, prowadzący do wzrostu złożoności powiązań handlowych, kapitałowych i organizacyjnych podmiotów gospodarczych (Frymus, 2015; Szuper, 2020; Ergashev, Farxodjonova, 2020; Tao i in., 2023). Następują wzrost wymiany informacyjnej, zmiany cen transportu, a także wzrost międzynarodowego handlu oraz inwestycji zagranicznych spowodowanych znoszeniem barier oraz rosnących współzależności między państwami.

Współcześnie można stwierdzić, że media gromadzą niezliczone ilości informacji, które są przenoszone do świata wirtualnego. Popularna teoria „globalnej wioski” (McLuhan, 1962) pokazuje, jak mass media obalają wszelkie bariery czasowe, umożliwiając ludziom komunikację na masową skalę. Z czasem pojawiły się różnego rodzaju środki przekazu (prasa, telewizja, radio, Internet), za pomocą których ludzie mogli zdobywać informacje, czytając lub odsłuchując wiadomości na każdy temat z wybranego miejsca na ziemi, o ile nie było cenzury nałożonej przez państwo (rys. 1). W szerszym kontekście środki masowego przekazu obejmują także film, kino czy książkę.



Rysunek 1. Środki masowego przekazu

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Pisarek, 2006).

Informacje są zróżnicowane zależnie od potrzeb i zainteresowań człowieka. Uniwersalność oraz różnorodność odgrywają bardzo ważną rolę, dlatego na media należy spojrzeć wieloaspektowo (rys. 2).



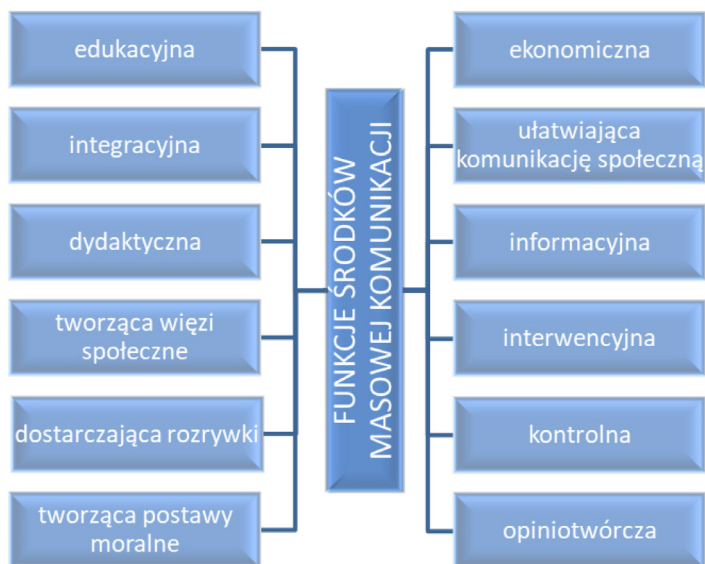
Rysunek 2. Wpływ masowych mediów na odbiorców

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Goban-Klas, 2008; Kłoskowska, 1959; McLuhan, 1962).

Środki masowej komunikacji można podzielić ze względu na różne kryteria, m.in. zależnie od formy i sposobu komunikacji mediów z odbiorcą. Koncepcję mediów trwałych (obraz, słowo pisane, druk, płyta gramofonowa i inne) i nietrwałych (słowo mówione, pieśń, gest, mimika, telewizja, radio) do terminologii z zakresu szeroko pojętych mediów wprowadziła do literatury przedmiotu A. Kłoskowska (1959), a za nią T. Goban-Klas (2008), z kolei pojęcie mediów zimnych (np. mowa, telefon, telewizja) i gorących (np. radio, film) przedstawił H.M. McLuhan (1962). Sposób i forma przekazywania informacji poprzez środki masowego przekazu wpływają w znacznym stopniu na odbiór tychże informacji przez społeczeństwo. Tutaj upatruje się więc podstawowej roli, jaką pełnią środki masowego przekazu, czyli roli społecznej odpowiedzialności. Ponadto media sprawują takie funkcje, jak ekonomiczna, informacyjna, interwencyjna, kontrolna czy opiniotwórcza (Anwar i in., 2020; Hannan i in., 2023; Hongcharu, 2024).

Dostępność i szybkość rozpowszechniania informacji powoduje, że wielu badaczy z różnych dziedzin (Mahdi i in., 2020; Fan i in., 2021; Mohammed i in., 2022; Sarkhel i in., 2020; Bermes, 2021) twierdzi, że przesadna ilość informacji powoduje chaos i zamieszanie. Informacja stała się cennym kapitałem, który ma wpływ na postawy i poglądy ludzi, a w konsekwencji również – na warunki ich życia. Nie zawsze zdajemy sobie sprawę z tego, jak przepływ wiadomości i widocznych obrazów z każdego miejsca na ziemi modyfikuje nasze życie. Z badań (Rahman i in., 2020; Kim, 2021) wynika, że środki przekazu starają się balansować między monologiem a dialogiem, pomiędzy pokazywaniem prawdy a jej „naginaniem” i przeobrażaniem. Mass media spowodowały, że żyjemy nie tylko swoim życiem, ale też cudzym i na odwrót, nie jesteśmy anonimowi. Mass media, skupiając się na dostosowaniu informacji, o których przeciętny konsument chce wiedzieć dużo w krótkim czasie, dopasowują się i zamiast wiarygodnych informacji, obszernych treści manipulują tekstem, przyciągając uwagę odbiorcy. Środkiem przekazu, który nadaje nową formę i zbliża się do odbiorcy na innym niż dotychczas poziomie dzięki możliwości komunikacji na różnych poziomach, jest Internet.

Z perspektywy komunikacji społecznej, więzi tworzących się między ludźmi, a także chwil dostarczających rozrywki można zauważyć, że treści, które media dostarczają w wielu aspektach, integrują ludzi, zapewniając im sposób na przeznaczanie wolnego czasu na rozrywkę, łącząc ich przed telewizorem, na portalach społecznościowych, rozmowach online, pozwalając na komunikowanie międzygrupowe czy prywatne, przenosząc ich do wirtualnej rzeczywistości (rys. 3).



Rysunek 3. Funkcje środków masowej komunikacji

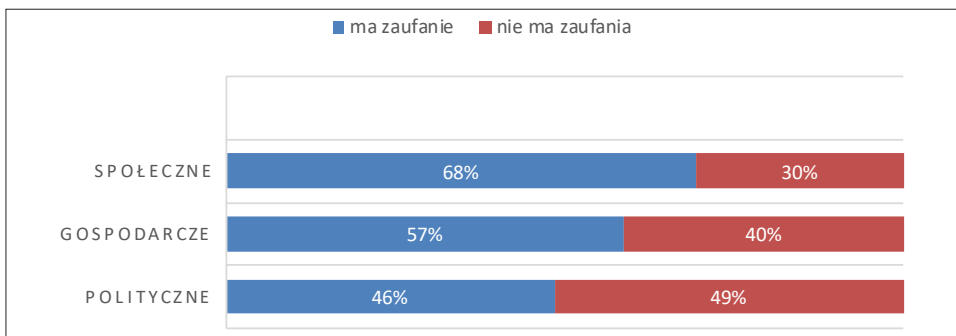
Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Kicior, 2018; Kozłowska, 2006; Szynol, 2012).

Należy być świadomym tego, że wszystko, co jest dostarczane przez szeroko pojęte media, ma na celu wywołać w nas jakąś postawę czy zachowanie. Internet umożliwia wykreowanie nowej tożsamości człowieka i kreuje nową rzeczywistość, poglądy, perspektywę i obraz. Jest to narzędzie, które skutecznie wpływa na ludzi. Wszystkie informacje, obrazy, dźwięki, które nas otaczają, wpływają na nasze zachowania, poglądy, reakcje, emocje zależnie od tego, jak ktoś został ukształtowany w przeszłości, jaki ma gust, preferencje itp. Osoby odpowiedzialne za tego typu kwestie w mediach robią to inteligentnie i tylko niektórzy potrafią to dostrzec. Kształtowane przez media postawy wpływają na rodzaj i strukturę postrzegania (Bohner, Wanke, 2004, s. 199–229). Niejednokrotnie zauważa się ingerencje polityczne i religijne w mediach, w których najczęściej można dostrzec pewnych ukierunkowanych działań polegających na poruszaniu wybranych treści, zależnie od wizerunku stacji. Przykładem państwa ściśle kontrolującego sposób przekazywania informacji są Chiny, które badają informacje rozpowszechniane w sieci, pracują nad tłumieniem tego, co nazywają „szkodliwymi informacjami”, w tym sprzeciwu wobec polityki rządu. Blokują także popularne witryny, takie jak Twitter, Facebook i YouTube, co sprawia, że użytkowników z tego państwa jest niewielu. Rząd blokuje używanie niektórych terminów, takich jak prawa człowieka i uchwała nowe prawa, które wymagają od ludzi rejestrowania się przy użyciu ich prawdziwych nazwisk i sprawia, że krytykowanie działań rządu jest bardzo niebezpieczne (Bogusz, Jakóbowski, 2019).

PRZYKŁADY ODDZIAŁYWANIA MEDIÓW NA GOSPODARKĘ ŚWIATOWĄ

Wraz z postępem w dziedzinie komunikacji w bardzo szybkim tempie rozwinęła się konkurencja wśród podmiotów gospodarczych na całym świecie, a oddziaływanie mediów na gospodarkę światową przyczyniło się w znacznym stopniu do wzrostu ich konkurencyjności. Łatwość i innowacyjność metod prowadzenia działalności gospodarczej w skali globalnej powoduje, że w dużej mierze sukces firmy zależy od konkurencyjnej oferty (Szczakowski, 2010, s. 72). Wraz z coraz większym oddziaływaniem mediów na gospodarkę światową wzrosła konieczność sprawniejszego zarządzania przedsiębiorstwami, a zwłaszcza wielkimi koncernami międzynarodowymi, działającymi na całym świecie i kształtującymi gospodarkę globalną. Należy więc podkreślić, że zdolności konkurencyjne przedsiębiorstw, ale również całych krajów zależą od stopnia ich zaangażowania w rewolucję internetową i telekomunikacyjną (Szczakowski, 2010, s. 73; Kolesnichenko, 2023).

Media ponadto pełnią istotną rolę w kwestii zaufania odbiorców do przekazywanych przez nie informacji w każdej sferze naszego życia. Organizacja Press Club Polska przeprowadziła w 2019 r. badania dotyczące zaufania odbiorców do przekazywanych przez media informacji w trzech sferach: społecznej, gospodarczej i politycznej. Badania sporządzono przy wykorzystaniu metody CAWI (*Computer Assisted Web Interview*) na reprezentatywnej grupie 1002 osób w wieku powyżej 18. roku życia, w dniach 4–8 września 2017 r. (rys. 4). Wyniki badań opublikowano w raporcie pt. *Zaufanie do mediów. Źródła informacji i ich weryfikowanie* (Zaufanie..., https).



Rysunek 4. Zaufanie odbiorców do przekazywanych przez media informacji

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań Press Club Polska 2019 (Press..., http).

Z badań wynika, że na wiarygodność informacji podawanych przez media najbardziej wpływają:

- opublikowanie opinii niezależnych ekspertów w danej dziedzinie – 59%,
- odwoływanie się do badań naukowych – 51%,
- ukazanie różnorodnych źródeł informacji – 46%.

Prawie 70% społeczeństwa twierdzi, że wiadomości, które są podawane z dziezin społecznych, są prawdziwe i nie ma potrzeby ich weryfikowania. Natomiast 30 % odwołuje się do innych źródeł. Około 80% respondentów potwierdza, że sprawdza informacje na tematy polityczne, najczęściej używając do zweryfikowania innych środków, takich jak wyszukiwarka internetowa czy *social media*. Informacje ekonomiczne oraz społeczne odbierane są z większym zaufaniem, ale mimo to ponad 60% respondentów nie ufa w pełni relacjom pozyskanym tylko z jednego źródła. Treści, które podają różnorodne środki przekazu, pomagają w relacjach międzyludzkich, ponieważ często ludzie poruszają w rozmowach tematy, o których mowa jest w mediach. Dla ponad 40% badanych konfrontacja własnych opinii z informacjami i przekonaniami innych jest jednym ze sposobów weryfikowania tychże informacji. Na podstawie tych wyników badań można stwierdzić, że informacje przekazywane przez środki masowego przekazu wpływają w bardzo dużym stopniu na decyzje respondentów, czyli m.in. na decyzje gospodarcze podejmowane zarówno przez indywidualnych konsumentów, jak również przez istotnych „graczy” gospodarki światowej. Zachowania i nastroje uczestników rynku światowego przekładają się na jego kształt i rozmiary. Można wręcz zaryzykować stwierdzenie, że gospodarka światowa jest uzależniona od mass mediów oraz informacji przez nie przekazywanych.

Inny rodzaj badań dotyczących funkcjonowania mediów został przeprowadzony przez fundację non-profit z siedzibą w Szwajcarii, tj. Międzynarodową Organizację Współpracy Publiczno-Prywatnej (*International Organization for Public-Private Cooperation*). Tworzy ona forum czołowych przywódców politycznych, biznesowych, kulturalnych i innych liderów społecznych, którzy nadzorują globalne, regionalne i branżowe agendy. Na podstawie publikowanych przez fundację raportów i wystąpień podczas Światowego Forum Ekonomicznego można wysunąć następujące wnioski:

1. Media społecznościowe są uważane za centralny filar, od którego zależy powodzenie firmy.
2. We wszystkich branżach (hotelarstwo, gastronomia, transport i inne) media społecznościowe są niezbędnym i kluczowym elementem każdej strategii biznesowej (Wardle, 2016; Matwiejczyk, 2020; Buczek, 2021; Gabrych, 2022; Sobura, 2023).

Warto zauważyć, że media oddziałują na gospodarkę również poprzez pełnienie funkcji zarezerwowanych dla banków. *Social media* zmieniają relacje bankowe w bardzo istotny sposób, od poprawy obsługi klienta po m.in. umożliwienie użytkownikom transferu środków finansowych. Z kolei firmy zajmujące się technologiami finansowymi używają tych mediów, aby pomóc swoim klientom otworzyć konto bankowe. Media społecznościowe wpływają nawet na zdolność do uzyskania pożyczki. Wiele firm zauważyło potencjał i wykorzystuje go do zrewolucjonizowania tradycyjnych modeli biznesowych (Klincewicz, 2016; Arend, 2013; Morris i in., 2005), na których opierał się sektor finansowy od dziesięcioleci.

Obszary biznesowe, które uległy zmianie, to obsługa klienta, marketing, rozwój nowych produktów i usług, redukcja kosztów i poprawa wydajności. W efekcie tych zmian pojawiły się nowe rozwiązania w różnych sferach życia społecznego czy gospodarczego. Możliwość wykorzystywania mediów społecznościowych do komunikacji z klientem (zarówno rzeczywistym, jak i potencjalnym) zaczęto zauważać w coraz większej liczbie sektorów gospodarki światowej. Jako przykład podano sektor bankowy i działania podjęte przez organizację Euroconsultancy, która we wrześniu 2014 r. porównała wskaźniki dotyczące szybkości odpowiedzi na zapytania klientów 16 banków detalicznych w mediach społecznościowych w Wielkiej Brytanii. Najszybszy czas odpowiedzi wynosił trzy minuty, a najdłuższy – godzinę i dwadzieścia cztery minuty. Coraz więcej firm inwestuje w innowacyjne rozwiązania, np. połączenia karty kredytowej z profilami klienta w mediach społecznościowych, dzięki którym można wykonywać transakcje przy użyciu ulubionej platformy. Przykładem tego typu rozwiązania jest American Express, który łączy kartę Amex z profilem na Facebooku oraz FourSquare.

Media społecznościowe są wykorzystywane nie tylko do dostarczania nowych produktów i usług, ale także do ich projektowania. Media te są jednym z ważniejszych narzędzi działalności banków i docierania do klientów. Za przykład może posłużyć DenizBank w Turcji, który zrewolucjonizował model bankowy, oferując swoje usługi za pośrednictwem Facebooka – klienci mogą łączyć się ze swoim kontem na Facebooku i uzyskiwać dostęp do swojego konta bankowego, aby inicjować przelewy bankowe i zarządzać codziennymi wydatkami, monitorując swoje karty kredytowe.

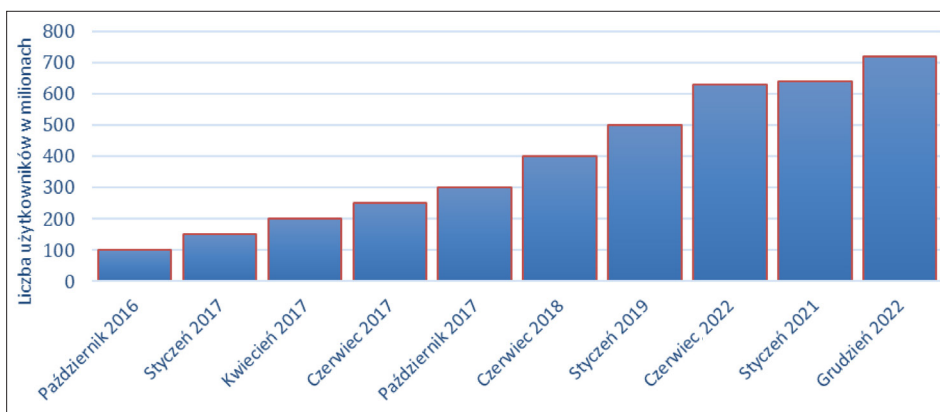
W sektorze służby zdrowia również zauważono i doceniono użyteczność mediów społecznościowych (a szerzej Internetu), dzięki którym jest możliwość poszerzenia zakresu prowadzonych działań opieki zdrowotnej. Branża zdrowotna w obecnych czasach w dużej mierze korzysta z mediów społecznościowych, zmieniając sposób ich działania, m.in. poprzez kampanie dotyczące zdrowia publicznego, wizyty wirtualnego lekarza na Skypie, umówienie się internetowo na wizytę. Kampanie dotyczące zdrowia publicznego z powodzeniem zintegrowały wysyłanie wiadomości tekstowych jako część ich podejścia do komunikacji, edukacji zdrowotnej i reagowania na określone potrzeby. Przykładem może być *Crisis Text Line* przeznaczony do wspierania ludzi w kryzysie. Jest to usługa komórkowa Orange we współpracy z Ministerstwem Zdrowia Kamerunu w celu uruchomienia prewencyjnego systemu SMS-ów zdrowotnych o nazwie *My Healthline*. Występuje tu także integracja funkcji raportowania SMS z platformami crowdsourcingowymi (takimi jak Ushahidi/CrowdMap), które pozwalają użytkownikom raportować, jak zanieczyszczenie powietrza (mapa zanieczyszczeń iWitness) wpływa na ich środowisko i warunki zdrowotne (Dodemagen, 2016).

Tabela 1. Wybrane media/platformy społecznościowe używane w różnych branżach

Obszar oddziaływania	Media/platforma	Możliwości mediów	Źródło
Branża zdrowotna, transport, społeczeństwo	Skype	Wizyty lekarskie online; wiadomości tekstowe.	https://www.skype.com
Branża zdrowotna, społeczeństwo	Crisis Text Line	Edukacja zdrowotna + interwencja kryzysowa poprzez SMS.	https://www.crisistextline.org
Branża zdrowotna, gastronomiczna, społeczeństwo	My Healthline	Edukacja społeczna, zdrowotna, zdrowy styl życia, problemy społeczne.	https://healthline.com
Branża transportowa, gastronomiczna, hotelarska	Ushahidi/CrowdMap	Umożliwia szybkie gromadzenie, zarządzanie i analizę informacji crowdfundingowych w rozwiązywaniu problemów społecznych, politycznych i zdrowia publicznego przez różne grupy społeczne.	https://www.ushahidi.com
Spółeczeństwo, zdrowie, klimat	iWitness	Dokumentowanie zanieczyszczeń w obszarze zamieszkania przez zainteresowanych, mieszkańców. Repozytorium raportów wykorzystuje platformę Ushahidi.	https://scistarter.org/iwitness-pollution-map
Spółeczeństwo, prawo	We the People	System petycyjny stosowany w USA gwarantujący obywatelom prawo do zażalenia zgodnie z konstytucją.	https://petitions.obamawhitehouse.archives.gov/

Źródło: opracowanie własne.

Przed pojawieniem się mediów społecznościowych rządy, wraz z mediami tradycyjnymi, były strażnikami informacji. Według niektórych naukowców (Owen, 2016; Guo, 2016) ta relacja została radykalnie zakłócona przez jednoczesny rozwój technologii cyfrowej i ekosystemu mediów społecznościowych. *We the People* jako internetowy system petycji, uruchomiony przez byłego prezydenta Baracka Obamę, to tylko jeden z przykładów zdalnego komunikowania się z potencjalnym wyborcą. Każdy ma możliwość złożenia petycji, a każda petycja z ponad 100 tys. podpisów online wymaga odpowiedzi ze strony rządu federalnego. Kolejne przykłady wykorzystywania możliwości Internetu do działań komunikacyjnych to m.in. komunikaty Indonezyjskiej Narodowej Agencji Geologicznej, zawierające wczesne ostrzeżenia na Twitterze i Facebooku o możliwych trzęsieniach ziemi. Inny przykład stanowi komunikacja na poziomie miasta Vancouver, w którym lokalne władze używają Twittera do powiadamiania mieszkańców o harmonogramach wywozu śmieci. Oprócz tych usług opartych na alertach miasta, takie jak San Francisco, Pittsburgh i Nowy Jork opracowały systemy internetowe, które pozwalają obywatelom składać raporty i prosić o usługi za pośrednictwem Facebooka i Twittera. To zastosowanie Internetu i mediów społecznościowych jest pożytecznym rozwiązaniem zarówno dla gospodarki danego kraju, jak i jego obywateli. Mowa tu o polityce informacyjnej poszczególnych krajów, która prowadzona jest przy wykorzystaniu łączy internetowych.



Rysunek 5. Liczba aktywnych użytkowników Internetu w latach 2016–2022

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Number of Daily Active Internet Users from October 2016 to December 2022, <http://>).

Abstrahując od polityki informacyjnej rządów poszczególnych krajów, warto podkreślić fakt, iż liczba użytkowników Internetu stale rośnie, a co za tym idzie – wpływ mediów społecznościowych na zachowania i decyzje konsumentów, a w konsekwencji na gospodarkę w skali świata, jest coraz większy. Liczba

użytkowników Internetu różni się w zależności od źródła informacji, tj. według Statista.com liczba aktywnych użytkowników Internetu w latach 2016–2022 wyniosła nieco ponad 700 milionów (rys. 5), natomiast – jak podaje Websiterating.com – w końcu 2016 r. odnotowano 3,42 miliarda użytkowników Internetu, a w styczniu 2024 r. na całym świecie było ich już 5,3 miliarda. Tutaj nasuwa się pytanie: co to znaczy, że media społecznościowe (Facebook, Twitter czy Instagram) mają coraz większy wpływ na gospodarkę globalną? Czy jest to wpływ pozytywny czy negatywny? Według niektórych ekonomistów (Gordon, 2016; Ausat, 2023; Müller, 2023; Boumans i in., 2023) jest to wpływ negatywny, ponieważ to właśnie Facebook ponosi część winy za spadek produktywności (której podstawowym wskaźnikiem jest TFP – *Total Factor Productivity*, tj. łączna produktywność czynników produkcji lub PKB danego kraju), ponieważ zbyt wiele osób marnuje czas na przeglądanie Facebooka w czasie, kiedy mogliby przyczyniać się do wzrostu dochodu narodowego (cyt. za: Duflo, Banerjee, 2022). Inny, czołowy ekonomista, Joel Mokyr (2016), twierdzi, że m.in. rozwój mediów i upowszechnianie się innowacji i informacji doprowadzają do ożywienia wzrostu gospodarczego na całym świecie. Dyskusja na ten temat cały czas trwa, a jednoznaczna odpowiedź na wyżej postawione pytania wydaje się niemożliwa.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Wpływ mediów na globalizację w analizowanych latach, a zwłaszcza w okresie 2019–2024, był głęboki i został ukształtowany przez szybki postęp technologiczny, wydarzenia globalne i zmiany w krajobrazie medialnym. Przede wszystkim mowa tutaj o przyspieszeniu rozwoju mediów cyfrowych i łączności. W tym okresie nastąpił rozwój platform cyfrowych, takich jak media społecznościowe, usługi przesyłania strumieniowego i handel elektroniczny. Platformy te rozszerzyły globalną łączność, umożliwiając ludziom z różnych części świata interakcję, udostępnianie treści i angażowanie się w handel, jak nigdy dotąd. Globalny zasięg platform, takich jak Facebook, Instagram, Twitter i TikTok zbliżył do siebie różne kultury, ułatwiając globalne rozprzestrzenianie się idei, trendów i ruchów społecznych. Wprowadzenie technologii 5G i poprawa dostępu do Internetu w regionach rozwijających się przyspieszyły łączność cyfrową. Zwiększyło to globalny zasięg treści medialnych, umożliwiając jeszcze szybszą i płynniejszą wymianę informacji i rozrywki, pogłębiając w ten sposób wpływ globalizacji. Niektóre rządy zareagowały na rosnący wpływ globalnych mediów poprzez zaostrzenie przepisów i cenzurę, zwłaszcza w odniesieniu do treści zagranicznych i mediów społecznościowych. Kraje, takie jak Chiny i Rosja na przykład, wprowadziły ściślejsze kontrole, aby ograniczyć zagraniczne wpływy i utrzymać kontrolę nad krajowymi narracjami, podkreślając napięcia między globalnymi me-

diami a suwerennością narodową. Rosnący wpływ gigantów technologicznych, takich jak Google, Facebook i Amazon, wzbudził obawy o ich władzę nad globalnymi informacjami i rynkami. Debaty na temat prywatności danych, kwestii antymonopolowych i wpływu tych firm na globalną gospodarkę i politykę stały się znaczące, co doprowadziło do wezwań do większej regulacji i odpowiedzialności w skali globalnej.

W analizowanym okresie media znacząco wpłynęły na globalizację, wzmacniając globalną łączność, kształtując globalny dyskurs i ułatwiając wymianę idei kulturowych, politycznych i gospodarczych. Chociaż media są potężną siłą napędową globalnej integracji, uwypukliły również wyzwania, takie jak dezinformacja, przepaść cyfrowa i napięcia regulacyjne. Okres ten uwypukla podwójną rolę mediów zarówno w promowaniu, jak i komplikowaniu globalizacji.

Zauważono także, że przekazywane w mediach treści są obdarzane większym lub mniejszym zaufaniem. Największe zaufanie do przekazywanych wiadomości odbiorcy mają do informacji społecznych. Ponadto wyodrębniono cztery punkty, dzięki którym wskazano, w jaki sposób media wpływają na zmianę otaczającej nas rzeczywistości gospodarczej, a w skali mikro określono, że media wpływają na sposób działania całej organizacji i stanowią filar strategii biznesowej. Znaczna część firm na całym świecie zauważyła potencjał i zaczęła wykorzystywać go do zrewolucjonizowania tradycyjnych modeli biznesowych, na których wcześniej polegał sektor finansowy (World Economic Forum, 2021–2022). Z biegiem czasu to obszar obsługi klienta, marketing, rozwój nowych produktów i usług, redukcja kosztów i poprawa wydajności uległy największym zmianom, kreując nowe modele biznesowe firm, w których te obszary występują.

Człowiek ciągle przyswaja nowe informacje i w zależności od nich jest gotowy na zmiany, używając różnych platform społecznościowych. Świat codziennie dostarcza nowych wiadomości, które media mają możliwość przekształcać, zmieniać w sposób taki, w jaki chcą przekazać je odbiorcy. Media przenikają każdą sferę naszego życia i stały się filarem, m.in. prowadzenia firm, transakcji bankowych, wirtualnej służby zdrowia czy też interakcji rządów z obywatelami danego kraju.

Oddziaływanie środków masowego przekazu na gospodarkę światową jest niewątpliwie ważnym zagadnieniem, które doczekało się wielu prac naukowych. Autorzy niniejszego opracowania podjęli próbę ukazania tego wpływu z perspektywy zagadnień z zakresu elementów ekonomii behawioralnej, ponieważ podjęto próbę ukazania procesu mediatyzacji współczesnego życia społecznego i gospodarczego. Niemalą rolę odgrywa tu globalizacja, która przyczyniła się do rozwoju mediów. Te z kolei przyspieszyły według niektórych naukowców (np. Gordon) i zahamowały (np. Mokyr) rozwój gospodarczy państw. Tu pojawiają się pytania, czy wartość mediów społecznościowych mogłaby w przyszłości zre-

kompensować widoczne spowolnienie wzrostu produktywności (wzrostu PKB) w wysoko rozwiniętych krajach? Czy to możliwe, że gdybyśmy wyceniali media zgodnie z ich realną wartością, wzrost byłby znacznie szybszy? Odpowiedzi na te pytania wcale nie są oczywiste z uwagi na sytuację geopolityczną, proces globalizacji oraz szereg czynników demograficznych (wykształcenie, starzejące się społeczeństwa i in.), ale próba odpowiedzi na nie może stać się przyczynkiem do dalszych badań w tym zakresie.

BIBLIOGRAFIA

- Abbate, S. (2023). Pandemic and Desacralization: the New Political Order Founded on the Bare Life. *Scientia et Fides*, 11(1), 105–120. DOI: 10.12775/SetF.2023.012.
- Ahmad, M., Dai, J., Mehmood, U., Houran, M. (2023). Renewable energy transition, resource richness, economic growth, and environmental quality: Assessing the role of financial globalization. *Renewable Energy*, 216, 119000. DOI: 10.1016/j.renene.2023.119000.
- Alkhars, M., Miah, F., Qudrat-Ullah, H., Kayal, A. (2020). A Systematic Review of the Relationship Between Energy Consumption and Economic Growth in GCC Countries. *Sustainability*, 12, 3845. DOI: 10.3390/su12093845.
- Al-Qaysi, N., Mohamad-Nordin, N., Al-Emran, M. (2020). A Systematic Review of Social Media Acceptance from the Perspective of Educational and Information Systems Theories and Models. *Journal of Educational Computing Research*, 57(8), 2085–2109. DOI: 10.1177/0735633118817879.
- Altschull, J.H. (1984). *Agents of Power: The Role of the News Media in Human Affairs*. New York: Longman.
- Altschull, J.H. (1994). *Agents of Power: The Media and Public Policy*. London: Pearson.
- A New Paradigm for Business of Data, Briefing Paper, July 2020. Pobrane z: WEF_New_Paradigm_for_Business_of_Data_Report_2020.pdf (weforum.org) (2024.10.13).
- Anwar, A., Malik, M., Raees, V., Anwar, A. (2020). Role of Mass Media and Public Health Communications in the COVID-19 Pandemic. *Cureus*, 12(9), e10453. DOI: 10.7759/cureus.10453.
- Arend, R. (2013). The business model: Present and future – beyond a skeuomorph. *Strategic Organisation*, 11(4), 390–402. DOI: 10.1177/1476127013499636.
- Arnold, M., Goldschmitt, M., Rigotti, T. (2023). Dealing with information overload: a comprehensive review. *Frontiers in Psychology*, 14, 1–28. DOI: 10.3389/fpsyg.2023.1122200.
- Ausat, A.M.A. (2023). The Role of Social Media in Shaping Public Opinion and Its Influence on Economic Decisions. *Technology and Society Perspectives (TACIT)*, 1(1), 35–44. DOI: 10.61100/tacit.v1i1.37.
- Bermes, A. (2021). Information overload and fake news sharing: A transactional stress perspective exploring the mitigating role of consumers' resilience during COVID-19. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 61, 102555. DOI: 10.1016/j.jretconser.2021.102555.

- Bettiza, G., Bolton, D., Lewis, D. (2023). Civilizationism and the Ideological Contestation of the Liberal International Order. *International Studies Review*, 25(2), viad006. DOI: 10.1093/isr/viad006.
- Bogusz, M., Jakóbski, J. (2019). *Komunistyczna partia Chin i jej państwo. Konserwatywny zwrot Xi Jinpinga*. Warszawa: Ośrodek Studiów Wschodnich im. Marka Karpia.
- Bohner, G., Wanke, M. (2004). *Postawy i zmiana postaw*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Boumans, D., Müller, H., Sauer, S. (2023). How media content influences economic expectations: Evidence from a global expert survey. *Journal of Forecasting*, Wiley, 42(6), 1295–1308. DOI: 10.1002/for.2961.
- Briggs, A., Burke, P. (2010). *Spoleczna historia mediów. Od Gutenberga do Internetu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Brozović, D. (2023). Societal collapse: A literature review. *Futures*, 145, 103075. DOI: 10.1016/j.futures.2022.103075.
- Buczek, K. (2021). Realizacja strategii zorientowania na klienta w działaniach firm w mediach społecznościowych. *Zarządzanie Innowacyjne w Gospodarce i Biznesie*, 2(33), 71–84. DOI: 10.25312/2391-5129.33/2021_06kb.
- Budnikowski, A. (2000). Zagrożenia związane z globalizacją i możliwości ich pokonywania. *Zeszyty Naukowe, Szkoła Główna Handlowa, Kolegium Gospodarki Światowej*, 9, 17–26.
- Capineri, C., Leinbach, T. (2004). Globalization, e-economy and trade. *Transport Reviews*, 24(6), 645–663. DOI: 10.1080/0144164042000292443.
- Coker, W. (2023). Beyond technophilia: A critique of media globalization. *Cogent Arts & Humanities*, 10(1), 1–8. DOI: 10.1080/23311983.2023.2224602.
- Dam, A., Frenken, K. (2020). Variety, Complexity and Economic Development. *Research Policy* 51(8), 103949. DOI: 10.1016/j.respol.2020.103949.
- Davenport, T.H., Glaser, J. (2002). Just-in-time delivery comes to knowledge management. *Harvard Business Review*, 80(7), 107–11, 126.
- Datareportal.com. (2020). *Digital 2020 Poland*. Pobrane z: <https://datareportal.com/reports/digital-2020-poland> (2024.10.10).
- Dobek-Ostrowska, B. (2004). *Media masowe i aktorzy polityczni w świetle studiów nad komunikowaniem politycznym*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Dosemagen, S. (2016). *How social media is shaking up healthcare*. World Economic Forum, Davos, Switzerland.
- Duflo, E., Banerjee, A.V. (2022). *Nowe rozwiązania globalnych problemów. Good economics*. Warszawa: Wydawnictwo Agora.
- Ebo, S. (2022). Globalization and Social Media: Impacts of Facebook on the Contemporary Order. *International Journal of Research and Innovation in Social Science (IJRISS)*, VI(VIII), 1–6.
- Ergashev, I., Farxodjonova, N. (2020). Integration of National Culture in the Process of Globalization. *Journal of Critical Reviews*, 7(2), 477–479. DOI: 10.31838/jcr.07.02.90.
- Fan, M., Huang, Y., Qalati, S.A., Shah Syed, M.M., Ostic, D., Pu, Z. (2021). Effects of Information Overload, Communication Overload, and Inequality on Digital Distrust: A Cyber-Violence Behavior Mechanism. *Frontiers in Psychology*, 12, 1–11. DOI: 10.3389/fpsyg.2021.643981.

- Fatima, N., Yanting, Z., Guohua, N. (2023). Interrelationship among environmental policy stringency, financial globalization in OECD countries, and CO2 emission with the role of technological innovation and financial development. *Environmental Science and Pollution Research*, 30, 34085–34100. DOI: 10.1007/s11356-022-24392-9.
- Frymus, M. (2015). Wpływ globalizacji gospodarki światowej na międzynarodową sprawozdawczość finansową. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 873, *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 77, 41–51. DOI: 10.18276/frfu.2015.77-04.
- Gabrych, P. (2022). Adaptacja komunikacji marketingowej w związku z sytuacją pandemiczną w 2020 roku na przykładzie sieci sklepów Empik. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, *Nowe Media i Technologie w Komunikacji Marketingowej – wyzwania w dobie pandemii*, 104–114.
- Gagulina, N., Zhulega, I., Samoylov, A. (2020). Globalization and localization: The formation of the technology innovative development. *SHS Web of Conferences*, 74, 1–9. DOI: 10.1051/shsconf/20207402005.
- Goban-Klas, T. (2001). *Zarys historii i rozwoju mediów. Od malowideł sakralnych do multi-mediów*. Kraków: Wydawnictwo Naukowe Akademii Pedagogicznej w Krakowie.
- Goban-Klas, T. (2005). *Spółeczeństwo medialne*. Warszawa: WSIP.
- Goban-Klas, T. (2008a). *Media i komunikowanie masowe. Teorie i analizy prasy, radia, telewizji i Internetu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Goban-Klas, T. (2008b). Nauka o mediach i komunikacji społecznej jako nowa dyscyplina nauk humanistycznych. *Studia Medioznawcze*, 2(33), 1–9.
- Gordon, R. (2016). *The Rise and Fall of American Growth*. Princeton: Princeton University Press.
- Guo, E. (2016). *Five ways social media is changing 'business as usual' for governments*. World Economic Forum, Davos, Switzerland.
- Hannan, A., Hussain, A., Tab, M. (2023). Towards a more general theory of blockchain technology adoption – Investigating the role of mass media, social media and technophilia. *Technology in Society*, 73, 102225. DOI: 10.1016/j.techsoc.2023.102225.
- Hase, V., Boczek, K., Scharrow, M. (2023). Adapting to Affordances and Audiences? A Cross-Platform, Multi-Modal Analysis of the Platformization of News on Facebook, Instagram, TikTok, and Twitter. *Digital Journalism*, 11(8), 1499–1520. DOI: 10.1080/21670811.2022.2128389.
- Hoekman, B.M., Mavroidis, P.C., Nelson, D.R. (2023). Geopolitical competition, globalisation and WTO reform. *The World Economy*, 46, 1163–1188. DOI: 10.1111/twec.13406.
- Hongcharu, B. (2024). The changing roles of mass media amidst the growth of the digital media. *Cogent Social Sciences*, 10(1), 2297721. DOI: 10.1080/23311886.2023.2297721.
- Janc, K., Jurkowski, W. (2020). Media społecznościowe w czasie pandemii – przykład profili wrocławskich rad osiedla na Facebooku. *Rozwój Regionalny i Polityka Regionalna*, 51, 9–24. DOI: 10.14746/rpr.2020.51.03.
- Jenkins, H. (2006). *Kultura konwergencji: zderzenie starych i nowych mediów*, tłum. M. Bernatowicz, M. Filiciak. Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne.
- Jiang, Y., Li, X., Luo, H., Yin, S., Kaynak, O. (2022). Quo vadis artificial intelligence? *Discover Artificial Intelligence*, 2(1), 1–19. DOI: 10.1007/s44163-022-00022-8.

- Kaplan, A.M., Haelein, M. (2010). Users of the world, unite! The challenges and opportunities of social media. *Business Horizons*, 53(1), 59–68. DOI: 10.1016/j.bushor.2009.09.003.
- Katz, E., Lazarsfeld, P.F. (2009). *Personal Influence, the Part Played by People in the Flow of Mass Communications, with a new introduction by Elihu Katz and a foreword by Elmo Roper*. New Brunswick London: Routledge.
- Kaynak, O. (2021). The golden age of Artificial Intelligence. *Discover Artificial Intelligence* 1(1), 1–7. DOI: 10.1007/s44163-021-00009-x.
- Kęsy, M. (2017). Przemiany cywilizacyjne i kulturowe społeczeństwa informacyjnego. *Edukacja – Technika – Informatyka*, 2(20), 248–255.
- Kicior, B. (2018). Po co nam media – po co my mediom? Funkcje i oddziaływanie mediów masowych w społeczeństwie. *Konteksty Społeczne, Social Contexts*, 1(11), 55–63.
- Kim, J.H. (2021). 6G and Internet of Things: a survey. *Journal of Management Analytics*, 8(2), 316–332. DOI: 10.1080/23270012.2021.1882350.
- Klincewicz, K. (red.). (2016). *Zarządzanie, organizacje i organizowanie – przegląd perspektyw teoretycznych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.
- Kłoskowska, A. (1959). Modele społeczne i kultura masowa. *Przegląd Socjologiczny*, 13(2), 46–71.
- Kolesnichenko, S. (2023). Communications Revolution: from Civilizational Phenomenon to Science Communication Perspectives. *Studia Warmińskie*, 60, 71–82. DOI: 10.31648/sw.9564.
- Kołakowski, L. (2005). *Obecność mitu*. Warszawa: Prószyński i S-ka.
- Koos, S. (2022). Digital Globalization and Law. *Lex Scientia Law Review*, 6(1), 33–68. DOI: 10.15294/lesrev.v6i1.55092.
- Kosowski, B., Luzar, A. (2020). Social Media as a Source of Information and Misinformation on the Example of the Notre Dame Fire. *Safety & Fire Technology*, 56(2), 6–20.
- Kozłowska, A. (2006). *Oddziaływanie mass mediów*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa.
- Lee, F. (2018). Changing Political Economy of the Hong Kong Media. *Open Edition Journals*, 3, 9–18. DOI: 10.4000/chinaperspectives.8009.
- Mahdi, M.N., Ahmad, A.R., Ismail, R., Natiq, H., Mohammed, M.A. (2020). Solution for Information Overload Using Faceted Search – A Review. *IEEE Access*, 8, 119554–119585. DOI: 10.1109/ACCESS.2020.3005536.
- Matwiejczyk, A. (2020). Media społecznościowe jako narzędzie marketingu internetowego na przykładzie Netflix. *Akademia Zarządzania*, 4(2), 170–186.
- Mayer-Foulkes, D., Hafner, K. (2023). The economy is not flat: the technology gradient in the mass market economy. *Global Economy Journal*, 23(01n04), 2350011, 1–44. DOI: 10.1142/S2194565923500112.
- McLuhan, H.M. (1962). *The Gutenberg Galaxy: The Making of Typographic Man*. Toronto: University of Toronto Press, Canada.
- McQuail, D. (2020). *Teoria komunikowania masowego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Mearsheimer, J. (2021). The inevitable rivalry: America, China, and the tragedy of great-power politics. *Foreign Affairs*, 100(6), 48–58.

- Mirrlees, T. (2023). Ten Postulates of a Media Imperialism Framework: For Critical Research on China's Media Power and Influence in the Global South. *Global Media and China*, 9(4), 1–19. DOI: 10.1177/20594364231195934.
- Moczulski, L. (2010). *Geopolityka. Potęga w czasie i przestrzeni*. Warszawa: Wydawnictwo Bellona.
- Mohammed, M., Sha'aban, A., Jatau, A.I., Yunusa, I., Isa, A.M., Wada, A.S., Obamiro, K., Zainal, H., Ibrahim, B. (2022). Assessment of COVID-19 Information Overload Among the General Public. *Journal of Racial and Ethnic Health Disparities*, 9(1), 184–192. DOI: 10.1007/s40615-020-00942-0.
- Mokyr, J. (2016). *Boom vs. Doom: Debating the Future of the US Economy*. Chicago: Chicago Council of Global Affairs.
- Morris, M., Schindehutte, M., Allen, J. (2005). The entrepreneur's business model: toward a unified perspective. *Journal of Business Research*, 58, 726–735. DOI:10.1016/j.jbusres.2003.11.001.
- Muhammed, T.S., Mathew, S.K. (2022). The disaster of misinformation: a review of research in social media. *International Journal of Data Science and Analytics*, 13, 271–285. DOI: 10.1007/s41060-022-00311-6.
- Müller, H. (2023). Here, There and Everywhere: Economic Globalization and National Media. *Challenging Economic Journalism*, 2023, 143–178. DOI: 10.1007/978-3-031-31030-0_6.
- Number of Daily Active Internet Users from October 2016 to December 2022*. Pobrane z: Statista.com, <https://www.statista.com/statistics> (2024.10.10).
- Nykiel, M. (2020). *Social media w Polsce i na świecie – najnowsze dane*. Pobrane z: <https://socialpress.pl/2020/02/social-media-w-polsce-i-na-swiecie-najnowsze-dane> (2024.10.10).
- Owen, T. (2016). *What can governments learn from digital disruptors*. World Economic Forum, Davos, Switzerland.
- Pariser, E. (2011). *The Filter Bubble: How the New Personalized Web Is Changing What We Read and How We Think*. New York: Penguin Books.
- Petrunencko, I., Kozlovskyi, S., Bolhov, V., Akhnovska, I., Lavrov, R., Bolgarova, N. (2022). Civilizational Cycles and Economic Development in the Context of Technological Transitions and Global Pandemics. *Montenegrin Journal of Economics*, 18(4), 191–202. DOI: 10.14254/1800-5845/2022.18-4.16.
- Pisarek, W. (2006). *Słownik terminologii medialnej*. Kraków: Universitas.
- Potulski, J. (2010). *Wprowadzenie do geopolityki*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Press Club Polska 2019. Pobrane z: <http://pressclub.pl/wp-content/uploads/2019/09/Raport-z-badania.pdf> (2024.10.12).
- Priya, S., Cuce, E., Sudhakar, K. (2021). A perspective of COVID 19 impact on global economy, energy and environment. *International Journal of Sustainable Engineering*, 14(6), 1290–1305. DOI: 10.1080/19397038.2021.1964634.
- Rahman, M.S., Peeri, N.C., Shrestha, N., Zaki, R., Haque, U., Hamid, S. (2020). Defending against the Novel Coronavirus (COVID-19) outbreak: How can the Internet of Things (IoT) help to save the world? *Health Policy and Technology*, 9(2), 136–138. DOI: 10.1016/j.hlpt.2020.04.005.

- Roggeveen, A.L., Sethuraman, R. (2020). How the COVID-19 Pandemic May Change the World of Retailing. *Journal of Retailing*, 96(2), 169–171. DOI: 10.1016/j.jretai.2020.04.002.
- Rymarczyk, J. (2020). Technologies, Opportunities and Challenges of the Industrial Revolution 4.0: Theoretical Considerations. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 8(1), 185–198. DOI: 10.15678/EBER.2020.080110.
- Samimi, P., Jenatabadi, H.S. (2014). Globalization and Economic Growth: Empirical Evidence on the Role of Complementarities. *Plos One*, 9(4), e87824. DOI: 10.1371/journal.pone.0087824.
- Sarfraz, M., Ozturk, I., Shah, S.G. (2022). Coronavirus Disease (COVID-19): The Impact on Psychology of Sustainability, Sustainable Development, and Global Economy. *Frontiers in Psychology*, 13, 1–4. DOI: 10.3389/fpsyg.2022.811863.
- Sarkhel, S., Bakhla, A.K., Praharaj, S.K., Ghosal, M.K. (2020). Information overload regarding COVID-19. *Indian Journal of Psychiatry*, 62(5), 481–487. DOI: 10.4103/psychiatry.IndianJPsychiatry_974_20.
- Schober, M.F., Pasek, J., Guggenheim, L., Lampe, C., Conrad, F.G. (2016). Social Media Analyses for Social Measurement. *Public Opinion Quarterly Spring*, 80(1), 180–211. DOI: 10.1093/poq/nfv048.
- Shahsavari, S., Holur, P., Wang, T., Tangherlini, T.R., Roychowdhury, V. (2020). Conspiracy in the time of corona: automatic detection of emerging COVID-19 conspiracy theories in social media and the news. *Journal of Computational Social Science*, 3, 279–317. DOI: 10.1007/s42001-020-00086-5.
- Shared Principles for an Inclusive Financial System, White Paper, August 2021*. Pobrane z: WEF_Shared_Principles_for_an_Inclusive_Financial_System_2021.pdf (weforum.org) (2024.10.12).
- Smith, J.C.A. (2023). Civilizational Analysis as a Mode of the Intercultural: Intercivilizational Encounters, the Intercultural and Contemporary Historical Sociology. *Journal of Intercultural Studies*, 45(2), 310–325. DOI: 10.1080/07256868.2023.2229546.
- Sobura, J. (2023). Social media marketing jutro – oczekiwania pokolenia Z wobec aktywności marek w mediach społecznościowych. *Marketing i Rynek*, 3, 33–44. DOI: 10.33226/1231-7853.2023.3.3.
- Stoewen, D.L. (2020). Managing change in a changing world Part 1: Moving with the change. *The Canadian Veterinary Journal*, 61(6), 651–652.
- Stuenkel, O.D.C. (2024). The new world order and the Global South. *Oxford Review of Economic Policy*, 40(2), 396–404. DOI: 10.1093/oxrep/grae008.
- Sykułski, L. (2011). Od Trójkąta Kaliningradzkiego do Związku Europy. Integracja od Lizbony po Władywostok – wyzwanie XXI wieku. *Geopolityka*, 3, 11–20.
- Szczakowski, Z.J. (2010). *Meandry i wyzwania procesu globalizacji*. Łódź: Łódzkie Towarzystwo Naukowe.
- Szuper, K. (2020). Globalization of modern economies. *Przegląd Prawno-Ekonomiczny*, 2, 85–99. DOI: 10.31743/ppe.8431.
- Szynol, A. (2012). *Funkcje mediów lokalnych w teorii i praktyce*. Wrocław: Uniwersytet Wrocławski, Dziennikarstwo i Media.

- Tao, M., Poletti, S., Wen, L., Sheng, M.S., Wang, J., Wang, G., Zheng, Y. (2023). Appraising the role of the digital economy in global decarbonization: A spatial non-linear perspective on globalization. *Journal of Environmental Management*, 347, 119170. DOI: 10.1016/j.jenvman.2023.119170.
- Wang, J., Feng, M., Bouri, E., Zhong, J. (2022). Volatility of clean energy and natural gas, uncertainty indices, and global economic conditions. *Energy Economics*, 108, 105904. DOI: 10.1016/j.eneco.2022.105904.
- Wang, X., Luo, Y. (2020). Has technological innovation capability addressed environmental pollution from the dual perspective of FDI quantity and quality? Evidence from China. *Journal of Cleaner Production*, 258, 120941. DOI: 10.1016/j.jclepro.2020.120941.
- Wardle, C. (2016). *Research Fellow, Tow Center for Digital Journalism*. Columbia: Columbia University.
- Wasko, J. (2012). Studying the political economy of media and information. *Comunicação e Sociedade*, 7(25), 1–24. DOI: 10.17231/comsoc.7(2005).1208.
- Websiterating.com (2024.10.23).
- World Economic Forum. (2017). *Bringing half of the global population online*. Published Nov 10, 2017, Updated September 10, 2024. Pobrane z: <https://www.weforum.org/impact/creating-hundreds-of-millions-of-new-internet-users/> (2024.10.13).
- World Economic Forum. (2022). *Annual Report 2021–2022*. Pobrane z: https://www3.weforum.org/docs/WEF_Annual_Report_2021_22.pdf (dostęp: 2024.11.10).
- Yilmazkuday, H. (2022). Coronavirus disease 2019 and the global economy. *Transport Policy*, 120, 40–46. DOI: 10.1016/j.tranpol.2022.03.003.
- Zaufanie do mediów. Źródła informacji i ich weryfikowanie Raport z badania Danae dla Press Club Polska, Provident i AXA 2017. (2017). Pobrane z: <https://pressclub.pl/wp-content/uploads/2017/09/Raport-z-badania.pdf> (2024.05.10).
- Zientara, P. (2007). Regiony Unii Europejskiej w obliczu rewolucji informatyczno-telekomunikacyjnej i procesów globalizacyjnych. *Wspólnoty Europejskie*, 3(184), 15–24.

dr Jarosław Poteraj¹
Katedra Ekonomii i Finansów
Akademia Łomżyńska

System emerytalny Stanów Zjednoczonych a teoria ekonomii

Abstrakt

Celem artykułu jest analiza systemu emerytalnego Stanów Zjednoczonych w kontekście teorii ekonomii, w tym teorii redystrybucji zasobów, ekonomii dobrobytu oraz modeli pokoleń nakładających się (OLG). System ten, oparty na publicznym ubezpieczeniu społecznym (*Social Security*) oraz prywatnych planach oszczędnościowych, takich jak 401(k) i IRA, stanowi przykład zróżnicowanego podejścia do zabezpieczenia emerytalnego. Przeprowadzona analiza wskazuje, że połączenie elementów repartycyjnych i kapitałowych umożliwia większą elastyczność i efektywność w dostarczaniu systemu do zmieniających się warunków demograficznych i gospodarczych.

Wyniki badań wskazują, że *Social Security* odgrywa kluczową rolę w zapewnianiu podstawowego dochodu emerytalnego, wspierając cele społeczne i redystrybucyjne, podczas gdy prywatne plany oszczędnościowe promują indywidualną odpowiedzialność i efektywną alokację zasobów. W kontekście teorii ekonomii dobrobytu oraz modeli OLG systemy kapitałowe są bardziej efektywne w gospodarkach, gdzie rynkowe stopy procentowe przewyższają stopy wzrostu populacji. Jednak prywatne mechanizmy oszczędzania niosą ze sobą ryzyko związane z wahaniami rynków finansowych, co wymaga dodatkowych regulacji i wsparcia edukacyjnego.

W artykule wskazano na znaczenie elastyczności systemu emerytalnego w obliczu wyzwań związanych ze starzeniem się ludności oraz zmieniającymi się warunkami ekonomicznymi. Amerykański system emerytalny może stanowić inspirację do dalszych badań nad efektywnością różnych mechanizmów finansowych w kontekście ich wpływu na stabilność finansową i dobrobyt społeczny.

Słowa kluczowe: system emerytalny, *Social Security*, 401(k), teoria ekonomii, redystrybucja zasobów, ekonomia dobrobytu.

The United States pension system and economic theory

Abstract

The aim of this paper is to analyse the United States pension system in the context of economic theory, including resource redistribution, welfare economics, and overlapping generations (OLG) models. This system, based on public social insurance (*Social Security*) and private savings

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: jpoteraj@al.edu.pl. ORCID: 0000-0002-0809-4414.

plans such as 401(k) and IRA, represents a diversified approach to retirement security. The analysis demonstrates that the combination of pay-as-you-go and capital-based elements enables greater flexibility and efficiency in adapting the system to changing demographic and economic conditions.

The findings indicate that Social Security plays a pivotal role in providing a basic retirement income, supporting social and redistributive goals, while private savings plans promote individual responsibility and efficient resource allocation. In the context of welfare economics and OLG models, capital-based systems are more efficient in economies where market interest rates exceed population growth rates. However, private savings mechanisms carry risks associated with market volatility, necessitating additional regulatory measures and educational support.

The article highlights the importance of pension system flexibility in addressing challenges related to population aging and changing economic conditions. The U.S. pension system may serve as an inspiration for further research into the efficiency of various financial mechanisms and their impact on fiscal stability and social welfare.

Keywords: pension system, Social Security, 401(k), economic theory, resource redistribution, welfare economics.

JEL: H55, J26, G23, G28.

WPROWADZENIE

System emerytalny jest jednym z kluczowych elementów polityki społecznej każdego kraju, pełniąc fundamentalną rolę w zapewnieniu bezpieczeństwa finansowego osobom kończącym aktywność zawodową.

Amerykański system emerytalny, oparty na zasadach zarówno publicznego ubezpieczenia społecznego (*Social Security*), jak i prywatnych planów emerytalnych, takich jak 401(k) i IRA, charakteryzuje się dużą złożonością. *Social Security*, wprowadzony w 1935 r., jest fundamentem systemu, zapewniającym podstawowe świadczenia emerytalne dla milionów obywateli (Achenbaum, 1986). Z kolei prywatne plany emerytalne, rozwijane od lat siedemdziesiątych XX w., umożliwiają pracownikom indywidualne oszczędzanie na przyszłość, co wprowadza większą elastyczność, ale także ryzyko finansowe (Munnell, Sundén, 2004).

Współczesne wyzwania demograficzne i ekonomiczne, takie jak starzenie się ludności, wydłużająca się długość życia oraz zmiany na rynku pracy, wywierają presję na finansową stabilność systemów emerytalnych. Celem niniejszego artykułu jest analiza kluczowych elementów amerykańskiego systemu emerytalnego w kontekście ich zgodności z teorią ekonomii, ze szczególnym uwzględnieniem mechanizmów redystrybucji dochodów, efektywności inwestycji oraz sposobów zarządzania ryzykiem.

Artykuł opiera się na analizie literatury przedmiotu oraz danych statystycznych, skupiając się na mechanizmach, które kształtują system emerytalny USA, oraz na ich zgodności z teoretycznymi modelami ekonomicznymi. Przeanalizowane zostaną także wyzwania stojące przed systemem oraz ich potencjalne konsekwencje dla przyszłych emerytów.

HIPOTEZY BADAWCZE

1. Amerykański model systemu emerytalnego oparty na kombinacji publicznego ubezpieczenia społecznego i prywatnych planów emerytalnych odzwierciedla zasady teorii redystrybucji zasobów i ekonomii dobrobytu, zapewniając większą stabilność finansową w porównaniu z systemami wyłącznie repartycyjnymi.
2. Włączenie prywatnych mechanizmów oszczędzania oraz elastyczności w dostosowywaniu wieku emerytalnego stanowi przykład zastosowania teorii racjonalnego wyboru, co pozwala uczestnikom systemu lepiej zarządzać ryzykiem finansowym w zmieniających się warunkach ekonomicznych.

Celem artykułu jest zbadanie kluczowych elementów amerykańskiego systemu emerytalnego oraz ich zgodności z teorią ekonomii, a także ocena jego stabilności finansowej i efektywności w świetle współczesnych wyzwań demograficznych i rynkowych.

Nowe perspektywy wniesione przez badanie to:

- Interdyscyplinarna analiza systemu emerytalnego USA w świetle teorii ekonomii.
- Zwrócenie uwagi na ograniczenia prywatnych programów oszczędnościowych.
- Kontekst współczesnych wyzwań demograficznych i gospodarczych.

PRZEGLĄD LITERATURY

Systemy emerytalne odgrywają kluczową rolę w zapewnieniu bezpieczeństwa finansowego osobom starszym. W literaturze na temat systemów emerytalnych istnieje wiele badań analizujących różnice między podejściami opartymi na publicznych świadczeniach a prywatnych planach emerytalnych.

Rozwój systemu *Social Security* w Stanach Zjednoczonych: Jednym z najważniejszych punktów odniesienia w badaniach nad systemami emerytalnymi jest *Social Security* wprowadzony w 1935 r., który stanowi fundament amerykańskiego systemu emerytalnego. Według raportu Social Security Administration (2022) system ten zapewnia podstawowe świadczenia emerytalne dla ponad 65 milionów obywateli. Wielokrotnie reformowany w obliczu zmian demograficznych *Social Security* odgrywa kluczową rolę w zabezpieczeniu finansowym osób starszych w USA. Reforma z 1983 r., która podniosła wiek emerytalny, jest jedną z kluczowych odpowiedzi na wyzwania związane z długowiecznością (SSA, 2024a, b).

Jednakże zbliżające się wyzwania, takie jak wzrost liczby emerytów i zmniejszająca się liczba pracujących, stawiają pytania o dalszą wypłacalność systemu (Holden, Schrass, 2023). Współczesne badania koncentrują się na tym, jak zmiany w podatkach i składkach mogą wpłynąć na długoterminową stabilność *Social Security*.

Pracownicze plany emerytalne – rozwój i znaczenie: Prywatne plany emerytalne, takie jak 401(k) i IRA, zyskały popularność w USA jako forma zabez-

pieczenia finansowego. Badania z ostatnich lat pokazują, że systemy te, oparte na **zdefiniowanej składce** (DC – *Defined Contribution*), dają większą elastyczność i kontrolę nad oszczędnościami, ale przenoszą również ryzyko na pracowników. Według Holden i Schrass (2023) aktywa zgromadzone w planach 401(k) wynoszą obecnie ponad 8 bilionów dolarów, co podkreśla ich znaczenie w amerykańskim systemie emerytalnym.

Jednakże badania wskazują na ryzyko związane z indywidualnym zarządzaniem inwestycjami w ramach tych planów. Munnell i Sundén (2004) podkreślają, że niska świadomość inwestycyjna uczestników planów 401(k) oraz ich ograniczona wiedza na temat alokacji aktywów mogą prowadzić do decyzji finansowych obciążonych ryzykiem. Autorzy wskazują również, że wahania rynków finansowych narażają oszczędzających na znaczące straty, co może wpływać na stabilność przyszłych świadczeń emerytalnych (Munnell, Sundén, 2004, s. 114–116). W odpowiedzi na te wyzwania literatura sugeruje wprowadzenie dodatkowych mechanizmów regulacyjnych, takich jak automatyczne zapisywanie pracowników do programów emerytalnych oraz edukacja finansowa, aby zwiększyć efektywność oszczędzania.

Teoretyczne podstawy systemów emerytalnych: Teoria ekonomii emerytalnej od wielu lat opiera się na modelach makroekonomicznych, które analizują przepływy pieniężne między pokoleniami oraz efektywność różnych schematów emerytalnych w kontekście alokacji zasobów. Kluczowym wkładem w tę dziedzinę były prace Paula Samuelsona (1958) oraz Petera Diamonda (1965), które stworzyły model Diamonda-Samuelsona², opisujący gospodarkę o pokoleniach nakładających się (OLG – *Overlapping Generations*). Model ten wykazuje, że dynamicznie nieefektywna gospodarka, w której stopa procentowa jest niższa od stopy wzrostu populacji, może poprawić swoją efektywność poprzez wprowadzenie systemu repartycyjnego (PAYG).

Blake (2006) wskazuje, że modele OLG są fundamentem współczesnej makroekonomii emerytalnej, opisując w sposób zagregowany zachowania jednostek, przedsiębiorstw i rządów. Zastosowanie tych modeli umożliwia ocenę efektywności systemów emerytalnych, w tym ich zgodności z zasadą V. Pareto. W przypadku gospodarki amerykańskiej modele te sugerują, że przejście od systemu PAYG do systemów kapitałowych wiąże się z istotnym obciążeniem młodych pokoleń, co podkreśla Breyer (1989).

Ekonomia dobrobytu i redystrybucja zasobów: Teoria ekonomii dobrobytu odgrywa istotną rolę w analizie systemów emerytalnych, szczególnie w kontekście ich wpływu na redystrybucję dochodów. Arthur Pigou (1920), w swojej klasycznej pracy, podkreślał, że systemy redystrybucji zasobów, takie jak PAYG,

² W modelu tym rozwijane są treści podjęte wcześniej przez Irvinga Fishera w jego monografii z 1930 r. oraz Maurice'a Allaisa w opracowaniu z 1947 r. (Fisher, 1930; Allais, 1947).

mogą zwiększać dobrobyt społeczny, o ile są wprowadzane w gospodarkach dynamicznie nieefektywnych. Jednak w rozwiniętych gospodarkach, gdzie rynkowe stopy procentowe przewyższają stopy wzrostu populacji, schematy PAYG mogą prowadzić do pogorszenia sytuacji młodszych generacji, co wykazali Abel, Mankiw, Summers i Zeckhauser (1989).

W kontekście systemu amerykańskiego, który łączy elementy repartycyjne z kapitałowymi, teoria dobrobytu zwraca uwagę na konieczność równoważenia redystrybucji i indywidualnej odpowiedzialności za oszczędzanie na emeryturę. Munnell i Sundén (2004) wskazują, że prywatne plany, takie jak 401(k), oferują większą elastyczność i możliwość zwiększania indywidualnych oszczędności, ale jednocześnie wymagają wyższego poziomu wiedzy finansowej od uczestników.

Modele cyklu życiowego i teorie racjonalnego wyboru: Yaari (1965) wprowadził model cyklu życiowego, który opisuje decyzje dotyczące konsumpcji i oszczędzania w warunkach niepewności długości życia. W kontekście amerykańskiego systemu emerytalnego teoria ta tłumaczy, dlaczego prywatne plany emerytalne, takie jak IRA czy 401(k), odgrywają kluczową rolę w alokacji zasobów. Blanchard (1985) rozszerzył ten model o elementy związane z dziedziczeniem i transferami międzypokoleniowymi, co dodatkowo podkreśla znaczenie indywidualnych decyzji finansowych w systemach kapitałowych.

Stabilność systemów i mechanizmy inwestycyjne: W literaturze wskazuje się również na znaczenie stabilności systemów emerytalnych w długim okresie. Diamond (1965) zwraca uwagę, że w systemach opartych na stopach procentowych niższych od wzrostu gospodarczego konieczne jest poszukiwanie mechanizmów, które minimalizują ryzyko destabilizacji. W przypadku systemów amerykańskich kluczowe jest zabezpieczenie przed wahaniami rynkowymi, co wymaga zarówno regulacji, jak i edukacji uczestników systemu.

Analiza różnic między systemami repartycyjnymi a kapitałowymi: Systemy repartycyjne (*pay-as-you-go*, PAYG) i kapitałowe są dwoma fundamentalnymi modelami finansowania emerytur, różniącymi się mechanizmem funkcjonowania, wpływem na gospodarkę i reakcją na zmiany demograficzne. Ich analiza w kontekście teorii ekonomii dostarcza istotnych wniosków dotyczących efektywności, stabilności i redystrybucji zasobów. Podstawowe różnice w mechanizmach finansowania są takie, że w **modelach PAYG** świadczenia emerytalne są finansowane z bieżących składek osób aktywnych zawodowo. Jak zauważają Samuelson (1958) i Diamond (1965), PAYG może być dynamicznie efektywny jedynie w warunkach, gdy stopa wzrostu populacji i płac jest równa lub wyższa od rynkowych stóp procentowych. Jednak w gospodarkach o starzejącej się populacji, takich jak USA, model ten napotyka trudności związane z rosnącą liczbą świadczeniobiorców i zmniejszającą się bazą podatkową. Natomiast w **systemach kapitałowych** świadczenia emerytalne wynikają z akumulacji indywidualnych oszczędności, które są inwestowane na rynkach finansowych. Jak podkreśla Blake (2006), sys-

tem ten zwiększa elastyczność finansowania emerytur, umożliwiając wyższą stopę zwrotu z oszczędności w warunkach stabilnych rynków. Jednak niesie ze sobą ryzyko związane z wahaniami rynkowymi oraz nierównościami w akumulacji kapitału.

Z perspektywy efektywności ekonomicznej PAYG może być korzystny w krótkim okresie, gdyż nie wymaga natychmiastowej akumulacji kapitału. Jednak w długim okresie kapitałowe systemy emerytalne, zgodnie z modelem Yaari (1965), lepiej wykorzystują rynkowe stopy procentowe, co sprzyja zwiększeniu oszczędności i inwestycji w gospodarce. W gospodarce USA, gdzie rynkowe stopy procentowe przewyższają stopę wzrostu populacji (Abel i in., 1989), systemy kapitałowe oferują większą efektywność w sensie Pareto.

Z perspektywy stabilności i odporności na zmiany demograficzne systemy repartycyjne są bardziej wrażliwe na zmiany demograficzne, takie jak spadek dzietności i wydłużanie się długości życia. Przy malejącej proporcji osób pracujących do emerytów rośnie ryzyko niewypłacalności, co wymaga reform, takich jak podniesienie wieku emerytalnego czy zwiększenie składek. Natomiast systemy kapitałowe są mniej wrażliwe na zmiany demograficzne, ale silnie uzależnione od stabilności rynków finansowych. Kryzysy gospodarcze mogą znacząco obniżyć wartość oszczędności emerytalnych, co wymaga od uczestników większej wiedzy finansowej i ostrożności inwestycyjnej (Munnell, Sundén, 2004).

W perspektywie redystrybucji i nierówności PAYG pełni funkcję redystrybucyjną, zapewniając minimalny poziom dochodu emerytalnego nawet dla osób o niskich zarobkach. W systemach kapitałowych redystrybucja jest ograniczona, co pogłębia nierówności dochodowe. W USA plany 401(k) i IRA pokazują, że osoby o wyższych dochodach częściej uczestniczą w takich programach, co prowadzi do nierówności w dochodach emerytalnych (Madrian, Shea, 2001).

ADAPTACJA MODELI TEORETYCZNYCH DO ANALIZY SYSTEMU EMERYTALNEGO W STANACH ZJEDNOCZONYCH

Modele teoretyczne stanowią fundamentalne narzędzia w analizie systemów emerytalnych, umożliwiając ocenę ich efektywności i stabilności w różnych warunkach gospodarczych i demograficznych. W kontekście systemu emerytalnego Stanów Zjednoczonych ich zastosowanie pozwala na pogłębione zrozumienie mechanizmów funkcjonowania zarówno systemu publicznego (*Social Security*), jak i prywatnych planów oszczędnościowych (401(k), IRA).

Model Diamonda-Samuelsona a system repartycyjny (PAYG): Model Diamonda-Samuelsona opisuje gospodarki o pokoleniach nakładających się (OLG) i wskazuje na warunki, w których systemy repartycyjne mogą być efektywne. W przypadku USA model ten zastosowano do analizy funkcjonowania systemu So-

cial Security, gdzie stopa wzrostu populacji oraz wydajności pracy decyduje o stabilności finansowej. Jak pokazują badania Abel, Mankiw, Summers i Zeckhauser (1989), w USA dynamika demograficzna, w tym spadek dzietności i wydłużenie życia, podważa zdolność systemu PAYG do długoterminowej samofinansowości. Dzięki zastosowaniu tego modelu możliwe było zidentyfikowanie potrzeby reform, takich jak podniesienie wieku emerytalnego czy zwiększenie składek.

Kapitałowe elementy systemu w kontekście modelu cyklu życiowego (Yaari, 1965): Model cyklu życiowego Yaari'ego został zaadaptowany do analizy prywatnych planów oszczędnościowych, takich jak 401(k) i IRA. W USA plany te umożliwiają indywidualną akumulację kapitału, zgodnie z założeniem modelu, że jednostki optymalizują konsumpcję i oszczędności w trakcie swojego życia, uwzględniając niepewność długości życia. Analiza na podstawie tego modelu wykazała, że elastyczność tych planów umożliwia lepsze dostosowanie oszczędności do indywidualnych potrzeb, ale jednocześnie zwiększa ryzyko związane z błędami inwestycyjnymi, co podkreślili Munnell i Sundén (2004).

Zastosowanie teorii racjonalnego wyboru: Teoria racjonalnego wyboru znajduje zastosowanie w analizie decyzji uczestników systemów kapitałowych. W USA uczestnictwo w planach 401(k) wykazuje silny wpływ automatycznych zapisów, co potwierdzają badania Madriana i Shea (2001). Wdrożenie tych mechanizmów wynikało z adaptacji teorii racjonalnego wyboru, która uwzględnia ograniczoną racjonalność uczestników i wpływ sugestii na ich decyzje oszczędnościowe.

Interakcje między systemami repartycyjnymi a kapitałowymi: Adaptacja modeli teoretycznych umożliwia również analizę interakcji między elementami systemu PAYG i kapitałowego. W przypadku USA zastosowanie modeli OLG pozwoliło na ocenę wpływu systemu *Social Security* na poziom oszczędności prywatnych oraz decyzje inwestycyjne uczestników. Diamond (1965) wskazał, że wprowadzenie elementów kapitałowych może złagodzić obciążenia demograficzne w systemie PAYG, ale wymaga jednocześnie mechanizmów ograniczających nierówności w akumulacji kapitału.

METODYKA BADANIA

Cel badania: Celem badania jest analiza kluczowych elementów systemu emerytalnego Stanów Zjednoczonych w kontekście ich zgodności z teorią ekonomii, w tym teorią redystrybucji zasobów i ekonomii dobrobytu, oraz ocena stabilności finansowej i efektywności tego systemu w warunkach współczesnych wyzwań demograficznych i rynkowych.

Podejście badawcze: Badanie ma charakter teoretyczno-empiryczny i opiera się na analizie literatury oraz danych wtórnych. Wykorzystano podejście wielopoziomowe obejmujące:

- Analizę teoretyczną: Badanie oparto na modelach ekonomicznych, takich jak model Diamonda-Samuelsona i model cyklu życiowego Yaari'ego, które umożliwiły analizę funkcjonowania systemów *Social Security* oraz planów kapitałowych w kontekście amerykańskiej gospodarki. Model Diamonda-Samuelsona pozwolił na ocenę efektywności systemu PAYG w warunkach spadającej stopy wzrostu populacji. Wyniki wskazują, że w USA długoterminowa stabilność systemu repartycyjnego wymaga reform, takich jak podniesienie wieku emerytalnego. Model Yaari'ego zastosowano do analizy indywidualnych decyzji oszczędnościowych w planach kapitałowych. Wyniki wykazały, że uczestnicy planów 401(k) optymalizują oszczędności w cyklu życia, ale ich decyzje są często ograniczane przez brak wiedzy finansowej.
- Analizę danych empirycznych: Wykorzystano raporty rządowe oraz statystyki dotyczące uczestnictwa w planach emerytalnych, stabilności systemu *Social Security* oraz efektywności prywatnych programów oszczędnościowych.

Źródła danych. Analiza opiera się na następujących źródłach:

- Literatura naukowa: Klasyczne i współczesne publikacje w zakresie teorii ekonomii emerytalnej, w tym prace Samuelsona (1958), Diamonda (1965), Pigou (1920) oraz Blake'a (2006) oraz artykuły dotyczące teorii cyklu życiowego i racjonalnego wyboru (np. Yaari, 1965; Blanchard, 1985).
- Raporty instytucji: Social Security Administration (SSA) – dane dotyczące funkcjonowania systemu *Social Security* i jego stabilności finansowej oraz raporty Congressional Budget Office (CBO) dotyczące reform emerytalnych i prognoz demograficznych.
- Dane statystyczne: Wskaźniki makroekonomiczne, w tym stopa wzrostu gospodarczego, stopa wzrostu populacji, poziom oszczędności i inwestycji oraz dane dotyczące partycypacji w planach 401(k) i IRA oraz stabilności systemu PAYG.

Metoda analizy:

- Analiza jakościowa: Analiza zgodności systemu *Social Security* i prywatnych planów emerytalnych z teorią redystrybucji zasobów i ekonomii dobrobytu oraz ocena adekwatności modeli OLG do interpretacji sytuacji w Stanach Zjednoczonych.
- Analiza ilościowa: Porównanie parametrów ekonomicznych systemu amerykańskiego (np. stopy zwrotu w planach kapitałowych, stopy składek w systemie PAYG) z ich teoretycznymi odpowiednikami w modelach ekonomicznych oraz analiza danych statystycznych dotyczących demografii i oszczędności w kontekście długoterminowej stabilności finansowej.
- Porównania międzyokresowe: Ocena zmian w strukturze systemu emerytalnego USA w ostatnich dekadach, z uwzględnieniem kluczowych reform (np. zmiany wieku emerytalnego, automatyczne zapisy do 401(k)).

Kryteria oceny. Badanie opiera się na kilku kluczowych kryteriach:

- Efektywność ekonomiczna: Zgodność systemu z zasadą Pareto i efektywność alokacji zasobów.

- Stabilność finansowa: Trwałość finansowa systemu *Social Security* i prywatnych planów w zmieniających się warunkach demograficznych.
- Równość i redystrybucja: Ocena sprawiedliwości redystrybucji dochodów między pokoleniami.
- Elastyczność i ryzyko: Zdolność systemu do adaptacji w warunkach wahań rynkowych i zmian demograficznych.

Ograniczenia badania:

- Badanie opiera się wyłącznie na analizie danych wtórnych, co ogranicza możliwość pełnego uwzględnienia indywidualnych różnic w zachowaniach uczestników systemu emerytalnego. Brak dostępu do danych pierwotnych ogranicza także możliwość weryfikacji wyników w oparciu o konkretne grupy demograficzne. Ponadto wykorzystane modele teoretyczne są uproszczone i nie uwzględniają wszystkich aspektów dynamicznych, takich jak wpływ polityki fiskalnej na system emerytalny.
- Różnice kulturowe i instytucjonalne: Wyniki badania mogą być trudne do bezpośredniego zastosowania w innych krajach ze względu na specyfikę amerykańskiego rynku finansowego i regulacji.

WYNIKI ANALIZ I ICH INTERPRETACJA

Stan obecny systemu emerytalnego w Stanach Zjednoczonych – na 1 sierpnia 2024 r.: System emerytalny w Stanach Zjednoczonych obejmuje obowiązkowe składki emerytalne oraz fakultatywne formy oszczędzania na emeryturę. Odrębne rozwiązania emerytalne przewidziane są dla służb mundurowych, sędziów oraz pracowników federalnych i funkcjonariuszy służb publicznych.

W Stanach Zjednoczonych **obowiązkowy system emerytalny** obejmuje wszystkich pracowników i jest realizowany za pośrednictwem *Social Security*. Jest to system ubezpieczeń społecznych, który finansowany jest z obowiązkowych składek. Pracownicy wpłacają składki w wysokości 6,2% swojego wynagrodzenia brutto, a ich pracodawcy są zobowiązani do wpłacania równorzędnej kwoty, co łącznie stanowi 12,4% dochodu pracownika. Osoby samozatrudnione są odpowiedzialne za opłacenie całej składki, co oznacza, że wpłacają 12,4% swojego dochodu. Składki te obowiązują do określonego limitu dochodów, który na 2024 r. wynosił 168.600 USD. Podstawą do obliczenia świadczeń emerytalnych są średnie zarobki z 35 lat, w których dana osoba uzyskała najwyższe zarobki. Jeśli ktoś pracował przez mniej niż 35 lat, to brakujące lata są uzupełniane zerami, co obniża średnią. Zarobki z każdego roku są najpierw waloryzowane przy użyciu wskaźnika SSA, który nazywa się *Average Wage Index* (AWI). Po zwaloryzowaniu zarobków SSA oblicza *Average Indexed Monthly Earnings* (AIME), czyli średnią skorygowaną miesięczną płacę. Na podstawie AIME obliczany jest *Primary*

Insurance Amount (PIA), czyli podstawowa kwota świadczenia, którą osoba może otrzymać w pełnym wieku emerytalnym. PIA jest obliczana przy użyciu formuły składającej się z trzech przedziałów procentowych, które zmieniają się co roku w zależności od zarobków. Formuła PIA na 2024 r. wygląda następująco:

- 90% AIME dla pierwszych 1.115 USD,
- 32% AIME między 1.115 USD a 6.721 USD,
- 15% AIME powyżej 6.721 USD.

Wiek, w którym można uzyskać pełne świadczenia, wynosi od 66 do 67 lat, w zależności od roku urodzenia, choć wcześniejsze przejście na emeryturę jest możliwe od 62. roku życia, ale z obniżonymi świadczeniami (SSAa, [http](#)). Obniżka wynosi około 25% w przypadku, gdy osoba decyduje się na emeryturę w wieku 62 lat zamiast w pełnym wieku emerytalnym (SSAb, [http](#)). Wiek, w którym dana osoba decyduje się przejść na emeryturę, ma również wpływ na wysokość świadczeń. Jeżeli ktoś przechodzi na emeryturę przed pełnym wiekiem emerytalnym (66–67 lat, w zależności od roku urodzenia), świadczenia są obniżane o określony procent za każdy miesiąc wcześniejszej emerytury. W przypadku przejścia na emeryturę później niż w pełnym wieku emerytalnym, świadczenia wzrastają o określony procent za każdy miesiąc opóźnienia do wieku 70 lat (SSAb, [http](#)). W systemie *Social Security* w Stanach Zjednoczonych nie ma zróżnicowania wieku emerytalnego ze względu na płeć. W systemie funkcjonuje minimalna emerytura (*Special Minimum Benefit*). W 2024 r., aby kwalifikować się do tej minimalnej emerytury, osoba musiała pracować przez co najmniej 11 lat, osiągając minimalne wymagane zarobki, a wysokość tej emerytury wzrasta wraz z liczbą przepracowanych lat, osiągając maksimum po 30 latach pracy. *Social Security* przewiduje również limit maksymalnej kwoty świadczenia, którą można otrzymać. W 2024 r. osoba przechodząca na emeryturę w pełnym wieku emerytalnym (66 lub 67 lat) może otrzymać maksymalne świadczenie w wysokości około 3.627 USD miesięcznie. Jeśli jednak ktoś opóźni przejście na emeryturę do 70. roku życia, maksymalne świadczenie może wzrosnąć do około 4.555 USD miesięcznie (SSAb, [http](#)). W systemie *Social Security* istnieje również indywidualizacja ewidencji składek. Każdy pracownik ma swoje unikalne konto, na które wpłacane są składki emerytalne. Social Security Administration (SSA) prowadzi dokładną ewidencję zarobków każdej osoby, aby obliczyć przyszłe świadczenia emerytalne. Dzięki temu każdy obywatel może śledzić swoje składki oraz przewidywaną wysokość świadczeń za pośrednictwem portalu internetowego SSA (SSAa, [http](#)).

Według raportu OECD (2023) wydatki na emerytury publiczne w Stanach Zjednoczonych w relacji do PKB są niższe niż średnia OECD, co podkreśla większą rolę prywatnych oszczędności w systemie amerykańskim.

Oprócz obowiązkowego systemu *Social Security* w Stanach Zjednoczonych istnieje wiele **fakultatywnych form oszczędzania na emeryturę**, które są dostępne dla pracowników w zależności od ich zatrudnienia oraz preferencji.

Plany o zdefiniowanej składce (*Defined Contribution, DC*), takie jak popularne plany 401(k), umożliwiają pracownikom dobrowolne odkładanie części swojego wynagrodzenia na emeryturę z możliwością korzystania z ulg podatkowych. Składki są wpłacane przez pracownika i często także przez pracodawcę, który może dopasować część składek pracownika. W 2024 r. roczny limit składek, które pracownik może wpłacić na swój plan 401(k), wynosi 22.500 USD. Osoby, które ukończyły 50 lat lub więcej, mogą wpłacić dodatkowe składki, zwane *catch-up contributions*. W 2024 r. limit *catch-up contributions* wynosi 7.500 USD. W rezultacie, łącznie osoby powyżej 50. roku życia mogą wpłacić do 30.000 USD rocznie na swoje konta 401(k). Oprócz wpłat od pracownika pracodawcy mogą również wpłacać środki na konto 401(k) pracownika. Istnieje ogólny limit, który łączy wpłaty od pracownika, pracodawcy oraz ewentualne *catch-up contributions*. W 2024 r. ten łączny limit wynosi 66.000 USD lub 73.500 USD dla osób powyżej 50. roku życia (Internal Revenue Service, IRSa, [http](http://)). Wysokość przyszłych świadczeń zależy od zgromadzonego kapitału i wyników inwestycyjnych, co oznacza, że uczestnicy planu ponoszą ryzyko inwestycyjne. Wpłaty z tych planów mogą się rozpocząć po ukończeniu 59,5 roku życia bez kar finansowych (U.S. Department of Labor, Employee Benefits Security Administration, EBSAa). Nadzór nad planami o zdefiniowanej składce (*Defined Contribution, DC*), takimi jak plany 401(k), jest prowadzony przez Employee Benefits Security Administration (EBSA), która jest częścią U.S. Department of Labor. Dodatkowo, w przypadku planów DC, Internal Revenue Service (IRS) również odgrywa rolę w nadzorze, szczególnie w kontekście zgodności z przepisami podatkowymi dotyczącymi składek i wypłat z tych planów.

Plany te, mimo ich elastyczności i korzyści podatkowych, niosą ryzyko inwestycyjne, gdyż wysokość przyszłych świadczeń zależy od wyników inwestycyjnych. Oznacza to, że uczestnicy muszą aktywnie zarządzać swoimi oszczędnościami, co nie zawsze jest łatwe, szczególnie dla osób bez doświadczenia w zarządzaniu inwestycjami (Holden, Schrass, 2023).

Plany o zdefiniowanym świadczeniu (*Defined Benefit, DB*) to tradycyjne plany emerytalne, w których pracodawcy zobowiązują się do wypłaty określonej kwoty emerytury na podstawie formuły uwzględniającej lata pracy, wysokość wynagrodzenia oraz wiek emerytalny. Składki są głównie finansowane przez pracodawcę, a świadczenia są wypłacane w formie dożywotnich miesięcznych płatności. Te plany są coraz rzadsze, ale nadal funkcjonują w niektórych sektorach, szczególnie w sferze publicznej. Nadzór nad nimi sprawuje Pension Benefit Guaranty Corporation (PBGC), która chroni świadczenia emerytalne w przypadku niewypłacalności planu (PBGC, [http](http://)).

Indywidualne Konta Emerytalne (*Individual Retirement Account, IRA*) to kolejna forma oszczędzania na emeryturę, dostępna dla osób indywidualnych. IRA pozwalają na dobrowolne odkładanie pieniędzy, które mogą być odliczone od

dochodu opodatkowanego (w przypadku tradycyjnych IRA) lub są opodatkowane z góry (*Roth IRA*). Składki mogą być inwestowane według preferencji uczestnika, a wypłaty mogą się rozpocząć od 59,5 roku życia. Są cztery rodzaje IRA:

- *Traditional IRA*: Wpłaty na to konto są zazwyczaj odliczane od dochodu opodatkowanego, co zmniejsza podatek płacony za dany rok. Środki zgromadzone na tym koncie rosną bez opodatkowania aż do momentu wypłaty, która jest opodatkowana jako dochód. Wypłaty mogą być rozpoczęte po ukończeniu 59,5 roku życia bez kar, ale istnieje obowiązek rozpoczęcia wypłat (*Required Minimum Distributions*, RMD) od 73. roku życia.
- *Roth IRA*: Wpłaty na to konto są dokonywane po opodatkowaniu, co oznacza, że nie są one odliczane od dochodu opodatkowanego. Jednakże środki zgromadzone na koncie mogą być wypłacane bez podatku, pod warunkiem że konto istnieje przez co najmniej pięć lat i wypłata następuje po ukończeniu 59,5 roku życia.
- *SEP IRA (Simplified Employee Pension IRA)* jest przeznaczony dla właścicieli małych firm i osób samozatrudnionych. Pozwala na wpłacanie większych składek niż w przypadku tradycyjnych lub Roth IRA.
- *SIMPLE IRA (Savings Incentive Match Plan for Employees IRA)* jest dostępny dla małych firm i wymaga zarówno składek pracodawcy, jak i pracownika. Internal Revenue Service (IRS) nadzoruje te konta, zapewniając zgodność z przepisami podatkowymi (IRSb, [http](http://)).

Jak wskazuje OECD (2023), w krajach, gdzie systemy kapitałowe odgrywają dominującą rolę, takich jak Stany Zjednoczone, występuje wyraźny podział na grupy o wysokim i niskim poziomie uczestnictwa w prywatnych planach oszczędnościowych, co wpływa na poziom nierówności dochodów emerytalnych.

Śłużby mundurowe (*Military Retirement Plans*): Emerytura wojskowa w Stanach Zjednoczonych różni się od emerytur cywilnych i jest oparta na długości służby, a nie na wieku. Członkowie służb mundurowych, takich jak armia, marynarka, siły powietrzne oraz straż przybrzeżna, korzystają z dedykowanych programów emerytalnych. Do 2018 r. system opierał się na tzw. *Legacy High-36*, gdzie wysokość świadczeń była obliczana na podstawie 36 najwyższych miesięcznych zarobków w czasie służby. Od 1 stycznia 2018 r. został wprowadzony nowy system o nazwie *Blended Retirement System (BRS)*, który łączy tradycyjne świadczenia emerytalne z planem oszczędnościowym podobnym do 401(k) (*Thrift Savings Plan*, TSP). Świadczenia emerytalne są dostępne po co najmniej 20 latach służby. Wysokość świadczeń w ramach BRS zależy zarówno od liczby lat służby, jak i wpłat na TSP, co oznacza, że członkowie mogą kontrolować swoje oszczędności (U.S. Department of Defense, [http](http://); USAGov).

Sędziowie (*Judicial Retirement Plans*): Sędziowie federalni w Stanach Zjednoczonych korzystają z unikalnego systemu emerytalnego, który różni się od innych zawodów. Emerytura dla sędziów federalnych jest regulowana przez 28 U.S.

Code § 371, który określa zasady przechodzenia na emeryturę oraz wynagrodzenia w okresie tzw. *senior status*. Sędzia może przejść na emeryturę i otrzymywać pełne wynagrodzenie, jeśli ukończył 65 lat i pracował przez co najmniej 15 lat bądź osiągnął inne progi zależne od długości służby i wieku (np. 70 lat i co najmniej 10 lat służby). Po przejściu na emeryturę sędzia może kontynuować pracę na stanowisku „seniora”, co pozwala mu na wykonywanie obowiązków w niepełnym wymiarze godzin, jednocześnie zachowując pełne wynagrodzenie do końca życia (Legal Information Institute, [http](http://www.legalinfo.org)).

Pracownicy federalni i funkcjonariusze służb publicznych (*Federal Employees Retirement System* – FERS): Pracownicy federalni oraz funkcjonariusze służb publicznych, takich jak policja, straż pożarna czy strażnicy graniczni, są objęci systemem *Federal Employees Retirement System* (FERS). FERS, wprowadzony w 1987 r., zastąpił wcześniejszy system *Civil Service Retirement System* (CSRS). Rządowe plany emerytalne są dostępne dla pracowników sektora publicznego, w tym federalnych, stanowych i lokalnych. Te plany łączą elementy zarówno planów o zdefiniowanej składce, jak i o zdefiniowanym świadczeniu. Składki są wnoszone zarówno przez pracowników, jak i pracodawców. Świadczenia emerytalne są zwykle obliczane na podstawie średniego wynagrodzenia z najwyższej zarabianych trzech lat oraz liczby lat służby. Office of Personnel Management (OPM) zarządza tymi planami, zapewniając zgodność z przepisami (National Association of State Retirement Administrators, NASRA, [http](http://www.nasra.org)).

FERS składa się z trzech głównych elementów: świadczeń emerytalnych finansowanych przez rząd (*pension*), ubezpieczenia społecznego (*Social Security*) oraz możliwości dodatkowego oszczędzania w ramach *Thrift Savings Plan* (TSP), który funkcjonuje podobnie do prywatnych planów 401(k). Wysokość świadczeń emerytalnych zależy od zarobków pracownika oraz lat służby. Na pełne świadczenia mogą liczyć osoby, które ukończyły 62 lata i przepracowały co najmniej 5 lat lub osoby, które zakończyły służbę wcześniej, ale spełniają inne kryteria dotyczące lat pracy (U.S. Office of Personnel Management, [http](http://www.opm.gov)). Do innych popularnych planów DC należą plany 403(b) i 457, które są często używane w sektorze publicznym³ i organizacjach non-profit (Independent Directors Council, IDC, 2024).

³ W Stanach Zjednoczonych istnieje wiele planów emerytalnych przeznaczonych specjalnie dla pracowników publicznych na poziomie federalnym, stanowym i lokalnym. Oto kilka przykładów (NASRA, n.d.): *Federal Employees Retirement System* (FERS) – plan emerytalny dla pracowników federalnych, który obejmuje świadczenia emerytalne, ubezpieczenie społeczne oraz opcję oszczędzania na emeryturę poprzez *Thrift Savings Plan* (TSP); *Thrift Savings Plan* (TSP) – plan oszczędnościowy dla pracowników federalnych i członków służb mundurowych, który działa podobnie do planów 401(k) w sektorze prywatnym; *Public Employees' Retirement System* (PERS) – występuje w wielu stanach, takich jak Kalifornia (CalPERS), Nevada (NVPERS), i in., zapewnia emeryturę pracownikom sektora publicznego, takim jak pracownicy rządowi, nauczyciele oraz pracownicy służb publicznych; *California Public Employees' Retirement System* (CalPERS) – największy publiczny fundusz emerytalny w USA, obsługujący pracowników publicznych stanu Kalifornia;

Całkowita wartość aktywów emerytalnych w USA wyniosła około 39,9 bilionów dolarów w pierwszym kwartale 2024 r., co stanowiło około 33% wszystkich aktywów finansowych gospodarstw domowych w kraju. Największą część tych aktywów stanowią indywidualne konta emerytalne (IRA) o wartości 14,3 bilionów dolarów oraz plany o zdefiniowanej składce, które osiągnęły wartość 11,1 bilionów dolarów (IDC, 2024). Plany 401(k) umożliwiają pracownikom odkładanie części wynagrodzenia na emeryturę z możliwością korzystania z ulg podatkowych, a także dają im pewną elastyczność w zarządzaniu swoimi oszczędnościami emerytalnymi⁴.

Wyzwania i przewidywane zmiany w systemie emerytalnym Stanów Zjednoczonych: W XXI w. system emerytalny w Stanach Zjednoczonych stoi przed szeregiem poważnych wyzwań, które wpływają na jego stabilność i efektywność. Jednym z głównych wyzwań jest starzenie się populacji, co prowadzi do zwiększonej liczby osób uprawnionych do świadczeń emerytalnych, przy jednoczesnym zmniejszaniu się liczby pracowników wpłacających składki do systemu *Social Security*. Taki demograficzny trend wywiera presję na finansowanie świadczeń emerytalnych, co z kolei zagraża długoterminowej stabilności systemu.

Dodatkowym wyzwaniem jest rosnący dług publiczny, który ogranicza zdolność rządu do zwiększania finansowania systemu emerytalnego w razie potrzeby. Rządy podejmowały różne reformy, aby przeciwdziałać tym problemom, takie

State Employees' Retirement System (SERS) – plan emerytalny dostępny dla pracowników stanowych w różnych stanach, takich jak Illinois (Illinois SERS), Pensylwania (Pennsylvania SERS) i in.; *Teachers' Retirement System* (TRS) – plan emerytalny dla nauczycieli publicznych w różnych stanach, np. *Texas Teachers' Retirement System* (Texas TRS); *New York State and Local Retirement System* (NYSRLRS) – plan emerytalny dla pracowników rządowych w stanie Nowy Jork, obejmujący zarówno pracowników stanowych, jak i lokalnych.

⁴ Oto kilka najbardziej znanych amerykańskich pracowniczych planów emerytalnych specyficznych dla określonych branż (U.S. Department of Labor, Employee Benefits Security Administration, EBSAb, <http://>): *Teamsters Pension Fund* – dla członków Związku Zawodowego Teamsters (kierowcy ciężarówek i pracownicy logistyczni); *National Electrical Benefit Fund* (NEBF) – dla pracowników branży elektrycznej; *Central States Pension Fund* – dla pracowników transportu i magazynowania; *American Federation of Musicians and Employers' Pension Fund* (AFM-EPF) – dla muzyków i artystów; *United Mine Workers of America Pension Fund* (UMWA) – dla pracowników branży wydobywczej, szczególnie górników; *Screen Actors Guild – Producers Pension Plan* – dla aktorów i innych profesjonalistów z branży filmowej i telewizyjnej, związanych z Gildią Aktorów Filmowych (SAG); *United Brotherhood of Carpenters Pension Fund* – dla członków Związku Braci Cieśli (*United Brotherhood of Carpenters*) pracujących w branży stolarskiej i budowlanej; *National Pension Fund of the International Union of Operating Engineers* (IUOE) – dla pracowników obsługi maszyn budowlanych; *Sheet Metal Workers' National Pension Fund* – dla pracowników branży obróbki metali; *Laborers' International Union of North America* (LIUNA) *Pension Fund* – dla pracowników branży budowlanej i robotników budowlanych; *Plumbers and Pipefitters National Pension Fund* – dla hydraulików i pracowników zajmujących się instalacjami rurowymi; *Iron Workers Pension Plan* – dla pracowników przemysłu stalowego i konstrukcji metalowych.

jak podnoszenie wieku emerytalnego i ograniczanie przywilejów podatkowych dla bogatszych emerytów. Kryzysy finansowe, takie jak upadek Enronu i innych korporacji, uwypukliły również słabości pracowniczych planów emerytalnych, co doprowadziło do wprowadzenia bardziej rygorystycznych regulacji dotyczących nadzoru nad funduszami emerytalnymi (Komisja Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych, 2003).

W literaturze ekonomicznej przyjmuje się, że w rozwiniętych gospodarkach, takich jak gospodarka Stanów Zjednoczonych, rynkowe stopy procentowe zazwyczaj przewyższają stopy wzrostu populacji. Abel, Mankiw, Summers i Zeckhauser (1989) w swoim kluczowym artykule wykazali, że gospodarki rozwinięte nie są dynamicznie nieefektywne, a rynkowe stopy procentowe są wyższe niż stopy wzrostu populacji. To założenie znajduje zastosowanie w ocenie systemów emerytalnych opartych na modelach pokoleń nakładających się (OLG), wskazując, że w takich warunkach systemy kapitałowe mogą być bardziej efektywne w sensie Pareto niż systemy repartycyjne (PAYG). Rzeczywiste dane dla gospodarki USA potwierdzają tę zależność. Na przykład raporty Federal Reserve (Federal Reserve, <http>) wskazują, że średnie długoterminowe stopy procentowe na rynku obligacji skarbowych w USA wynosiły od 2% do 4% w skali rocznej, podczas gdy średnia stopa wzrostu populacji w ostatnich dekadach oscylowała wokół 0,5% rocznie (U.S. Census Bureau, 2020, <http>). Taki układ sprzyja efektywności systemów kapitałowych, które mogą generować wyższe stopy zwrotu z oszczędności niż systemy repartycyjne zależne od wzrostu demograficznego.

Pomimo dużych aktywów zgromadzonych w systemie emerytalnym wielu amerykańskich emerytów boryka się z problemami finansowymi. Przeciętny emeryt ma oszczędności rzędu 269.000 dolarów, co jest znacznie poniżej rekomendowanej kwoty 572.000 dolarów potrzebnych na komfortową emeryturę. Ponad 40% emerytów obawia się, że ich oszczędności nie wystarczą na całe życie, a 19% już wyczerpało swoje środki. Dodatkowo wysoki poziom inflacji i niestabilność gospodarcza w ostatnich latach zwiększyły te obawy, prowadząc do rosnącej niepewności wśród osób zbliżających się do emerytury (List With Clever, 2024).

W odpowiedzi na te wyzwania wprowadza się i planuje szereg reform mających na celu stabilizację i poprawę efektywności systemu emerytalnego. Przewiduje się dalsze podnoszenie wieku emerytalnego oraz reformy mające na celu zmniejszenie rosnącego obciążenia systemu *Social Security*, w tym możliwe zmiany w strukturze środków finansujących system. Istnieją również plany na zwiększenie elastyczności oszczędzania na emeryturę, co ma na celu lepsze dostosowanie się do zmieniających się warunków na rynku pracy i rosnącej mobilności zawodowej.

Jedną z przewidywanych zmian jest wprowadzenie nowych regulacji, które mają na celu zwiększenie transparentności i bezpieczeństwa inwestycji emery-

talnych. W tym kontekście planuje się dalsze wzmocnienie roli organów nadzorczych, takich jak Employee Benefits Security Administration (EBSA) i Pension Benefit Guaranty Corporation (PBGC), aby lepiej chronić interesy pracowników i zapewnić stabilność funduszy emerytalnych w obliczu zmieniających się warunków gospodarczych (National Law Review, 2024).

Ograniczenia dodatkowych programów oszczędnościowych: Dodatkowe programy oszczędnościowe, takie jak plany 401(k) w Stanach Zjednoczonych, stanowią istotny element uzupełniający publiczne systemy emerytalne, zwiększając elastyczność i promując indywidualną odpowiedzialność za zabezpieczenie finansowe. Niemniej jednak, jak wskazuje literatura, ich rozwój nie obejmuje całej populacji, co wynika zarówno z systemowych, jak i społecznych ograniczeń.

Po pierwsze, uczestnictwo w tych programach często zależy od warunków zatrudnienia, takich jak dostępność planów oferowanych przez pracodawców. Pracownicy sektora niskopłatnego, osoby zatrudnione w niepełnym wymiarze czasu oraz pracujący w mikroprzedsiębiorstwach często nie mają dostępu do takich mechanizmów (Munnell, Sundén, 2004).

Po drugie, bariery finansowe ograniczają możliwość regularnego oszczędzania przez osoby o niskich dochodach, co powoduje, że znaczna część populacji pozostaje poza zasięgiem tych mechanizmów, mimo dostępnych zachęt podatkowych.

Po trzecie, brak świadomości finansowej i umiejętności zarządzania inwestycjami dodatkowo wpływa na niski poziom uczestnictwa, co wzmacnia istniejące nierówności. Nawet wprowadzenie automatycznych zapisów, które zwiększyły uczestnictwo w planach 401(k), nie rozwiązało problemu, ponieważ część pracowników decyduje się na rezygnację (Madrian, Shea, 2001).

Z uwagi na te ograniczenia rozwój dodatkowych programów, choć pożyteczny, nie może być traktowany jako rozwiązanie systemowe. Jego skuteczność wymaga uzupełnienia o działania wspierające, takie jak edukacja finansowa, regulacje zwiększające dostępność tych programów oraz wzmocnienie podstawowego systemu publicznego, aby zapewnić bezpieczeństwo emerytalne również osobom, które nie uczestniczą w prywatnych planach.

DYSKUSJA WYNIKÓW W KONTEKŚCIE HIPOTEZ BADAWCZYCH

Przeprowadzone badania umożliwiły szczegółowe zrozumienie funkcjonowania amerykańskiego systemu emerytalnego w kontekście teorii ekonomii, a wyniki pozwalają na zweryfikowanie postawionych hipotez badawczych.

Hipoteza 1: Stabilność finansowa dzięki zróżnicowaniu systemu

Wyniki analiz wskazują, że amerykański model systemu emerytalnego, oparty na połączeniu elementów repartycyjnych (*Social Security*) i kapitałowych

(401(k), IRA), umożliwia skuteczniejsze reagowanie na zmieniające się warunki gospodarcze i demograficzne.

Publiczne ubezpieczenie społeczne (*Social Security*) zapewnia minimalne świadczenia dla emerytów, redukując ryzyko ubóstwa w starszym wieku. Ta funkcja redystrybucyjna jest zgodna z zasadami ekonomii dobrobytu (Pigou, 1920).

Prywatne plany oszczędnościowe, zgodne z teorią racjonalnego wyboru (Yaari, 1965), oferują wyższe potencjalne stopy zwrotu, ale jednocześnie zwiększają nierówności w dostępie do zabezpieczenia emerytalnego.

Hipoteza 2: Zastosowanie teorii racjonalnego wyboru

Analiza potwierdziła, że wprowadzenie mechanizmów elastyczności, takich jak możliwość oszczędzania w ramach planów 401(k), pozytywnie wpływa na efektywność systemu emerytalnego. Jednak udział w takich programach pozostaje nierówny, co potwierdzają badania Holden i Schrass (2023). Należy podkreślić, że mechanizmy automatycznych zapisów znacząco zwiększają uczestnictwo, ale ich skuteczność jest ograniczona przez brak odpowiedniej edukacji finansowej (Madrian, Shea, 2001).

Dane wskazują, że automatyczne zapisy zwiększają uczestnictwo w planach kapitałowych, co potwierdzają badania Madrian i Shea (2001). Jednak niedostateczna świadomość finansowa i ograniczone umiejętności zarządzania inwestycjami pozostają barierą, szczególnie dla pracowników o niższych dochodach.

Modele pokoleń nakładających się (OLG): Zastosowanie modeli OLG pozwoliło na ocenę długoterminowej efektywności systemu w kontekście interakcji między różnymi generacjami. W gospodarce USA, gdzie rynkowe stopy procentowe przewyższają stopę wzrostu populacji, systemy kapitałowe wykazały większą efektywność w sensie Pareto (Abel i in., 1989). Jednakże młodsze pokolenia są bardziej obciążone ryzykiem związanym z niestabilnością rynków finansowych, co wymaga wdrożenia mechanizmów zabezpieczających, takich jak regulacje ograniczające ryzyko inwestycyjne.

Ryzyka systemów kapitałowych: Prywatne plany emerytalne, takie jak 401(k), oferują większe możliwości akumulacji kapitału, ale ich efektywność jest uzależniona od stabilności gospodarczej. Kryzysy finansowe, takie jak te z lat 2008–2009, wskazują na potrzebę dodatkowych regulacji oraz wsparcia edukacyjnego dla uczestników. Badania Holden i Schrass (2023) podkreślają, że niska świadomość finansowa może prowadzić do strat, co zagraża stabilności dochodów emerytalnych.

Zależność systemu od warunków makroekonomicznych: Analiza wykazała, że w Stanach Zjednoczonych funkcjonowanie systemu emerytalnego jest ściśle powiązane z warunkami makroekonomicznymi, takimi jak długoterminowe stopy procentowe i wzrost gospodarczy. Dane z Federal Reserve wskazują, że systemy kapitałowe generują wyższe stopy zwrotu niż PAYG w warunkach stabilnych rynków, co potwierdza zasadność ich stosowania w USA (Federal Reserve, n.d.).

WNIOSKI Z BADAŃ

Przeprowadzone badania upoważniają do sformułowania następujących wniosków:

1. **Zróźnicowanie systemu emerytalnego jako źródło stabilności finansowej:** Amerykański system emerytalny, oparty na połączeniu publicznego systemu *Social Security* i prywatnych planów oszczędnościowych, takich jak 401(k) i IRA, wykazuje większą elastyczność w adaptacji do zmieniających się warunków demograficznych i gospodarczych. Prywatne mechanizmy oszczędnościowe stanowią istotny element stabilizujący, umożliwiając dywersyfikację źródeł dochodów emerytalnych i zmniejszenie presji finansowej na system publiczny.
2. **Rola teorii ekonomii dobrobytu w ocenie systemów emerytalnych:** Analiza amerykańskiego systemu emerytalnego w kontekście teorii ekonomii dobrobytu wskazuje na znaczenie zrównoważonej redystrybucji zasobów. *Social Security*, jako system repartycyjny, odgrywa kluczową rolę w zapewnianiu minimalnego poziomu dochodów dla osób starszych, co odpowiada zasadom sprawiedliwości społecznej. Jednocześnie prywatne plany oszczędnościowe, zgodne z teorią racjonalnego wyboru, promują odpowiedzialność indywidualną i efektywną alokację zasobów.
3. **Znaczenie modeli OLG w ocenie efektywności systemu:** Modele pokoleń nakładających się (OLG) umożliwiają ocenę wpływu systemu emerytalnego na różne generacje. W przypadku gospodarki amerykańskiej, gdzie stopa wzrostu populacji jest niższa od rynkowych stóp procentowych, systemy kapitałowe okazują się bardziej efektywne w sensie Pareto, minimalizując obciążenia młodych pokoleń.
4. **Zarządzanie ryzykiem w systemach kapitałowych:** Prywatne plany emerytalne, takie jak 401(k), oferują większe możliwości akumulacji oszczędności, ale jednocześnie niosą ryzyko inwestycyjne. W literaturze podkreśla się konieczność wprowadzania regulacji, takich jak automatyczne zapisy czy limity inwestycyjne, aby minimalizować negatywne skutki decyzji inwestycyjnych podejmowanych przez osoby o niskiej wiedzy finansowej.
5. **Wpływ reform na długoterminową stabilność systemu:** Amerykańskie reformy, takie jak stopniowe podnoszenie wieku emerytalnego i promowanie indywidualnych oszczędności, odzwierciedlają dążenie do zwiększenia stabilności systemu w obliczu wyzwań demograficznych. Analiza wykazała, że elastyczność w dostosowywaniu parametrów systemu (np. wieku emerytalnego, wysokości składek) jest kluczowa dla utrzymania jego wypłacalności.
6. **Zależność systemu od warunków makroekonomicznych:** Funkcjonowanie amerykańskiego systemu emerytalnego jest silnie uzależnione od stabilności

rynków finansowych oraz dynamiki gospodarczej. Wahania stóp procentowych czy kryzysy gospodarcze mogą negatywnie wpływać na wysokość świadczeń z planów kapitałowych, co wymaga od systemu skutecznych mechanizmów adaptacyjnych.

PODSUMOWANIE

Amerykański system emerytalny, oparty na połączeniu publicznego systemu *Social Security* i prywatnych planów oszczędnościowych, takich jak 401(k) i IRA, stanowi interesujący przedmiot analizy w kontekście teorii ekonomii. Jego struktura odzwierciedla zarówno zasadę redystrybucji zasobów, jak i racjonalnego wyboru, co pozwala na pogodzenie społecznych celów minimalnego zabezpieczenia finansowego z indywidualną odpowiedzialnością za planowanie przyszłości.

Przeprowadzone analizy wskazują, że system *Social Security* odgrywa kluczową rolę w zapewnianiu podstawowego dochodu na emeryturze, spełniając funkcje redystrybucyjne zgodne z teorią ekonomii dobrobytu. Z kolei prywatne plany oszczędnościowe umożliwiają indywidualne zwiększanie oszczędności, co jest zgodne z modelem cyklu życiowego i pozwala na efektywniejsze zarządzanie zasobami. Jednakże, jak pokazują badania, plany kapitałowe niosą ryzyko związane z decyzjami inwestycyjnymi oraz wahaniami rynków finansowych, co wymaga dodatkowych regulacji oraz wsparcia w zakresie edukacji finansowej.

Teoria modeli pokoleń nakładających się (OLG) dostarcza cennego narzędzia analitycznego do oceny efektywności systemów emerytalnych w różnych kontekstach makroekonomicznych. W przypadku Stanów Zjednoczonych, gdzie rynkowe stopy procentowe przewyższają stopy wzrostu populacji, systemy kapitałowe okazują się bardziej efektywne w sensie Pareto niż systemy wyłącznie repartycyjne. Wskazuje to na konieczność dalszego wzmacniania roli prywatnych oszczędności w zabezpieczeniu emerytalnym.

Zasadniczym wyzwaniem dla systemu emerytalnego w USA jest jednak utrzymanie stabilności w sytuacjach zmieniających się warunków demograficznych i ekonomicznych. Starzenie się ludności, wydłużanie czasu trwania życia oraz niestabilność rynków finansowych stawiają przed systemem nowe wymagania, które mogą być spełnione jedynie poprzez elastyczne reformy, takie jak stopniowe podnoszenie wieku emerytalnego czy automatyczne zapisy do planów kapitałowych.

Podsumowując, amerykański system emerytalny stanowi dynamiczny model, który łączy różnorodne mechanizmy finansowe i regulacyjne, aby sprostać współczesnym wyzwaniom. Jego analiza w świetle teorii ekonomii dostarcza cennych wniosków nie tylko dla jego dalszego rozwoju, ale także dla naukowych badań nad efektywnością systemów emerytalnych w ujęciu globalnym.

BIBLIOGRAFIA

- Abel, A., Mankiw, N., Summers, L., Zeckhauser, R. (1989). Assessing dynamic efficiency: Theory and evidence. *Review of Economic Studies*, 56(1), 1–19.
- Achenbaum, W.A. (1986). *Social Security: Visions and Revisions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Allais, M. (1947), *Économie et intérêt*. Paris: Imprimerie Nationale.
- Blake, D. (2006). *Pension economics*. Chichester: John Wiley & Sons.
- Blanchard, O. (1985). Debts, deficits, and finite horizons. *Journal of Political Economy*, 93(2), 223–247.
- Breyer, F. (1989). On the intergenerational Pareto efficiency of pay-as-you-go financed pension systems. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 145, 643–658.
- Diamond, P. (1965). National debt in a neoclassical growth model. *American Economic Review*, 55(5), 1126–1150.
- Federal Reserve. Historical data on treasury bond yields. Pobrane z: <https://www.federalreserve.gov> (2025.01.12).
- Fisher, I. (1930). *The Theory of Interest*. New York: Macmillan.
- Holden, S., Schrass, D. (2023). *401(k) Plan Asset Allocation, Account Balances, and Loan Activity*. Washington, D.C.: Investment Company Institute.
- Independent Directors Council (IDC). (2024). *Quarterly Retirement Market Data, First Quarter 2024*. Pobrane z: <https://www.idc.org/> (2024.09.13).
- Internal Revenue Service (IRSA). *401(k) Resource Guide – Plan Sponsors – General Distribution Rules*. Pobrane z: <https://www.irs.gov/retirement-plans/401k-resource-guide-plan-sponsors-general-distribution-rules> (2024.09.13).
- Internal Revenue Service (IRSb). *Individual Retirement Arrangements (IRAs)*. Pobrane z: <https://www.irs.gov/retirement-plans/individual-retirement-arrangements-iras> (2024.09.13).
- Komisja Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych. (2003). Reformy systemu emerytalnego w USA. *Biuletyn Miesięczny*, 5(46), 1–2.
- Legal Information Institute. *28 U.S. Code § 371 – Retirement on salary; retirement in senior status*. Pobrane z: <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/28/371> (2024.09.13).
- List With Clever. (2024). *Retirement statistics in 2024: U.S. retirees in crisis*. Pobrane z: <https://www.listwithclever.com/> (2024.09.13).
- Madrian, B.C., Shea, D.F. (2001). The power of suggestion: Inertia in 401(k) participation and savings behavior. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(4), 1149–1187. DOI: 10.1162/003355301753265543.
- Munnell, A.H., Sundén, A. (2004). *Coming up short: The challenge of 401(k) plans*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- National Association of State Retirement Administrators (NASRA). National Association of State Retirement Administrators. Pobrane z: <https://www.nasra.org/> (2024.09.13).
- National Law Review. (2024). *Important changes affecting retirement plans in 2024*. Pobrane z: <https://www.natlawreview.com/> (2024.09.13).
- OECD. (2023). *Pensions at a Glance 2023: OECD and G20 Indicators*. OECD Publishing, Paris. Pobrane z: https://www.oecd.org/en/publications/pensions-at-a-glance-2023_678055dd-en.html (2025.01.12).

- Pension Benefit Guaranty Corporation (PBGC). *About PBGC*. Pobrane z: <https://www.pbgc.gov/about> (2024.09.13).
- Pigou, A.C. (1920). *The economics of welfare*. London: Macmillan.
- Samuelson, P.A. (1958). An exact consumption-loan model of interest with or without the social contrivance of money. *Journal of Political Economy*, 66(6), 467–482.
- Social Security Administration (SSA). (2022). *Annual Report of the Board of Trustees of the Federal Old-Age and Survivors Insurance and Federal Disability Insurance Trust Funds*. Washington, DC, SSA
- Social Security Administration (SSAa). *Key Dates in the History of Social Security*. Pobrane z: <https://www.ssa.gov/history> (2024.09.13).
- Social Security Administration (SSAb). *FICA & SECA Tax Rates*. Pobrane z: <https://www.ssa.gov> (2024.09.13).
- U.S. Census Bureau. (2020). *Annual population estimates*. Pobrane z: <https://www.census.gov> (2025.01.12).
- U.S. Department of Defense. *Military Compensation – Retirement*. Pobrane z: <https://militarypay.defense.gov/> (2024.09.13).
- U.S. Department of Labor, Employee Benefits Security Administration (EBSAb). *Employee Retirement Income Security Act (ERISA)*. Pobrane z: <https://www.dol.gov/agencies/ebsa/about-ebsa/our-activities/resource-center/fact-sheets/what-is-erisa> (2024.09.13).
- U.S. Department of Labor, Employee Benefits Security Administration (EBSAa). *History of 401(k) plans: An update*. Pobrane z: <https://www.dol.gov/agencies/ebsa/about-ebsa/our-activities/resource-center/publications/history-of-401k> (2024.09.13).
- U.S. Office of Personnel Management (OPM). *Federal Employees Retirement System (FERS) Handbook*. Pobrane z: <https://www.opm.gov/retirement-services/fers-information/> (2024.09.13).
- Yaari, M.E. (1965). Uncertain lifetime, life insurance, and the theory of the consumer. *Review of Economic Studies*, 32(2), 137–150. DOI: 10.2307/2296058.

dr Agata Buczak¹ 

Katedra Mikroekonomii i Ekonomii Instytucjonalnej
Wydział Ekonomii i Finansów
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Ubóstwo menstruacyjne w świetle badań i opracowań naukowych z lat 2013–2023²

Abstrakt

Miesiączka, menstruacja, okres – to różne nazwy dla fizjologicznego procesu zachodzącego w organizmie kobiety. Z człowiekiem, ludzkością od zawsze, a jednak otoczony woalem tabu, z łatką tematu, którego w towarzystwie, w dyskusji publicznej „nie wypada” podejmować, a jedynie w gabinecie lekarskim. Nie dziwi zatem, że w procesie rozwoju ludzkości, cywilizacji, publicznej, powszechnej dyskusji, zaistniała przestrzeń dla wprowadzenia określenia dla nowego rodzaju nierówności związanej z faktem miesiączkowania i towarzyszącym jej zjawiskom, takim jak, np. ubóstwo menstruacyjne, wykluczenie społeczne, nierówny dostęp do wiedzy, środków higienicznych, opieki specjalistycznej, bieżącej wody.

Celem artykułu ustanowiono dokonanie przeglądu literatury i badań, zarówno krajowych, jak i zagranicznych, powstałych w nurcie nauk społecznych, które zostały opublikowane w latach 2013–2023, dotyczących szeroko ujmowanego zagadnienia ubóstwa menstruacyjnego. By przyjęty cel mógł być zrealizowany, podjęto się przeprowadzenia szczegółowej weryfikacji zbiorów opracowań naukowych, na takich platform, jak Google Scholar, Scopus, Central and Eastern European Online Library GmbH, Biblioteka Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Biblioteka Nauki, Research Gate.

Wyniki przeprowadzonych badań są jednoznaczne, ponieważ zjawisko ubóstwa menstruacyjnego jest wynikiem nierówności społecznych, ekonomicznych, w dostępie do edukacji, kulturowych, religijnych, ekologicznych; powszechne, globalne; błędnie wiązane jedynie z krajami uznawanymi za ubogie; nieprawidłowo określane jako „problem kobiety”, gdyż wpływa na szereg płaszczyzn całościowego życia społecznego, ekonomicznego, zdrowotnego. Co niezwykle istotne, wkład rodzimych badaczy w rozwój zasobów opracowań w tematyce ubóstwa menstruacyjnego pozostawia sporą przestrzeń do uzupełnienia.

Słowa kluczowe: ubóstwo menstruacyjne, zarządzanie higieną menstruacyjną, przegląd literatury, nierówności społeczne uwarunkowane płcią.

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wydział Ekonomii i Finansów, Katedra Mikroekonomii i Ekonomii Instytucjonalnej, ul. Komandorska 118/120, 53-345 Wrocław; e-mail: agata.buczak@ue.wroc.pl. ORCID: 0000-0003-4674-3099.

² Środki pochodzą z zasobów Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Period poverty in the light of research and scientific studies from 2013–2023

Abstract

Menstruation, period – there are different names for the physiological processes taking place in a woman's body. With man, or humanity since time immemorial, essentially having been surrounded by a veil of taboo, with the label of a topic that is “not appropriate” to discuss in company, in public discussion, but only in a doctor's office, then it is not surprising that in the process of the development of humanity, civilization, public, and universal discussion, there has been a space for introducing a term for a new type of inequality related to the fact of menstruation and its accompanying phenomena. This may include: period poverty, social exclusion, unequal access to knowledge, hygiene products, specialist care, running water, etc.

The aim of the article is to review the research and literature, both domestic and foreign, created in the mainstream of social sciences, published in the years 2013–2023 concerning the general issue of period poverty. In order to achieve the adopted goal, a detailed verification of the collections of scientific studies was undertaken on such platforms as: Google Scholar, Scopus, Central and Eastern European Online Library GmbH, Library of the University of Economics in Wrocław, Science Library, and Research Gate.

The results of the research are unambiguous, since the phenomenon of period poverty is the result of inequalities: social, economic, access to education, cultural, religious, ecological, common, global, incorrectly associated with countries considered poor, and incorrectly referred to as a “women's problem”, since it affects a number of areas of overall social, economic, and health life. What is extremely important is the contribution of Polish researchers to the development of the resources related to studies on period poverty, which still leaves a lot of space that needs to be supplemented.

Keywords: period poverty, menstrual hygiene management, literature review, gender-based social inequalities.

JEL: A13, A21, A22, A23, A30, A31, A32, H10, H11, H21, I38, I39.

WPROWADZENIE

Pojęcie ubóstwa – próżno szukać jednej definicji, która wypełniłaby oczekiwania wszystkich badaczy rozmaitych dziedzin nauki zainteresowanych jego zgłębianiem. Towarzyszy człowiekowi od zawsze i niezaprzeczalnie łącznie jest ze stanem nierównego dostępu do dóbr czy świadczonych usług, co nie gwarantuje pełnej realizacji potrzeb zgłaszanych przez człowieka w danym czasie, manifestując się szeroko ujmowanym niedostatkiem. Badania naukowe dedykowane pojęciu ubóstwa w przestrzeni publikacyjnej pojawiły się na przełomie XIX i XX w. (Rowntree, 1901), gdzie ich dynamiczny rozwój przypadła na lata siedemdziesiąte i osiemdziesiąte XX w., z kolei w Polsce na lata osiemdziesiąte i dziewięćdziesiąte, jako wynikowa głębokich zmian w wymiarze gospodarczym (Grotowska-Leder, 2023). W literaturze funkcjonuje wiele definicji ubóstwa, wśród których wymienić należy:

1. Ubóstwo jest pogwałceniem podstawowych praw człowieka – ekonomicznych, społecznych i kulturowych (Duffy, 2020).

2. Ogólnie ubóstwo można pojmować w sposób absolutny lub względny, gdzie w podejściu absolutnym ubogie są te gospodarstwa domowe, te osoby, które nie mają możliwości zaspokojenia potrzeb uznanych w danych warunkach za podstawowe – niezbędne; w podejściu względnym (relatywnym) ubóstwo potrzeb rozważane jest jako forma nierówności, nadmiernego dystansu między poziomem życia poszczególnych grup ludności – ubogie są te osoby, rodziny, których poziom życia jest znacznie niższy niż pozostałych członków danego społeczeństwa (GUS, 2009).
3. Ubóstwo to ograniczenie wyboru i szans życiowych, to naruszenie ludzkiej godności. Oznacza brak możliwości skutecznego uczestnictwa w społeczeństwie, niedostatek żywności i ubrań potrzebnych rodzinie, brak możliwości uczęszczania do szkoły i korzystania ze służby zdrowia, brak dostępu do ziemi, którą można uprawiać lub pracy, żeby móc zarobić na życie, brak dostępu do kredytu. Ubóstwo oznacza również zagrożenie, bezsilność i wykluczenie jednostek, rodzin i społeczności. Łączy się z podatnością na przemoc i często wiąże się z życiem w niepewnych warunkach bez dostępu do czystej wody i urządzeń sanitarnych (ONZ, [http](#)).

Ubóstwo ma zatem wiele form i przyczyn, manifestuje się poprzez różnorodne symptomy i wskaźniki, ale niejednokrotnie jest też skrywane przez osoby nim dotknięte, mówiąc potocznie – nie jest widoczne gołym okiem, a jego wymiar i występowanie nie dla wszystkich pozostaje oczywistym czy dostrzegalnym. Właśnie do tej grupy należy ubóstwo menstruacyjne – związane z naturalnym dla kobiet procesem fizjologicznym, jakim jest menstruacja, inaczej zwana miesiączką, okresem. W Polsce współczynnik feminizacji wyniósł 107 (stan na 30 czerwca 2023 r.) (GUS, [http](#)), a więc kobiety stanowią 52% naszego społeczeństwa. Wśród nich blisko 9 mln (GUS-BDL, 2023) zalicza się do grupy z wieku rozrodczego (15–49 lat), a więc z założenia miesiączkujących. Pomimo to tematyka dotycząca menstruacji w polskiej przestrzeni publicznej praktycznie nie istnieje, poza epizodami medialnych akcji czy też reportaży (Raport Kulczyk Foundation, [http](#); Raport Fundacji Różowa Skrzyneczka, [http](#); Interpelacja poselska nr 3063, [http](#); Bercal-Lorenc, 2023, [http](#); Centrum Praw Kobiet, [http](#)).

Stąd też w niniejszym opracowaniu podjęto próbę zdiagnozowania stanu literatury naukowej, w rozumieniu ilościowym i jakościowym, odnoszącej się do tematyki ubóstwa menstruacyjnego. Za cel przyjęto dokonanie jej przeglądu w latach 2013–2023, co przyczyni się do: uzyskania obrazu istniejącej wiedzy w zaproponowanej tematyce, poziomu zaawansowania i wyników badań przeprowadzonych we wskazanym zakresie czasowym, zidentyfikowania luki badawczej. By wyznaczony cel mógł być zrealizowany, stosując metodę *desk research*, szczegółowej weryfikacji poddano opracowania naukowe na takich platformach, jak: Google Scholar, Scopus, Central and Eastern European Online Library GmbH, Biblioteka Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Biblioteka Nauki, Research Gate.

Na potrzeby niniejszego opracowania, w procesie projektowania prac analitycznych, sformułowano następujące problemy badawcze:

- diagnoza skali i zasięgu ubóstwa menstruacyjnego, w tym ocena geograficznego rozkładu problemu;
- identyfikacja czynników wpływających na występowanie i rozmiar ubóstwa menstruacyjnego, w tym czynników ekonomiczno-gospodarczych, politycznych, społeczno-kulturowych, naturalnych;
- ocena skutków istnienia ubóstwa menstruacyjnego, w tym tych identyfikowanych jako wpływające na dobrostan psychiczno-fizyczny, zdrowie menstruujących dziewcząt i kobiet, a także społecznych, ekonomicznych, związanych z codziennym życiem zawodowym czy też rodzinnym;
- zdiagnozowanie istnienia programów pomocowych w zakresie zapobiegania i minimalizowania negatywnych skutków występowania ubóstwa menstruacyjnego, w tym praktyk związanych z: dostarczaniem czy też dystrybuowaniem bezpłatnych środków higieny i ochrony menstruacyjnej, prowadzeniem akcji edukacyjnych dedykowanych szerzeniu wiedzy o procesie menstruacji, higieny menstruacyjnej, nie tylko wśród dziewcząt, ale także wśród chłopców i mężczyzn, dostępnością do infrastruktury toaletowo-kanalizacyjnej zapewniającej nieskrępowaną, higieniczną i bezpieczną możliwość kontroli krwawień miesięcznych;
- rozpoznanie innowacyjnych rozwiązań, działań i strategii mających wpływ na dobrostan menstruujących dziewcząt i kobiet, w tym nowoczesne produkty ochrony menstruacyjnej, finansowanie i opodatkowanie środków higienicznych pozwalających kontrolować miesiączkę, szeroko ujmowaną współpracę publiczno-państwowych ośrodków decyzyjnych z podmiotami społecznymi, np. stowarzyszeniami czy fundacjami, w zakresie implementacji wiedzy na temat ubóstwa menstruacyjnego i rozwiązań mogących minimalizować istniejący problem.

W świetle wiedzy autorki nie znaleziono w zasobach bibliograficznych opracowań o charakterze naukowym, które w sposób tak kompleksowy, obejmując zaproponowany przedział czasowy, podejmowałyby problematykę szeroko ujmowanego ubóstwa menstruacyjnego w formie przeglądu literatury i badań, co czyni je unikatowym.

ZJAWISKO UBÓSTWA MENSTRUACYJNEGO – PODSTAWY TEORETYCZNE

Ubóstwo menstruacyjne, w literaturze przedmiotu łączone czy też traktowane równoznacznie z pojęciem „zarządzanie higieną menstruacyjną” (Tull, 2019), definiuje się jako:

- brak dostępu do produktów menstruacyjnych i środków higieny (tj. podpasek, tamponów, kubeczków menstruacyjnych), gospodarki odpadami i edukacji, dotyczy wiele kobiet na całym świecie, powodując problemy fizyczne, psychiczne i emocjonalne (Michel i in., 2022);
- problem utrzymania higieny ciała przez złe warunki bytowania oraz brak elementarnej edukacji związanej z menstruacją (WHO/UNICEF, 2012);
- wynikowe zaszłości kulturowych mitów, uprzedzeń i zabobonów prowadzących do stygmatyzacji dziewcząt i kobiet, wywołujących w nich poczucie winy i wstydu wobec naturalnego procesu fizjologicznego w życiu człowieka (UNICEF, [http](http://)).

O problematyce ubóstwa menstruacyjnego nie powinno zatem mówić się wyłącznie w kontekście zdrowotnym, ponieważ – jak wskazują powyżej zamieszczone definicje – jest to zagadnienie niezwykle szerokie, łączące w sobie wiele aspektów życia społecznego, gospodarczego, ekonomicznego czy kulturalnego. Badacze i osoby spoza świata nauki, np. publicyści, komentatorzy życia społecznego, zainteresowani tematyką, wskazują, iż skutkami niewłaściwego zarządzania higieną menstruacyjną, dotyczącymi miesięczkujących dziewcząt i kobiet, są między innymi (Michel i in., 2022; ACMHM, [http](http://); Michel, Tanner, 2021; Bodyform UK, [http](http://); Plan International, [http](http://); Wszechmocne, [http](http://)):

- choroby układu moczowego i rozrodczego;
- choroby psychosomatyczne, depresja, stany lękowe;
- wykluczenie społeczne, kulturowe, niekiedy wygnanie ze społeczności rodzinnej na czas krwawienia miesięcznego;
- zażenowanie lub strach przed zażenowaniem, wyśmiewanie;
- świadczenie usług seksualnych, również przez dziewczynki, w zamian za środki higieny menstruacyjnej;
- wykluczenie edukacyjne związane z opuszczaniem przez dziewczęta zajęć szkolnych w czasie menstruacji;
- trudności w utrzymaniu miejsca pracy z uwagi na warunki jej świadczenia pomijające kwestię menstruacji zatrudnionych kobiet, np. przerwy na skorzystanie z toalety, brak toalet, bieżącej wody, środków do mycia rąk;
- samotność – jako połączenie dwóch lub więcej ze wszystkich pozostałych form: braku dostępu do środków ochrony menstruacyjnej, braku możliwości ich sfinansowania, strachu przed kompromitacją;
- uogólniony brak dobrostanu dziewcząt i kobiet w czasie menstruacji.

Menstruacja nie jest wyborem kobiet, a naturalnym procesem fizjologicznym odróżniającym obie płcie. Niesie ze sobą, prócz oczywistych konsekwencji biologicznych, te z zakresu nierówności społecznych, może być przyczyną utraty wiary i pewności siebie przez dziewczęta i kobiety, niejako spowalniać je w codziennych czynnościach, ale i w dążeniu do realizacji marzeń, szczególnie w sytuacji, gdy zarządzanie higieną menstruacyjną nie przebiega prawidłowo,

z ukierunkowaniem właśnie na kobiety i ich potrzeby w tym wyjątkowym czasie. Warto zatem pochylić się nad zakresem badań i treścią rozważań badaczy dotyczących ubóstwa menstruacyjnego/zarządzania higieną menstruacyjną – krajowych i z zagranicy.

METODYKA PRZEPROWADZONYCH BADAŃ

Celem prowadzonych badań było przedstawienie ilościowego i jakościowego poziomu aktualnej wiedzy, rozpiętości, zakresu, zaawansowania i wyników badań, a także zidentyfikowania luki badawczej poprzez dokonanie przeglądu literatury naukowej odnoszącej się do tematyki ubóstwa menstruacyjnego, opublikowanej w latach 2013–2023. Wyszukiwania w zasobach wskazanych na wstępie niniejszego opracowania prowadzono z użyciem następujących określeń:

- w języku polskim: ubóstwo menstruacyjne, ubóstwo okresowe, zarządzanie higieną menstruacyjną (ZHM);
- w języku angielskim: *menstrual poverty*, *menstrual hygiene management* (MHM).

Z wyszukiwania wykluczono dziedziny inne niż nauki społeczne. Miało ono charakter globalny. Do przeszukiwania bazy danych uwzględniono wyłącznie artykuły pełnotekstowe, natomiast listy do redaktorów, komentarze, raporty, recenzje i artykuły redakcyjne zostały wykluczone. Bibliografie odpowiednich artykułów przeglądowych, zidentyfikowanych podczas przeszukiwania bazy danych, zostały ręcznie skontrolowane w celu wychwycenia dodatkowych, odpowiednich artykułów do uwzględnienia. Wstępne „wyświetlenia” żądanych określeń, np. dla platformy Google Scholar (Scholar, <http>) wynosiły 17 000 pozycji, dla bazy Scopus (Scopus, <http>) – 505. Końcowa weryfikacja pozwoliła na włączenie do rozważań 105 artykułów zagranicznych i jedynie jednego krajowego – w zaprezentowanym poniżej zestawieniu został odznaczony symbolem (PL). Już to wskazanie liczbowe pozwala na postawienie ważnego wniosku – krajowi autorzy w omawianą tematykę, niestety, nie wnieśli znaczącego wkładu.

UBÓSTWO MENSTRUACYJNE W ŚWIELE BADAŃ I OPRACOWAŃ NAUKOWYCH W LATACH 2013–2023

W efekcie przeprowadzonych prac badawczych w tabeli 1 wyszczególniono zagadnienia, w których autorzy realizowali tematykę ubóstwa menstruacyjnego i zarządzania higieną menstruacyjną.

Tabela 1. Zagadnienia realizowane przez badaczy tematyki ubóstwa menstruacyjnego i zarządzania higieną menstruacyjną w latach 2013-2023

Zagadnienie	Autorzy realizujący zagadnienie
1	2
Zarządzanie higieną menstruacyjną a sytuacje kryzysowe, m.in. katastrofy naturalne (np. trzęsienia ziemi, powodzie), obozy dla uchodźców, kryzys bezdomności	Krishnan, Twigg, 2016; Schmitt i in., 2017; Budhathoki i in., 2018; Tellier i in., 2020; Sommer i in., 2020; Soeiro i in., 2021; Gruer i in., 2021; Thaver, Ashraf, 2023
Ubóstwo menstruacyjne a Covid-19	Surbhi i in., 2020; Crawford, Gold Waldman, 2021; Hunter i in., 2022; Babbar i in., 2022; Rohatgi, Dash, 2023; Holst i in., 2023; Schmitt i in., 2023
Zarządzanie higieną menstruacyjną oraz wpływ na edukację, absencję szkolną i pracowniczą	Mason i in., 2013; Dolan i in., 2014; Krenz, Strulik, 2018; Miiri i in., 2018; Sommer i in. 2019; Cotropia, 2019; Crankshaw i in., 2020; Wall, 2020; Sharma i in., 2020; Schmitt i in., 2021; Gruer i in., 2021; Hennegan i in., 2021; Sebert Kuhlmann i in., 2021; Lukinndo i in., 2022; Rawat i in., 2022; Ezatiru i in., 2022; Medina-Perucha i in., 2022; Michel i in., 2022; Munro i in., 2022; Batool, Shafiq, 2022; Adryjan, 2023 (PL); Lima i in., 2023; Alarcão, Pintassilgo, 2023
Zarządzanie higieną menstruacyjną oraz wpływ na dobrostan psychiczny kobiet i dziewcząt	Sveinsdóttir, 2018; Mahajan, 2019; Cardoso i in., 2021; Holst i in., 2022; Boyers i in., 2022; Medina-Perucha i in., 2023; Ferreira i in., 2023; Gouvenet i in., 2023; Mann, Byrne, 2023
Zarządzanie higieną menstruacyjną a wpływ na środowisko naturalne w kontekście, m.in. utylizacji produktów pomenstruacyjnych, tworzyw (w tym nowatorskich) wykorzystywanych do produkcji produktów higieny okresowej (tamponów, podpasek, wkładek, kubeczków menstruacyjnych, papieru toaletowego)	Hennegan, Montgomery, 2016; Barman i in., 2018; Kaur i in., 2018; Hait, 2019; Smith i in., 2020; Achuthan i in., 2021; Angeli i in., 2022; Medina-Perucha i in., 2022; Michel i in., 2022; Aridi, Yehya, 2023
Ubóstwo menstruacyjne i zarządzanie higieną menstruacyjną a polityka, prawa człowieka, w tym szczególnie w zakresie dostępu do toalet i bieżącej wody, środków higienicznych, kwestie opodatkowanie produktów menstruacyjnych	Sommer, Sahin, 2013; Van Eijk i in., 2016; Sommer i in., 2017; Cotropia, Rozema, 2018; Mara, Evans, 2018; Sebert Kuhlmann i in., 2019; Goli i in., 2020; Medina-Perucha i in., 2020; Singh i in., 2020; Weiss-Wolf, 2020; Bakibinga, Rukuba-Ngaza, 2021; Lansbury, King, 2021; Sommer, Mason, 2021; Rajput, Jain, 2021; Martin i in., 2022; Bagala i in., 2023; Cai, 2023; Hassan i in., 2023; Jaafar i in., 2023; Martin i in., 2023

1	2
Kwestia i wymiar ubóstwa menstruacyjnego oraz zarządzanie higieną menstruacyjną w krajach o niskich i średnich dochodach	Sebastian i in., 2013; Sommer i in., 2013; Boosey i in., 2014; Jewitt, Ryley, 2014; Parker i in., 2014; Sommer i in., 2015; Sommer i in., 2016-1; Sommer i in., 2016-2; Alam i in., 2017; Girod i in., 2017; Mohamed i in., 2018; Hennegan i in., 2019; Kambala i in., 2020; Krenz, Strulik, 2021; Odey i in., 2021; Rossouw, Ross, 2021; Alugnoa i in., 2022; Babbar, Garikipati, 2023; Camas-Castillo i in., 2023; Gonçalves i in., 2023; Michel i in., 2023; Rambocas i in., 2023; Sacca i in., 2023; Singh i in., 2023; Sumankuuro i in., 2023
Zarządzanie higieną menstruacyjną a kultura, wiara i przesady	Johnston-Robledo, Chrisler, 2013; Amatya i in., 2018; Lansbury, 2021

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego przeglądu literatury.

Poniżej zamieszczono efekty prac badawczych wskazanych powyżej autorów wraz z wnioskami i obserwacjami, których dokonali w swoich opracowaniach naukowych opublikowanych w latach 2013–2023, pogrupowanymi zgodnie z realizowaną tematyką, zaopatrzone w spostrzeżenia autorki niniejszych rozważań.

1. *Zarządzanie higieną menstruacyjną a sytuacje kryzysowe, m.in. katastrofy naturalne (np. trzęsienia ziemi, powodzie), obozy dla uchodźców, kryzys bezdomności*

Wskazana tematyka nie należała do często i chętnie podejmowanej w badanym okresie. Wynikać może to przede wszystkim z trudności komunikacyjnych, bytowych, geograficznych, jakie pojawiają się w sytuacjach katastrof naturalnych czy też proceduralnych, gdy mowa o dostępie i możliwości kontaktu z osobami przebywającymi w obozach dla uchodźców. Autorzy jednomyślnie wskazywali, iż w sytuacjach kryzysowych „zapomina się” o miesiączkujących kobietach, a zabezpieczenie ich potrzeb wynikających z menstruacji, czyli np. dostarczanie środków higienicznych, niejednokrotnie jest pomijane, spychane na margines ogółu potrzeb agregujących się wokół żywności i wody pitnej. Krishnan i Twigg (2016) zwrócili również uwagę na kwestię niewystarczającego wsparcia w zakresie higieny menstruacyjnej poszkodowanych kobiet i zaniechanie dbałości o uwzględnienie praktyk społeczno-kulturowych, które obowiązują w regionie/kraju dotkniętym kryzysem humanitarnym czy katastrofą naturalną. Z kolei Schmitt i in. (2017) podnosili, iż koniecznym jest uwzględnienie płci, w tym szczególnie aspektu zarządzania higieną menstruacyjną w wytycznych i scenariuszach reagowania różnorodnych podmiotów biorących udział w działaniach ratunkowych po wystąpieniu i w trakcie trwania sytuacji kryzysowych. Niezwykle obrazowe wydają się wyniki badania Esteves Soeiro i in. (2021), przeprowadzonego na grupie

wenezuelskich uchodźczyń, które schronienie znalazły na północno-zachodniej granicy Brazylii, gdzie prawie połowa miesięczkujących uczestniczek wywiadów (46,4%) nie otrzymała żadnych przyborów higienicznych, 61% nie mogła myć rąk, kiedy chciała, a większość (75,9%) nie czuła się bezpiecznie, korzystając z toalety, co świadczy o tym, że ubóstwo okresowe (brak środków menstruacyjnych, prywatnych toalet, warunków sanitarnych i edukacji), wydatnie i dotkliwie wpływało na szeroko rozumiany dobrostan tych kobiet w czasie kryzysu humanitarnego, którego doświadczały.

2. Ubóstwo menstruacyjne a COVID-19

Omawiane zagadnienie niejako jest „znakiem czasów” – pojawiło się w literaturze naukowej jako wynikowa pandemii COVID-19. Należy docenić wkład autorów pochyłających się nad przywołanym kontekstem ubóstwa menstruacyjnego, ponieważ – podobnie jak w wypadku katastrof naturalnych – pandemię zaliczyć należy do szczególnego zbioru sytuacji kryzysowych. Miała wszak zasięg globalny i w tej światowej walce z niewidzialnym wrogiem, jakim był wirus Sars-Cov-2, zapomniano o kwestiach, takich jak menstruacja i potrzeby kobiet w tym szczególnym dla nich czasie, który nie zniknął tylko dlatego, że świat walczył z koronawirusem (Ahmad i in., 2021). Wyniki przeprowadzonych badań jednoznacznie wskazywały na szereg zaniedbań w kwestii zarządzania higieną menstruacyjną, w tym w zakresie dostępu do środków higieny menstruacyjnej, opieki medycznej w czasie pandemii (Rohatgi, Dash, 2023), co spowodowane było lockdownami, ograniczoną możliwością przemieszczania się, dokonywania zakupów, korzystania z ośrodków zdrowia. Fundamentalną sprawą, którą zauważono, było pogorszenie się dobrostanu psychicznego i fizycznego miesięczkujących dziewcząt i kobiet, które na skutek wprowadzanej izolacji i ograniczonych kontaktów międzyludzkich doświadczały stanów depresyjnych, pogorszenia stanu zdrowia w zakresie chorób dróg rodnych i moczowych, niemożności zaspokojenia podstawowych potrzeb w zakresie dostępu do wystarczającej ilości środków higieny menstruacyjnej (Holst i in., 2023; Hunter i in., 2022). Dodatkowo zdiagnozowano problem braku dostępności środków ochrony menstruacyjnej lub pogorszenia jakości tych dostępnych na skutek przeniesienia mocy produkcyjnych w obszary środków ochrony bezpośredniej przed wirusem, takich jak maseczki i fartuchy ochronne, przyłbice, środki przeciwwirusowe (Schmitt i in., 2023). Babbar i in. (2022) w podsumowaniu swych badań wskazali, iż pandemia COVID-19 dobitnie uwydatniła potrzebę uznania zdrowia menstruacyjnego za kluczowe prawo w ramach prawa do zdrowia i poczucia godności, które osiągnąć można poprzez zwiększenie dostępności i braku zakłóceń w dostępności środków ochrony menstruacyjnej, miejsc, w których można kontrolować przebieg miesiączki, w tym toalet z bieżącą wodą i środkami higienicznymi/toaletowymi, świadomości i wiedzy społeczeństwa, nie tylko dziewcząt i kobiet, na temat menstruacji, jej przebiegu i fizjologii.

3. Zarządzanie higieną menstruacyjną oraz wpływ na edukację, absencję szkolną i pracowniczą

Proponowaną tematykę zaliczyć można do grupy często podejmowanej przez badaczy w latach 2013–2023. Główne wnioski płynące z przywołanych powyżej opracowań mówią o znaczącej skali nieobecności szkolnej i pracowniczej deprecymowanych przebiegiem menstruacji, w tym szczególnie brakiem dostępności do wystarczającej ilości higienicznych środków ochrony menstruacyjnej, głównie w wyniku ubóstwa ekonomicznego miesiącujących dziewcząt i kobiet (m.in. Crankshaw i in., 2020; Sommer i in., 2019). Wall (2019) w wyniku poczynionych badań zwracał szczególną uwagę na nierówne traktowanie, którego doświadczają miesiącujące dziewczęta i kobiety w zakresie dostępności do podstawowych zasobów higienicznych (podpaski, tampony), które winny być dostarczane do toalet na równym poziomie jak mydło czy papier toaletowy – niezapewnienie miesiącującym środków sanitarnych pozwalających kontrolować krwawienie stanowi odmowę równej ochrony prawnej przysługującej ludności miesiącującej. Miiró i in. (2018) w badaniach przeprowadzonych w jednej z placówek edukacyjnych na przedmieściach Ugandy uzyskali wskazania, iż dziewczęta zgłaszały duże zawstydzenie i strach przed dokuczaniem w związku z miesiączką i stwierdzały, że to, w połączeniu z bólem menstruacyjnym i brakiem skutecznych materiałów do higieny menstruacyjnej, prowadzi do absencji w szkole. Zdaniem wyżej wymienionych badaczy powinno wziąć się pod uwagę połączenie ubóstwa jako ogólnej sytuacji społecznej, a także miesiączki, jako kluczowych czynników związanych z uczęszczaniem do szkoły i pracy. Koniecznym wydaje się podkreślenie, że tematyka ubóstwa menstruacyjnego (zarządzania higieną menstruacyjną) w połączeniu z zagadnieniem absencji szkolnej i pracowniczej w badanym okresie często podejmowana była w krajach (regionach) rozwijających się, jak Niger, Burkina Faso (m.in. Hennegan i in., 2021; Krenz, Strulik, 2018), Indie (m.in. Sharma i in., 2020), Ghana (Dolan i in., 2014), Kenia (Mason i in., 2013), Afryka Wschodnia i Południowa (Crankshaw i in., 2020), Rio Verde w Brazylii (Lima i in., 2023), Uganda (Ezaturu i in., 2022). Natomiast w krajach rozwiniętych dopiero w ostatnich kilku latach zauważono konieczność podjęcia się tych rozważań, jakby wcześniej, nie dostrzegając problemu, lub z racji – wydawać by się mogło panującego „dobrobytu” – uznawano go za nieistniejący. Lukindo i in. (2022) prowadzili obserwacje w Nowej Szkocji i Kanadzie, gdzie aż 65% ankietowanych nastolatek w wieku poniżej 18 lat wskazało, że nie zawsze dysponują wystarczająco zasobnym portfelem, by zaspokoić comiesięczne potrzeby na produkty higieny menstruacyjnej, co doprowadzać miało do niewłaściwych praktyk higienicznych (m.in. używania produktów niezdatnych do ochrony miesiąckowej, np. starych szmat, innych części odzieży; używania jednorazowych produktów menstruacyjnych dłużej, niż było to zamierzone), a także opuszczania zajęć szkolnych trzy i więcej dni w miesiącu. Medina-Perucha i in. (2022) podjęli się

badania w Hiszpanii, gdzie odnotowano absencję menstruacyjną związaną z: pracą na poziomie 20,3%, z nauką na poziomie 62,7%, a także wskazywano, że nierówności związane z miesiączką są zjawiskiem powszechnym szczególnie wśród osób znajdujących się w niekorzystnej sytuacji społeczno-ekonomicznej, w tym w grupie migrantów przebywających na terenie Hiszpanii. Zaskakujące okazały się wyniki badań prowadzonych wśród studentów w Australii (Munro i in., 2022) oraz w Stanach Zjednoczonych, również wśród studentów i uczniów szkół ponadpodstawowych (Gruer i in., 2021; Rawat i in., 2022; Sebert Kuhlmann i in., 2021; Catropia, 2019), gdzie wyłania się rzeczywistość wręcz trudna do uwierzenia, gdy przywołuje się USA jako przykład globalnej potęgi, bogactwa i rozwoju – coraz bardziej powszechny i dostrzegalny brak dostępu do produktów menstruacyjnych (głównie z powodów ekonomicznych) negatywnie wpływa na uczęszczanie do szkoły, wyniki w nauce i zdrowie miesiączkujących dziewcząt i kobiet. Osoby biorące udział w badaniach wskazywały na konieczność i potrzebę uzyskiwania comiesięcznego wsparcia bezpłatnymi materiałami higienicznymi dostarczanych przez placówki edukacyjne i konieczność zwiększenia tego wsparcia w przyszłości. Zaskakujące wydają się dowody Michel i in. (2022), z których badań wynika, że w 2021 r. 14,2% miesiączkujących studentek w USA doświadczyło ubóstwa menstruacyjnego, 10% doświadczało go co miesiąc, a dwie trzecie z 16,9 miliona kobiet o niskich dochodach w USA (w 2021 r.) nie mogło sobie pozwolić na produkty menstruacyjne, gdzie dodatkowo połowa z nich musiała wybierać między produktami menstruacyjnymi a jedzeniem. W toku zmian globalnej sytuacji gospodarczej, na którą wpływ miała pandemia COVID-19, inwazja zbrojna Rosji na Ukrainę, konflikt na linii Izrael – Palestyna oraz wiele innych, wraz z np. niestabilnym poziomem inflacji, pogarszaniem się sytuacji ekonomicznej społeczeństwa, zasadnym wydaje się wskazanie, iż absencji szkolnych i pracowniczych związanych z menstruacją w obecnym czasie jest więcej i należałoby podjąć się badań w tym zakresie – nie tylko w krajach rozwijających się, ubogich, ale właśnie w gospodarkach prężnie rozwiniętych, zamożnych. Dlaczego? Ponieważ to właśnie w nich problem – jak wskazują dotychczasowe badania – jest istotnie obecny, jednakże bagatelizowany, niedostrzegalny, niezbadany.

4. *Zarządzanie higieną menstruacyjną oraz wpływ na dobrostan psychiczny kobiet i dziewcząt*

Wskazane zagadnienie w badanym okresie pojawiło się zaledwie kilkakrotnie, co istotne, dopiero w 2018 r. w publikacji Sveinsdóttir, która swoje badania przeprowadziła na grupie islandzkich dziewcząt i kobiet celem zdiagnozowania wpływu sytuacji życiowych, m.in. poziom wykształcenia, kupowania i zażywania środków przeciwbólowych podczas menstruacji, na całościową ocenę dobrostanu miesiączkujących młodych kobiet. Obok opracowania o charakterze kliniczno-społecznych rozważań wyróżnić należy Mahajan (2019), gdzie w treści wskazano, iż niedoskonała informacja i kultura milczenia wokół menstruacji ukształto-

wały rynek produktów do higieny menstruacyjnej w Indiach. Jest to o tyle istotne, gdyż w Indiach menstruujące dziewczęta i kobiety niejednokrotnie odcięte są od możliwości używania nowoczesnych produktów higienicznych, w których produkcji stosowane są komponenty służące poprawie dobrostanu fizycznego i psychicznego w trakcie miesiączki. Z kolei Cardoso i in. (2021) podjęli się zbadania częstotliwości występowania ubóstwa menstruacyjnego, rozumianego jako brak funduszy na środki higieniczne wśród studentów uniwersytetów w USA oraz powiązań ze złym stanem zdrowia psychicznego. W wyniku przeprowadzonych badań ankietowych stwierdzono, że młode kobiety, które nie mogły pozwolić sobie na realizację comiesięcznych potrzeb związanych z zakupem środków ochrony menstruacyjnej, dużo częściej zgłaszały problemy związane ze spadkiem poziomu dobrostanu psychicznego, w tym stany lękowe i depresje. Wyjątkowe zainteresowanie badaczy omawianej tematyki dotyczyło sytuacji w Hiszpanii, gdzie Holst i in. (2022) oraz Medina-Perucha i in. (2023) podjęli się zadania zbadania doświadczeń związanych ze zdrowiem i nierównością miesiączkowania wśród kobiet i osób miesiączkujących w wieku 18–55 lat, odpowiednio w Barcelonie oraz w Barcelonie i jej okolicach. Wyniki obu analiz były zbieżne, choć przeprowadzono je na odrębnych, odmiennych liczbowo grupach respondentek: kolejno 22 823 i 34 osobach, które wskazywały, iż nierówności związane z menstruacją były powszechne. Wyszczególniono szereg zaniedbań systemowych, które zmuszają menstruujące dziewczęta i kobiety do ukrywania swego stanu i samopoczucia w przestrzeni publicznej. Wskazano, że edukacja dotycząca procesu dojrzewania, w tym rozpoczęcia miesiączki, pozostaje w sferze rodzinnej, instytucjonalnie nie zostaje ta sfera zrealizowana. Respondentki zwracały również uwagę na niezabezpieczenie potrzeb medycznych w okresie menstruacji, a związanych z utrudnionym dostępem do lekarzy (w tym specjalistów z dziedziny ginekologii), a także bagatelizowanie przez medyków towarzyszących menstruacji bólu i dyskomfortu psychicznego, poczucia osamotnienia i odrzucenia społecznego. Wprost określono, że wpływ nierówności miesiączkowych wydaje się dalekosiężny. Zauważyć należy, iż tematyka wpływu ubóstwa menstruacyjnego na dobrostan psychiczny dziewcząt i kobiet w latach 2013–2023 była domeną autorów z krajów zamożnych i rozwiniętych, czego dowodem są również badania przeprowadzone przez Boyers i in. (2022) w Wielkiej Brytanii oraz Gouvernet i in. (2023) we Francji. Oba wskazane badania skupiały się na diagnozie korelacji i wzajemnego wpływu ubóstwa menstruacyjnego i pandemii COVID-19 na przebieg procesu miesiączkowania, m.in. w ujęciu utraty/pomniejszenia dobrostanu psychicznego czy też materialnego menstruujących dziewcząt i kobiet. Wyniki były niezwykle zgodne, a mianowicie pandemia koronawirusa zaostrzyła sytuację materialną kobiet ubogich i zagrożonych zubożeniem, co – wraz z ograniczoną mobilnością podczas jej trwania, zaburzonymi łańcuchami dostaw środków higieny menstruacyjnej (zwłaszcza tańszych) – skutkowało obniżeniem poziomu dobrostanu zarówno

psychicznego, jak i fizycznego menstruujących dziewcząt i kobiet w badanych krajach. We wskazanych opracowaniach (we wnioskach pobadawczych) postulowano, by wzmocnić opiekę nad ubogimi i zagrożonymiubożeniem (w tym bezdomnością) kobietami, zapewniając opiekę również w sferze dostarczania im bezpłatnych produktów higieny menstruacyjnej.

5. *Zarządzanie higieną menstruacyjną a wpływ na środowisko naturalne w kontekście, m.in. utylizacji produktów pomenstruacyjnych, tworzyw (w tym nowatorskich) wykorzystywanych do produkcji produktów higieny okresowej (tamponów, podpasek, wkładek, kubeczków menstruacyjnych, papieru toaletowego)*

Zapowiedziana tematyka należy do nowatorskiej i rozwijającej się wśród omawianych dla badań prowadzonych w latach 2013–2023. Z pewnością jej dynamika wzmacniana jest wymogami obecnych czasów i szeroko rozumianą troską o stan ekologii, środowisko naturalne, zrównoważony rozwój. Wpisują się w to doskonale zagadnienia wytwarzania nowoczesnych środków higieny i kontroli menstruacji, utylizacji produktów pomenstruacyjnych, innowacyjnych i proekologicznych metod pozyskiwania i utrzymywania zasobów koniecznych do zapewnienia miesięczkującym dziewczętom i kobietom dobrostanu w zakresie higieny okresowej, a wszystko to w połączeniu ze zjawiskiem ubóstwa menstruacyjnego. Wydaje się, że nie bez powodu takowa korelacja jest poddawana obserwacji badawczej, ponieważ produkty ekologiczne cechują się zazwyczaj wyższą ceną zakupu, a tym samym przyczyniają się do odciążenia osób ubogich i zagrożonychubożeniem od możliwości nabycia dóbr mogących zaspokoić szereg potrzeb, w tym tych niezbędnych w procesie zarządzania higieną menstruacyjną, za Achuthan i in. (2021): przestrzeganie zasad higieny menstruacyjnej przy użyciu produktów przyjaznych dla środowiska wymaga rozważenia niedrogich i wysoce zrównoważonych alternatyw. Aridi i Yehya (2023) zwracali szczególną uwagę na fakt, iż ocena cyklu życia i wskaźnik kosztów środowiskowych (ECI) jednorazowych i wielokrotnego użytku podkładek (bawełna dziewicza, bawełna z recyklingu, włókna bananowe) pokazują, że podkładki jednorazowe wiążą się z wysokimi kosztami i wyzwaniem dla środowiska ze względu na zawartość plastiku. Obserwacje badawcze prowadzone w Indiach (Kaur i in., 2018) wskazywały na szereg problemów związanych z właściwym przebiegiem procesu zarządzania higieną menstruacyjną, zwłaszcza na terenach wiejskich, gdzie świadomość zarówno ekologiczna, ale przede wszystkim wiedza o przebiegu i fizjologii menstruacji, były bardzo niskie. Autorzy zwracali uwagę na brak propozycji rozwiązań płynących ze strony instytucjonalnej/ publicznej/ podmiotów sprawujących władzę, w których podjęto by działania wspierające menstruujące dziewczęta i kobiety. Zdiagnozowano płaszczyzny wymagające interwencji naprawczej, tj. brak toalet lub katastrofalny stan tych istniejących, brak koszy na śmieci w toaletach, a przez to produkty pomenstruacyjne (zawierające plastik) trafiały do kanalizacji, a finalnie do rzek i większych zbiorników wodnych, brak dostępu do nowoczesnych,

ekologicznych produktów ochrony menstruacyjnej – również ze względu na trudną sytuację materialną, brak edukacji dziewcząt w okresie dojrzewania, brak ośrodków utylizacji produktów pomenstruacyjnych. Do podobnych wniosków dochodzili również inni badacze sytuacji w Indiach, m.in. Barman i in. (2018), Angeli i in. (2022). Hait i Powers (2019), prowadząc badania nad preferencjami konsumentkimi, sygnalizowali, że innowacyjne rozwiązania dedykowane panowaniu nad miesiączką, tj. kubeczki menstruacyjne wielokrotnego użytku, nie są produktem chętnie wybieranym przez kobiety, ich wybór pada na podpaski jednorazowe, co skutkuje powstawaniem ogromnych ilości odpadów biologicznych zawierających plastik. Warto uznać to za wskazówkę kierowaną w stronę szeroko ujmowanych podmiotów sprawujących władzę, ośrodków decyzyjnych, o podjęcie refleksji w zakresie powstawania zakładów ekologicznej utylizacji tego typu produktów lub intensyfikacji działań badawczych w zakresie powstania i wprowadzenia na rynek ekologicznych, jednorazowych produktów ochrony menstruacyjnej, np. wykorzystujących przetworzone liście bambusa zamiast plastiku, co mogłoby zredukować zagrożenie ekologiczne dla środowiska naturalnego. Miesiączki, jako naturalnego procesu fizjologicznego w życiu kobiety, nie da się pominąć czy ignorować. Należy więc aktywizować działania biorące pod uwagę aspekt skutecznej, aczkolwiek niedrogiej ochrony i higieny menstruacyjnej dla dziewcząt i kobiet, wspólnie z troską o stan środowiska naturalnego i jego zasoby.

6. *Ubóstwo menstruacyjne i zarządzanie higieną menstruacyjną a polityka, prawa człowieka, w tym szczególnie w zakresie dostępu do toalet i bieżącej wody, środków higienicznych, opodatkowania produktów menstruacyjnych*

Przywołana tematyka w latach 2013–2023 należała do kategorii licznie i systematycznie aktualizowanych przez badaczy zagadnienia ubóstwa menstruacyjnego. Autorzy, m.in. Sommer, Sahin, 2013; Van Eijk i in., 2016; Sommer i in., 2017; Mara, Evans, 2018; Rajput, Jain, 2021, podnosili konieczność podjęcia starań o zapewnienie realizacji podstawowych potrzeb indyjskich, afrykańskich czy też palestyńskich (Hassan i in., 2023) dziewcząt i kobiet w czasie miesiączki, głównie w zakresie niezakłóconego dostępu do toalet i bieżącej wody, a także higienicznych środków ochrony menstruacyjnej. Akcentowano przy tym postawę, iż nie należy traktować realizacji wskazanych potrzeb jako „luksusu”, ale jako należne i podstawowe prawa człowieka do godnej i zdrowej egzystencji. Rozważania nad prawem miesiączkujących dziewcząt i kobiet do godności, równości w dostępie do podstawowych dóbr, walki z dyskryminacją okresową prowadzono również w oparciu o badania prowadzone w Stanach Zjednoczonych (Sebert Kuhlmann i in., 2020; Weiss-Wolf, 2020; Sommer i in., 2021), a także w Wielkiej Brytanii (Bakibinga, Rukuba-Ngaiza, 2021). Wyłączyła z nich jasna wskazówka, iż należy szukać rozwiązań systemowych mających na celu zaradzenie społecznym i finansowym skutkom menstruacji nie tylko w krajach rozwijających się, ale również w krajach silnie rozwiniętych i zamożnych, gdzie zjawisko ubóstwa

menstruacyjnego jest także obecne. Za niezwykle ważny i czytelnie sygnalizowany aspekt należy uznać fakt, iż w większości krajów, gdzie prowadzone były badania w zakresie omawianej tematyki, wysokość opodatkowania produktów higieny menstruacyjnej była na najwyższym poziomie obowiązującym w danym kraju, na równi z dobrami luksusowymi. Autorzy badań, m.in. Crawford, Spivack, 2017; Cotropia, Rozema, 2020; Singh i in., 2020; Sommer i in., 2021; Martin i in., 2022; Martin i in., 2023; Bagala i in., 2023, wskazywali, iż jest to kwestia niezwykle pilna do rozwiązania przez rządzących poprzez prace legislacyjne zmierzające do obniżenia bądź całkowitego zniwelowania opodatkowania tych produktów, a odpowiedzialność państwa za społeczeństwo, w tym za godną miesiączkę, zdrowie reprodukcyjne i równość okresową, winna być zagregowana w działaniach na rzecz dostępności do środków ochrony menstruacyjnej również dla osób ubogich, bezdomnych. Wsparcie instytucjonalne to również edukacja już na poziomie szkół podstawowych/ pierwszego stopnia (Goli i in., 2020; Medina-Perucha i in., 2020; Jaafar i in., 2023; Cai, 2023), zarówno dla dziewcząt, jak i chłopców, ponieważ jednym ze wskaźników ubóstwa menstruacyjnego jest brak wiedzy o fizjologii i przebiegu miesiączki, co skutkuje niewłaściwym zarządzaniem higieną okresową, zapadaniem na choroby dróg rodnych i moczowych, naraża na dyskomfort, wstyd i uszczerbek w dobrostanie psychicznym.

7. *Kwestia i wymiar ubóstwa menstruacyjnego oraz zarządzanie higieną menstruacyjną w krajach o niskich i średnich dochodach*

Zaproponowana kategoria jest zdecydowanie najliczniej zaopatrzona w opracowania naukowe i wyniki badań prowadzone w latach 2013–2023. Zawiera ona kompozycję opracowań, w których podjęto się wyszczególnienia powiązań ubóstwa menstruacyjnego z nieposzanowaniem praw kobiet do godnego mieszkowania, brakiem infrastruktury sanitarnej, ograniczeniami kulturowymi, a wszystko to umiejscowione w krajach (regionach), takich jak: Uganda (Parker i in., 2014; Boosey i in., 2014), Bangladesz (Alam, 2017), Burkina Faso (Krenz, Strulik, 2021), Papua-Nowa Gwinea – Fidżi (Mohamed i in., 2018), Ghana (Alugnoa i in., 2022; Sumankuuro i in., 2023), Malawi (Kambala i in., 2023), Brazylia (Camas-Castillo i in., 2023), Trinidad i Tabago (Rambocas i in., 2023), Liban (Sacca i in., 2023), Indie (Singh i in., 2023), Afryka Subsaharyjska (Jewitt, Ryley, 2014), Kenia (Crichton i in., 2013; Girod i in., 2017), Nigeria (Odey i in., 2021). Wspólnym mianownikiem dla badanego zjawiska ubóstwa menstruacyjnego w wymienionych krajach (regionach) były wyzwania praktyczne i psychospołeczne, które dotyczyły miesiączkujących dziewcząt i kobiet w domu, szkole czy w pracy, tj. dostęp do bieżącej wody i toalet zapewniających godne warunki korzystania, środków czystości i produktów higieny okresowej, wiedzy o procesie mieszkowania, w tym nietraktowania go jako tematu, który należy ukrywać i przemilczeć, zwłaszcza w przestrzeni publicznej. Szczególną uwagę autorzy badań zwracali również na skutki emocjonalne, do których zaliczono: niepokój,

zawstydzenie, strach przed napiętnowaniem i obniżony nastrój, poczucie poniżenia, osamotnienia i frustracji, wynikających z niemożności należytego i całkowitego zaspokojenia potrzeb wynikających z menstruacji. Przypisani do omawianej tematyki autorzy prowadzili również szeroko rozumiane badania przekrojowe, zarówno stanu literatury, jak i wyników badań innych badaczy, m.in. Sebastian i in., 2013; Sommer i in., 2016-1; Hennegan i in., 2019; Rossouw, Ross, 2021; Babbar, Garikipati, 2023; Michel i in., 2023; Gonçalves i in., 2023; jak i prezentowali efekty autorskich obserwacji przeprowadzonych w wielu krajach o niskich i średnich dochodach, m.in. Sommer i in., 2015; Sommer i in., 2016-2; Kam-bala i in., 2020. Wnioski pobadawcze są niezwykle syntetyczne i zbieżne: wiedzę na temat menstruacji ograniczały warunki społeczno-kulturowe, normy płci i przebyte doświadczenie piętna menstruacji; menstruujące dziewczęta i kobiety nie mogły liczyć na wsparcie społeczne, a mierzyć musiały się z koniecznością spełnienia wymuszonych, zewnętrznych oczekiwań behawioralnych; ograniczone zasoby badanych krajów, ich powolny rozwój i proces bogacenia się, wydatnie ograniczały instytucjonalne i materialne wsparcie procesu zarządzania higieną menstruacyjną, w tym również dostęp do niedrogich produktów higieny i kontroli menstruacji; proces utylizacji odpadów pomenstruacyjnych praktycznie nie był prowadzony.

8. *Zarządzanie higieną menstruacyjną a kultura, wiara i przesądy*

Wskazana grupa tematyczna była najrzadziej podejmowana przez badaczy w latach 2013–2023. W zasobach literaturowych zidentyfikowano jedynie trzy pozycje, które łączy wspólny wniosek, a mianowicie miesięczka jest jednym z naturalnych procesów fizjologicznych w życiu człowieka i bez względu na miejsce urodzenia czy zamieszkania, np. Stany Zjednoczone (Johnston-Robledo, Chrisler, 2013), Nepal (Amatya i in., 2018) wiąże się z narzucaniem społecznie wstydu, piętna i osamotnienia. Niewielka liczba opracowań jest również dowodem na to, jak trudno przełamać tabu menstruacji. Kultura, wiara, normy społeczne obowiązujące w różnych krajach wywierają wpływ na to, jak postrzegane i traktowane są menstruujące dziewczęta i kobiety. W XXI w., przy istniejącym poziomie rozwoju ludzkości, technologii, szeroko ujmowanej nauki, trudnym do zaakceptowania jest nepalski proceder odsyłania miesięczkujących dziewcząt i kobiet „na wygnanie” – trafiają w odosobnienie, często do chlewni i obór dla zwierząt, bez dostępu do bieżącej wody, toalet, prądu, posłania, gdzie narażone na chłód, ataki zwierząt, insektów, osamotnienie, zawstydzone swoim „stanem” spędzają kilka, kilkanaście dni, podczas których nie mają prawa dotykać innych osób, a także należących do nich przedmiotów, uważane są za „nieczyste, przynoszące zepsucie” (Amatya i in., 2018). Autorka niniejszego artykułu była świadkiem innych zachowań o charakterze przesądu, w Polsce – w wieku nastoletnim usłyszała „poradę” od jednej z sąsiadek starszego pokolenia, by podczas miesięczki nie przygotowywać przetworów na zimę, np. ogórków kiszonych, gdyż się zepsują... Nie stanowi to

naturalnie wkładu w literaturę naukową, jednakże wywołuje refleksję i pytanie: Czy trzeba udać się aż do Nepalu, by doświadczyć piętnowania i stygmatyzacji procesu menstruacji i to ze strony kobiet?

PODSUMOWANIE

Przeprowadzona kwerenda pozwoliła na rozwiązanie postawionych celów badawczych i powzięcie w tym zakresie kilku wniosków, w których stwierdza się, że ubóstwo menstruacyjne jest:

- wynikiem nierówności społecznych, ekonomicznych, w dostępie do edukacji, kulturowych, religijnych, ekologicznych, płci;
- zjawiskiem powszechnym, globalnym, jednakże w krajach zamożnych i rozwiniętych rzadziej dostrzegalnym i nieczęsto poddawany obserwacji badawczej wobec sytuacji w krajach ubogich i rozwijających się;
- nieprawidłowo postrzegane jako „problem kobiecy”, ponieważ jego skutki dotyczą wielu płaszczyzn egzystencji ludzkiej, w tym fizycznej, psychicznej, materialnej i wynikają z sytuacji rodzinnej, społecznej, najbliższego otoczenia mieszkających dziewcząt i kobiet, a o czym najczęściej się zapomina – głęboko wpływające na wymienione sfery;
- zagadnieniem, które praktycznie nie było realizowane przez rodzimych autorów w latach 2013–2023, co stanowi lukę poznawczą. Jedyne krajowe artykuły, autorstwa B. Adryjan (2023), jasno wskazał, że „ubóstwo menstruacyjne to niewidzialny i wstydlivy temat, zwłaszcza w polskim społeczeństwie, więc istotnym jest wprowadzenie do publicznego dyskursu nieskrępowanej debaty na temat psychospołecznych trudności związanych z menstruacją” (Adryjan, 2023, s. 77–78);
- tematyką, która największym zainteresowaniem badaczy cieszyła się w roku 2023 – zasoby wzbogaciły się o 25 recenzowanych artykułów; w ogólnym podsumowaniu zauważalna jest tendencja wzrostowa w zakresie liczby opracowań, które dostarczono w latach objętych obserwacją badawczą, kolejno rok: 2013 – 5, 2014 – 4, 2015 – 1, 2016 – 5, 2017 – 4, 2018 – 10, 2019 – 6, 2020 – 12, 2021 – 17, 2022 – 16; do wzrostu liczby publikacji we wskazanych latach z pewnością przyczyniła się pandemia COVID-19, którą ze zjawiskiem ubóstwa menstruacyjnego łączono w analizach zarówno z kwestiami ekonomicznymi i gospodarczymi, jak również z kapitałem emocjonalnym, stanem zdrowia oraz szeroko ujmowaną ekologią i troską o środowisko naturalne;
- zagadnieniem potrzebującym wsparcia instytucjonalnego, systemowego, na szczeblu krajowym i lokalnym; angażującym kwestie ekonomiczne i edukacyjne, w tym szeroko ujmowane komunikowanie społeczne, realizowane, np. przez prowadzenie informacyjnych kampanii społecznych;

- zjawiskiem zasługującym na zwiększenie poziomu „świadomości menstruacyjnej” (Akcja Menstruacja, <http://...>) w społeczeństwie, co przyczynić mogłoby się do pokonania swego rodzaju tabu, zasłony milczenia, wstydu i samotności, które towarzyszą naturalnemu, fizjologicznemu procesowi w życiu dziewcząt i kobiet na całym świecie.

Przeprowadzone analizy i przywołane wnioski w opracowaniu powinny pozwolić na otwarcie nowych dróg działalności badawczej w zakresie tematyki nierówności społecznych, do których ubóstwo menstruacyjne bezsprzecznie się zalicza. Zjawisko to nie powinno być bagatelizowane, spychane na margines świadomości społeczno-kulturowej, pomijane w krajach powszechnie uznawanych za wysoko rozwinięte gospodarczo, ekonomicznie czy też rozwijające się, takie jak Polska. To właśnie w naszym kraju luka badawcza w odniesieniu do zagadnienia ubóstwa menstruacyjnego jest „białą plamą na mapie wiedzy”. Samo zjawisko istnieje w Polsce, bezsprzecznie. Jednak obecnie nie istnieją badania na temat jego przyczyn, zasięgu i skutków, które dotyczą menstruujących dziewcząt i kobiet. Co ważne i konieczne do odnotowania, zarówno w literaturze polskiej, jak i zagranicznej – niepomiernie bogatszej od rodzimej – wskazać można wspólny kierunek przyszłych badań, które do tej pory nie zostały jeszcze wystarczająco wyeksponowane: określenie wielkości kosztów ekonomicznych, jak również bezpośrednich i pośrednich kosztów społecznych występowania, a także ewentualnego niwelowania zjawiska ubóstwa menstruacyjnego. Zdaniem autorki niniejszych rozważań dzięki takiemu kierunkowi badań możliwym stałoby się, m.in. zaprojektowanie i właściwe wdrożenie skutecznych programów pomocowych, w tym zmian legislacyjnych prowadzących do zwiększenia wsparcia dla osób doświadczających ubóstwa menstruacyjnego; określenie wielkości kosztów bezpośrednich, tj. wydatki na środki higieny menstruacyjnej, koszty utraconych dni pracy lub nauki, które powstały na skutek niemożności zapewnienia wystarczającej ochrony okołomenstruacyjnej (podpaski, tampony, ale również tabletki przeciwbólowe), jak również kosztów pośrednich, tj. wpływ na produktywność i zarobki kobiet, w tym uzależnionych od absencji chorobowych związanych z doświadczaniem menstruacji, kosztów generowanych dla systemu opieki zdrowotnej. Nie bez znaczenia pozostaje również kwestia kosztów społecznych, których wielkość mogłaby być określona w powiązaniu z dobrostanem psychicznym menstruujących dziewcząt i kobiet, możliwościami edukacyjnymi i zarobkowymi wpływającymi na utrzymanie pozytywnych relacji międzyludzkich, w tym na zapobieganie pogłębianiu się nierówności społecznych, ekonomicznych między kobietami i mężczyznami. Pojawia się zatem przed badaczami rozległa perspektywa prac analitycznych dedykowanych zjawisku ubóstwa menstruacyjnego, obecnego zarówno w Polsce, jak i na świecie.

BIBLIOGRAFIA

- Achuthan, K., Muthupalani, S., Kolil, V.K., Bist, A., Sreesuthan, K., Sreedevi, A. (2021). A novel banana fiber pad for menstrual hygiene in India: a feasibility and acceptability study. *BMC Women's Health*, 21(1):129, 1–15. DOI: 10.1186/s12905-021-01265-w.
- ACMHM. (2021). *The Ark by KrTC*. Pobrane z: <https://acmhm.org/> (2024.05.03).
- Adryjan, B. (2023). Menstruation poverty from the perspective of Polish women. *Acta Universitatis Lodzensis. Folia Sociologica*, 86, 77–89. DOI: 10.18778/0208-600X.86.05.
- Akcja Menstruacja. Pobrane z: https://www.ur.edu.pl/files/user_directory/951/Dokumenty/Akcja%20Menstruacja%20Hej%2C%20dziewczyny%21%20Poradnik%20dla%20os%C3%B3b%20ucz%C4%85cych%20si%C4%99.pdf (2024.09.16).
- Alam, M.-U., Luby, S.P., Halder, A.K., Islam, K., Opel, A., Shoab, A.K., Ghosh, P.K., (...), Unicomb, L. (2017). Menstrual hygiene management among Bangladeshi adolescent schoolgirls and risk factors affecting school absence: Results from a cross-sectional survey. *BMJ Open*, 7(7), 1–10. DOI: 10.1136/bmjopen-2016-015508.
- Alarcão, V., Pintassilgo, S. (2023). Menstrual Health: A Health and Human Rights Issue. *Frontiers for Young Minds*, 11, 1–7. DOI: 10.3389/frym.2023.1112945.
- Alugnoa, D.N., Cousins, T., Sato, M. (2022). Period poverty and menstrual belonging: a matter of climate justice. *The Lancet Planetary Health*, 6(7), 551–552. DOI: 10.1016/S2542-5196(22)00141-3.
- Amatya, P., Ghimire, S., Callahan, K.E., Baral, B.K., Poudel, K.C. (2018). Practice and lived experience of menstrual exiles (Chhaupadi) among adolescent girls in far-western Nepal. *PLoS ONE*, 13(12), e0208260. DOI: 10.1371/journal.pone.0208260.
- Angeli, F., Jaiswal, A., Shrivastava, S. (2022). Integrating poverty alleviation and environmental protection efforts: A socio-ecological perspective on menstrual health management. *Social Science & Medicine*, 314, 115427. DOI: 10.1016/j.socscimed.2022.115427.
- Aridi, R., Yehya, A. (2023). Sustainability assessment of sanitary pad solutions to reduce period povert. *Environment, Development and Sustainability*, 1–23. DOI: 10.1007/s10668-023-04338-y.
- Babbar, K., Martin, J., Ruiz, J., Parray, A.A., Sommer, M. (2022). Menstrual health is a public health and human rights issue. *The Lancet Public Health*, 7(1), 10–11. DOI: 10.1016/S2468-2667(21)00212-7.
- Babbar, K., Garikipati, S. (2023). What socio-demographic factors support disposable vs. sustainable menstrual choices? Evidence from India's. *National Family Health Survey-5. PLoS ONE*, 18(8), e0290350. DOI: 10.1371/journal.pone.0290350.
- Bagala, L., Mahon, T., Muralidharan, A., Wilson, E. (2023). There can be no gender equality without menstrual justice. *BMJ*, 382, p2079. DOI: 10.1136/bmj.p2079.
- Bakibinga, E., Rukuba-Ngaiza, N. (2021). The Role of Law in Addressing Poverty and Inequality in High Income Countries: A Comparative View of Menstrual Hygiene Management and Its Impact on Education and Health in the UK and Select High Income Sub-Saharan African Countries. *Law and Development Review*, 14(2), 503–549. DOI: 10.1515/ldr-2021-0040.

- Barman, A., Katkar, P.M., Asagekar, S.D. (2018). Natural and sustainable raw materials for sanitary napkin. *Man-Made Textiles in India*, 46(12), 408–411. DOI: 10.4172/2165-8064.1000308.
- Batool, S., Shafiq, S. (2022). Understanding Women's Perceptions and Practices Regarding Menstrual Hygiene: A Qualitative Study. *International Journal on Women Empowerment*, 8, 33–37. DOI: 10.29052/2413-4252.v8.i1.2022.33-37.
- Bercal-Lorenc, J. (2023). „Wykluczenie menstruacyjne nie ma barier”. *Wiele kobiet wciąż się z tym zмага. Wywiad z Adą Klimaszewską, pomysłodawczynią Różowej Skrzyneczki*. Pobrane z: <https://wszechmocne.wp.pl/artukul/wykluczenie-menstruacyjne-nie-ma-barier-wiele-kobiet-wciaz-sie-z-tym-zmaga> (2024.02.29).
- Bodyform UK. Pobrane z: <https://www.bodyform.co.uk/break-taboos/our-world/period-poverty/#:~:text=In%20the%20UK%2C%201%20in,school%20because%20of%20th is%20issue> (2024.03.05).
- Boosey, R., Prestwich, G., Deave, T. (2014). Menstrual hygiene management amongst schoolgirls in the Rukungiri district of Uganda and the impact on their education: A cross-sectional study. *Pan African Medical Journal*, 19(253), 1–13. DOI: 10.11604/pamj.2014.19.253.5313.
- Boyers, M., Garikipati, S., Biggane, A., Douglas, E., Hawkes, N., Kiely, C., Giddings C., Kelly, J., Exley, D., Phillips-Howard, P.A., Mason, L. (2022). Period poverty: The perceptions and experiences of impoverished women living in an inner-city area of Northwest England. *PLoS ONE*, 17(7), art. no. e0269341. DOI: 10.1371/journal.pone.0269341.
- Budhathoki, S.S., Bhattachan, M., Castro-Sánchez, E., Sagtani, R.A., Rayamajhi, R.B., Rai, P., Sharma, G. (2018). Menstrual hygiene management among women and adolescent girls in the aftermath of the earthquake in Nepal. *BMC Women's Health*, 18(33), 1–8. DOI: 10.1186/s12905-018-0527-y.
- Cai, R. (2023). The impact of public health policies on alleviating menstrual poverty: a review of literature and policy recommendations. *Journal of Healthcare in Developing Countries*, 3, 28–32. DOI: 10.26480/jhcdc.01.2023.28.32.
- Camas-Castillo, M., Gallardo Alvarado, N., Yáñez-Sánchez, P., Makuch, M., Osis, M., Bahamondes, L. (2023). Menstrual health: Inequities in a cohort of menstruating people in the Brazilian southeastern region. *International Journal of Gynecology & Obstetrics*, 164(3), 1160–1166. DOI: 10.1002/ijgo.15223.
- Cardoso, L.F., Scolese, A.M., Hamidaddin, A., Gupta, J. (2021). Period poverty and mental health implications among college-aged women in the United States. *BMC Women's Health*, 21(14), 1–27. DOI: 10.1186/s12905-020-01149-5.
- Centrum Praw Kobiet. (2021). Wpis z bloga prowadzonego przez Agatę Miętus. Pobrane z: <https://cpk.org.pl/cpkblog/ubostwo-menstruacyjne-agata-mietus/> (2024.02.29).
- Cotropia, C., Rozema, K. (2018). Who Benefits from Repealing Tampon Taxes? Empirical Evidence from New Jersey. *Journal of Empirical Legal Studies*, 15(3), 620–647. DOI: 10.1111/jels.12188.
- Cotropia, C.A. (2019). Menstruation Management in United States Schools and Implications for Attendance, Academic Performance, and Health. *Women's Reproductive Health*, 6(4), 289–305. DOI: 10.1080/23293691.2019.1653575.

- Crankshaw, T.L., Strauss, M., Gumede, B. (2020). Menstrual health management and schooling experience amongst female learners in Gauteng, South Africa: A mixed method study. *Reproductive Health*, 17(48), 1–15. DOI: 10.1186/s12978-020-0896-1.
- Crawford, B.J., Spivack, C. (2017). Tampon taxes, discrimination, and human rights. *Wisconsin Law Review*, 3, 491–549.
- Crawford, B.J., Gold Waldman, E. (2021). Period Poverty in a Pandemic: Harnessing Law to Achieve Menstrual Equity, 98 *WASH. U. L. REV.* 1569. Pobrane z: https://open-scholarship.wustl.edu/law_lawreview/vol98/iss5/10 (2024.02.25).
- Crichton, J., Okal, J., Kabiru, C.W., Zulu, E.M. (2013). Emotional and psychosocial aspects of menstrual poverty in resource-poor settings: a qualitative study of the experiences of adolescent girls in an informal settlement in Nairobi. *Health Care for Women International*, 34(10), 891–916. DOI: 10.1080/07399332.2012.740112.
- Difference Market Research. (2020). *Menstruacja. Raport z badania jakościowo-ilościowego przygotowany dla Kulczyk Foundation*. Pobrane z: <https://kulczykfoundation.org.pl/uploads/media/default/0001/05/0fbe618f4aa748170c8b3f096367e-2c607888eb8.pdf> (2024.02.25).
- Dolan, C.S., Ryus, C.R., Dopson, S., Montgomery, P., Scott, L. (2014). A blind spot in girls' education: Menarche and its webs of exclusion in Ghana. *Journal of International Development*, 26(5), 643–657. DOI: 10.1002/jid.2917.
- Duffy, K. (red.). (2020). *EAPN Informator: Czym jest ubóstwo i jak z nim walczyć?* Pobrane z: <https://www.eapn.org.pl/eapn/uploads/2020/05/eapn-informator-ubostwo-pl.pdf> (2024.02.25).
- Ezaturu, L., Kinkuhairu, B., Okello, S. (2022). Coping with Menstrual Hygiene Challenges Faced by School Going Adolescents at Mukono Primary School, Kayonza Sub-County, Kanungu District. *Nursing and Health Sciences*. 11, 1–10. DOI: 10.9790/1959-1104040110.
- Ferreira, F., Balaminit, T., Carmona, E., Sanfelice, C. (2023). Repercussões da pobreza menstrual para as mulheres e pessoas que menstruam: revisão integrativa. *Revista Baiana de Enfermagem*, 37, 1–15. DOI: 10.18471/rbe.v37.52708.
- Girod, C., Ellis, A., Andes, K.L., Freeman, M.C., Caruso, B.A. (2017). Physical, Social, and Political Inequities Constraining Girls' Menstrual Management at Schools in Informal Settlements of Nairobi, Kenya. *Journal of Urban Health*, 94, 835–846. DOI: 10.1007/s11524-017-0189-3.
- Gitkiewicz, O. (2022). Krwawiąc. *Znak*, 802. Pobrane z: <https://www.cceol.com/search/previewpdf?id=1067990> (2024.02.25).
- Goli, S., Sharif, N., Paul, S., Salve, P.S. (2020). Geographical disparity and socio-demographic correlates of menstrual absorbent use in India: A cross-sectional study of girls aged 15–24 years. *Children and Youth Services Review*, 117, 105283. DOI: 10.1016/j.childyouth.2020.105283.
- Gonçalves, D., Silva, H., Pequeno, C., Ferreira, E., Viana, J., Silva, M., Junior, F., Freire, M. (2023). Pobreza Menstual e os impactos na saúde da mulher. *Revista Foco*, 16, e645. DOI: 10.54751/revistafoco.v16n1-013.
- Gouvernet, B., Sebbe, F., Chapillon, P., Rezrazi, A., Brisson, J. (2023). Period poverty and mental health in times of Covid-19 in France. *Health Care for Women International*, 44(5), 657–669. DOI: 10.1080/07399332.2022.2070625.

- Grotowska-Leder, J. (2023). Ubóstwo w perspektywie analiz przestrzennych – wybrane aspekty. W: A. Michalska-Żyła, K. Zajda (red.), *W metropolii i poza metropolią: Społeczny potencjał odrodzenia i rozwoju społeczności lokalnych*. Księga Jubileuszowa Profesora Pawła Starosty (s. 165–190). Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. DOI: 10.18778/8331-293-4.07.
- Gruer, C., Goss, T., Schmitt, M., Sommer, M. (2021). Menstrual Equity Initiatives at USA Universities: A Multiple Case Study of Common Obstacles and Enabling Factors. *Frontiers in Reproductive Health*, 3, 1–11. DOI: 10.3389/frph.2021.787277.
- Gruer, C., Hopper, K., Smith, R.C., Kelly, E., Maroko, A., Sommer, M. (2021). Seeking menstrual products: a qualitative exploration of the unmet menstrual needs of individuals experiencing homelessness in New York City. *Reprod Health*, 18(1):77, 1–11. DOI: 10.1186/s12978-021-01133-8.
- GUS. (2009). Departament Warunków Życia. Łódź. Pobrane z: https://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/wz_ubostwo_w_polsce-broszura.pdf (2024.02.25).
- GUS. *Ludność. Stan i struktura ludności oraz ruch naturalny w przekroju terytorialnym*. Pobrane z: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/ludnosc/ludnosc-stand-i-struktura-ludnosc-i-raz-ruch-naturalny-w-przekroju-terytorialnym-stand-w-dniu-30-czerwca,6,35.html> (2024.02.29).
- Hait, A., Powers, S.E. (2019). The value of reusable feminine hygiene products evaluated by comparative environmental life cycle assessment. *Resources, Conservation and Recycling*, 150, 104422, 1–5. DOI: 10.1016/j.resconrec.2019.104422.
- Hassan, S., Ghandour, R., Bakri, L., Shwiki, S., Safi, S., Abuzaid, R., Zeidan, H. (2023). Menstrual health and hygiene among young Palestinian female university students in the West Bank: a cross-sectional study. *BMJ Open*, 13, e069222. DOI: 10.1136/bmjopen-2022-069222.
- Hennegan, J., Montgomery, P. (2016). Do menstrual hygiene management interventions improve education and psychosocial outcomes for women and girls in low and middle income countries? A systematic review. *PLoS ONE*, 11(2), e0146985. DOI: 10.1371/journal.pone.0146985.
- Hennegan, J., Shannon, A.K., Rubli, J., Schwab, K.J., Melendez-Torres, G.J. (2019). Women's and girls' experiences of menstruation in low-and middle-income countries: A systematic review and qualitative metasynthesis. *PLoS Medicine*, 16(5), e1002803. DOI: 10.1371/journal.pmed.1002803.
- Hennegan, J., Olaolun, F., Alzouma, S., Guiella, G., Omoluabi, E., Schwab, J., Schwab, K. (2021). School and work absenteeism due to menstruation in three West African countries: findings from PMA2020 surveys. *Sexual and Reproductive Health Matters*, 29, 409–424. DOI: 10.1080/26410397.2021.1915940.
- Holst, A.S., Jacques Aviñó, C., Berenguera, A., Pinzón-Sanabria, D., Valls-Llobet, C., Munros, J., Martínez-Bueno, C., Lopez, T., Vicente-Hernández, M., Medina-Perucha, L. (2022). Experiences of menstrual inequity and menstrual health among women and people who menstruate in the Barcelona area (Spain): a qualitative study. *Reproductive Health*, 19, 1–16. DOI: 10.1186/s12978-022-01354-5.
- Holst, A.S., Jacques-Aviñó, C., Berenguera, A., Martínez-Bueno, C., Munros-Feliu, J., Pinzón-Sanabria, D., Valls-Llobet, C., López-Jiménez, T., García-Egea, A., Vicente-Hernández, M.M., Medina-Perucha, L. (2023). Menstrual health and management during the

- COVID-19 syndemic in the Barcelona area (Spain): A qualitative study. *Womens Health (Lond)*. Jan – Dec; 19:17455057231166644, 1–10. DOI: 10.1177/17455057231166644.
- Hunter, E., Palovick, K., Teni, M.T., Sebert Kuhlmann, A. (2022). COVID-19 made it harder to access period products: The effects of a pandemic on period poverty. *Front Reprod Health*, 4, 1–9. DOI: 10.3389/frph.2022.1003040.
- Interpelacja poselska nr 3063 posła Macieja Kopca w sprawie ubóstwa menstruacyjnego w Polsce, marzec 2020. Pobrane z: <https://www.sejm.gov.pl/sejm9.nsf/InterpelacjaTresc.xsp?key=BMVEMG> (2024.03.05).
- Jaafar, H., Ismail, S., Azzeri, A. (2023). Period Poverty: A Neglected Public Health Issue. *Korean Journal of Family Medicine*, 44, 1–6. DOI: 10.4082/kjfm.22.0206.
- Jankowski, H. (2021). Najważniejsze cechy polskiego dyskursu o menstruacji na podstawie wywiadów z kobietami w wieku 22–24 lat (część I). *Oblicza Komunikacji*, 13(1), 163–180. DOI: 10.19195/2083-5345.13.11.
- Jewitt, S., Ryley, H. (2014). It's a girl thing: Menstruation, school attendance, spatial mobility and wider gender inequalities in Kenya. *Geoforum*, 56, 137–147. DOI: 10.1016/j.geoforum.2014.07.006.
- Johnston-Robledo, I., Chrisler, J.C. (2013). The Menstrual Mark: Menstruation as Social Stigma. *Sex Roles*, 68(1–2), 9–18. DOI: 10.1007/s11199-011-0052-z.
- Kambala, C., Chinangwa, A., Chipeta, E., Torondel, B., Morse, T. (2020). Acceptability of Menstrual Products Interventions for Menstrual Hygiene Management among Women and Girls in Malawi. *Research Square*, 1–24. DOI: 10.21203/rs.3.rs-80008/v1.
- Kaur, R., Kaur, K., Kaur, R. (2018). Menstrual Hygiene, Management, and Waste Disposal: Practices and Challenges Faced by Girls/Women of Developing Countries. *Journal of Environmental and Public Health*, 1, 1730964. DOI: 10.1155/2018/1730964.
- Krenz, A., Strulik, H. (2018). Menstruation Hygiene Management and Work Attendance in a Developing Country. *SSRN Electronic Journal*, Dec 1, 1–23. DOI: 10.2139/ssrn.3305598.
- Krenz, A., Strulik, H. (2021). The impact of menstruation hygiene management on work absenteeism of women in Burkina Faso. *Economics & Human Biology*, 43, 101067. DOI: 10.1016/j.ehb.2021.101067.
- Krishnan, S., Twigg, J. (2016). Menstrual hygiene: A 'silent' need during disaster recovery. *Waterlines*, 35(3), 265–276. DOI: 10.3362/1756-3488.2016.020.
- Lansbury, N. (2021). From „period poverty” to „period parity” to meet menstrual health needs. *Med*. 2(5), 469–472. DOI: 10.1016/j.medj.2021.03.001.
- Lansbury, N., King, M. (2021). Lived experiences of menstrual health for Indigenous girls in a remote Australian town. *Health Care for Women International*, 44, 1–18. DOI: 10.1080/07399332.2021.1967955.
- Lima, A.I.S., Carvalho, A.L.P., Arantes, A.P.B., Feltrin, B.D.B., Souza, I.P.de., Krein, J.H., Machado, L.C. de S. (2023). Menstrual poverty among adolescents from a state school in Rio Verde – Goiás. *Research, Society and Development*, 12(5), e15112541629. DOI: 10.33448/rsd-v12i5.41629.
- Lukindo, M., Price, V., Pike, M. (2022). Estimating the impact of menstrual poverty on adolescents in Nova Scotia. *Paediatr Child Health*, 27(7), 421–428. DOI: 10.1093/pch/pxac062.

- Mahajan, T. (2019). Imperfect Information in Menstrual Health and the Role of Informed Choice. *Indian Journal of Gender Studies*, 26(1–2), 59–78. DOI: 10.1177/0971521518811169.
- Mann, S., Byrne, S.K. (2023). Period Poverty from a Public Health and Legislative Perspective. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 20(23), 7118. DOI: 10.3390/ijerph20237118.
- Mara, D., Evans, B. (2018). The sanitation and hygiene targets of the sustainable development goals: Scope and challenges. *Journal of Water Sanitation and Hygiene for Development*, 8(1), 1–16. DOI: 10.2166/washdev.2017.048.
- Martin, J., Babbar, K., Maschette, U. (2022). Menstrual health for all requires wider high level commitment. *BMJ*, 378, o2222. DOI: 10.1136/bmj.o2222.
- Martin, J., Masinde, J., Cañizares, A., Irfan, S., Lal, A. (2023). Menstrual health must be prioritised in global policies. *BMJ*, 382, p2109. DOI: 10.1136/bmj.p2109.
- Mason, L., Nyothach, E., Alexander, K., Odhiambo, F.O., Eleveld, A., Vulule, J., Rheingans, R., Laserson, K.F., Mohammed, A., Phillips-Howard, P.A. (2013). We keep it secret so no one should know – A qualitative study to explore young schoolgirls attitudes and experiences with menstruation in rural Western Kenya. *PLoS ONE*, 8(11), e79132. DOI: 10.1371/journal.pone.0079132.
- Medina-Perucha, L., Jacques Aviñó, C., Valls-Llobet, C., Turbau-Valls, R., Pinzón, D., Hernandez, L., Canseco, P., Lopez, T., Lizarza, E., Munrós, J., Berenguera, A. (2020). Menstrual health and period poverty among young people who menstruate in the Barcelona metropolitan area (Spain): Protocol of a mixed-methods study. *BMJ Open*, 10, e035914. DOI: 10.1136/bmjopen-2019-035914.
- Medina-Perucha, L., Lopez, T., Holst, A.S., Jacques Aviñó, C., Munrós, J., Martínez-Bueno, C., Valls-Llobet, C., Pinzón-Sanabria, D., Vicente-Hernández, M., Berenguera, A. (2022). Use and perceptions on reusable and non-reusable menstrual products in Spain: A mixed-methods study. *PLoS ONE*, 17(3), e0265646. DOI: 10.1371/journal.pone.0265646.
- Medina-Perucha, L., Lopez, T., Jacques Aviñó, C., Holst, A.S., Valls-Llobet, C., Munrós, J., Martínez-Bueno, C., Pinzón-Sanabria, D., Vicente-Hernández, M.M., Berenguera, A. (2022). Menstrual inequity in Spain: a cross-sectional study. *European Journal of Public Health*, 32, 1–1. DOI: 10.1093/eurpub/ckac129.307.
- Medina-Perucha, L., Lopez, T., Jacques Aviñó, C., Holst, A.S., Valls-Llobet, C., Munrós, J., Martínez-Bueno, C., Pinzón-Sanabria, D., Vicente-Hernández, M., Berenguera, A. (2023). Menstruation and Social Inequities in Spain: a cross-sectional online survey-based study. *International Journal for Equity in Health*, 22, 1–25. DOI: 10.1186/s12939-023-01904-8.
- Michel, J., Tanner, M. (2021). Poverty Is Not Poverty: The Reality on the Ground Including the Rural-Urban Divide and How We Can Turn the Tide on NCDs. Lifestyle Epidemiol. W: D.M. Kotsedi, Han C.G. Kemper (red.), *The Double Burden of Poverty and Cardiovascular Diseases in African Populations* (s. 2–13). IntechOpen. DOI: 10.5772/intechopen.95901.
- Michel, J., Mettler, A., Schönenberger, S., Gunz, D. (2022). Period poverty: why it should be everybody's business. *Journal of Global Health Reports*, 6(1), 1–4. DOI: 10.29392/001c.32436.

- Michel, J., Ekene-Ugwu, C., Zou, M., Kapon, O., Agnello, D., Tanner, M. (2023). As global poverty levels increase, let us not forget period poverty. *Journal of Global Health Reports*, 7(1), 1–4. DOI: 10.29392/001c.71392.
- Miir, G., Rutakumwa, R., Nakiyingi-Miir, J., Nakuya, K., Musoke, S., Namakula, J., Francis, S., Torondel, B., Gibson, L.J., Ross, D.A., Weiss, H.A. (2018). Menstrual health and school absenteeism among adolescent girls in Uganda (MENISCUS): A feasibility study. *BMC Women's Health*, 18(1), 1–4. DOI: 10.1186/s12905-017-0502-z.
- Mohamed, Y., Durrant, K., Huggett, C., Davis, J., Macintyre, A., Menu, S., Wilson, J.N., Ramosaca, M., Sami, M., Barrington, D.J., McSkimming, D., Natoli, L. (2018). A qualitative exploration of menstruation-related restrictive practices in Fiji, Solomon Islands and Papua New Guinea. *PLoS ONE*, 13(12), e0208224. DOI: 10.1371/journal.pone.0208224.
- Munro, A., Keep, M., Hunter, E., Hossain, S. (2022). Confidence to manage menstruation among university students in Australia: Evidence from a cross-sectional survey. *Women's Health*, 18, 1–14. DOI: 10.1177/17455065211070666.
- Odey, G.O., Amusile, O., Oghenetjiri, P.O., David, S., Adi, A., Lucero-Prisno III, D.E. (2021). Period during a pandemic: The neglected reality of Nigerian girls and women. *Public Health in Practice*, 2, 1–3. DOI: 10.1016/j.puhip.2021.100196.
- ONZ. (1998). *Statement of commitment for action to eradicate poverty adopted by Administrative Committee on Coordination, E/1998/73*, New York, 6–31 July 1998. Pobrane z: https://unsceb.org/sites/default/files/imported_files/press/9818151e.pdf (2024.02.29).
- Parker, A.H., Smith, J.A., Verdemato, T., Cooke, J., Webster, J., Carter, R.C. (2014). Menstrual management: A neglected aspect of hygiene interventions. *Disaster Prevention and Management: An International Journal*, 23(4), 437–454. DOI: 10.1108/DPM-04-2013-0070.
- Plan International. (2020). *Menstrual Health Day: Global Period Poverty and Stigma Getting Worse Under Lockdown*. Pobrane z: <https://plan-uk.org/press/global-period-poverty-and-stigma-getting-worse-under-lockdown> (2024.03.05).
- Rajput, S., Jain, P. (2021). Much Needed 'Pad Man' for Indian Females to Be Dignified: A Case Study on Period Poverty. *Social and Sustainability Marketing: A Casebook for Reaching Your Socially Responsible Consumers through Marketing Science*, 647–717. DOI:10.4324/9781003188186.
- Rambocas, N., Kisson, Y., Kennedy, J., Mohammed, K., Khan, D., Motilal, S., Bissessar, A. (2023). Assessing period poverty in Trinidad and Tobago: An exploratory approach. *Medical Science and Discovery*, 10, 25–30. DOI: 10.36472/msd.v10i1.861.
- Raport Kulczyk Foundation. (2020). *Krwawy problem. Ubóstwo menstruacyjne – dlaczego i jak musimy je zakończyć*. Pobrane z: <https://kulczykfoundation.org.pl/uploads/media/default/0001/05/0fbc618f4aa748170c8b3f096367e2c607888eb8.pdf> oraz <https://kulczykfoundation.org.pl/uploads/media/default/0001/05/63f40c6daa0e66cc61a60928481788dc936a6db0.pdf> (2024.02.29).
- Raport z projektu badawczego Fundacji Różowa Skrzyneczka. Polska 2021 i 2024. Pobrane z: <https://rozowaskrzyneczka.pl/wp-content/uploads/2024/02/raport-rs-2023.pdf> (2024.04.04).

- Rawat, M., Novorita, A., Frank, J., Burgett, S., Cromer, R., Ruple, A., DeMaria, A. (2022). „Sometimes I just forget them”: Capturing Experiences of Women about Free Menstrual Products in a U.S. Based Public University Campus, 1–18. DOI: 10.21203/rs.3.rs-2019412/v1.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej, wydania 2022–2023. Warszawa: GUS.
- Rohatgi, A., Dash, S. (2023). Period poverty and mental health of menstruators during COVID-19 pandemic: Lessons and implications for the future. *Frontiers in Global Women's Health*, 4, 1–5. DOI: 10.3389/fgwh.2023.1128169.
- Rossouw, L., Ross, H. (2021). Understanding period poverty: socio-economic inequalities in menstrual hygiene management in eight low-and middle-income countries. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 18(5), 2571. DOI: 10.3390/ijerph18052571.
- Rowntree, B.S. (1901). *Poverty: A Study of Town Life*. London: Macmillan.
- Sacca, L., Maroun, C., Khoury, S., Maroun, V., Khoury, J., Bouery, P. (2023). Period Poverty in Lebanon: A Call for Action. *Women's Reproductive Health*, 10(2), 236–251. DOI: 10.1080/23293691.2022.2079965.
- Schmitt, M.L., Clatworthy, D., Ratnayake, R., Klaesener-Metzner, N., Roesch, E., Wheeler, E., Sommer, M. (2017). Understanding the menstrual hygiene management challenges facing displaced girls and women: Findings from qualitative assessments in Myanmar and Lebanon. *Conflict and Health*, 11(1), 1–11. DOI: 10.1186/s13031-017-0121-1.
- Schmitt, M.L., Booth, K., Sommer, M. (2021). A Policy for Addressing Menstrual Equity in Schools: A Case Study From New York City, U.S.A. *Frontiers in Reproductive Health*, 3, 1–10. DOI: 10.3389/frph.2021.725805.
- Schmitt, M.L., Dimond, K., Maroko, A.R., Phillips-Howard, P.A., Gruer, C., Berry, A., Nash, D., Kochhar, S., Sommer, M. (2023). I stretch them out as long as possible: U.S. women's experiences of menstrual product insecurity during the COVID-19 pandemic. *BMC Women's Health*, 23(179), 1–11. DOI: 10.1186/s12905-023-02333-z.
- Scholar. Pobrane z: https://scholar.google.com/scholar?q=menstrual+poverty&hl=pl&as_sdt=0%2C5&as_ylo=2013&as_yhi=2023 (2024.03.06).
- Scopus. Pobrane z: <https://www.scopus.com/term/analyzer.uri?sort=plf-f&src=s&sid=09421031ab7832c0592c47d50998a824&sot=a&sdt=a&cluster=scopusbyr%2c%222013%22%2ct%2c%222014%22%2ct%2c%222015%22%2ct%2c%222016%22%2ct%2c%222017%22%2ct%2c%222018%22%2ct%2c%222019%22%2ct%2c%222020%22%2ct%2c%222021%22%2ct%2c%222022%22%2ct%2c%222023%22%2ct%2c%222024%22%2ct&sl=43&s=TITLE-ABS-KEY%28Menstrual+hygiene+management%29&origin=resultslist&count=10&analyzeResults=Analyze+results> (2024.02.19).
- Sebastian, A., Hoffmann, V., Adelman, S. (2013). Menstrual management in low-income countries: Needs and trends. *Waterlines*, 32(2), 135–153. DOI: 10.3362/1756-3488.2013.015.
- Sebert Kuhlmann, A., Peters Bergquist, E., Danjoint, D., Wall, L.L. (2019). Unmet Menstrual Hygiene Needs among Low-Income Women. *Obstetrics and Gynecology*, 133(2), 238–244. DOI: 10.1097/AOG.0000000000003060.

- Sebert Kuhlmann, A., Teni, M.T., Key, R., Billingsley, C. (2021). Period Product Insecurity, School Absenteeism, and use of School Resources to Obtain Period Products among High School Students in St. Louis, Missouri. *The Journal of School Nursing* 40(3), 329–335. DOI: 10.1177/10598405211069601.
- Sharma, S., Mehra, D., Brusselaers, N., Mehra, S. (2020). Menstrual hygiene preparedness among schools in India: A systematic review and meta-analysis of system-and policy-level actions. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(2), no. 647, 1–30. DOI: 10.3390/ijerph17020647.
- Singh, B., Zhang, J., Segars, J. (2020). Period Poverty and the Menstrual Product Tax in the United States [29F]. *Obstetrics & Gynecology*, 135, 1–68. DOI: 10.1097/01.AOG.0000665164.05365.d0.
- Singh, S., Kunwar, R., Mishra Sengar, M., Gupta, A. (2023). An epidemiological study of period poverty among females of reproductive age group in Lucknow (U.P.). *Journal of Family Medicine and Primary Care*, 12(11), 2602–2607. DOI: 10.4103/jfmpc.jfmpc_1103_23.
- Smith, A.D., Muli, A., Schwab, K.J., Hennegan, J. (2020). National monitoring for menstrual health and hygiene: Is the type of menstrual material used indicative of needs across 10 countries? *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(8), 2633. DOI: 10.3390/ijerph17082633.
- Soeiro, R.E., Rocha, L., Surita, F.G., Bahamondes, L., Costa, M.L. (2021). Period poverty: menstrual health hygiene issues among adolescent and young Venezuelan migrant women at the northwestern border of Brazil. *Reproductive Health*, 18, 238. DOI: 10.1186/s12978-021-01285-7.
- Sommer, M., Sahin, M. (2013). Advancing the global agenda for menstrual hygiene management for schoolgirls. *American Journal of Public Health*, 103(9), 1556–1559. DOI: 10.2105/AJPH.2013.301374.
- Sommer, M., Hirsch, J.S., Nathanson, C., Parker, R.G. (2015). Comfortably, safely, and without shame: Defining menstrual hygiene management as a public health issue. *American Journal of Public Health*, 105(7), 1302–1311. DOI: 10.2105/AJPH.2014.302525.
- Sommer, M., Chandraratna, S., Cavill, S., Mahon, T., Phillips-Howard, P. (2016). Managing menstruation in the workplace: An overlooked issue in low- and middle-income countries. *International Journal for Equity in Health*, 15(1), 86. DOI: 10.1186/s12939-016-0379-8.
- Sommer, M., Caruso, B.A., Sahin, M., Calderon, T., Cavill, S., Mahon, T., Phillips-Howard, P.A. (2016). A Time for Global Action: Addressing Girls' Menstrual Hygiene Management Needs in Schools. *PLoS Medicine*, 13(2), e1001962. DOI: 10.1371/journal.pmed.1001962.
- Sommer, M., Figueroa, C., Kwauk, C., Jones, M., Fyles, N. (2017). Attention to menstrual hygiene management in schools: An analysis of education policy documents in low – and middle-income countries. *International Journal of Educational Development*, 57, 73–82. DOI: 10.1016/j.ijedudev.2017.09.008.
- Sommer, M., Schmitt, M., Gruer, C., Herbert, A., Phillips-Howard, P. (2019). Neglect of menarche and menstruation in the USA. *The Lancet*, 393(10188), 2302. DOI: 10.1016/S0140-6736(19)30300-9.

- Sommer, M., Gruer, C., Smith, R.C., Maroko, A., Hopper, K. (2020). Menstruation and homelessness: Challenges faced living in shelters and on the street in New York City. *Health Place*, 66, 102431. DOI: 10.1016/j.healthplace.2020.102431.
- Sommer, M., Mason, D. (2021). Period Poverty and Promoting Menstrual Equity. *JAMA Health Forum*, 2, e213089. DOI: 10.1001/jamahealthforum.2021.3089.
- Sumankuuro, J., Molle, M., Domapielle, M. (2023). Adolescent girls' menstrual hygiene management: evidence from rural northern Ghana. *Journal of Planning and Land Management* 2(2), 50–59. DOI: 10.36005/jplm.v2i2.53.
- Surbhi, G.G., Ruqayya, A., Suman, G., Absar, A. (2020). Exploring College Student's Menstruation-Related Difficulties. During Early COVID-19 Lockdown Period in North India. *Journal of Public Health and Primary Care* 1(1), 22–29. DOI: 10.4103/jphpc.jphpc_13_20.
- Sveinsdóttir, H. (2018). Menstruation, objectification and health-related quality of life: A questionnaire study. *Journal of Clinical Nursing – Islandia*, 27(3–4), e503–e513. DOI: 10.1111/jocn.14049.
- Tellier, M., Farley, A., Jahangir, A., Nakalema, S., Nalunga, D., Tellier, S. (2020). Practice Note: Menstrual Health Management in Humanitarian Settings. *The Palgrave Handbook of Critical Menstruation Studies*, 45, 593–608. DOI: 10.1007/978-981-15-0614-7_45.
- Thaver, I., Ashraf, M. (2023). Period Poverty: An Added Poverty in Humanitarian Crisis. *Journal of the Pakistan Medical Association*, 73(9), 1926–1927. DOI: 10.47391/JPMA.8089.
- Tull, K. (2019). *Period poverty impact on the economic empowerment of women*. Pobrane z: https://opendocs.ids.ac.uk/opendocs/bitstream/handle/20.500.12413/14348/536_Period_Poverty_Impact_on_the_Economic_Empowerment_of_Women.pdf?sequence=3&isAllowed=y (2024.02.25).
- Ubóstwo menstruacyjne w opiniach i doświadczeniu kobiet. Raport z projektu badawczego Fundacji Różowa Skrzyneczka (2021). Rzeszów: Uniwersytet Rzeszowski. Pobrane z: https://www.ur.edu.pl/files/user_directory/951/Dokumenty/R%C3%B3%C5%BCowa%20Skrzyneczka%202021%20Ub%C3%B3stwo%20menstruacyjne%20w%20opiniach%20i%20do%C5%9Bwiadczeniach%20kobiet.%20Raport%20z%20projektu%20badawczego%20Fundacji%20R%C3%B3%C5%BCowa%20Skrzyneczka.pdf (2024.02.25).
- UNICEF. Ubóstwo menstruacyjne. Każdy zasługuje na okres bez troski. Pobrane z: <https://unicef.pl/chce-pomoc/nasze-akcje/ubostwo-menstruacyjne> (2024.03.05).
- Wall, L.L. (2020). Period Poverty in Public Schools: A Neglected Issue in Adolescent Health. *Journal of Adolescent Health*, 67(3), 315–316. DOI: 10.1016/j.jadohealth.2020.06.027.
- Weiss-Wolf, J. (2020). U.S. Policymaking to Address Menstruation: Advancing an Equity Agenda. *The Palgrave Handbook of Critical Menstruation Studies*, 25 July, 539–549. DOI: 10.1007/978-981-15-0614-7_41.
- WHO/UNICEF. (2012). *Report of the Second Consultation on Post-2015 Monitoring Report of a Consultation*. The Hague. World Health Organization/United Nations International Children's Emergency Fund.

- Wszechmocne.wp.pl. #Wszechmocne. Pobrane z: <https://wszechmocne.wp.pl/artukul/wykluczenie-menstruacyjne-nie-ma-barier-wiele-kobiet-wciaz-sie-z-tym-zmaga> (2024.03.05).
- Van Eijk, A.M., Sivakami, M., Thakkar, M.B., Bauman, A., Laserson, K.F., Coates, S., Phillips-Howard, P.A. (2016). Menstrual hygiene management among adolescent girls in India: A Systematic review and meta-analysis. *BMJ Open*, 6(3), no. e010290. DOI: 10.1136/bmjopen-2015-010290.

*dr hab. prof. UŁ Agata Szczukocka*¹ 

Katedra Metod Statystycznych, Instytut Statystyki i Ekonometrii
Uniwersytet Łódzki

Rozwój społeczno-gospodarczy województw w okresie pandemii COVID-19

Abstrakt

Zagadnienie rozwoju społeczno-gospodarczego województw jest przedmiotem wielu badań i wynika z dążenia do poprawy poziomu i jakości życia mieszkańców oraz wyrównywania różnic pomiędzy regionami.

Celem artykułu jest analiza i ocena rozwoju społeczno-gospodarczego województw przed pandemią COVID-19 i w czasie jej trwania. Szczególną uwagę zwrócono na rok 2019 sprzed pandemii i 2020 r. po pandemii.

Rozwój społeczno-gospodarczy województw jest zjawiskiem złożonym, na które wpływa wiele czynników, dlatego do realizacji postawionego celu zastosowano syntetyczną miarę rozwoju zaproponowaną przez Z. Hellwiga. Zagadnienie oceny rozwoju społeczno-gospodarczego jednostek terytorialnych z wykorzystaniem metod taksonomicznych należy do niezwykle ważnych i trudnych tematów badawczych. Badanie przeprowadzono na podstawie danych publikowanych przez GUS. Na podstawie otrzymanych wyników utworzono ranking oraz wyodrębniono trzy grupy województw o podobnym stopniu rozwoju.

Wyniki badania pozwoliły dokonać oceny rozwoju społeczno-gospodarczego województw, wskazując regiony o dużym potencjale rozwojowym oraz te borykające się z trudnościami.

Słowa kluczowe: województwa, rozwój społeczno-gospodarczy, miara rozwoju.

Socio-economic situation of Polish voivodeships before and during the COVID-19 pandemic

Abstract

The issue of socio-economic development of the voivodeships (regions) is the subject of many studies, and results from the desire to improve the standard and quality of life of residents as well as to equalize differences between the voivodeships. The aim of the article is to analyze and evaluate the socio-economic development of the voivodeships before and during the COVID-19 pandemic.

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Łódzki, Katedra Metod Statystycznych, Instytut Statystyki i Ekonometrii, ul. POW 3/5, 90-255 Łódź; e-mail: agata.szczukocka@uni.lodz.pl.
ORCID: 0000-0003-3525-5604.

The socio-economic development of the voivodeships is a complex phenomenon influenced by many factors; therefore, to achieve the set goal, a synthetic measure of development proposed by Z. Hellwig was used. The issue of assessing the socio-economic development of the voivodeships using taxonomic methods is an extremely important and difficult research topic. The study was conducted on the basis of data published by the Central Statistical Office. Based on the results of the study, a ranking was created and three groups of voivodeships with a similar level of development was developed.

The results of the study allowed for the assessment of the socio-economic development of the voivodeships, indicating those with high development potential and those struggling with difficulties.

Keywords: voivodeships, socio-economic development, measure of development.

JEL: C10, O12, R58.

WPROWADZENIE

W naukach społecznych i ekonomicznych pod pojęciem rozwój społeczno-gospodarczy rozumie się całokształt zmian, jakim podlegają zarówno społeczeństwo, jak i gospodarka. Obecnie większa część świata to kraje rozwijające się, o niskim poziomie dochodów na jednego mieszkańca. W Polsce, podobnie jak w wielu regionach świata, mamy do czynienia z różnym poziomem rozwoju regionów czy województw. Ich rozkład zmienia się w czasie i jest uzależniony od wielu czynników, nie tylko ekonomicznych, ale także historycznych i geograficznych. Ze względu na występowanie regionalnych różnic rozwojowych i dążenie do ich wyrównywania ważne jest ciągłe monitorowanie poziomu rozwoju.

Celem artykułu jest analiza i ocena rozwoju społeczno-gospodarczego województw w okresie pandemii COVID-19 oraz wskazanie grup województw o podobnym poziomie rozwoju. Lockdowny i wprowadzone restrykcje spowodowały, że wiele podmiotów gospodarczych musiało zawiesić swoją działalność lub dostosować do nowych warunków, dlatego słusznym wydaje się zwrócenie uwagi na rozwój społeczno-gospodarczy województw w tym okresie.

W badaniu do określenia poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego wykorzystano miarę rozwoju zaproponowaną przez Hellwiga. Do badania wykorzystano dane GUS charakteryzujące sytuację społeczno-gospodarczą województw w latach 2019 i 2022. Otrzymane wyniki pozwoliły określić poziom rozwoju województw oraz wskazać województwa, którym potrzebna jest pomoc w dążeniu do poprawy poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego. Konsekwencje pandemii mogą być odczuwalne na długo po jej zakończeniu.

ROZWÓJ SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

Pojęcie rozwoju społeczno-gospodarczego jest rozumiane jako kierunek pozytywnych zmian zarówno ilościowych, jak i jakościowych, zachodzących

w gospodarce w ujęciu czasowym i przestrzennym. Rozwój społeczno-gospodarczy to proces wzajemnie zintegrowanego rozwoju gospodarki i społeczeństwa wyrażający reprodukcję rozszerzoną gospodarki narodowej, a więc zmiany w zdolnościach wytwórczych w produkcji i spożyciu, w stosunkach ekonomicznych i społecznych, środowisku naturalnym oraz w systemie funkcjonowania gospodarki i społeczeństwa. W zakres rozwoju społeczno-gospodarczego wchodzi więc wszystko to, co łącznie oznacza i zawiera rozwój gospodarczy i społeczny (Marciniak, 2013, s. 373–374). Według wielu naukowców rozwój społeczno-gospodarczy jest to całokształt zmian, jakim podlegają zarówno społeczeństwo, jak i gospodarka, a jednocześnie twierdzi się, że jest to proces złożony i długotrwały. Uważany jest za zjawisko wielowymiarowe, które można zbadać za pomocą wielu zmiennych, ale jego pomiar nie zawsze jest jednoznaczny (Gawroński, Prus, Sołtysik, 2014; Klóska, 2015). W naukach ekonomicznych wyróżniamy pojęcie wzrostu i rozwoju gospodarczego (Miłek, 2018). Przez wzrost rozumie się zwiększenie ilości produkowanych dóbr i świadczonych usług. Uważa się, że z rozwojem związane są zmiany jakościowe, natomiast ze wzrostem – ilościowe, jakie dokonały się w gospodarce (Schumpeter, 1960; Begg i in., 2007; Samuelson, Nordhaus, 2012). Proces wzrostu i rozwoju społeczno-gospodarczego zależy od czterech grup czynników, są to (Samuelson, Nordhaus, 2004, s. 228):

1. Zasoby ludzkie, do których zalicza się podaż pracy, wykształcenie, dyscyplinę pracy oraz motywację.
2. Zasoby naturalne, czyli ziemia uprawna, minerały, paliwa, stan środowiska naturalnego.
3. Akumulacja kapitału, do której zaliczamy maszyny, fabryki i drogi.
4. Technologia, w której skład wchodzi nauka, technika, zarządzanie i przedsiębiorczość.

E. Sobczak (2022), omawiając pojęcie rozwoju, zwraca uwagę na rozwój zrównoważony, który wyraża się w integracji wszystkich dziedzin rozwoju społeczno-gospodarczego, podkreślając, że w praktyce jest to trudne do osiągnięcia, ale władze na każdym szczeblu mają obowiązek uwzględniania harmonizacji przestrzennej w rozwoju regionów i krajów. Do oceny rozwoju społeczno-gospodarczego używane są wskaźniki, które uwzględniają różne aspekty rozwoju gospodarczego i społecznego. O rozwoju, a także wzroście, świadczą pozytywne zmiany tych wskaźników. J. Parysek (2018) do wskaźników rozwoju gospodarczego zalicza: produkt krajowy brutto, produkt narodowy brutto, wielkość i strukturę eksportu, wielkość i strukturę importu, poziom urbanizacji, poziom zatrudnienia, strukturę zatrudnienia, przyrost naturalny, dalsze trwanie życia, kaloryczność spożywanego pożywienia, wskaźniki umieralności, liczbę studentów, nakłady na badania i rozwój, produkcję energii elektrycznej, produkcję samochodów, poziom konsumpcji oraz stopień transformacji gospodarki. Natomiast wskaźniki określa-

jące wzrost gospodarczy to: produkt krajowy brutto, produkt narodowy brutto, deficyt budżetowy, stopa procentowa, stopa inflacji, poziom zadłużenia, stawki podatkowe, poziom zatrudnienia, poziom aktywności gospodarczej, poziom inwestycji, wielkość i struktura eksportu, wielkość i struktura importu, poziom życia, poziom ubóstwa, poziom scholaryzacji, zasoby mieszkaniowe oraz wzrost bogactwa narodowego. W badaniach do oceny rozwoju społeczno-gospodarczego wykorzystuje się różne wskaźniki określające sytuację wielu dziedzin życia: poziom zamożności, sytuację demograficzną, rynek pracy, edukację, ochronę zdrowia czy też infrastrukturę techniczną (Bożek, Szewczyk, Jaworska, 2021). Analiza takich wskaźników zwraca uwagę na zakres problemów występujących w danym regionie, z którymi borykają się władze i społeczeństwo i uzasadnia potrzebę przeprowadzania tego typu badań. Regiony (województwa) odgrywają istotną rolę w przebiegu i dynamice procesów rozwojowych kraju. Pomoc oraz systematyczna i zorganizowana obserwacja rozwoju społeczno-gospodarczego w ujęciu regionalnym jest jednym z najważniejszych zadań mających wpływ na rozwój całej gospodarki.

W literaturze na temat badań nad rozwojem społeczno-gospodarczym brak jest uniwersalnych metod badawczych oraz wytycznych co do zmiennych określających poziom rozwoju (Dańska-Borsiak, 2024). Najczęściej stosowanym wskaźnikiem kondycji gospodarki jest produkt krajowy brutto (PKB). Jego spadek jest interpretowany jako zapowiedź kryzysu, natomiast wzrost jako rozwój, dlatego też temu wskaźnikowi poświęcono szczególną uwagę. Do oceny poziomu rozwoju wykorzystano dane za 2019 i 2022 r. Rokiem poprzedzającym okres pandemii jest 2019 r., natomiast 2022 kończącym. W Polsce zgodnie z rozporządzeniem Ministra Zdrowia stan epidemii obowiązywał od 20 marca 2020 do 15 maja 2022 r. Według szacunku przeprowadzonego przez GUS produkt krajowy brutto w 2022 r. wzrósł realnie o 4,9%, wobec wzrostu o 6,8% w 2021 r. Natomiast w 2021 r. wzrósł realnie o 5,7%, wobec spadku o 2,5% w 2020 r. Prognoza PKB Narodowego Banku Polskiego podana w listopadzie 2019 r., czyli przed ogłoszeniem pandemii, zakładała, że wzrost gospodarczy w Polsce wyniesienie w 2020 r. 3,6% (r/r) oraz 3,3% (r/r) w 2021 r. Dziewiątego marca, czyli przed ogłoszeniem (20 marca 2020 r.) stanu epidemii, została podana korekta wskaźników, przyjmując odpowiednio wartości 3,2% (2020 r.) oraz 3,1% (2021 r.). Po dwóch latach pandemii okazało się, że przewidywania te nie sprawdziły się. Wzrost PKB w 2021 r. był stymulowany wzrostem popytu krajowego na poziomie 11,2%. Wpłynął na to wzrost akumulacji brutto (30,0%) oraz wzrost spożycia ogółem (5,3%). Podkreślić należy również wzrost o 7,9% spożycia w sektorze gospodarstw domowych oraz rosnące o 11,7% nakłady brutto na środki trwałe (Staniszewski, 2022, s. 66–67).

Tabela 1 przedstawia dynamikę produktu krajowego brutto w latach 2019–2022 w ujęciu województw.

Tabela 1. Dynamika produktu krajowego brutto ogółem, rok poprzedni = 100

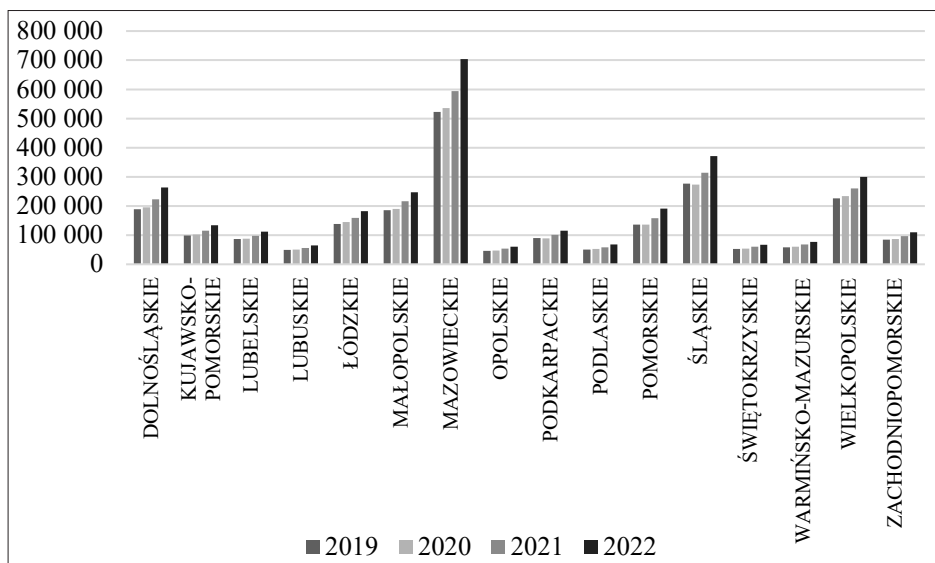
Jednostka terytorialna	2019	2020	2021	2022
Polska	104,7	102,1	112,6	116,6
Dolnośląskie	104,3	103,5	113,8	118,2
Kujawsko-pomorskie	102,8	104,1	111,2	116,5
Lubelskie	104,7	101,5	111,5	114,9
Lubuskie	103,4	102,1	112,1	116,1
Łódzkie	105,4	104,6	110,5	113,9
Małopolskie	104,6	102,3	113,9	114,4
Mazowieckie	106,3	102,6	110,8	118,6
Opolskie	103,9	101,0	115,2	112,7
Podkarpackie	104,3	99,8	113,7	113,1
Podlaskie	105,2	103,5	111,0	117,4
Pomorskie	105,4	100,3	116,0	121,3
Śląskie	103,3	98,7	115,2	118,0
Świętokrzyskie	102,6	102,3	111,9	110,6
Warmińsko-mazurskie	103,8	104,3	111,7	114,0
Wielkopolskie	105,1	103,1	111,3	115,5
Zachodniopomorskie	103,9	102,5	111,9	113,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (GUS, <https>).

Analiza PKB wskazuje na wysokie zróżnicowanie województw w rozwoju społeczno-gospodarczym. W 2020 r. zaobserwowano spadek produktu krajowego brutto w ujęciu realnym o 2% w porównaniu z 2019 r. Spadek PKB miał miejsce we wszystkich województwach, ale najwyższy wystąpił w województwie podkarpackim. Zaistniałą sytuację można tłumaczyć negatywnym wpływem pandemii koronawirusa COVID-19 na sytuację gospodarczą. Na rysunku 1 przedstawiono poziom produktu krajowego brutto w latach 2019–2022 w poszczególnych województwach.

Według danych w 2020 r. w 14 województwach zaobserwowano wzrost produktu krajowego brutto w cenach bieżących w porównaniu z 2019 r., przy czym największy w województwie łódzkim – o 4,2%. Udziały poszczególnych województw w generowaniu PKB w 2020 r. były znacznie zróżnicowane – od 2,0% w województwie opolskim do 17,7% w warszawskim.

W ocenie poziomu rozwoju gospodarczego ważne miejsce zajmuje także produkt krajowy brutto na mieszkańca. Dynamiczny wzrost tego wskaźnika w długim okresie jest głównym celem polityki kraju i województw. Z punktu widzenia zrównoważonego rozwoju PKB na mieszkańca jest to wskaźnik określający potencjał gospodarczy województw (Perło, 2014, s. 102). Tabela 2 przedstawia dynamikę produktu krajowego brutto na 1 mieszkańca w latach 2019–2022.



Rysunek 1. Produkt krajowy brutto w latach 2019–2022

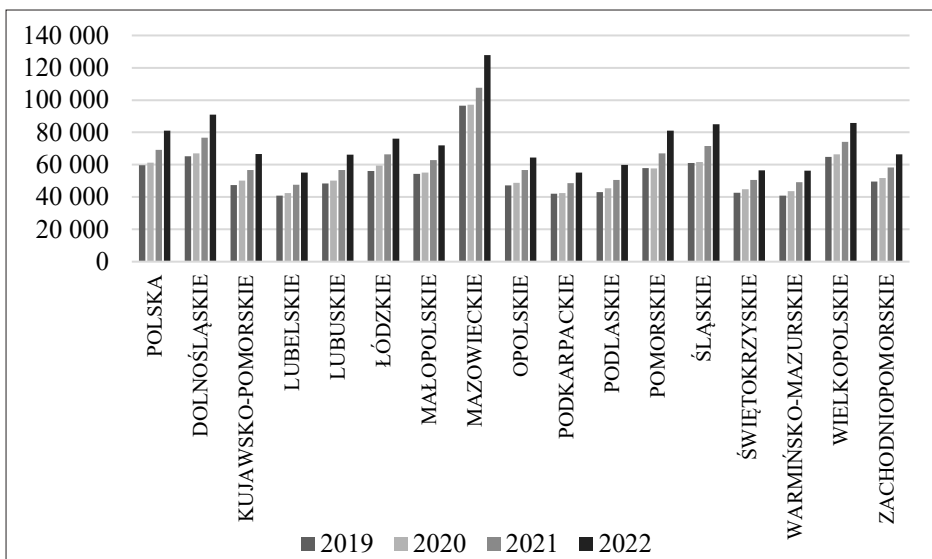
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (GUS, <https://gus.gov.pl>).

Tabela 2. Dynamika produktu krajowego brutto na 1 mieszkańca, rok poprzedni = 100

Jednostka terytorialna	2019	2020	2021	2022
Polska	108,2	102,2	113,1	117,1
Dolnośląskie	108	103,6	114,4	118,5
Kujawsko-pomorskie	106	104,4	113,0	117,2
Lubelskie	108,8	102,0	112,4	115,9
Lubuskie	106,7	102,4	112,9	117,0
Łódzkie	109,4	105,1	111,5	114,8
Małopolskie	107,5	102,1	114,1	114,5
Mazowieckie	109,1	102,3	110,9	118,6
Opolskie	107,7	101,4	116,1	113,6
Podkarpackie	108,2	99,9	114,2	113,6
Podlaskie	108,8	103,8	111,7	118,2
Pomorskie	108,4	100	116,0	121,3
Śląskie	106,7	99	116,1	118,9
Świętokrzyskie	106,7	103	113,0	111,7
Warmińsko-mazurskie	107,3	104,7	112,5	114,8
Wielkopolskie	108,6	102,9	111,6	115,7
Zachodniopomorskie	107,7	102,8	112,6	113,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (GUS, <https://gus.gov.pl>).

W 2020 r. w porównaniu z 2019 we wszystkich województwach nastąpił realny spadek produktu krajowego brutto na 1 mieszkańca (o około 5%). W przekroju województw poziom PKB na 1 mieszkańca w latach 2019–2022 był znacznie zróżnicowany. Rysunek 2 przedstawia poziom produktu krajowego brutto na 1 mieszkańca w latach 2019–2022 dla poszczególnych województw.



Rysunek 2. Produkt krajowy brutto na 1 mieszkańca w latach 2019–2022

Źródło: opracowanie własne na podstawie (GUS, <https>).

W 2019 r. produkt krajowy brutto na 1 mieszkańca dla Polski wyniósł 73, w 2020 r. – 76, a w 2021 r. wzrósł do 77. Analiza PKB i PKB na 1 mieszkańca pokazuje, że województwo mazowieckie należy do najbogatszych województw w kraju. Do dynamicznie rozwijających się województw należy także zaliczyć województwa dolnośląskie, śląskie, wielkopolskie i pomorskie. Wykorzystywanie do oceny poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego PKB i PKB na 1 mieszkańca ze względu na skalę zjawiska nie zawsze jest wystarczające, dlatego do dalszej analizy wykorzystano także inne wskaźniki, na których podstawie utworzono syntetyczną miarę rozwoju.

MIARA ROZWOJU HELLWIGA

Do oceny poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego województw wykorzystano syntetyczną miarę rozwoju zaproponowaną przez Z. Hellwiga (1968, s. 307–327). Jest to miara zaliczana do grupy metod wzorcowych, wykorzysta-

wana do liniowego porządkowania elementów danej zbiorowości. Poddawane badaniu obiekty (np. województwa) porządkowane są zgodnie z wzorcem rozwoju, którym jest obiekt abstrakcyjny, pozwala to identyfikować poziom ich rozwoju. Punktem wyjścia jest macierz obserwacji o postaci:

$$X = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1m} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2m} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ x_{n1} & x_{n2} & \dots & x_{nm} \end{bmatrix}$$

m – liczba zmiennych

n – liczba obiektów

Następnie wartość X_j w badanej zbiorowości obiektów poddajemy standaryzacji zgodnie ze wzorem:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{s_j}$$

x_{ij} – wyjściowe wartości j -tej cechy w i -tym obiekcie

z_{ij} – standaryzowane wartości j -tej cechy w i -tym obiekcie

$\bar{x}_j$ – średnia arytmetyczna j -tej cechy

s_j – odchylenie standardowe j -tej cechy

Po wyznaczeniu macierzy wejściowej wskaźników oraz standaryzacji ich wartości przechodzimy do wyznaczenia wzorca, którym jest punkt P_0 o współrzędnych:

$$x_{01}, x_{02}, \dots, x_{0m}$$

gdzie:

$$x_{0j} = \max x_{ij} \text{ jeśli } j \in I$$

$$x_{0j} = \min x_{ij} \text{ jeśli } j \notin I$$

gdzie:

x_{ij} – zmienna standaryzowana

I – zbiór stymulant

D – zbiór destymulant

W celu obliczenia odległości euklidesowej między badanymi obiektami a wzorcem – punktem P_0 należy posłużyć się wzorem:

$$d_{i0} = \left[\sum_{j=1}^m (x_{ij} - x_{0j})^2 \right]^{\frac{1}{2}} \quad j = 1, 2, \dots, m$$

Następnie określamy miarę rozwoju:

$$d'_i = \frac{d_{i0}}{d_0}$$

gdzie:

$$d_0 = \bar{d}_0 + 2S_0$$

$$\bar{d}_0 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n d_{i0} - \text{średnia arytmetyczna wartości } d_{i0}$$

$$S_0 = \left[\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (d_{i0} - \bar{d}_0)^2 \right]^{\frac{1}{2}} - \text{odchylenie standardowe odległości od wzorca}$$

Tak zbudowaną miarę rozwoju najczęściej stosuje się w zmienionej postaci:

$$d_i = 1 - \frac{d_{i0}}{d_0}$$

Wartości tego wskaźnika odpowiadające poszczególnym obiektom porządkujemy od wartości największej do najmniejszej. Obiekt jest tym bardziej rozwinięty, im wartość miary rozwoju zbliża się do jedności (Pluta, 1977). Wykorzystując taksonomiczną miarę rozwoju, dokonano klasyfikacji województw według poziomu ich rozwoju. Następnie zostały wyodrębnione przedziały klasowe (Pomianek, 2010), które pozwoliły pogrupować województwa ze względu na podobny poziom rozwoju:

- klasa A (wysoki poziom rozwoju) $d_i > \bar{d}_i + s_{d_i}$ (do klasy należą województwa, dla których odległość od wzorca przekracza wartość $\bar{d}_i + s_{d_i}$),
- klasa B (średni poziom rozwoju) $\bar{d}_i - s_{d_i} < d_i \leq \bar{d}_i + s_{d_i}$ (do klasy należą województwa, dla których odległość od wzorca zawiera się w przedziale $(\bar{d}_i - s_{d_i}, \bar{d}_i + s_{d_i})$),
- klasa C (niski poziom rozwoju) $d_i \leq \bar{d}_i - s_{d_i}$ (do klasy należą województwa, dla których odległość od wzorca przekracza wartość $\bar{d}_i - s_{d_i}$),

gdzie:

d_i – wartość miernika syntetycznego obliczonego metodą wzorca rozwoju Hellwiga,

$\bar{d}_i$ – średnia arytmetyczna cechy (wskaźnika syntetycznego) d_i ,

s_{d_i} – odchylenie standardowe cechy d_i .

Metoda rozwoju Hellwiga została zastosowana do oceny zróżnicowania województw ze względu na osiągnięty poziom rozwoju społeczno-gospodarczego. Na podstawie obliczonych taksonomicznych wskaźników rozwoju usta-

lono ranking województw Polski według stopnia ich rozwoju. Na uporządkowanie województw pozwalają wyznaczone wartości wskaźników rozwoju d_i , które przyjmują wartości z przedziału 0–1.

WYNIKI BADAŃ

W celu określenia rozwoju społeczno-gospodarczego województw wykorzystano syntetyczną miarę rozwoju Hellwiga. Analizę przeprowadzono na podstawie danych GUS dla wszystkich województw dla 2019 i 2020 r. Po ujednoliceniu charakteru zmiennych będących przedmiotem agregacji, pozbawieniu wartości zmiennych mian, przypisaniu zmiennym wag wyznaczono syntetyczny miernik rozwoju. Wstępnie do badania wykorzystano następujące zmienne diagnostyczne:

- X1 – powierzchnia w km kwadratowych,
- X2 – ludność w tys./1 km²,
- X3 – pracujący na 1 tys. ludności,
- X4 – stopa bezrobocia rejestrowanego,
- X5 – przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę w gospodarstwie domowym w zł,
- X6 – przeciętne miesięczne wydatki na 1 osobę w gospodarstwach domowych,
- X7 – nakłady na B+R na 1 mieszkańca,
- X8 – nakłady inwestycyjne na 1 mieszkańca,
- X9 – produkt krajowy brutto na 1 mieszkańca,
- X9 – wartość dodana brutto na 1 pracującego,
- X10 – podmioty gospodarki narodowej w rejestrze REGON na 10 tys. ludności,
- X11 – odsetek osób z wyższym wykształceniem,
- X12 – gęstość zaludnienia,
- X13 – liczba lekarzy na 1 tys. ludności,
- X14 – dochody własne budżetu województwa na 1 mieszkańca,
- X15 – liczba sklepów na 1 tys. ludności,
- X16 – drogi o twardej nawierzchni na 100 km²,
- X16 – długość sieci wodociągowej na 100 km² w km,
- X17 – plony zbóż ogółem z 1 ha,
- X18 – mieszkania na 1 tys. ludności
- X19 – udział ludności korzystającej z oczyszczalni ścieków w %,
- X20 – udział odpadów zebranych selektywnie w %.

Wszystkie zmienne zostały poddane weryfikacji statystycznej, w wyniku której wyeliminowano te, których wartość współczynnika zmienności wyno-

siła mniej niż 10% i zbyt silnie ze sobą skorelowane. Ostatecznie do badania wykorzystano zmienne oznaczone od X1 do X10. Miara rozwoju województw została obliczona jako syntetyczny wskaźnik taksonomicznej „odległości” danego województwa od teoretycznego wzorca rozwoju, to znaczy województwa najwyżej rozwiniętego. Wyższa wartość miernika oznacza, że badane województwo znajduje się bliżej wzorca. Województwo odznacza się tym wyższym poziomem rozwoju, im wyższą wartość przyjmuje miernik d_i . Wyższy poziom rozwoju wpływa na większe możliwości osiągania dobrobytu społeczno-gospodarczego. Na podstawie uzyskanych wyników utworzono rankingi województw (tab. 3) oraz wyodrębniono grupy województw o podobnym stopniu rozwoju społeczno-gospodarczego.

Tabela 3. Współczynniki Hellwiga według województw

Województwo	Współczynnik Hellwiga dla 2019	Ranga (d_i) dla 2019	Współczynnik Hellwiga dla 2022	Ranga (d_i) dla 2022
Dolnośląskie	0,3532	5	0,3497	5
Kujawsko-pomorskie	0,2017	9	0,21	10
Lubelskie	0,2225	8	0,2158	8
Lubuskie	0,1102	15	0,1127	15
Łódzkie	0,2675	7	0,2664	7
Małopolskie	0,3905	3	0,3964	3
Mazowieckie	0,5718	1	0,583	1
Opolskie	0,0895	16	0,0966	16
Podkarpackie	0,198	11	0,1964	11
Podlaskie	0,1623	12	0,1675	12
Pomorskie	0,2845	6	0,2895	6
Śląskie	0,3867	4	0,3875	4
Świętokrzyskie	0,1266	14	0,1297	14
Warmińsko-mazurskie	0,153	13	0,1567	13
Wielkopolskie	0,4181	2	0,4187	2
Zachodniopomorskie	0,1993	10	0,211	9
Średnia	0,2585	x	0,2623	x
Odchylenie standardowe	0,1292	x	0,1312	x
Współczynnik zmienności	49,98%	x	50,01%	x

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie otrzymanych wskaźników Hellwiga dokonano klasyfikacji województw ze względu na poziom rozwoju społeczno-gospodarczego (tab. 4).

Tabela 4. Przynależność województw do klasy rozwoju według miary Hellwiga

Klasa	Kryterium przynależności do klasy (2019)	Przynależność województwa (2019)	Kryterium przynależności do klasy (2022)	Przynależność województwa (2022)
A	$d_i > 0,3877$	mazowieckie, wielkopolskie, małopolskie, śląskie	$d_i > 0,3935$	mazowieckie, wielkopolskie, małopolskie
B	$0,1293 < d_i \leq 0,3877$	dolnośląskie, pomorskie, łódzkie, lubelskie, kujawsko-pomorskie, zachodniopomorskie, podkarpackie, podlaskie, świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie	$0,1311 < d_i \leq 0,3936$	śląskie, dolnośląskie, pomorskie, łódzkie, lubelskie, kujawsko-pomorskie, zachodniopomorskie, podkarpackie, podlaskie, warmińsko-mazurskie
C	$d_i < 0,1293$	lubuskie, opolskie	$d_i < 0,1311$	lubuskie, świętokrzyskie, opolskie

Źródło: opracowanie własne.

W przedstawionym rankingu województw (tab. 3) uzyskanym za pomocą taksonomicznej miary rozwoju Hellwiga obliczonej na podstawie wszystkich zmierzających czołowe miejsca w 2019 r. zajęły województwa: mazowieckie (0,5718), wielkopolskie (0,4181), małopolskie (0,3905) i śląskie (0,3867). Dla roku 2022 były to województwa: mazowieckie (0,583), wielkopolskie (0,4187) i małopolskie (0,3964). Województwo mazowieckie jest regionem o najlepiej rozwiniętej gospodarce. Drugie miejsce w obu rankingach zajęło województwo wielkopolskie, co również świadczy o silnie rozwiniętej gospodarce. W porównywanych dwóch latach 2019 i 2022 czołowe miejsca rankingowe należy do tej samej grupy województw, wyjątkiem było województwo śląskie dla 2019 r. Ostatnie miejsca w rankingu z 2019 r. zajęły województwa lubuskie (0,2675) i opolskie (0,0895). Do grupy województw o najniższym poziomie rozwoju dla rankingu z 2022 r. dołączyło województwo świętokrzyskie (0,1297), piętnastą pozycję zajęło województwo lubuskie (0,1127), a szesnastą opolskie (0,0966). W porównaniu rankingów dla analizowanych lat nie zaobserwowano istotnych zmian w pozycji województw. Wartość średnia wskaźnika dla 16 województw, dla 2019 r., wyniosła

0,2585, odchylenie standardowe 0,1292, a współczynnik zmienności 49,98%, dla 2022 r. średnia wyniosła 0,2623, odchylenie standardowe 0,1312, zaś współczynnik zmienności 50,01%. W 2019 r. różnica między wartością maksymalną – 0,5718 (województwo mazowieckie), a minimalną – 0,0895 (województwo opolskie) wyniosła 0,4823. W 2022 wartości te kształtowały się odpowiednio: maksymalna – 0,583 (województwo mazowieckie), minimalna – 0,0966 (województwo opolskie), co znaczy, że rozstęp wyniósł 0,4864. Otrzymane wyniki świadczą o znacznym zróżnicowaniu i dystansie dzielącym poszczególne województwa pod względem rozwoju społeczno-gospodarczego województw.

DYSKUSJA

Analizując wyniki badań z lat 2001, 2005 i 2009 przeprowadzonych przez L. Luty (2012) i Michoń (2017), z lat 2005 i 2013 przez R. Klóskę (2015), z 2012 r. przez Czyżyckiego (2012) oraz z 2018 r. przez S. Klosa (2018), zauważono, że bardzo wysokim poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego charakteryzowały się województwa pomorskie oraz małopolskie, natomiast województwo mazowieckie zostało zaklasyfikowane do grupy województw o najwyższym poziomie rozwoju w roku 2019. Do grupy województw o najniższym poziomie rozwoju zaliczono województwa lubelskie i podlaskie (według L. Luty), a lubelskie i świętokrzyskie według R. Klóski. Według rankingów uzyskanych na podstawie badań przeprowadzonych przez S. Klosę (2018) dla lat 2010, 2012, 2014 i 2016 na pierwszym miejscu znajdowało się województwo dolnośląskie, różnica ta może wynikać z nieco innego doboru zmiennych. Podobieństwo zauważono co do liczebności drugiej klasy skupiającej województwa o średnim poziomie rozwoju. Natomiast do trzeciej grupy województw o najniższym poziomie rozwoju zaliczono województwa: lubelskie, świętokrzyskie i podlaskie. Badania przeprowadzone przez Malinę (2020) wskazują, że sytuacja społeczno-gospodarcza województw w Polsce w porównaniu do lat wcześniejszych poprawiła się dopiero w 2017 r. Na uwagę zasługują także wyniki badań przeprowadzonych przez A. Janigę-Ćmiel (2023). W badaniach nad rozwojem społecznym województw dla lat 2010, 2015 i 2020 autorka zastosowała metodę grupowania zaproponowaną przez Chomątowskiego i Sokołowskiego z uwzględnieniem modyfikacji Młodaka. Otrzymane wyniki potwierdzają, że województwa w Polsce rozwijają się na różnym poziomie rozwoju społecznego. Do najbogatszych województw zaliczono mazowieckie i dolnośląskie, co może wynikać z szerokiego dostępu do usług społecznych i koncentrowaniu się strefy biznesu wokół Warszawy czy Wrocławia. Wnioski te potwierdzają wyniki badań J. Bożek, J. Szewczyk, E. Badach i S. Lisek (2022). We wszystkich województwach nastąpił rozwój gospodarczy, co znalazło odzwierciedlenie we wzroście wartości dynamicznego wskaźnika

poziomu rozwoju gospodarczego. Poza tym zauważono, że województwa bardziej rozwinięte dużo szybciej się rozwijają niż te o niższym poziomie rozwoju. Wyniki badań własnych i przytoczonych pozwalają stwierdzić, że sytuacja społeczno-gospodarcza województw w Polsce poprawia się, ale nadal utrzymują się duże dysproporcje w poziomie ich rozwoju.

ZAKOŃCZENIE

Analiza rozwoju społeczno-gospodarczego w województwach w 2019 i 2022 r. została przeprowadzona na podstawie syntetycznego miernika rozwoju Hellwiga. Zastosowanie wskaźnika rozwoju pozwoliło na zidentyfikowanie grup województw o zbliżonym poziomie rozwoju, sporządzenie rankingu województw oraz określenie różnic w poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego województw. Dokonano podziału województw na trzy grupy pod względem poziomu rozwoju. Badanie pokazało znaczne dysproporcje w rozwoju między województwami należącymi do klasy o wysokim poziomie rozwoju (A) a województwami lubuskim i opolskim należącymi do klasy o niskim poziomie rozwoju (C), czyli takimi, w których jest potrzeba poprawy sytuacji oraz przyspieszenia tempa rozwoju. Najliczniejszą grupę zarówno dla 2019, jak i 2022 r. stanowiły województwa należące do klasy B o średnim poziomie rozwoju. Rankingi województw dla 2019 i 2022 r. pokazują wysokie podobieństwo i niewielkie zmiany w czasie. W okresie objętym analizą we wszystkich województwach wzrósł poziom rozwoju społeczno-gospodarczego. Wyniki przeprowadzonych badań, pokazujące znaczne różnice w poziomie rozwoju województw, mogą być przyczynkiem do podjęcia głębszych badań nad określeniem mocnych i słabych stron województw. Poza tym mogą być przydatne w opracowaniu strategii rozwoju województw zaliczonych do klasy C. W celu dokonania pełnej oceny rozwoju społeczno-gospodarczego województw należałoby dokonać analizy porównawczej w dłuższym okresie, ze względu na okres pandemii COVID-19 stwierdzono, że takie porównanie mogłoby nie być obiektywne.

BIBLIOGRAFIA

- Begg, D., Fischer, S., Dornbusch, R. (2007). *Makroekonomia*. Warszawa: PWE.
- Bożek, J., Szewczyk, J., Jaworska, M. (2021). Zmiany w poziomie rozwoju społecznego województw w latach 2010 i 2019 z zastosowaniem dynamicznego miernika syntetycznego. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 65, 110–123. DOI: 10.15584/nsawg.2021.1.6.
- Bożek, J., Szewczyk, J., Badach, E., Lisek, S. (2022). Ocena poziomu rozwoju gospodarczego województw z zastosowaniem metod porządkowania liniowego w ujęciu dynamicznym. *Wiadomości Statystyczne*, 67(12), 39–61.

- Czyżycki, R. (2012). Badanie rozwoju społeczno-gospodarczego województw – wpływ metodyki badań na uzyskane wyniki. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu*, 42, 15–23.
- Dańska-Borsiak, B. (2024). Ocena adekwatności PKB per capita jako miary poziomu życia w powiatach. *Wiadomości Statystyczne*, 69(7), 1–21.
- Gawroński, K., Prus, B., Sołtysiak, S. (2014). Analiza i ocena warunków rozwoju społeczno-gospodarczego województwa podkarpackiego. *Infrastruktura i Ekologia Terenów Wiejskich*, IV(2), 1241–1254.
- GUS. Pobrane z: <https://bdl.stat.gov.pl/bdl/dane/podgrup/tablica> (2024.10.01).
- GUS. (2021). *Produkt krajowy brutto – rachunki regionalne w latach 2018–2020*. Pobrano z: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rachunki-narodowe/rachunki-regionalne/produkt-krajowy-brutto-rachunki-regionalne-w-latach-2018-2020,1,21.html> (2023.06.10).
- Hellwig, Z. (1968). Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podziału krajów ze względu na poziom rozwoju oraz zasoby i strukturę wykwalifikowanych kadr. *Przegląd Statystyczny*, 15(4).
- Janiga-Ćmiel, A. (2023). Analiza rozwoju społecznego województw w Polsce z uwzględnieniem okresu przed i w czasie pandemii COVID-19. *Prace Naukowe, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Gospodarka, społeczeństwo i rynki finansowe w dobie wyzwań współczesnego świata*, 41–66. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Kłosa, S. (2018). Klasyfikacja polskich województw pod względem rozwoju społeczno-gospodarczego za pomocą metod taksonomicznych. *Modern Management*, 25(3), 141–157. DOI: 10.7862/rz.2018.mmr.30.
- Kłóska, R. (2015). Statystyczna analiza rozwoju regionalnego w Polsce. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu*, 40, 9–20.
- Luty, L. (2012). Rozwój społeczno-gospodarczy województw Polski w ujęciu dynamicznym. *Handel Wewnętrzny, Trendy i wyzwania zrównoważonego rozwoju w XXI wieku*, nr specjalny (lipiec – sierpień), tom 2, 93–102.
- Malina, A. (2020). Analiza przestrzennego zróżnicowania poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego województw Polski w latach 2005–2017. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 61, 138–155. DOI: 10.15584/nsawg.2020.1.10.
- Marciniak, S. (2013). *Makro- i mikroekonomia, podstawowe problemy współczesności*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Michoń, D. (2017). Zróżnicowanie rozwoju społeczno-gospodarczego województw ze względu na realizację celów polityki spójności. *Wiadomości Statystyczne*, 12, 80–94.
- Milek, D. (2018). Zróżnicowanie rozwoju społeczno-gospodarczego powiatów województwa świętokrzyskiego. *Wiadomości Statystyczne*, 6, 39–56.
- Parysek, J.J. (2018). Rozwój społeczno-gospodarczy oraz czynniki i uwarunkowania rozwoju. W: P. Churski (red.), *Teoretyczne i aplikacyjne wyzwania współczesnej geografii społeczno-ekonomicznej* (s. 37–56). Warszawa: Polska Akademia Nauk, Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju. Pobrane z: https://www.journals.pan.pl/Content/107785/PDF/Studia%20KPZK%20183_Parysek.pdf (2022.08.25).
- Perlo, D. (2014). *Modelowanie zrównoważonego rozwoju regionów*. Białystok: Wydawnictwo Uniwersyteckie Trans Humana.

- Pomianek, I. (2010). Poziom rozwoju społeczno-gospodarczego obszarów wiejskich województwa warmińsko-mazurskiego. *Acta Scientarium Polonorum, Oeconomia*, 9(3), 227–239.
- Samuelson, P.A., Nordhaus, W.D. (2012). *Ekonomia*. Warszawa: Dom Wydawniczy Rebis.
- Schumpeter, J.A. (1960). *Teoria rozwoju gospodarczego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sobczak, E. (2022). *Zrównoważony rozwój społeczno-gospodarczy województw oraz miast i gmin wiejskich*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej.
- Staniszewski, R.M. (2022). Gospodarka polska w czasie pandemii COVID-19. Spowolnienie czy regres? W: G. Firlit-Fesnak, Ł. Łotocki, J. Łukaszewska-Bezulska (red.), *Studia Politologiczne. Społeczeństwo i polityka społeczna w sytuacji kryzysowej powodowanej pandemią COVID-19* (s. 58–86). Warszawa: Dom Wydawniczy Elipsa.
- Urząd Statystyczny w Poznaniu. (2021). *Produkt krajowy brutto w województwie wielkopolskim w 2019 r.* Pobrano z: https://poznan.stat.gov.pl/download/gfx/poznan/pl/defaultaktualnosci/740/5/13/1/pkb_2019_kom.pdf (2022.09.10).

dr Maja Krasucka¹ 

Instytut Ekonomii i Finansów w Opolu
Uniwersytet Opolski

Ocena wystąpienia kryzysu finansowego spółek komunalnych na przykładzie wybranych spółek z województwa opolskiego

Abstrakt

Celem badania była identyfikacja i ocena ryzyka wystąpienia kryzysu finansowego spółek komunalnych z terenu województwa opolskiego. Spółki zajmują się dostarczaniem ciepła (branża 35), wody (branża 36), odprowadzaniem ścieków (branża 37), zagospodarowaniem odpadów (branża 38) i transportem lokalnym (branża 49). Badanie przeprowadzono w oparciu o sprawozdawcze dane finansowe oraz sprawozdania zarządu z działalności spółek z okresu 2019–2022. Zastosowano analizę dokumentów, jakościową analizę czynników ryzyka, wskaźnikową analizę finansową oraz analizę wariancji. Sformułowano następujące pytania badawcze: 1) Jak kształtowały się wyniki finansowe spółek komunalnych?, 2) Czy wyniki finansowe generują ryzyko kryzysu finansowego i na jakim poziomie?, 3) Czy ryzyko to zmieniało się w czasie?, 4) Czy branża różnicuje istotnie poziom tego ryzyka?

Wyniki wykazały, iż spółki działały w warunkach wysokiego ryzyka kryzysu finansowego. Wynikało ono z ich słabej kondycji finansowej. Pomimo że ryzyko kryzysu finansowego było zróżnicowane i zmienne w czasie, blisko 2/3 spółek było trwale obciążone wysokim i bardzo wysokim ryzykiem. Analiza w czasie wykazała wzrost tego ryzyka. W 2022 r. odnotowano wzrost odsetka spółek nierentownych, spółek z rosnącym niedostatkiem gotówki transakcyjnej przy niskim zaangażowaniu kapitałów własnych. Wyniki wskazują również różnice w skali ryzyka ze względu na rodzaj prowadzonej działalności. Wysokie ryzyko (klasa 2) cechowało spółki: ciepłownicze (35), zagospodarowania odpadów (38), wodociągowe (36) i transportowe (49). Średni poziom ryzyka (klasa 3) charakteryzował spółki zajmujące się odprowadzaniem ścieków (37). Ustalone w badaniu czynniki zagrażające kondycji finansowej uzasadniają pogląd, iż bezpośrednimi przyczynami wysokiego ryzyka kryzysu finansowego są niedostateczne przychody i wysokie koszty operacyjne oraz mechanizm kształtowania cen.

Słowa kluczowe: spółka komunalna, ryzyko kryzysu finansowego, kondycja finansowa, wskaźniki finansowe.

¹ Adres korespondencyjny: ul. Ozimska 46a, 45-058 Opole; e-mail: mkrasucka@uni.opole.pl.
ORCID: 0000-0002-9953-8892.

Assessment of the occurrence of a financial crisis in municipal-owned companies on the example of selected companies from the Opolskie Voivodeship

Abstract

The aim of the study was to identify and assess the risk of financial crisis for municipal-owned companies. The companies operate in the Opolskie Voivodeship. They are involved in the provision of heat (industry 35), water (industry 36), sewage disposal (industry 37), waste management (industry 38) and local transport (industry 49). The study was based on the financial statements and management report of the companies from the period 2019–2022. Document analysis, qualitative analysis of risk factors, ratio financial analysis and analysis of variance were all used. The following research questions were formulated: 1) How has the financial performance of municipal-owned companies evolved? 2) Does financial performance generate financial crisis risk and at what level? 3) Has this risk changed over time?, and 4) Does the industry significantly differentiate the level of this risk?

The results showed that the companies were operating under a high risk of financial crisis, resulting from their weak financial condition. Although the risk of financial crisis was diverse and variable over time, nearly 2/3 of the companies were permanently at high or very high risk. Analysis over time showed an increase in this risk. In 2022, there was an increase in the percentage of unprofitable companies, companies with a growing shortage of transactional cash having a low commitment of equity. The results also indicate differences in the scale of risk by type of business. High risk (class 2) was characteristic for the companies: heating (35), waste management (38), water supply (36) and transport (49). Medium risk (class 3) was characteristic for the companies involved in sewage disposal (37). The threatening factors in terms of financial condition established in the study justify the view that the direct causes of the high risk of financial crisis are insufficient revenues and high operating costs, as well as the price formation mechanism.

Keywords: municipal-owned company, risk of financial crisis, financial health, financial ratios.

JEL: G32, L32, L90.

WPROWADZENIE

Kryzys jest wynikiem nieplanowanych zdarzeń zakłócających, które wywołują niekorzystne konsekwencje i mogą utrudniać lub uniemożliwiać kontynuowanie działalności przedsiębiorstwa, a tym samym zagrażać realizacji jego celów strategicznych. Przedsiębiorstwa, w których zarządzający, właściciele, nadzór nie dostrzegają sytuacji kryzysowej, unikają lub pozorują działanie czy też nieprawidłowo reagują na zdarzenia kryzysowe, są narażone na ryzyko kryzysu finansowego. W rozważaniach przyjęto, że kryzys finansowy dotyczy sytuacji, w której drastycznie pogarsza się kondycja finansowa przedsiębiorstwa. Jednym z jego przejawów są niekorzystne wartości kluczowych wskaźników finansowych. Ich trwałość w czasie bezpośrednio zagraża zdolności do kontynuowania działalności. Tymczasem zdolność tę zgodnie postrzega się jako kluczowy warunek istnienia, działania i osiągnięcia założonych celów każdego przedsiębiorstwa. W skrajnym ujęciu ryzyko kryzysu finansowego oznacza możliwość wystąpienia

bankructwa (w rozumieniu ekonomicznym) i ostatecznie upadłości przedsiębiorstwa (Klamut, 2020), w tym również spółki komunalnej.

Spółka komunalna pełni istotną rolę w procesie realizacji lokalnych zadań publicznych. Z uwagi na społeczne znaczenie tych zadań w jej funkcjonowaniu upatruje się potencjał do efektywnego osiągania użytecznych społecznie celów (Voorn, 2019). Niemniej ciągłość, skuteczność i jakość wykonywanych przez nią zadań oraz efektywność wykorzystania majątku samorządowego zależą od jej kondycji finansowej. Ani specyfika i zakres realizowanych przez nią zadań (użyteczności publicznej), ani forma własności (samorządowa), nie chronią spółki komunalnej przed kryzysem finansowym i jego konsekwencjami (pośrednimi i bezpośrednimi). Skutki te nie będą obojętne ani dla właściciela (JST), ani dla społeczności lokalnej. Potwierdzają to wyniki badań na temat negatywnego wpływu zagrożenia finansowego na społeczność lokalną (Franc-Dąbrowska, Porada-Ruchoń, Suwała, 2016), jak również dotkliwe w skutkach bankructwa, np. niemieckich firm komunalnych (Górnicki, 2015). W związku z tym identyfikacja czynników ryzyka w działalności spółki komunalnej, niekorzystnych zmian jej kondycji finansowej, symptomów kryzysu finansowego i potencjalnej niezdolności do kontynuowania przez nią działalności tym bardziej powinna stanowić przedmiot zainteresowania, analizy i oceny ze strony szerokiego grona interesariuszy (zarządzających, nadzoru, regulatora, właściciela, radnych, mieszkańców i in.). Uzasadnia to także towarzyszące działalności spółek komunalnych wysokie ryzyko konfliktu interesów i problemu agencji (Voorn, Van Genugten, Van Thiel, 2017, s. 836) oraz dyskutowany w literaturze (Krause, Swiatczak, 2021, s. 329) i diagnozowany w praktyce (NIK, 2021, s. 33) problem zdolności jednostek samorządu terytorialnego do kontroli spółek komunalnych. Skoro cechą formalnej kontroli większości spółek komunalnych jest jej ukierunkowanie na wyniki (Krause, Swiatczak, 2021), w tym również finansowe (Klimek, 2018, s. 168), to celowa analiza w tym zakresie może sprzyjać identyfikacji ryzyka kryzysu finansowego.

O ile w literaturze krajowej prezentowane są rozważania na temat cech i determinant kondycji finansowej spółek komunalnych (Wojciechowski, 2023; Dolewka, 2022a; Żabski, 2017; Bachor, Grzymała, 2011), o tyle brakuje badań, które antycypują na ich podstawie ryzyko kryzysu finansowego. Badania takie prowadzone były w odniesieniu do węgierskich (Lentner, 2020) oraz ukraińskich spółek komunalnych (Yakymova, Kuz, 2019). Ponadto w obszarze naukowego zainteresowania działalnością spółek komunalnych postuluje się zasadność badań porównawczych w zakresie nie tylko ich tworzenia i funkcjonowania, ale również monitorowania ich wyników i kondycji finansowej (Van Genugten i in., 2023, s. 479). W ten obszar dyskusji i postulatów wpisują się prezentowane wyniki badań.

W artykule zaprezentowano wyniki badania, którego głównym celem była identyfikacja i ocena ryzyka wystąpienia kryzysu finansowego spółek komunalnych. W dalszej części ogólnie scharakteryzowano specyfikę ekonomiczną spółek

komunalnych, czynniki zagrażające ich działalności oraz symptomy ryzyka kryzysu finansowego. Kolejno zaprezentowano wyniki badania i wnioski.

SPECYFIKA EKONOMICZNA SPÓŁKI KOMUNALNEJ

Definiując spółkę komunalną przez pryzmat jej stałych cech, można stwierdzić, że jest to kapitałowa spółka prawa handlowego (z o.o. lub SA), utworzona przez JST (lub do której JST przystąpiła). Jej głównym przedmiotem działalności jest realizacja zadań publicznych (w sferze użyteczności publicznej) przy wykorzystaniu majątku, który wniósł do niej właściciel (samorząd) (Krasucka, 2023, s. 302). Takie ujęcie pozwala zgodzić się ze stwierdzeniem, że u podstaw ekonomicznej specyfiki spółki komunalnej paradoksalnie leżą uwarunkowania prawne – podmiotowość prawna i jej atypowy, hybrydowy charakter (Szczepaniak, [http](#)).

Specyfika spółki komunalnej wynika zarówno z celowości jej tworzenia, przedmiotu jej działalności, zakresu autonomii zarządczej, modelu finansowania, kontroli jej działalności, jak i odpowiedzialności za efekty jej funkcjonowania – zakres i jakość świadczonych usług oraz kondycję finansową. Niebagatelne znaczenie ma przy tym fakt, że spółka komunalna jest przedsiębiorstwem publicznym, na które władze jednostki samorządu terytorialnego jako właściciel mogą, bezpośrednio lub pośrednio, wywierać dominujący wpływ. W grupie tych czynników jako pierwotne źródło istoty spółki komunalnej należy traktować cel i przedmiot jej działalności.

Jednostki samorządu terytorialnego (JST) mogą je tworzyć w związku z ciążącym na nich obowiązkiem organizowania i prowadzenia gospodarki komunalnej. Wymagane jest przy tym wydanie zgody organu stanowiącego JST na powołanie spółki, zawarcie umowy spółki, posiadanie przez spółkę wymaganych zezwoleń na prowadzenie działalności, wykonywanie przez spółkę zadań z zakresu gospodarki komunalnej (Ustawa o gospodarce komunalnej, art. 2–4, 9). Jako system gospodarowania i zarządzania urządzeniami infrastruktury technicznej i społecznej wspólnoty (Wojciechowski, 2023, s. 28) gospodarkę komunalną wyróżnia działalność zorientowana na bieżące i nieprzerwane zaspokajanie zbiorowych potrzeb społeczności lokalnych, na świadczenie powszechnie dostępnych usług użyteczności publicznej (Ustawa o gospodarce komunalnej, art. 1). Jej zakres jest zróżnicowany przedmiotowo i determinowany głównie ustawowym katalogiem samorządowych zadań własnych, z zakresu infrastruktury społecznej (np. ochrona zdrowia, oświata i wychowanie, edukacja, kultura) i infrastruktury technicznej (np. o charakterze sieciowym). Obowiązek realizacji zadań w tym zakresie postrzega się jako przejaw interwencji władz publicznych (samorządowych) w te obszary rynku lokalnego, w których występuje nierówny dostęp do ważnych społecznie dóbr i usług. W efekcie rynki usług użyteczności publicznej często mają cechy monopolu naturalnego lub monopolu organizacji usług użyteczności publicznej przez JST (Albin, 2023, s. 26). Przeciwi-

działając negatywnym skutkom braku konkurencji, produkcja i świadczenie takich usług odbywają się w silnym otoczeniu regulacyjnym. Regulacje te dotyczą m.in. zapewnienia wysokiego standardu i ciągłości świadczenia usług użyteczności publicznej oraz kształtowania cen (opłat, taryf) za te usługi, przy ograniczonej możliwości prowadzenia działalności poza sferą użyteczności publicznej (działalności komercyjnej). Ich pochodną są szeroko opisywane w literaturze cechy działalności spółek komunalnych w sferze użyteczności publicznej (Bachor, Grzymała, 2011; Byjoch, Klimek, 2015; Wojciechowski, 2023). Z uwagi na przedmiot prezentowanych rozważań warto odnieść się do wybranych aspektów, które determinując zasoby spółki komunalnej, wpływają na jej wyniki (Voorn, Van Genugten, Van Thiel, 2020, s. 204).

Spółki dysponują specyficznym majątkiem o znacznej wartości, z dominującym udziałem aktywów trwałych. Jest on pochodną przedmiotu działalności (branży), powszechności zaspokojenia potrzeb społecznych i wymaganego standardu świadczonych usług. Powstaje w wyniku realizowanych przez spółkę inwestycji, których zasadnicze kierunki wyznacza JST (właściciel) w ramach swojej polityki rozwoju. W konsekwencji wysoka kapitałochłonność majątku przekłada się na konieczność sfinansowania inwestycji. To spółka komunalna, posiadając osobowość prawną i autonomię prowadzenia własnej gospodarki finansowej, boryka się z problemem zgromadzenia kapitału inwestycyjnego. Może korzystać z kapitału wypracowanego (samofinansowanie) i/lub pozyskanego z zewnątrz (np. od właściciela, inwestora, wierzyciela). Wartość inwestycji oraz długoterminowa zdolność spółki do samofinansowania determinują zakres i rodzaj koniecznego finansowania zewnętrznego (np. własne/obce, zwrotne/bezzwrotne, odpłatne/nieodpłatne). Praktyka funkcjonowania spółek komunalnych pokazuje, że realizowane przez nie inwestycje często finansowane są w znaczącym stopniu długiem (Babczuk, 2015; Wojciechowski, 2023). W literaturze zwraca się uwagę, że z perspektywy właściciela spółki (JST) jest to rozwiązanie korzystne, gdyż zadłużenie to nie podlega limitom wynikającym z indywidualnego wskaźnika zadłużenia JST (Ustawa o finansach publicznych, art. 243). Na tym tle toczy się jednak dyskusja na temat przyczyn i form „wypychania” długu przez JST ze swojego budżetu do spółki komunalnej (Poniatowicz, 2011; Babczuk, 2012; Jankiewicz, 2014; Jastrzębska, 2017), z uwagi na to, że jej nadmierne zadłużenie może uniemożliwić realizację zadań, dla których została powołana.

Specyfika majątku, skala nakładów inwestycyjnych, jak i sposób finansowania działalności spółki komunalnej są istotnymi czynnikami, które warunkują koszty jej działalności. Składają się na nie m.in.: amortyzacja, podatek od nieruchomości, podatek od środków transportu, wynagrodzenia, zużycie materiałów i energii, usługi obce, opłaty za korzystanie ze środowiska, odsetki od długu i in. Najczęściej, ze względu na konieczność utrzymania zdolności produkcyjnej oraz gotowość świadczenia usług materialnych, dominujący element struktury kosztów stanowią koszty stałe (będące pochodną majątku, np. amortyzacja, podatek od nieruchomości). Poziom kosztów determinują również uwarunkowania prawne (dotyczące np. wyso-

kości podatków lokalnych, opłat, minimalnego wynagrodzenia) i rynkowe (inflacja, stopy procentowe, ceny materiałów, energii, usług obcych).

Obok wartości i struktury kosztów strategiczną rolę w kształtowaniu wyników spółki komunalnej odgrywa mechanizm kształtowania cen (taryf, opłat) determinujący poziom osiąganych przychodów. Ogólnym uprawnieniem do decydowania o wysokości (lub o sposobie ustalania) cen i opłat za usługi komunalne o charakterze użyteczności publicznej oraz za korzystanie z obiektów i urządzeń użyteczności publicznej dysponuje organ stanowiący JST. Może on jednak powierzyć to prawo organowi wykonawczemu JST (Ustawa o gospodarce komunalnej, art. 4). W szczególnych przypadkach (branżach) o wysokości taryf decydują wyspecjalizowane centralne organy regulacyjne (np. Prezes Urzędu Regulacji Energetyki, dyrektor regionalnego zarządu gospodarki wodnej Państwowego Gospodarstwa Wodnego Wody Polskie). Praktykowane są również rozwiązania mieszane, np. dopłata z budżetu JST do taryfy. Niezależnie od stosowanych w tym zakresie rozwiązań pożądane jest, aby mechanizm regulacyjny równoważył interesy stron – chronił odbiorców przed nieuzasadnionym wzrostem cen (taryf, opłat), a spółce komunalnej umożliwiał uzyskanie przychodów niezbędnych nie tylko do pokrycia uzasadnionych kosztów i realizacji planowanych inwestycji, ale również do osiągnięcia marży zysku. Zysk, nie będąc celem samym w sobie, jest dla spółki niezbędny. Trudne warunki działania w ostatnich latach potwierdziły, że stanowi on swoisty bufor na niedoszacowane koszty w kolejnych latach obowiązywania taryfy (Białek i in., 2021, s. 154), stabilizuje funkcjonowanie spółek i umożliwia ich rozwój.

Konfiguracja własności samorządowej, przedmiotu i zasad prowadzenia działalności oraz formy organizacyjno-prawnej tworzy przestrzeń, w obrębie której pomiędzy JST a spółką komunalną występują silne powiązania i ścierają się różne interesy: społeczne, ekonomiczne i polityczne. W efekcie cele władzy lokalnej, producentów usług publicznych i usługobiorców nierzadko bywają rozbieżne (Roszkowska, 2019, s. 55). To w zasadniczym stopniu kształtuje specyfikę działalności prowadzonej przez spółkę komunalną oraz determinuje jej kondycję finansową.

ŹRÓDŁA I SYMPTOMY RYZYKA KRYZYSU FINANSOWEGO

Z uwagi na specyfikę ekonomiczną spółki komunalnej utrzymanie jej w dobrej kondycji (sytuacji) finansowej uznaje się za jedno z podstawowych zadań organów spółki (Dolewka, 2022b, s. 6). Kondycja finansowa przedsiębiorstwa rozumiana jest jako jego stan finansowy w określonym momencie, charakteryzowany przez osiągnięte wyniki i dysponowane zasoby (Bednarski, Waśniewski, 1996, s. 315). W ujęciu retrospektywnym jest ona rezultatem przeszłych zdarzeń i decy-

zji gospodarczych wynikających z przyjętych celów, metod i warunków ich realizacji (Siemińska, 2002, s. 31). Z punktu widzenia interesariuszy przedsiębiorstwa kondycja finansowa determinuje jego wiarygodność. Stąd też w ujęciu perspektywnym kondycja finansowa oznacza potencjalną zdolność przedsiębiorstwa do rozwiązywania swoich bieżących i strategicznych problemów, która determinuje elastyczność w obliczu zmieniających się warunków otoczenia, zdolność do kontynuowania działalności oraz perspektywy rozwoju (Pomykańska, Pomykański, 2017, s. 17).

Współcześnie otoczenie każdego przedsiębiorstwa ulega szybkim zmianom i przeobrażeniom. Powoduje to wzrost ryzyka prowadzenia działalności gospodarczej. W literaturze przedmiotu ryzyko towarzyszące działalności przedsiębiorstw jest prezentowane w podziale na egzogeniczne (np. makro-, mezoekonomiczne) i endogeniczne (np. strategiczne, operacyjne, finansowe), dalsze i bliższe, niezależne i zależne od przedsiębiorstwa. Każde z nich pośrednio lub bezpośrednio może determinować kondycję finansową przedsiębiorstwa i jego zdolność do kontynuowania działalności. W przypadku spółek komunalnych (jako kapitałowych) przepisy wymagają, aby źródła ryzyka i opis zagrożeń zarząd spółki wykazywał w sprawozdaniu z działalności jednostki (Ustawa o rachunkowości, art. 49. ust. 2). Nie normują jednak zakresu, szczegółowości ani formy prezentowania tych informacji. Wykaz zdarzeń i okoliczności, które mogą zagrażać kondycji finansowej przedsiębiorstwa, standardowo prezentowany jest jako katalog otwarty. Dzieli się je na finansowe (np. straty operacyjne, niekorzystne wielkości kluczowych wskaźników finansowych, brak zdolności do terminowego regulowania zobowiązań), operacyjne (np. utrata kluczowego personelu, niepowodzenie rozszerzenia lub dywersyfikacji działalności, niedobory ważnych surowców) i pozostałe (np. nieprzestrzeganie wymogów kapitałowych, płynności, wypłacalności, negatywne zmiany w regulacjach). Dodatkowo w sytuacjach szczególnych (kryzysu społecznego czy ekonomicznego), obok zdarzeń operacyjnych i regulacyjnych, uwzględnia się okoliczności zarządzania płynnością finansową (Krajowy Standard Rachunkowości, pkt 4.8–4.11).

Rozpoznanie sytuacji kryzysowej wymaga dostrzeżenia jej symptomów. Do powszechnie stosowanych metod diagnozowania i oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa należy wskaźnikowa analiza finansowa (Gabrusewicz, 2019, s. 224; Kołosowska i in., 2018, s. 74). Stanowi ona najszerzej stosowane narzędzie analizy strukturalnej, czasowej i przestrzennej (Jerzemska, 2006, s. 117). Analiza wskaźnikowa dokonana na większej grupie przedsiębiorstw komunalnych może posłużyć organom JST do formowania decyzji restrukturyzacyjnych w poszczególnych branżach usług publicznych (Bachor, Grzymała, 2011, s. 209). Wskaźniki, których wartości negatywnie odbiegają od pożądanego (akceptowanego) poziomu, traktuje się jako sygnał ostrzegawczy, przejaw pogarszającej się kondycji finansowej i ryzyka kryzysu finansowego. System wczesnego ostrze-

gania tworzą najczęściej wskaźniki charakteryzujące wyniki przedsiębiorstwa w kluczowych obszarach: płynności finansowej, zasilenia finansowego i rentowności (Szmitka, 2017, s. 159).

Najważniejszą determinantą zdolności do kontynuowania działalności i priorytetowym kierunkiem diagnozy kondycji finansowej przedsiębiorstwa jest jego płynność finansowa. Wynika to wprost z ustawowej przesłanki utraty tej zdolności. Jest nią niewypłacalność rozumiana jako utrata zdolność dłużnika do wykonywania swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych, przy opóźnieniu przekraczającym trzy miesiące (Ustawa prawo upadłościowe, art. 10–11). Ocena płynności wymaga zastosowania wskaźnika w najbardziej rygorystycznej postaci – płynności natychmiastowej (gotówkowej). W tym podejściu mierzy i ocenia się zdolność do regulowania zobowiązań w trybie natychmiastowym – za pomocą aktywów, które nie są już związane w procesie operacyjnym – mają postać gotówki oraz jej ekwiwalentów. Dysponowanie taką transakcyjną rezerwą płynności (Mirota, Nehrebecka, 2018) nie wymaga upłynniania (likwidowania) pozostałych aktywów i istotnego zmniejszenia zakresu prowadzonej działalności operacyjnej.

W celu zapewnienia ciągłości działania i rozwoju przedsiębiorstwa angażują w swoją działalność kapitał. Wskaźniki wspomagania finansowego pozwalają na analizę jego struktury i ocenę niezależności finansowej przedsiębiorstwa. Wysoki udział kapitałów własnych w finansowaniu majątku sugeruje silne podstawy finansowe przedsiębiorstwa, sprzyja utrzymaniu równowagi finansowej i ogranicza ryzyko finansowe. Z uwagi na to w analizie struktury kapitałowej spółek komunalnych często stosowany jest wskaźnik udziału kapitałów własnych w kapitale ogółem. Wyraża on zdolność do samofinansowania przedsiębiorstwa i niezależność od finansowania obcego.

Efekty prowadzonej działalności bezpośrednio odzwierciedla wartość wypracowanego przez przedsiębiorstwo wyniku finansowego (zysk/strata). Istotnym aspektem w ocenie rentowności jest zdolność aktywów przedsiębiorstwa do generowania zysku na działalności operacyjnej. Jest on uważany za wynik finansowy dokonań przedsiębiorstwa w obszarze branżowo determinowanej specyfiki podstawowej działalności operacyjnej. Wynik ten stanowi syntetyczne kryterium oceny efektywności tej działalności (Hendriksen, Van Breda, 2002, s. 337–340). W ujęciu relatywnym wynik na działalności operacyjnej odniesiony na jednostkę źródeł finansowania, które zostały zaangażowane w majątek przedsiębiorstwa, określa efektywność gospodarowania majątkiem niezależnie od struktury finansowej. Pożądane jest, aby wskaźnik przyjmował wartość dodatnią i rosnącą. Balansowanie na granicy rentowności, jej utrata oraz utrwalający się w czasie jej brak stanowią obciążenie kondycji finansowej. Wynikające z tego ryzyko jest tym bardziej poważne, gdy brak rentowności identyfikowany jest w obrębie podstawowej działalności operacyjnej.

METODYKA BADANIA

Celem badania była identyfikacja i ocena ryzyka wystąpienia kryzysu finansowego spółek komunalnych województwa opolskiego. Zakres podmiotowy badania obejmował spółki (N=51) odpowiedzialne za zaspokojenie potrzeb komunalnych w sferze użyteczności publicznej z zakresu infrastruktury technicznej: zaopatrzenia w energię i ciepło (branża 35 – 15,69%), zaopatrzenia w wodę (branża 36 – 35,29%), odprowadzania i oczyszczania ścieków (branża 37 – 21,57%), zagospodarowania odpadów (branża 38 – 15,69%) oraz transportu zbiorowego (branża 49 – 11,76%). Przynależność do branży ustalono w oparciu o kod PKD dla głównej działalności, która ma największy udział w przychodach ze sprzedaży towarów lub ze świadczenia usług.

Na potrzeby realizacji celu badań sformułowano następujące pytania badawcze: 1) Jak kształtowały się wyniki finansowe spółek komunalnych?, 2) Czy osiągnięte wyniki generują ryzyko wystąpienia kryzysu finansowego i na jakim poziomie?, 3) Czy ryzyko to zmieniało się w czasie?, 4) Czy branża różnicuje istotnie poziom tego ryzyka? Badanie przeprowadzono w oparciu o sprawozdawcze dane finansowe oraz sprawozdania zarządu z działalności spółek za kolejne lata z okresu 2019–2022. Jako metody badawcze zastosowano analizę dokumentów, jakościową analizę czynników ryzyka, wskaźnikową analizę finansową, opisowe testy statystyczne oraz analizę wariancji. Tło prezentowanych wyników stanowi opis czynników, które zarządzający uznali za niekorzystne i zagrażające działalności i kondycji finansowej spółek. Zidentyfikowano je w oparciu o informacje przedstawione w sprawozdaniach z działalności (39 spółek, N=51) i sklasyfikowano w sześciu grupach: A – operacyjne, B – finansowe, C – makroekonomiczne, D – klimatyczne, E – regulacyjne, F – pozostałe.

Z uwagi na porównawczy charakter w zakresie identyfikacji ryzyka wystąpienia kryzysu finansowego badanie oparto o zmodyfikowaną metodykę oceny spółek węgierskich (Lentner, 2020). Ze względu na walory diagnostyczne jako wskaźniki charakteryzujące wyniki finansowe spółek przyjęto: wskaźnik gotówkowej płynności finansowej (*Cash Ratio*, CR), wskaźnik udziału kapitału własnego w finansowaniu aktywów (*Equity Ratio*, ER) oraz wskaźnik rentowności operacyjnej aktywów (*Operating Return on Assets*, OROA). Warunki kategoryzacji wyników finansowych spółek oraz identyfikacji na ich podstawie ryzyka wystąpienia kryzysu finansowego zestawiono w tabeli 1. Wartości każdego wskaźnika poddano normalizacji według skali od -5 do 5. Suma skategoryzowanych wyników wyznaczyła ogólny poziom ryzyka kryzysu finansowego (*Total Risk Score*, TRS). Na jego podstawie przyporządkowano spółki do jednej z czterech kategorii ryzyka. Do rozstrzygnięcia o istnieniu istotnych różnic w poziomie ryzyka wykorzystano jednoczynnikową analizę wariancji ANOVA. Wymagane do jej zastosowania założenia (rozkład normalny, jednorodność wariancji) zostały zweryfikowane i spełnione w każdym roku i w obrębie każdej branży.

Tabela 1. Kryteria kategoryzacji wyników finansowych i klas ryzyka

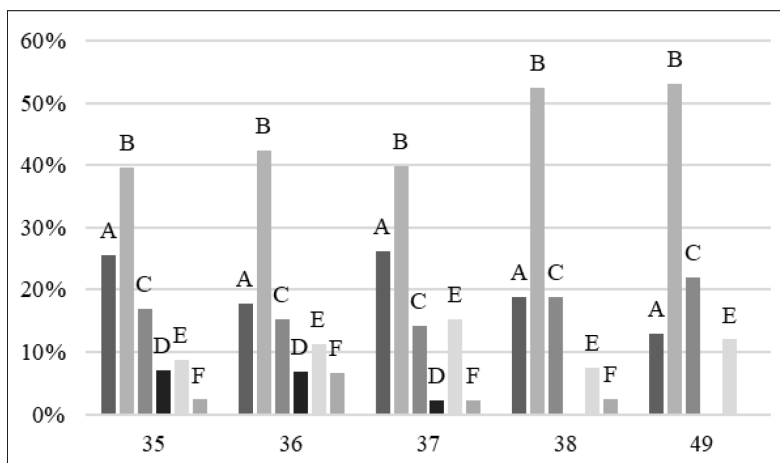
Wskaźnik	Budowa	Normalizacja
CR	inwestycje krótkoterminowe	CR<0,1; (-1,-5)
	zobowiązania bieżące	CR>=0,1; (1,5)
ER (w %)	kapitał (fundusz) własny	ER<=50; (-1,-5)
	aktywa ogółem	ER>50; (1,5)
OROA (w %)	wynik z działalności operacyjnej	OROA<0; (-1,-5)
	średnioroczny stan aktywów ogółem	OROA>0; (1,5)
TRS	Kategoria ryzyka	Klasa ryzyka
-15 – 0	Bardzo wysokie ryzyko	1
1 – 5	Wysokie ryzyko	2
6 – 10	Średnie ryzyko	3
11 – 15	Niskie ryzyko	4

Źródło: opracowanie własne.

WYNIKI I WNIOSKI

Specyfika działalności i warunki funkcjonowania badanych spółek były źródłem zagrożeń, które w badaniu podzielono na następujące grupy: A – operacyjne, B – finansowe, C – makroekonomiczne (niekorzystna sytuacja gospodarcza i geopolityczna – COVID-19 oraz agresja Rosji na Ukrainę, inflacja, poziom stóp procentowych, kurs walutowy), D – klimatyczne (niekorzystne zmiany warunków atmosferycznych: średnie temperatury, intensywność i suma opadów atmosferycznych, poziom wód), E – regulacyjne (zmiany prawa lokalnego, krajowego, unijnego w zakresie przedmiotu prowadzonej działalności, opodatkowania, ochrony środowiska, polityki klimatycznej UE), F – pozostałe (np. reputacji, korupcji). Z danych zaprezentowanych na rysunku 1 wynika, że w każdej branży około 2/3 sygnalizowanych zagrożeń należy do grup A i B.

W grupie A ujęto takie czynniki, które wynikają ze specyfiki przedmiotu działalności spółki i jego zakresu. Niezależnie od branży kluczowymi zagrożeniami były: uzależnienie od głównych dostawców, przerwanie łańcucha dostaw, ograniczona podaż i zmiany warunków dostępu do mialu węglowego, gazu, energii, paliwa, części zamiennych. Z uwagi na obowiązek ciągłego świadczenia usług ważna była zawodność (awarie) systemów informatycznych, sieci, urządzeń, taboru autobusowego. Czynniki te miały znaczenie z uwagi na dominujący udział w aktywach spółek majątku trwałego, który cechuje się szerokim zakresem eksploatacji i nierzadko wysokim stopniem zużycia. Zarządzający spółkami, zwłaszcza w branży 49 (transport), wskazywali również, że do opóźnień w realizacji zadań może prowadzić trudny do wyeliminowania niedobór pracowników.



Rysunek 1. Struktura zagrożeń kondycji finansowej według branż za okres 2019–2022

Źródło: opracowanie własne.

Czynniki finansowe najczęściej miały charakter rynkowych i bezpośrednio determinujących osiągane przychody (B1) i ponoszone koszty (B2), poziom cen/taryf/rekompensat (B3), płynność finansową (B4) oraz zdolność do finansowania inwestycji odtworzeniowych, modernizacyjnych i dalszego rozwoju (B5). Powszecznym sygnałem zagrożeniem dla kondycji finansowej spółek był niedostatek przychodów i niedoszacowanie kosztów. Od kilku lat spółki, rozwijając infrastrukturę i zasięg świadczonych usług, borykają się ze spadkiem wielkości produkcji i sprzedaży, liczby świadczonych usług (B1, 21%). Jako przyczyny takiej sytuacji wskazywały: spadek popytu, starzenie i ubożenie społeczeństwa, depopulację, małą dywersyfikację odbiorców, utratę kluczowych odbiorców, zmiany wzorców konsumpcji, oszczędne gospodarowanie zasobami finansowymi, termomodernizację, zmniejszenie siatki połączeń autobusowych, sezonowy spadek liczby pasażerów, lokalny zasięg działania. W zakresie kosztów bieżącej działalności (B2, 27%) zarządzający jako obciążenie generowanych wyników wskazywali rodzaj, wartość i strukturę kosztów oraz biorąc pod uwagę przedmiot i sferę działalności, ograniczone możliwości zarządzania nimi. Główne rodzaje kosztów to: amortyzacja, wynagrodzenia, materiały, surowce, paliwa, usługi obce, podatek od nieruchomości, opłaty za korzystanie ze środowiska, ceny uprawnień do emisji CO₂. Tymczasem taryfy opłat (ceny) za usługi świadczone przez badane spółki mają charakter administracyjnych (B3, 19%). Wadliwe działanie mechanizmu regulacyjnego (zwłaszcza w latach 2021–2022) przejawiało się m.in. kwestionowaniem kosztów uzasadnionych przyjętych przez spółki do kalkulacji cen, odmową lub długim procedowaniem wniosków o skrócenie okresu obowiązywania i zmianę taryfy, zamrożeniem cen. Fakt niedoszacowania ceny (zwłaszcza w branżach

36 i 37) rodził obawy o utrzymanie zdolności do terminowego regulowania zobowiązań (B4, 21%). W spółkach transportowych (branża 49) zasób pieniądza transakcyjnego determinowała również wartość (w opinii zarządu niedostateczna) dopłat/rekompensat z tytułu utraconych wpływów. Z kolei w spółkach działających w branżach 35 (ciepło) i 38 (odpady) dodatkowo za niekorzystny uznano wzrost nieterminowo regulowanych należności. Te okoliczności z jednej strony wymagały dokapitalizowania spółki (dług, właściciel) na zabezpieczenie płynności, z drugiej – ograniczyły zdolność samofinansowania i dostęp do zewnętrznego kapitału inwestycyjnego (B5, 12%). Dodatkowo przy zawieszeniu wypłaty środków z budżetu i programów UE jako negatywne konsekwencje takiej sytuacji powszechnie wskazywano konieczność wstrzymania lub zmniejszenia zakresu planowanych inwestycji oraz remontów. Zarządzający uznali, że to zagraża zdolności spółek do rozwijania działalności szczególnie przy uwzględnieniu wymogów i kierunków wyznaczonych celami zrównoważonego rozwoju.

Przy specyficznych czynnikach determinujących funkcjonowanie spółek komunalnych w latach 2019–2022 ich wyniki finansowe były zróżnicowane zarówno w analizowanych obszarach, jak i w czasie. W kolejnych latach wskaźnik płynności natychmiastowej dla blisko 86% spółek kształtował się na poziomie większym od teoretycznego minimum ($CR=0,1$). Odsetek spółek z niedostatecznym stanem gotówki transakcyjnej względem zobowiązań bieżących zmniejszał się w latach 2019–2021 (z 15,7%, przez 11,8% do 9,8%) natomiast w 2022 r. odnotowano jego wzrost do 17,6%. Jedynie dla dwóch spółek (1/branża 36, 1/branża 38) niekorzystna wartość wskaźnika utrzymywała się w całym okresie. Finansowanie działalności w głównej mierze kapitałem własnym ($ER>50\%$) uważa się za zjawisko bezpieczne, ale konserwatywne. W latach 2019–2020 taką wartość wskaźnik ER przyjmował w przypadku 70,6% spółek, a w kolejnych dwóch odpowiednio 60,8% i 64,7% spółek. W całym okresie w przypadku blisko 22% spółek (w tym 4/branża 36, 2/branża 37, 3/branża 38, 2/branża 49) wartość kapitałów własnych stanowiła mniej niż 50% wartości aktywów ogółem. W badaniu ustalono, że odsetek spółek rentownych na poziomie operacyjnym ($OROA>0$) zwiększał się w latach 2019–2021 (z 72,55% przez 76,5% do 78,4%), natomiast w 2022 r. liczba rentownych spółek zmniejszyła się, a mianowicie stanowiły one 62,7% badanej próby. W całym okresie trzy spółki (2/branża 36, 1/branża 38) były trwale nierentowne.

Wskaźniki, których wartości negatywnie odbiegały od pożądanego (akceptowanego) poziomu, uznano za sygnał ostrzegawczy, przejaw pogarszającej się kondycji finansowej i ryzyka wystąpienia kryzysu finansowego. Rozkład klas (kategorii) tego ryzyka zaprezentowano w tabeli 2. W odniesieniu do wszystkich spółek ($N=51$) udział spółek z 1 klasy (bardzo wysokiego) ryzyka zmieniał się na przestrzeni lat od 23,53% w 2019 r., przez 13,73% w 2020 r., 19,61% w 2021 r. W 2022 r. ich odsetek był najwyższy i wyniósł 29,41%. W niektórych spółkach miało miejsce utrwalanie się ryzyka na bardzo wysokim poziomie.

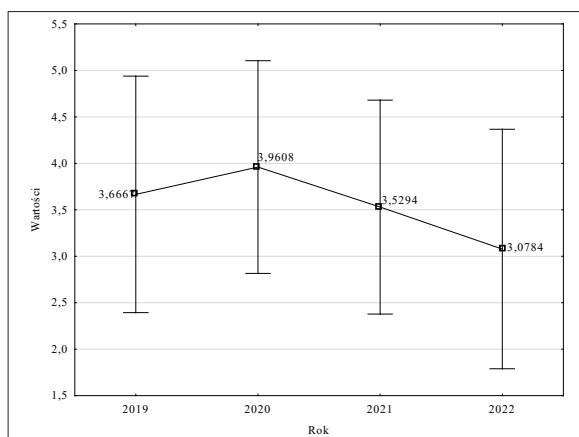
Tabela 2. Rozkład klas ryzyka wystąpienia kryzysu finansowego według branż w latach 2019-2022

Rok	Ogółem				35 – energia i ciepło				36 – woda				37 – ścieki				38 – odpady				49 – transport			
	2019	2020	2021	2022	2019	2020	2021	2022	2019	2020	2021	2022	2019	2020	2021	2022	2019	2020	2021	2022	2019	2020	2021	2022
N	51				8				18				11				8				6			
min. TRS	-10	-8	-6	-10	-3	-2	-5	-5	-5	-4	-3	-10	0	2	3	0	-10	-8	-6	-7	-3	-5	0	-5
maks. TRS	14	13	12	12	8	6	7	5	10	10	8	8	14	13	12	12	10	8	8	9	-3	9	11	6
Percentyl																								
10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1
20	1	2	2	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	2	2	2	1	1	1	1	2	2	2	1
25	2	2	2	1	2	2	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	1	1	1	2	2	2	2	1
30	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	3	2	1	1	2	2	2	2	2	1
40	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2
50	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2
60	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2
70	3	3	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
75	3	3	3	3	2	2	2	2	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
80	3	3	3	3	2	2	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
90	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	3

Źródło: opracowanie własne.

W całym okresie do klasy 1 zaliczało się pięć spółek (2/branża 36, 2/branża 38, 1/branża 49). Dominującą część próby stanowiły spółki zakwalifikowane do klasy 2 – wysokiego ryzyka. Stanowiły one od 43,14% w 2019 r. przez 49,02% w 2020 r. do 50,98% w 2021 r. W 2022 r. ich odsetek zmniejszył się do 39,22%. Trwale tym poziomem ryzyka obciążonych było pięć spółek (2/branża 35, 2/branża 36, 1/branża 37). Najmniej liczną grupę stanowiły spółki zaliczone do 3 i 4 klasy ryzyka (średnie i niskie ryzyko). Akceptowalny (średni) poziom ryzyka (klasa 3) cechował 29,41% w 2019 r., 33,33% w 2020 r., 23,53% w 2021 r. i 37,45% w 2022 r. Tę klasę ryzyka w całym okresie utrzymało sześć spółek (1/branża 36, 3/branża 37, 1/branża 38, 1/branża 49). Niskie ryzyko towarzyszyło działalności dwóch spółek działających w branży 37. Analiza wykazała, że przynależność do klas ryzyka była zróżnicowana i zmienna w kolejnych latach. Jednak blisko 2/3 spółek było trwale obciążone wysokim i bardzo wysokim ryzykiem kryzysu finansowego.

Do rozstrzygnięcia o istnieniu statystycznie istotnych różnic w poziomie ryzyka (TRS) posłużono się jednoczynnikową analizą wariancji. Test Levene'a potwierdził wymóg jednorodności wariancji ($p > 0,05$). Test ANOVA umożliwił weryfikację hipotezy zerowej o braku statystycznie istotnych różnic w poziomie ryzyka (TRS). Analiza w czasie potwierdziła to założenie dla każdego roku ($p > 0,05$). Odzwierciedlają to także przedstawione na rysunku 2 średnie TRS i przedziały ufności (95%). W całym okresie spółki cechowało wysokie ryzyko (wartości z przedziału od 1 do 5). Średnia wartość TRS była najwyższa na koniec 2020 r., a w latach 2021–2022 malała. Ta niekorzystna zmiana przypadała na funkcjonowanie spółek w trakcie specyficznych kryzysów zewnętrznych (m.in. COVID-19, niedostatek surowców, rosnące koszty energii i paliwa, inflacja).

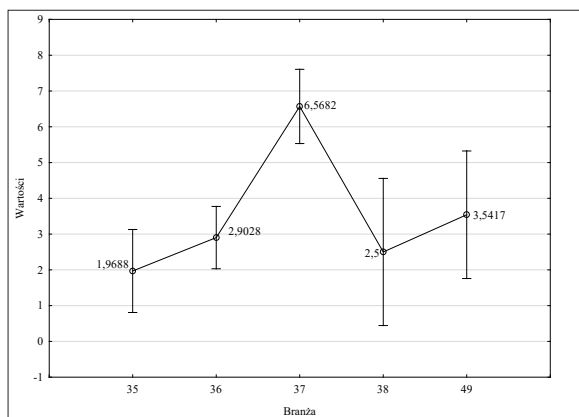


Pionowe słupki oznaczają 0,95 przedziały ufności

Rysunek 2. Wykres średnich TRS w latach 2019–2022

Źródło: opracowanie własne.

Wstępna międzybranżowa analiza ryzyka została oparta o ukazaną na rysunku 3 średnią roczną wartość TRS. Wynika z niej, że tylko dla spółek z branży 37 (ścieki) średnia TRS była najwyższa (klasa 3, średnie ryzyko). Pozostałe spółki średnia wartość TRS uplasowała w kategorii wysokiego ryzyka (klasa 2). Najniższa wartość TRS charakteryzowała spółki ciepłownicze (branża 35). Na zbliżonym poziomie kształtowała się średnia TRS dla spółek w branżach 38 (odpady) i 36 (woda). Na ich tle nieco wyższą wartość osiągał wskaźnik dla spółek transportowych (branża 49).



Pionowe słupki oznaczają 0,95 przedziały ufności

Rysunek 3. Wykres średnich TRS według branż za okres 2019–2022

Źródło: opracowanie własne.

Ocena międzybranżowa średnich TRS, poszerzona o wyniki testu ANOVA, wykazała, że w latach 2019–2020 oraz w 2022 r. spółki nie różniły się istotnie średnim poziomem ryzyka. Potwierdziły to wartości statystyki testowej $p > 0,05$. Statystycznie istotne zróżnicowanie międzybranżowe TRS wystąpiło jedynie w 2021 r. ($p < 0,05$). Test wielokrotnych porównań (*post-hoc*) – test rozsądnej istotnej różnicy (RIR) Tukeya – wskazał, że istotnie różnice poziomu ryzyka wystąpiły między branżą 37 (ścieki) oraz branżami: 35 (energia i ciepło), 36 (woda), 38 (odpady). W 2021 r. średnie TRS dla tych trzech branż były znacznie niższe, co sugeruje wyższe ryzyko wystąpienia kryzysu finansowego. W oparciu o średnie i analizę przedziałów ufności w 2021 r. ustalono dwie grupy jednorodnych pod względem ryzyka branż. Jedną tworzyły branże: 35, 38, 36 i 49, a do drugiej należały branże: 37 i 49.

PODSUMOWANIE

Wyniki ustalone dla spółek komunalnych województwa opolskiego wykazały, iż działały one w warunkach wysokiego ryzyka wystąpienia kryzysu fi-

nansowego. Jego powodem była słaba kondycja finansowa. Odnotowany wzrost odsetka spółek nierentownych, spółek z rosnącym niedostatkiem gotówki transakcyjnej przy niskim zaangażowaniu kapitałów własnych należy traktować jako wynik zwiększający to ryzyko, zwłaszcza w latach 2021–2022. Wyniki wskazują również różnice w skali ryzyka ze względu na rodzaj prowadzonej działalności. Wysokie ryzyko (klasa 2) cechowało spółki: ciepłownicze, zagospodarowania odpadów, wodociągowe i transportowe. Średni poziom ryzyka (klasa 3) charakteryzował spółki zajmujące się odprowadzaniem ścieków. Jednak w ogólnym ujęciu poziom ryzyka (z wyjątkiem 2021 r.) nie był istotnie zróżnicowany. Można zatem uznać, że ogólne warunki funkcjonowania badanych spółek komunalnych były porównywalne. Ponadto ustalone w badaniu czynniki zagrażające kondycji finansowej uzasadniają pogląd, iż za bezpośrednie przyczyny wysokiego ryzyka wystąpienia kryzysu finansowego można uznać niedostateczne przychody i wysokie koszty operacyjne oraz mechanizm kształtowania cen.

Odnosząc wyniki do innych badań, podobnie słabą sytuację finansową zidentyfikowano dla spółek komunalnych województwa dolnośląskiego (Żabski, 2017), spółek z Kijowa (Bogatska i in., 2023). Wyniki badań dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej (Yakymova, Kuz, 2019) wskazują, że w szczególnie złej kondycji finansowej są spółki wodociągowe i energetyczne. Autorzy tych badań sugerują przy tym, że kondycja finansowa i ryzyko nie zależą od regionu, ale od charakteru i celu działalności spółki. W ujęciu przestrzennym pogląd ten wydaje się jednak dyskusyjny, jeśli odnieść się do ustalonych różnic w warunkach i zasadach działania spółek komunalnych w grupach państw (Van Genugten i in., 2023). Przykładowo kondycja finansowa, jak i ryzyko węgierskich spółek komunalnych (Lentner, 2020) kształtowały się korzystniej niż spółek województwa opolskiego, a najwyższe ryzyko zidentyfikowano dla spółek transportowych.

Konkludując, powierzenie spółkom komunalnym realizacji zadań użyteczności publicznej nie zwalnia JST z odpowiedzialności za ich świadczenie. Zatem konsekwencje ocenianego ryzyka mogą wywierać istotne skutki w sferze majątku JST oraz w zakresie i jakości usług publicznych oferowanych lokalnym społecznościom. Z uwagi na to, że spółki komunalne mają charakter „misyjny” kluczowa jest ich zdolność do kontynuowania działalności niezależnie od osiągniętych wyników. Stąd też przy słabej kondycji finansowej i wysokim ryzyku wystąpienia kryzysu finansowego zasadne wydaje się monitorowanie kluczowych źródeł tego ryzyka. W ich kontekście eksploracji naukowej warto poddać również charakter celów (nie tylko finansowych) formułowanych przez właściciela (samorząd) wobec „swoich” spółek, zasady rozliczalności z ich realizacji oraz przejrzystość i instrumentarium systemu wsparcia dla spółek komunalnych zagrożonych kryzysem finansowym i utratą zdolności do kontynuowania działalności.

BIBLIOGRAFIA

- Albin, A. (2023). Racjonalne wykonanie zadań w zakresie użyteczności publicznej przez gminy w warunkach monopolu. *Samorząd Terytorialny*, 9, 23–36.
- Babczuk, A. (2012). Zadłużenie spółek komunalnych w Polsce. Próba oceny skali i zróżnicowania regionalnego. *Finanse Komunalne*, 9, 5–16.
- Babczuk, A. (2015). Zadłużenie spółek komunalnych – szanse i zagrożenia. Drugi etap badań. *Finanse Komunalne*, 6, 41–59.
- Bachor, W., Grzymała, Z. (red.). (2011). *Podstawy ekonomiki i zarządzania w gospodarce komunalnej*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa – Oficyna Wydawnicza.
- Bagatska, K., Blakyta, H., Melnychuk, O., Pashkuda, T., Mishchenko, A. (2023). The impact of budget financing on the municipal-owned enterprises performance: Case of Kyiv City. *Financial and credit activity problems of theory and practice*, 50(3), 116–126. DOI: 10.55643/fcaptp.3.50.2023.4060.
- Bednarski, L., Waśniewski, T. (red.). (1996). *Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem*. Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce.
- Białek, M., Grabarczyk, T., Hawro, M., Michalski, P. (2021). *Konstruowanie i zatwierdzanie taryf dla wody i ścieków*. Warszawa: C.H. BECK.
- Byjoch, K., Klimek, D. (2015). *Spółka komunalna. Aspekty prawne, ekonomiczne i społeczne*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Dolewka, Z. (2022a). Ocena sytuacji finansowej spółek komunalnych w miastach wojewódzkich. *Finanse Komunalne*, 1, 7–20.
- Dolewka, Z. (2022b). Spółki komunalne w samorządzie terytorialnym. *Analiza CELOwa*, 19, 1–10. Warszawa: Fundacja Rozwoju Demokracji Lokalnej im. Jerzego Reguńskiego. Pobrane z: https://frdl.org.pl/static/upload/store/frdl/ANALIZY_CELOWE/SPOLKI_KOMUNALNE_W_SAMORZADZIE_TERYTORIALNYM.pdf (2024.03.15).
- Franc-Dąbrowska, J., Porada-Ruchoń, M., Suwała, R. (2016). Enterprise Insolvency and the Effects on the Local and Regional Community – The Social Economy Perspective. *Acta Scientiarum Polonorum, Oeconomia*, 15(2), 37–47.
- Gabrusewicz, W. (2019). *Metody analizy finansowej przedsiębiorstwa*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Górnicki, E. (2015). Czy zakład komunalny może upaść? Portal Komunalny. Pobrane z: <https://portalkomunalny.pl/czy-zaklad-komunalny-moze-upasc-314531/> (2023.03.17).
- Hendriksen, E.A., Van Breda, M.F. (2002). *Teoria rachunkowości*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Jankiewicz, S. (2014). Powierzenie usług spółce komunalnej a dopuszczalne zadłużenie jednostek samorządu terytorialnego. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 40(4), 86–95.
- Jastrzębska, M. (2017). Dług ukryty jednostek samorządu terytorialnego – przyczyny, skutki, przeciwdziałanie. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H. Oeconomia*, 51(4), 125–132. DOI: 10.17951/h.2017.51.4.125.
- Jerzemska, M. (red.). (2006). *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

- Klamut, E. (2020). Upadłość przedsiębiorstw i jej symptomy. W: E. Klamut (red.), *Przedsiębiorstwo w otoczeniu – wybrane zagadnienia* (s. 45–71). Łódź: Wydawnictwo Społecznej Akademii Nauk.
- Klimek, D. (2018). Realizacja celów zarządczych jako podstawa wynagrodzenia członka zarządu spółki komunalnej. *Marketing i Zarządzanie*, 1(51), 163–171. DOI: 10.18276/miz.2018.51-16.
- Kołosowska, B., Voss, G., Huterska, A. (2018). *Analiza finansowa w praktyce*. Warszawa: Difin.
- Krajowy Standard Rachunkowości nr 14. *Kontynuacja działalności oraz rachunkowość jednostek przy braku kontynuowania działalności*. (2021). Dziennik Urzędowy Ministra Finansów, Funduszy i Polityki Regionalnej, poz. 119. Pobrane z: <https://www.gov.pl/attachment/69f68d95-61f2-4bc2-a72e-7632a076d655> (2023.09.18).
- Krasucka, M. (2023). Kondycja finansowa wybranych spółek komunalnych województwa opolskiego w okresie pandemii Covid-19. W: M. Bukowski, H. Gawroński, K. Olszewska, K. Sidorkiewicz, K. Starańczak (red.), *Globalne, europejskie i krajowe skutki pandemii Covid-19 dla gospodarki. Wybrane problemy* (s. 301–321). Elbląg: Wydawnictwo Akademii Nauk Stosowanych w Elblągu.
- Krause, T.A., Swiatczak, M.D. (2021). In control we trust!? Exploring formal control configurations for municipally owned corporations. *Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management*, 33(3), 314–342. DOI: 10.1108/JPBAFM-10-2019-0160.
- Lentner, C., Vasa, L., Hegedüs, S. (2020). The Assessment of Financial Risks of Municipally Owned Public Utility Companies in Hungary between 2009 and 2018. *Montenegrin Journal of Economics*, 16(4), 29–41. DOI: 10.14254/1800-5845/2020.16-4.3.
- Mirota, F., Nehrebecka, N. (2018). Determinanty transakcyjnej rezerwy płynności finansowej w spółkach giełdowych w Polsce. *Gospodarka Narodowa. The Polish Journal of Economics*, 295(3), 75–102. DOI: 10.33119/GN/100489.
- NIK. (2021). *Funkcjonowanie spółek komunalnych w województwie pomorskim i zachodniopomorskim. Informacja o wynikach kontroli*. Pobrane z: <https://www.nik.gov.pl/plik/id,25802,vp,28575.pdf> (2023.05.26).
- Pomykalska, B., Pomykalski, P. (2017). *Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Wskaźniki i decyzje w zarządzaniu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Poniatowicz, M. (2011). Ukrywanie długu jednostek samorządu terytorialnego w Polsce: problem realny czy marginalny? *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Ekonomiczne Problemy Usług*, 76(682), 203–216.
- Roszkowska, M. (2019). Modele koordynacji lokalnych usług publicznych w kontekście ekonomii kosztów transakcyjnych. *Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego „Studia i Prace”*, 1(37), 43–76. DOI: 10.33119/KKESSiP/2019.1.2.
- Siemińska, E. (2002). *Metody pomiaru i oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa*. Toruń: Wydawnictwo Dom Organizatora.
- Szczepaniak, R. (2013). *Formalizm prawny nie powinien przesądzać o naturze prawnej spółki komunalnej*. Pobrane z: <https://www.prawo.pl/samorzad/formalizm-prawny-nie-powinien-przesadzac-o-naturze-prawnej-spolki-komunalnej,90574.html> (2023.08.16).
- Szmitka, S. (2017). Analiza finansowa jako metoda oceny kondycji finansowej współczesnego przedsiębiorstwa. *Warmińsko-Mazurski Kwartalnik Naukowy Nauki Społeczne*, 4, 157–182.

- Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości, t.j. Dz.U. 2023.120.
- Ustawa z 20 grudnia 1996 r. o gospodarce komunalnej, t.j. Dz.U. 2021.679.
- Ustawa z 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe, t.j. Dz.U. 2022.1520.
- Ustawa z 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, t.j. Dz.U. 2023.1270.
- Van Genugten, M., Voorn, B., Andrews, R., Papenfuß, U., Torsteinsen, H. (red.). (2023). *Corporatisation in Local Government. Context. Evidence and Perspectives from 19 Countries*. Cham: Springer International Publishing. DOI: 10.1007/978-3-031-09982-3.
- Voorn, B. (2019). An introduction to municipally owned corporations. W: B. Voorn (red.), *When politics meets professionalism: Features and performance predictors of municipally owned corporations* (s. 10–45). Nijmegen: Institute for Management Research.
- Voorn, B., Van Genugten, M.L., Van Thiel, S. (2017). The efficiency and effectiveness of municipally owned corporations: a systematic review. *Local Government Studies*, 43(5), 820–841. DOI: 10.1080/03003930.2017.1319360.
- Voorn, B., Van Genugten, M.L., Van Thiel, S. (2020). Performance of municipally owned corporations: Determinants and mechanisms. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 91(2), 191–212. DOI: 10.1111/apce.12268.
- Wojciechowski, E. (2023). *Przedsiębiorstwa komunalne w teorii i praktyce. Efektywność a cele społeczne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Yakymova, L., Kuz, V. (2019). The use of discriminant analysis in the assessment of municipal company's financial health. *Economics & Sociology*, 2(12), 64–78. DOI: 10.14254/2071-789X.2019/12-2/4.
- Żabski, Ł. (2017). Ocena sytuacji finansowej spółek komunalnych województwa dolnośląskiego. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 5(89), 167–180. DOI: 10.18276/frfu.2017.89/1-13.

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 przytaczanej 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 publikacji, wkładzie instytucji naukowo-badawczych, stowarzyszeń i innych podmiotów (*financial disclosure*).

10. Autorzy proszeni są o przesłanie stosownej informacji o powstaniu publikacji i jej finansowaniu według wzoru dostępnego na stronie <https://journals.ur.edu.pl/nsawg>. Skan podpisanego *Oświadczenia* należy przesłać drogą elektroniczną do redakcji za pośrednictwem systemu OJS, a oryginał *Oświadczenia* należy przesłać na adres redakcji: Redakcja czasopisma „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, Uniwersytet Rzeszowski, Instytut Ekonomii i Finansów, ul. Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów.

11. Wszystkie publikowane artykuły są recenzowane w trybie anonimowym według modelu *double-blind review process* (recenzent nie zna tożsamości autora, a autor nie otrzymuje informacji o osobie recenzenta). Podstawą publikacji tekstu są dwie pozytywne recenzje. Zasady recenzowania publikacji są dostępne na stronie: <https://journals.ur.edu.pl/nsawg/reviews>.

12. Autorzy artykułów są zobowiązani do uwzględnienia uwag recenzentów lub merytorycznego uzasadnienia braku akceptacji tych uwag. W przypadku rozbieżnych ocen recenzentów artykuł może być skierowany do publikacji pod warunkiem uzyskania pozytywnej opinii trzeciego recenzenta lub komitetu redaktorów tematycznych. W przypadku dwukrotnej negatywnej oceny tekstu redakcja odrzuca możliwość publikacji artykułu.

13. W dalszych etapach procesu wydawniczego artykuły zawierające metody statystyczne poddawane są korekcie statystycznej. W ramach prac realizowanych przez Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego materiał poddawany jest ponadto korekcie językowo-stylistycznej. Redakcja zastrzega sobie prawo do zmian w tytułach i skrótach, poprawek redakcyjnych zgodnie ze standardami czasopisma.

14. Zgłaszając tekst do redakcji, autor zgadza się na jego publikację w formie papierowej oraz elektronicznej w ramach czasopisma, bez honorarium z tego tytułu.

15. Zgłaszając artykuł, autor udziela wydawcy czasopisma „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” zgody na rozpowszechnianie utworu w wersji elektronicznej w formule *open access* na licencji Creative Commons (CC BY-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, Źwiklińskiej 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 Rzeszów ©.

16. Authors willing to publish their papers in the Journal must cover the costs related to the publication of their papers – APC (all costs of the peer-review process, professional production of the papers, in addition to other publishing functions) as "Social Inequalities and Economic Growth" is a full open access journal. There are no charges for rejected articles and no submission charges. Payment details are available on: <https://journals.ur.edu.pl/nsawg/authors-guide>.

**Zanim zdecydujesz się na zakupy z importu,
upewnij się,
czy krajowi producenci nie dostarczą Ci
lepszich produktów 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 długu publicznego.

**TAKI PATRIOTYZM WYPIERA NIEUCZCIWĄ
KONKURENCJĘ I UBÓSTWO**