



Uniwersytet Rzeszowski
University of Rzeszów

ISSN 1898-5084
e-ISSN 2658-0780

kwartalnik / quarterly

NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNE A WZROST GOSPODARCZY

Social Inequalities and Economic Growth

NUMER / NUMBER

84 (4/2025)

Rzeszów 2025

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 Wierzbiński

Redaktorzy statystyczni / Statistical editors
prof. dr hab. Tadeusz Edward Stanisz, prof. dr hab. Andrzej Sokółowski

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

Sekretarz redakcji ds. bibliografii / Bibliography correction
dr Małgorzata Leszczyńska

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

Opracowanie redakcyjne/Editorial revision
mgr Bernadeta Lekacz

Korekta techniczna / Technical correction
mgr Julia Sońska-Lampart

Łamanie/Typesetting
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 2025

ISSN 1898-5084, e-ISSN 2658-0780

DOI 10.15584/nsawg

2250

WYDAWNICTWO UNIwersYTETU RZESZOWSKIEGO
RZESZÓW UNIVERSITY PRESS

35-959 Rzeszów, ul. prof. Stanisława Pigionia 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. 12,5; ark druk. 12; zlec. red. 25/2026

Druk i oprawa: Drukarnia Uniwersytetu Rzeszowskiego

Printed and bound by: Rzeszów University Printing House

Spis treści

Mieczysław Dobija, Jurij Renkas

Utworzenie globalnej strefy walutowej drogą do pokojowej współpracy międzynarodowej 5

Heorhiy Cherevko, Iryna Cherevko

Polaryzacja ekonomiczna ludności ukraińskiej w czasie rosyjskiej agresji militarnej 28

Jarosław Poteraj

Postkolonialny dylemat: konwergencja czy dywergencja systemów emerytalnych Trynidadu i Tobago oraz Wielkiej Brytanii w perspektywie nierówności społecznych (1962–2025) 48

Gabriel Żebrowski, Sebastian Wawrzak

Ocena skuteczności polskiego systemu emerytalnego metodą syntetycznego indeksu w latach 2011–2023 74

Kazimierz Zieliński

Regionalne zróżnicowanie procesów wzrostu gospodarczego w Polsce 92

Marzena Piszczek, Małgorzata Galecka

Nierówności fiskalne w strukturze dochodów gmin województwa wielkopolskiego a skuteczność transferów rządowych 109

Krzysztof Adam Nowak

Wpływ programów mieszkaniowych na ceny mieszkań w miastach wojewódzkich 126

Andrzej Górka

Sprawiedliwy i racjonalny ład w transporcie lotniczym – ochrona pasażerów a konkurencja przewoźników 151

Mateusz Janas

Kompetencje lidera przyszłości w przedsiębiorstwach: między technologią, relacjami a odpowiedzialnością 167

Wskazówki dla Autorów 187

Table of Contents

Mieczysław Dobija, Jurij Renkas <i>The creation of a global currency area as a pathway to peaceful international cooperation</i>	5
Heorhiy Cherevko, Iryna Cherevko <i>Economic polarization of the Ukrainian population during Russian military aggression</i>	28
Jarosław Poteraj <i>Postcolonial dilemma: convergence or divergence of pension systems in Trinidad and Tobago and the United Kingdom from the perspective of social inequalities (1962–2025)</i>	48
Gabriel Żebrowski, Sebastian Wawrzak <i>Assessment of the efficiency of the Polish pension system using the synthetic index method in the years 2011–2023</i>	74
Kazimierz Zieliński <i>Regional diversity of economic growth processes in Poland</i>	92
Marzena Piszczek, Małgorzat Galecka <i>Fiscal inequalities in the revenue structure of municipalities in the Wielkopolskie voivodeship and the effectiveness of government transfers</i>	109
Krzysztof Adam Nowak <i>The impact of government subsidy housing programs on residential prices in voivodeship capitals</i>	126
Andrzej Górka <i>Fair and rational regulation in air transport – passenger protection and competition between carriers</i>	151
Mateusz Janas <i>Leadership competencies for the future in enterprises: between technology, relationships and responsibility</i>	167
Guidelines for Authors	189

*prof. dr hab. Mieczysław Dobija*¹ 

Profesor emerytowany
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

*dr Jurij Renkas*² 

Katedra Rachunkowości
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Utworzenie globalnej strefy walutowej drogą do pokojowej współpracy międzynarodowej³

Abstrakt

W artykule przedstawiono teoretyczne podstawy utworzenia globalnej integracyjnej strefy walutowej, która może stanowić ostoję pokoju światowego. Jest to możliwe w wyniku przyjęcia abstrakcyjnej jednostki wartości związanej z istotą ludzkiej pracy. Tworzenie strefy walutowej mogą inicjować znaczące państwa globu, które zrezygnują z dążeń do dominacji i przyjmą zasadę działania dla powszechnego pokoju. Do strefy walutowej mogą przystępować państwa, w których produktywność pracy różni się znacząco. Ten stan wpłynie tylko na poziom wynagrodzeń i będzie bodźcem do doskonalenia zarządzania każdym elementem procesów ekonomicznych. Jest jasne, że państwa zgrupowane w globalnej strefie walutowej czerpią korzyści z pokojowej współpracy, a wojny są naturalnie wykluczone. Państwa są suwerenne i prowadzą własną prospołeczną politykę, a podlegają jedynie wewnętrznej i zewnętrznej kontroli produktywności pracy.

Słowa kluczowe: globalna strefa walutowa, współpraca międzynarodowa, pokój światowy, integracja gospodarcza, produktywność pracy.

¹ E-mail: dobijam@uek.krakow.pl. ORCID: 0000-0003-0670-2313.

² Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Rachunkowości, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków; e-mail: renkasj@uek.krakow.pl. ORCID: 0000-0001-7139-5458.

³ Publikacja prezentuje wyniki badań naukowych przeprowadzonych w ramach projektu nr 061/ZIR/2024/POT finansowanego ze środków subwencji przyznanej Uniwersytetowi Ekonomicznego w Krakowie.

The creation of a global currency area as a pathway to peaceful international cooperation

Abstract

The article presents the theoretical foundations for establishing a global integrative currency area, which may serve as a safeguard of world peace. Such a development is possible through the adoption of an abstract unit of value linked to the essence of human labour. The creation of the currency area can be initiated by major world powers willing to renounce aspirations for dominance and embrace the principle of acting in favour of universal peace. States with significantly differing levels of labour productivity may join the currency area; this divergence will affect only wage levels and will serve as an incentive to improve the management of every element of economic processes. It is evident that states united within a global currency area will benefit from peaceful cooperation, while wars are naturally excluded. Member states remain sovereign, pursue their own pro-social policies, and are subject solely to internal and external monitoring of labour productivity.

Keywords: global currency area, international cooperation, world peace, economic integration, labour productivity.

JEL: F02, F33, F36, F51, O19.

WPROWADZENIE

Korzystając z mądrości przejawionej przez Gandhiego („Nie ma drogi do pokoju, to pokój jest drogą”), można mieć nadzieję, że wspólny trud tworzenia globalnej strefy walutowej przez Chiny, Stany Zjednoczone i inne mocarstwa doprowadzi do trwałego pokoju i współpracy, czyli zasadniczej, pozytywnej i koniecznej zmiany kierunku rozwoju ziemskiej cywilizacji. Wyrażamy przekonanie, że obecnie istnieją odpowiednie teoretyczne podstawy i zorganizowanie światowej strefy walutowej jest możliwe, a działanie w celu jej powszechnej implementacji naturalnie prowadzi do pokojowej koegzystencji narodów. Nadzieję umacniają postępy ekonomiczne Chin i potrzeby Stanów Zjednoczonych w zakresie nowej, ożywczej polityki ekonomicznej.

Globalna strefa walutowa (GSW) oznacza dla uczestników, że wprowadzono jednolity pieniądz, który nie jest generowany przez bank centralny, lecz powstaje jako wynik wykonania pracy i pomiaru jej wartości. Natomiast bank centralny po dokonanej reformie staje się płatnikiem wynagrodzeń dla zatrudnionych w sferze budżetowej. Kontroluje też produktywność pracy w gospodarce, a zatem wyznacza dopuszczalny poziom wynagrodzeń. Teoria globalnej strefy walutowej otwiera więc nowe ścieżki rozwoju ekonomicznego, usuwając niedobre rozwiązania z poprzednich dekad. Elementarną korzyścią z GSW jest znaczące ograniczenie podatków oraz naturalne panowanie nad inflacją i deflacją. Dzięki wdrażaniu GSW bardziej uwidoczni się przekonanie, że ekonomia stanowi grę z naturą o charakterze niezerowym i dodatnim dla wszystkich stron,

więc wszyscy mają prawo i mogą prosperować przy zdecydowanie pomniejszonej roli pieniądza.

Wprowadzanie globalnej strefy walutowej, a co za tym idzie – jednolitego światowego miernika wartości, wymaga rzetelnej, uczciwej i transparentnej współpracy od rządów i obywateli państw pragnących stworzyć tę nową jakość stosunków międzynarodowych. Oprócz tego, że proces budowy GSW jest niezwykle ważnym krokiem do utrwalenia pokojowego współistnienia, państwa członkowskie mogą osiągnąć bardzo poważne korzyści organizacyjne i ekonomiczne z tego ważnego przedsięwzięcia przez ujednolicanie efektywnych procedur finansowych. Ponadto, co także ważne, wzrośnie poczucie bycia uczestnikiem rodziny państw planety Ziemia, która weszła na wyższy poziom świadomości i przedkłada współpracę nad militarne groźby i działania. Koncentruje się natomiast na pokojowym rozwiązywaniu ważnych egzystencjonalnych problemów planety.

W 2024 roku odszedł Galtung, norweski matematyk i socjolog pracujący intensywnie dla pokoju na świecie. Jeden z wielkich uczonych i działaczy, którzy stworzyli naukowe studia nad pokojem. Ten artykuł powstał w wyniku pragnienia aktywnego dołączenia do tych, którzy w swoich badaniach dążą do ugruntowania pokoju na świecie.

Problem badawczy niniejszego opracowania można ująć w następującej formie: jakie uwarunkowania teoretyczne i instytucjonalne determinują możliwość zaprojektowania oraz wdrożenia globalnej strefy walutowej jako systemu ekonomicznego sprzyjającego trwałemu pokojowi, a jednocześnie ograniczającego czynniki konfliktogenne charakterystyczne dla współczesnego systemu walutowego?

W naszym przekonaniu wdrażanie GSW ma duży potencjał do zasadniczego przemieniania świata w kierunku pokojowego rozwoju, ponieważ m.in. zanika znaczenie waluty rezerwowej, a historia wskazuje, jak zagadnienia forsowania wielu odrębnych stref walutowych i co za tym idzie – wielu walut rezerwowych są konfliktogenne. Pokazała to już druga wojna w Iraku prowadzona przez USA. Obecnie istnieje poważna groźba wybuchu wojny światowej. 9 sierpnia 2025 roku prezydent Trump wykrzyknął z gniewem, że „utrata pozycji dolara to jak przegrana przez USA trzeciej wojny światowej”. Sądzymy, że proces tworzenia GSW jest z natury pokojowy i prowadzi do likwidacji wielu czynników konfliktogennych, które stymuluje tworzenie odrębnych stref walutowych. Natomiast GSW z jednolitym pieniądzem wymaga pokojowej współpracy, demilitaryzacji i zdrowej ekonomii, co zapewnia powszechne korzyści. Jest też jasne, że system globalnego pieniądza będzie ściśle związany z teorią ekonomii zasługującą na przynależność do *natural sciences*, czyli naukowej, naturalnej wiedzy.

Głównym celem artykułu jest opracowanie praktycznej teorii oraz wskazanie realnych mechanizmów umożliwiających urzeczywistnienie globalnej strefy wa-

lutowej jako fundamentu pokojowego współistnienia i nowego ładu ekonomicznego. Wdrożenie GSW oznacza wprowadzenie jednolitego światowego pieniądza, co wymaga przede wszystkim poprawnego zrozumienia tej kategorii i dostosowania banków centralnych do zupełnie nowych zadań. Implementacja GSW doprowadzi do wielu ważnych zmian, jak zanik kursów wymiany walut, koniec istnienia problemu pieniądza rezerwowego, globalna i skuteczna kontrola inflacji oraz ścisłe powiązanie wynagrodzeń z wartością pracy. Ponadto zastosowanie GSW wymaga zdyscyplinowanej ekonomii, której teoria zbliża się swoją ścisłością do nauk fizycznych i naturalnych. Zaznacza się zwłaszcza silny związek wynagrodzeń z wartością pracy, co jest podstawą sprawiedliwości społecznej i bardziej ugodowych postaw związków zawodowych.

Nie ma jednak cudownego panaceum na nagłą przemianę świata w lepszy bez trafnych i mądrych wyników badań naukowych, a następnie konsekwentnych działań dążących do ich urzeczywistnienia. Potrzeba także woli pokojowego współistnienia zamiast podżegania i wyznaczania na 2027 rok rozpoczęcia wojny światowej. Jak wiadomo, walka o hegemonię polityczną i ekonomiczną koncentruje się wokół kwestii pozycji dolara jako waluty rezerwowej i zagrożeń, które stwarzają państwa zgrupowane w organizacji BRICS. To, co oferuje się w tym artykule, to zamiana rosnącej wrogości na pokojową współpracę przy konstrukcji globalnej strefy walutowej niwelującej konflikty, a gwarantującej korzyści ekonomiczne, o ile wymagana dyscyplina ekonomiczna zostanie wprowadzona i utrzymana. To przedsięwzięcie mogą uruchomić uświadomieni liderzy, np. Stany Zjednoczone i Chiny, a kolejne państwa będą do nich dołączały, widząc szereg praktycznych korzyści płynących z tej decyzji i otrzymując pomoc organizacyjną w tym zakresie.

Wyzwania, z jakimi borykają się gospodarki państw członkowskich niebędących założycielami strefy euro, prowadzą do konieczności ponownego rozważenia teoretycznych fundamentów tworzenia wspólnych obszarów walutowych. Jak powszechnie wiadomo, tego rodzaju strefa walutowa działa na niekorzyść gospodarek charakteryzujących się niższym poziomem wydajności pracy, GSW natomiast opiera się na nowej, zweryfikowanej teorii gospodarki towarowo-pieniężnej, co umożliwi integrację gospodarek o zróżnicowanym stopniu produktywności. W państwach o słabszym rozwoju gospodarczym poziom wynagrodzeń będzie proporcjonalnie niższy, jednak w ramach nowego systemu przewiduje się istotną redukcję deficytu budżetowego, wynikającą z wykorzystania mechanizmu naturalnego samofinansowania pracy w sektorze publicznym. Powtórzmy, że podstawowym wymogiem uczestnictwa w GSW jest ustawiczna i rzetelna troska o niezmnieszenie osiągniętej produktywności pracy, co zarazem wyznacza poziom płac i eliminuje wnoszenie do GSW inflacji deprecjonującej jednostkę wspólnego pieniądza.

CHARAKTERYSTYKA INTEGRACYJNEGO OBSZARU WALUTOWEGO

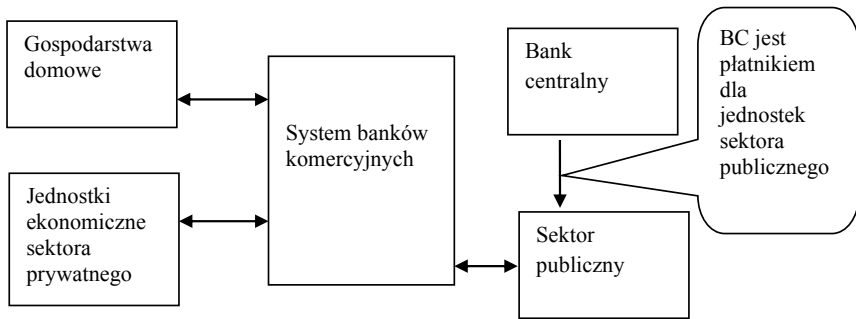
Procedury tworzenia integracyjnej strefy walutowej zostały już wypracowane i opisane przy okazji krytyki strefy euro i na przykładzie konstrukcji strefy dla Europy Środkowej, a także idea GSW pojawiła się przy rozważaniach dotyczących likwidacji waluty rezerwowej (Dobija, 2014a; 2014b; 2014c). Istotą tego rodzaju strefy jest dopuszczanie nowych członków przy tylko jednym warunku wstępnym – zobowiązaniu do respektowania zakazu okresowego zmniejszenia się miernika poziomu produktywności pracy, czyli relacji między realnym PKB a sumą wynagrodzeń. Ten miernik nie musi być na równym poziomie z innymi państwami, ale nie może ulegać zmniejszeniu, a korzystny jest jego wzrost.

Globalna strefa walutowa powinna odznaczać się dostępnością dla wszystkich państw, które zdecydują się spełniać warunki przynależności niezależnie od ich poziomu rozwoju ekonomicznego. Do GSW mogą należeć państwa ubogie, ale świadome faktu, że produktywność pracy nie może się zmniejszać, ponieważ wtedy pojawia się inflacja. Zatem przeciwnie, stosunek wartości produktu do kosztów pracy powinien utrzymywać osiągnięty poziom, a najlepiej wzrastać. Ujmując rzecz syntetycznie, integracyjny obszar walutowy konstytuują państwa spełniające łącznie cztery warunki, które: 1) przeprowadziły zasadniczą reformę instytucji banku centralnego; 2) wdrożyły – zarówno na poziomie krajowym, jak i wspólnotowym – rygorystyczny system monitorowania wydajności pracy; 3) przyjęły jednolitą nazwę jednostki monetarnej wraz ze zobowiązaniem do honorowania środków płatniczych należących do obywateli i podmiotów gospodarczych państw członkowskich w ramach wzajemnej wymiany ekonomicznej; 4) dokonały na etapie wstępnym przeliczenia wynagrodzeń oraz cen dóbr i usług na jednostki przyjętej wspólnej waluty.

Do momentu wejścia do GSW o wartości waluty w stosunku do innych krajów decyduje wolnorynkowy kurs wymiany, który przestaje istnieć w GSW. Poza ścisłą kontrolą produktywności pracy, a co za tym idzie – wynagrodzeń i wydatków w projektowanej strefie walutowej, nie ma innych wymogów wobec państw członkowskich. W szczególności w zakresie organizacji i kontroli ruchu granicznego państwo jest w pełni suwerenne. Państwa mogą wprowadzić ruch bezwizowy w przypadku wybranych podmiotów lub utrzymać kontrolę ruchu granicznego. Stosują też własne systemy podatkowe, ale opodatkowanie wynagrodzeń wymaga zgodności z przyjętym nowym systemem ekonomicznym, który istotnie się zmienia. Oto główne zmiany.

W zreformowanym systemie bank centralny (BC) staje się płatnikiem wynagrodzeń dla pracowników sfery budżetowej. Jest to też narzędzie kontroli produktywności pracy w gospodarce. Pracownicy sfery publicznej otrzymują wynagrodzenia na rachunki w bankach komercyjnych. Dla wygody obywateli banknoty mogą istnieć nadal, ale to jest tylko kwestia techniczna i nie należy do

teorii finansów. Obywatel może zamiast zapisu na rachunku bankowym utrzymywać część swoich wynagrodzeń na nośniku papierowym, jednak ta forma będzie zanikała. Jak powiedziano, instytucja dawnego banku centralnego staje się płatnikiem wynagrodzeń dla pracowników sektora budżetowego (rysunek 1) i kontroluje rozmiar tego sektora za pośrednictwem wskaźnika produktywności, co sprowadza się do wyznaczania dopuszczalnej łącznej kwoty wynagrodzeń. W tym zakresie zreformowany bank centralny ma władzę absolutną nad rządem danego kraju.



Rysunek 1. Przekształcenie systemu finansowego i nowa rola BC

Źródło: (Dobija, 2011, s. 143).

Zmiana funkcji banku centralnego wynika ze zrozumienia, że pieniądze (nie pieniądź) powstają jako zapis należności za wykonaną pracę. Te należności pracownika są spłacane przez przychody przedsiębiorstwa, a w sferze budżetowej przez właściwą instytucję posiadającą upoważnienie do dokonywania i księgowania zapłat, czyli zreformowany bank centralny. Zmiana jest zasadnicza i niezwykle korzystna, ponieważ nie potrzeba podatków na sfinansowanie płac zatrudnionych w jednostkach budżetowych. Dlatego też to rozwiązanie praktycznie likwiduje gospodarkę z deficytem budżetowym. W nowym systemie nie będzie inflacji, bowiem wskaźnik produktywności (Q) nie może się obniżyć, i nie będzie deflacji, ponieważ wynagrodzenia będą w rozmiarze godziwym. Pojawia się przestrzeń do reformy podatków, które są potrzebne głównie do finansowania aktywów w sferze budżetowej (w tym wojskowych) oraz pomocy społecznej.

Przykładowe dane ukazują konsekwencje zmian i możliwości korekty systemu podatkowego (wykorzystujemy dane z wcześniejszych opracowań). Dla Polski szacunkowe dane na 2016 rok były następujące: PKB na poziomie 1642 mld zł, wskaźnik produktywności pracy na poziomie $Q = \text{PKB}/W = 1,95$, zatem wynagrodzenia łączne przybliża kwota 842 mld zł. Płace w sektorze budżetowym stanowiły około 23%, więc jest to kwota 194 mld zł. Ta kwota odciąży roczny budżet. Po pomniejszeniu jej o deficyt budżetowy rządu 45 mld zł pozostaje

149 mld zł nadwyżki. Należy też zauważyć i podkreślić, że ten system wymaga bezwzględnego stosowania teorii godziwych płac, czyli wynagradzania zgodnego z wartością pracy.

Skuteczna kontrola produktywności pracy wymaga systemowego podejścia obejmującego łączny nadzór nad dwiema kluczowymi zmiennymi makroekonomicznymi: produktem krajowym brutto oraz funduszem wynagrodzeń. Teoria wynagradzania odpowiadającego wartości kapitału ludzkiego – określanego mianem wynagrodzenia godziwego – jest już wystarczająco rozwinięta i upowszechniona w literaturze przedmiotu, wobec czego będzie stosowana z odwołaniem do bogatego dorobku naukowego (m.in. Dobija, 2011; Koziół, 2011; Renkas, 2022). Z kolei pomiar PKB zostanie włączony w ramy zintegrowanego systemu informatycznego, funkcjonującego w oparciu o dane pochodzące z udoskonalonych systemów rachunkowości, rozszerzonych na wszystkie podmioty uczestniczące w procesie wytwarzania PKB. Zgodnie z wypracowanymi założeniami teoretycznymi przewiduje się odejście od produktowej metody pomiaru PKB na rzecz metody dochodowej, określanej również jako kosztowa (Dobija, 2014d).

W ramach integracyjnego obszaru walutowego aktywność gospodarcza i sytuacja ekonomiczna poszczególnych krajów podlega pomiarowi i porównaniu przy wykorzystaniu realnego PKB, wskaźnika Q oraz kursu wymiany względem wybranej waluty referencyjnej. Państwo przystępujące do GSW zobowiązane jest do przeprowadzenia audytu sprawozdawczości finansowej służącej pomiarowi PKB oraz indeksu Q, a ponadto do dopuszczenia zewnętrznych audytorów odpowiedzialnych za procesy integracyjne. Indeks Q pełni funkcję nadrzędnego wskaźnika – jego obniżenie byłoby równoznaczne z wprowadzeniem inflacji do systemu GSW, co jest niedopuszczalne. Wskaźnik ten powinien wykazywać tendencję wzrostową, stanowiąc tym samym podstawę do podwyższenia wynagrodzeń.

Jednostka pieniężna jest jednostką pracy, co staje się oczywiste w świetle faktu, że pieniądz powstaje jako należność za wykonaną pracę. Jednostki monetarne poszczególnych walut stanowią zazwyczaj ułamki bądź wielokrotności jednostki pracy. Państwo inicjujące strefę walutową określa standardową wartość tej jednostki. Jak wykazano w literaturze (Dobija, Kurek, 2009), pracę mierzy się zgodnie z formułą: $L = P \times t$, gdzie P oznacza moc sprawczą pracownika, natomiast t – upływ czasu. Współczynnik mocy wyznaczany jest przez teorię pomiaru personalnego kapitału ludzkiego lub na podstawie taryfikatorów zawierających nazwę stanowiska oraz kwotę wynagrodzenia zasadniczego wyrażoną jako iloraz płacy danego pracownika do płacy najwyższej w organizacji. Przyjmując za punkt odniesienia stanowisko najwyższe wynagradzane oraz miesięczny wymiar czasu pracy wynoszący 180 godzin, otrzymuje się następującą miarę pracy:

$$L = 1,0 \times 180 \text{ godz./mc} = 180 \text{ jp/mc.}$$

Przy założeniu, że miesięczne wynagrodzenie pracownika wynosi 10 000 zł, wartość jednostki pracy kształtuje się na poziomie 55,56 zł. Przyjmując standardową jednostkę pieniężną jako jedną dziesiątą jednostki pracy, nowa jednostka monetarna odpowiadałaby wartości 5,57 obecnych złotych. Pozostaje jedynie kwestia nadania jej nazwy oraz zastosowania w przeliczeniach wynagrodzeń i cen. W przypadku skrajnym, gdyby to Polska wystąpiła w roli inicjatora GSW, złoty mógłby zachować dotychczasową wartość nominalną – wystarczające byłoby przeprowadzenie reformy instytucjonalnej banku centralnego.

Przeliczenie wynagrodzeń stanowi zagadnienie o większym stopniu złożoności. Kluczowe znaczenie ma ustalenie płacy minimalnej zgodnie z założeniami teorii kapitału ludzkiego, z uwzględnieniem poziomu adekwatnego do wskaźnika produktywności pracy Q . Przeprowadzone badania pozwoliły sformułować przybliżoną zależność empiryczną, zgodnie z którą zbieżność między płacą minimalną wyznaczoną na podstawie teorii kapitału ludzkiego a płacą minimalną określoną przepisami prawa występuje w gospodarkach charakteryzujących się wskaźnikiem produktywności pracy przekraczającym wartość 2,8. Zależność tę opisuje następująca formuła (Renkas, 2022, s. 183):

$$Z = 73,98 Q - 10,89 Q^2 - 21,80, \quad (1)$$

gdzie: Z oznacza stopień zgodności (wyrażony procentowo) między płacą minimalną wyznaczoną na podstawie teorii kapitału ludzkiego a płacą minimalną określoną przepisami ustawodawczymi; Q – wskaźnik produktywności pracy w analizowanym kraju.

Wskaźnik zgodności Z zbliża się do 100% w przypadku, gdy Q przekracza wartość 2,8. W gospodarkach o niższym poziomie produktywności – jak Polska, gdzie wskaźnik ten oscyluje wokół 2,39 – stopień zgodności wynosi około 87%. Wiedza ta ma istotne znaczenie praktyczne dla decydentów, którzy zobowiązani są do wyznaczenia poziomu płacy minimalnej w sposób niepowodujący efektów proinflacyjnych. Tak ustalona płaca minimalna pełni funkcję punktu odniesienia przy przeliczaniu pozostałych kategorii wynagrodzeń. W konsekwencji w ramach nowego systemu gospodarowania wynagrodzenia będą kształtowane w oparciu o precyzyjny pomiar wartości kapitału ludzkiego pracownika i korygowane stosownie do zmian wskaźnika produktywności pracy.

W celu zilustrowania praktycznego potencjału przedstawionego modelu zostanie on zastosowany do oceny podwyżek płacy minimalnej w Polsce w 2021 roku. Przyjmując szacunkową wartość wskaźnika produktywności pracy Q dla Polski na poziomie 2,19, maksymalny osiągalny stopień zgodności między ustawowym a teoretycznym poziomem wynagrodzenia minimalnego wynosi:

$$73,98 \times 2,19 - 10,89 \times 2,19^2 - 21,80 = 87,9\%.$$

Zgodnie z obliczeniami teoretycznej płacy minimalnej dla Polski odpowiada to wielkości $2685 \text{ zł} \times 0,879 = 2360 \text{ zł}$. Dlatego w Polsce przy wskaźniku produktywności pracy Q na poziomie 2,19 maksymalne możliwe podwyżki płacy minimalnej powinny być ograniczone kwotą 2360 zł. Jak wiadomo, od 1 stycznia 2021 roku obowiązująca płaca minimalna została podwyższona do poziomu 2800 zł. Aby ta płaca była teoretycznie uzasadniona, wskaźnik produktywności pracy powinien osiągnąć w 2021 roku poziom co najmniej 2,6. Podobne obliczenia można wykonać dla pozostałych podwyżek płacy minimalnej realizowanych w kolejnych latach, uzyskując podobne wyniki. Za każdym razem poziom wskaźnika Q będzie niewystarczający, ukazując, że podwyżki płacowe są za wysokie. Ten stan rzeczy nie zapowiada żadnej katastrofy dla danego kraju, ale jest niedopuszczalny w przypadku tworzenia GSW, ponieważ działa proinflacyjnie. Wskazuje to jednak jednoznacznie, że warunkiem uniknięcia zakłóceń ekonomicznych jest zapewnienie, aby wzrostowi wynagrodzeń towarzyszył proporcjonalny przyrost produktywności. Zadanie to, choć wymagające, pozostaje wykonalne.

Podsumowując przeprowadzone rozważania, należy stwierdzić, że zasadniczym elementem konstytuowania GSW jest reforma instytucjonalna banku centralnego ukierunkowana na pełnienie funkcji płatnika wynagrodzeń w sektorze publicznym, wdrożenie systemu kontroli i audytu wydajności pracy oraz oparcie mechanizmów sterowania makroekonomicznego na indeksie Q . Podjęcie tych działań ukierunkuje gospodarkę na nową ścieżkę rozwoju, w której równowaga budżetowa stanie się stanem naturalnym, a podnoszenie produktywności pracy – trwałym przedmiotem zainteresowania zarówno nauk ekonomicznych, jak i podmiotów zarządzających jednostkami gospodarczymi oraz całą gospodarką. Zasadne jest oczekiwanie, że skoro to wydajna praca stanowi źródło kreacji pieniądza, wygenerowane zostaną impulsy sprzyjające ograniczaniu bezrobocia. Równoległe, wraz z przebudową metodologii pomiaru PKB, wzrośnie znaczenie rachunkowości we wszystkich podmiotach ekonomicznych jako nadrzędnego systemu pomiaru wielkości niezbędnych do prowadzenia polityki gospodarczej na wszystkich szczeblach zarządzania.

Na tak ukształtowanych fundamentach ekonomicznych państwa mogą dobrowolnie integrować się w unię walutową, rozszerzając tym samym rynki zbytu oraz ułatwiając wymianę handlową i przepływ osób. Zaprezentowana koncepcja obszaru walutowego ma charakter integracyjny, gdyż członkostwo w nim nie generuje żadnych zagrożeń ani kosztów – przeciwnie, uwalnia od konieczności finansowania deficytu budżetowego. Oznacza to, że kolejne państwa mogą przystępować do tego obszaru bez większych trudności, nie narażając się przy tym na niepożądane konsekwencje gospodarcze. Muszą jednak wykonać olbrzymią pracę przygotowania gospodarki do wejścia, a potem ustawicznie dążyć do wzrostu produktywności pracy, co kontroluje inflację i umożliwia podwyżki płac.

TEORETYCZNE PODSTAWY KONSTRUKCJI GLOBALNEJ STREFY WALUTOWEJ

Jak powszechnie wiadomo, teorię naukową konstituuje spójny i logicznie uporządkowany system precyzyjnie zdefiniowanych kategorii, oparty na zbiorze zasad fundamentalnych⁴, który stanowi następnie podstawę rozwiązywania problemów poznawczych i decyzyjnych w danej dziedzinie rzeczywistości. U podstaw rachunkowości podwójnej można zidentyfikować układ pojęć konstytutywnych oraz zasadę dualizmu. W 1494 roku w Wenecji ukazało się dzieło Paciogo, w którym autor przedstawił opis systemu rachunkowości podwójnej opartego na fundamentalnym rozróżnieniu kategorii aktywów i kapitału. Już wówczas kapitał ujawnił się jako kategoria o charakterze abstrakcyjnym, w przeciwieństwie do przeważnie materialnych aktywów. Istotne znaczenie tego rozróżnienia polega na tym, że umożliwiło ono pomiar okresowego przyrostu kapitału, czyli zysku.

Pomimo tego dorobku ekonomista Bliss (1975, s. 7), uznany badacz problematyki kapitału, wskazał na brak konsensusu w ekonomii co do rozumienia tej kategorii. Stwierdził mianowicie, że osiągnięcie przez ekonomistów porozumienia w kwestii kapitału otworzyłoby drogę do zgodności we wszystkich pozostałych zagadnieniach, wyrażając jednocześnie wątpliwość, czy stan ten zostanie osiągnięty w przewidywalnej perspektywie czasowej. Stanowi to istotną słabość teorii ekonomii.

Analiza zasady dualizmu oraz wynikającego z niej zestawienia bilansowego (Kurek, Dobija, 2013a; 2013b) prowadzi do wyodrębnienia podstawowego układu kategorii ekonomicznych, który ma charakter konstytutywny dla teorii rachunkowości (tabela 1).

Tabela 1. Podstawowy układ kategorii ekonomicznych

Kategoria	Wyjaśnienie
1	2
Kapitał	Abstrakcyjna, potencjalna zdolność obiektu do wykonywania pracy.
Praca	Transfer kapitału z lokalizacji wyjściowej do obiektów przeznaczenia. Kategoria mierzalna w jednostkach pracy. Jednostka pracy = jednostka mocy × liczba jednostek czasu pracy.
Wartość	Wartość określa koncentracja kapitału w obiekcie. Miara wartości jest liczbą rzeczywistą i dodatnią spełniającą postulaty miary (addytywność i monotoniczność). Typy miar: wartość wymienna, wartość kosztowa, teźniejsza wartość strumienia wpływów i inne.

⁴ N. Schwartz, *Laws of Nature*, Internet Encyclopedia of Philosophy, <http://www.iep.utm.edu/lawofnat/>.

1	2
Pieniądze	Należności za pracę wyrażone w jednostkach pieniężnych. Kategoria ekonomiczno-prawna określająca bezwarunkowe prawo do otrzymania równowartości.
Jednostka pieniężna	Określony ułamek jednostki pracy stosowany w danej gospodarce.
Aktywa	Materialne i niematerialne obiekty, które charakteryzuje mierzalna w jednostkach pieniężnych koncentracja kapitału.
Stała ekonomiczna	Liczba określająca potencjalne średnie tempo wzrostu kapitału w gospodarowaniu ($a = 0,08$ [1/rok]). Kwantyfikuje m.in. wpływ sił Natury na wzrost ekonomiczny (Kurek, 2011).
Zasoby	Środki ekonomiczne o nieokreślonej zawartości kapitału, zatem niemierzalne. Są one jedynie policzalne w jednostkach naturalnych.

Źródło: (Kurek, Dobija, 2013a; 2013b).

Należy dodać, że podstawowy model zmian kapitału opiera się na formule procentu składanego uzupełnionej o wyjaśnienie struktury stopy zmian kapitału początkowego w funkcji czasu (Dobija, 2010, s. 21–49).

Przedstawiony układ logiczny pojęć ma charakter konstytutywny dla teorii rachunkowości i analogiczną rolę powinien odgrywać w ekonomii. W tym kontekście nasuwają się zasadnicze pytania: Z jakich powodów owa zgodność pojęciowa nadal nie została osiągnięta? Dlaczego autorzy teorii wzrostu i funkcji produkcji utożsamiają kapitał z aktywami, a niekiedy jedynie z zasobami? Czy jednoznacznie pozytywne oceny historyków (Rosenberg, Birdzell, 1994, s. 186–189), wskazujących na rachunkowość podwójną jako istotny czynnik rozwoju kapitalizmu, należy uznać za pozbawione znaczenia? Wallman (1995) podkreśla ponadto, że rachunkowość stanowi fundament kapitalizmu i demokracji. Trudno wyobrazić sobie, że kapitalizm i rozwój gospodarczy mogłyby funkcjonować bez systemowego pomiaru zysku oraz strumieni danych generowanych przez systemy rachunkowości. Teoria rachunkowości dysponuje zatem ogromnym potencjałem, który może w istotny sposób wzbogacić dorobek ekonomii.

Fundamentalna tożsamość rachunkowości stanowi podstawę systemu pomiaru okresowego zysku. Ustanawia ona, że w aktywach ucieleśniony jest mierzalny, lecz abstrakcyjny kapitał, którego koncentracja wyznacza wartość danego aktywa. Z tej tożsamości wynikają bezpośrednio fundamentalna zasada kosztu historycznego (Ijiri, 1999, s. 181) oraz zasada podwójnego zapisu operacji gospodarczych. Abstrakcyjne ujęcie kapitału – rozumianego jako zdolność obiektu do wykonywania pracy – zasadniczo odbiega od jego postrzegania w ekonomii, gdzie utożsamiany jest on z maszynami, zasobami pieniężnymi bądź ziemią i przeciwstawiany pracy rozumianej jako siła robocza. Co więcej, Ijiri (1999, s. 185) zwraca uwagę, że teoria wartości oparta na użyteczności, stosowana w teorii ekonomii, odnosi się do produktu, nie zaś do nakładów, które stanowią fundament rachunkowości

podwójnej. W konsekwencji ekonomią wynikającą naturalnie z przedstawionego układu pojęć jest ekonomia pracy.

Wymownym przykładem braku zgodności pojęć, a nawet zamieszania w dyskursie ekonomicznym jest dzieło Piketty'ego (2015). Autor wprowadza swoje określenie kapitału, poświęcając temu zagadnieniu podrozdział 1.3 (s. 63–64) zatytułowany *Co to jest kapitał?* Píše: „Przede wszystkim, kiedy w tej książce mówimy o «kapitale», bez dodatkowych określeń, to wyłączamy to, co ekonomiści często nazywają – według nas nieprawidłowo – «kapitałem ludzkim», to znaczy siłę pracy, kwalifikacji, przygotowania, zdolności indywidualnych. W ramach tej książki kapitał jest określony jako całość aktywów «pozaludzkich», które mogą być posiadane i wymieniane na rynku. Kapitał obejmuje w szczególności całość kapitału nieruchomości (budynki, domy) używanego do mieszkania oraz kapitału finansowego i organizacyjnego (budynki, wyposażenie, maszyny, patenty, itp.) wykorzystywanego przez przedsiębiorstwa i administrację”.

Rozważania Piketty'ego (2015, s. 612–722) dotyczące opodatkowania jako narzędzia redukcji nierówności majątkowych oraz niwelowania deficytu i zadłużenia publicznego budzą zasadniczy sprzeciw merytoryczny. Dzieło to, skądinąd wartościowe, dowodzi, że oderwanie od logicznego układu pojęć podstawowych może prowadzić do rozbieżnych i nieuprawnionych wniosków. Autor nie operuje naukową kategorią pracy, przez co nie dostrzega jej właściwości autofinansowania – praca bowiem sama kreuje pieniądź. Deficyty budżetowe i nadmierne obciążenia podatkowe wynikają z finansowania wynagrodzeń w sektorze publicznym ze środków podatkowych, zamiast w drodze samofinansowania, co jest wyjaśniane w literaturze przedmiotu co najmniej od 2005 roku (Dobija, 2005).

Słabość współczesnej ekonomii koncentruje się w teorii i praktyce funkcjonowania banku centralnego. Kreowanie pieniądza w oderwaniu od pracy pozostaje w sprzeczności z fundamentalnymi prawami Natury, jest zatem antynaukowe i stanowi źródło kolejnych kryzysów (Dobija, 2013, s. 157–189). Zasady fundamentalne – takie jak prawa termodynamiki i zasada najmniejszego działania (Kurek, Dobija, 2013a; 2013b) – są podstawą wszelkich nauk o rzeczywistości, zaś znana w naukach ekonomicznych zasada dualizmu znajduje swój odpowiednik w przyrodzie w postaci dualizmu energii i materii. Praca transferuje kapitał ludzki oraz kapitał ucieleśniony w aktywach do obiektów pracy. Procesy pracy koncentrują kapitał w obiektach, tworząc ich wartość, a równolegle generują należności za pracę w postaci pieniądza stanowiącego bezwzględne prawo do otrzymania równowartości wykonanego świadczenia. Praca zatem zawsze finansuje się sama. W przedsiębiorstwach wypłata wynagrodzeń jest zapewniana przez przychody ze sprzedaży za pośrednictwem kapitału obrotowego. W jednostkach sektora publicznego wykonanie pracy również rodzi należności z tytułu wynagrodzeń – musi zatem istnieć instytucja państwowa uprawniona do rejestracji tych należno-

ści. Instytucja ta, w postaci zreformowanego banku centralnego, dokonywałaby zapisów wynagrodzeń na rachunkach pracowników w bankach komercyjnych, uwalniając tym samym gospodarkę od trwałego deficytu budżetowego i presji na wzrost obciążeń podatkowych.

Pytanie o źródło środków na ten cel jest pytaniem błędnie postawionym. Kapitał, praca i wartość są kategoriami abstrakcyjnymi. Przy właściwym rozumieniu kategorii ekonomicznych zapłata za pracę wymaga jedynie dokonania odpowiednich zapisów księgowych w systemach rachunkowości banku centralnego i banku komercyjnego prowadzącego rachunek pracownika – bez ryzyka wystąpienia inflacji. Z perspektywy pracownika sposób wypłaty wynagrodzenia pozostaje bez znaczenia dla jego siły nabywczej. Natomiast finansowanie wynagrodzeń z funduszy podatkowych, poprzez bezpośrednie opodatkowanie, wywołuje presję deflacyjną (Dobija, 2016) – zjawisko dobrze udokumentowane w literaturze przedmiotu w odniesieniu do krajów wysoko rozwiniętych (Bootle, 2003, s. 71–99; Dobija, 2016).

Nowy system wymaga jednak utrzymania dyscypliny makroekonomicznej, gdyż jego warunkiem koniecznym jest stały wzrost produktywności pracy mierzonej wskaźnikiem Q . Syntetycznym miernikiem makroekonomicznym pozostaje para wielkości: PKB oraz Q , przy czym wskaźnik $Q = PKB/W$, gdzie W oznacza koszty pracy. Nie redukcja, a niewielki, lecz systematyczny wzrost wskaźnika Q świadczy o kondycji zdrowej gospodarki i stanowi warunek zarówno przystąpienia, jak i utrzymania członkostwa w globalnej strefie walutowej.

Wskaźnik produktywności pracy Q pełni w ekonomii szczególnie istotną funkcję – występuje w równaniu wymiany oraz w formułach wyznaczających poziom kredytu, a także decyduje o udziale wynagrodzeń w PKB. Udział ten, definiowany jako iloraz kosztów pracy do nominalnego PKB, stanowi prostą odwrotność wskaźnika Q . Należy jednak zaznaczyć, że w dotychczasowych badaniach koszty pracy przy obliczaniu udziału pracy odnoszone były wyłącznie do pracowników sfery produkcyjnej, a nie – jak w przypadku wskaźnika Q – do ogółu zatrudnionych w gospodarce. Tożsamość (2) przedstawia udział pracy oraz udział aktywów w PKB.

$$PKB = PKB \frac{1}{Q} + PKB \frac{Q-1}{Q} = W + PKB_A. \quad (2)$$

Wynika z tego, że wzrost udziału wynagrodzeń w PKB jest charakterystyczny dla gospodarek o niższym poziomie rozwoju, co wiąże się z ograniczonym finansowaniem przypadającym na istniejące zasoby majątkowe. Z kolei kraje wysoko rozwinięte dysponują znacznym zasobem kapitału – obejmującym infrastrukturę, środki trwałe oraz zgromadzone oszczędności – który w istotny sposób wspiera generowanie produktu krajowego brutto.

RÓWNANIE WYMIANY PIENIĘDZY NA PRODUKTY W GOSPODARCE
TOWAROWO-PIENIĘŻNEJ

Jak wiadomo, równanie wymiany, obejmujące zasób pieniądza (M) oraz szybkość jego obiegu (V), należy do fundamentalnych konstrukcji teorii ekonomii. W ujęciu monetarystycznym widoczne jest jednak niedostateczne uwzględnienie faktu, że kategorie ekonomiczne mają charakter abstrakcyjny, a nie materialny. Z tego względu w ekonomii pracy nie operuje się pojęciem „ilość pieniądza” w sensie dosłownym. Dodatkowo sam termin „pieniądz” cechuje się niejednoznacznością i stanowi pewne uproszczenie pojęciowe.

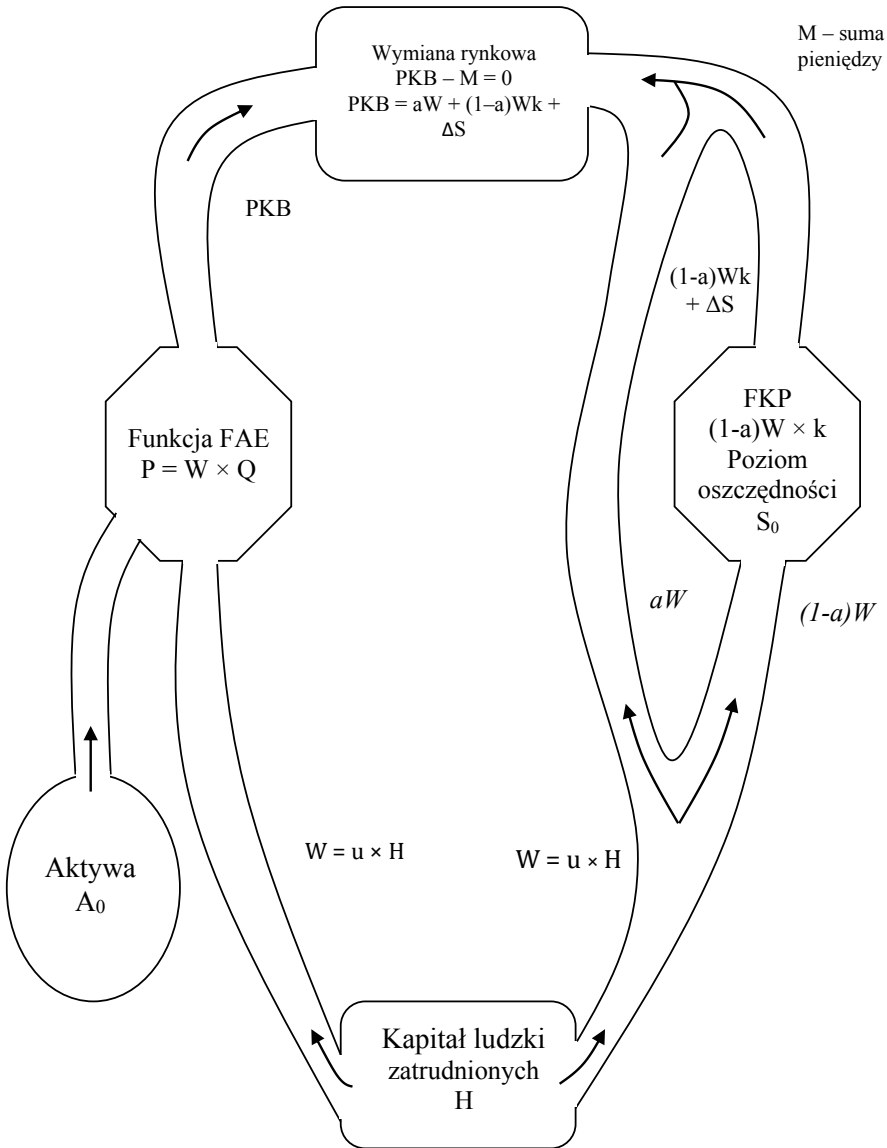
W ramach ekonomii pracy funkcjonuje natomiast kategoria wynagrodzeń rozumianych jako należności za wykonaną pracę, a także kluczowy wskaźnik produktywności pracy (Q). To właśnie efektywna i zorganizowana działalność pracy prowadzi do kreacji wartości pieniężnych, co implikuje, że opodatkowanie powinno być ograniczone do finansowania aktywów niezbędnych w sektorze publicznym oraz ewentualnych transferów socjalnych. Środki te przeznacza się na zakup dóbr kapitałowych wykorzystywanych np. przez wojsko czy policję, natomiast nie stanowią one źródła finansowania wynagrodzeń pracowników tych instytucji.

Istota gospodarki towarowo-pieniężnej polega na tym, że proces pracy inicjuje przepływ dwóch powiązanych strumieni: dóbr oraz pieniądzy. Strumienie te nieustannie spotykają się na rynku, co prowadzi do kształtowania się okresowych parametrów gospodarki. Mechanizm rynkowy dąży przy tym do zrównania wartości strumienia dóbr finalnych (PKB) oraz strumienia pieniężnego, determinując realną siłę nabywczą pieniądza.

Kapitał ludzki osób zatrudnionych stanowi źródło obu tych strumieni – pracownicy wykonują pracę i uzyskują z tego tytułu wynagrodzenie. Po stronie produkcji funkcjonuje natomiast mechanizm aktywności ekonomicznej, który integruje nakłady pracy z wykorzystaniem zasobów kapitałowych. Wartości przypisywane kategoriom ekonomicznym mają charakter agregatów, a nie miar natężenia przepływów. Sam przepływ jest inicjowany przez potencjał kapitału będący podstawą dynamicznej pracy rozumianej jako transfer kapitału ludzkiego do przedmiotów pracy.

Uwaga: Wielkości występujące na rysunku 2 mają następujące znaczenie:

W – suma wynagrodzeń; H – personalny kapitał ludzki pracujących; u – procentowy wskaźnik opłacenia pracy; A – aktywa według wartości księgowych; a – wskaźnik rozdzielający strumień należności za pracę; FAE – funkcja aktywności ekonomicznej; FKP – funkcja kreacji pieniądza za pośrednictwem kredytu; S – poziom oszczędności (w tym fundusze emerytalne); k – wskaźnik zwiększający strumień $(1 - a)W$ przez akcję kredytową; M – łączna kwota pieniądza.



Rysunek 2. Rynek jako mechanizm wyrównujący wartość strumieni produktów i pieniądza

Źródło: (Dobija, 2011, s. 142–152).

Procesy wymiany produktów i pieniędzy można opisać wieloczłonową równością, czyli **placowym równaniem wymiany**. Przy przyjętych oznaczeniach i dodatkowych: i – stopa inflacji, k – współczynnik kreacji pieniądza w systemie bankowym, ΔS – zmiana sald oszczędności ma ono postać:

$$PKB = PKBR(1 + i) = a \times W + (1 - a) \times W \times k + \Delta S. \quad (3)$$

Jeśli przyjmie się **warunek $i = 0$** , co oznacza brak i deflacji i inflacji, powstaje równanie:

$$PKB = PKBR = a \times W + (1 - a) \times W \times k + \Delta S. \quad (4)$$

Dzieląc równanie przez W , otrzymuje się formułę (4):

$$Q = Q_r = a + (1 - a) \times k + d, \text{ gdzie } d = \Delta S/W. \quad (5)$$

Interpretacja jest jasna. Istotnym warunkiem dobrej gospodarki jest równość nominalnej i realnej produktywności pracy. Z formuły (5) uzyskuje się również określenie wskaźnika kreacji kredytu następująco:

$$k = (Q_r - a - d)/(1 - a). \quad (6)$$

Z kolei adekwatny dla danej gospodarki poziom kredytu wyznacza formuła:

$$\text{Poziom kredytu} = (1 - a)W(Q_r - a - d)/(1 - a) = W \times (Q_r - a - d). \quad (7)$$

Zatem kwoty dopuszczalnego, a zarazem koniecznego kredytu są funkcją wskaźnika realnej produktywności pracy Q_r i zamożności obywateli.

Należy zauważyć, że formuła (7) wyznacza nie tylko maksymalny i dopuszczalny poziom kredytu, lecz także jego poziom konieczny. Jeśli ma być spełniony warunek $i = 0$, wykluczone są zarówno wartości ujemne, jak i dodatnie stopy procentowej. Oznacza to, że wskazana formuła determinuje właściwy poziom akcji kredytowej. W sytuacji gdy skala udzielanego kredytu jest niższa, może się pojawić zjawisko deflacji. Problemy tego rodzaju od dłuższego czasu obserwowane są w gospodarce Japonii, a obecnie również w Stanach Zjednoczonych oraz strefie euro.

W realiach współczesnych gospodarek rozwiniętych, funkcjonujących w warunkach monetaryzmu, zarządzanie poziomem kredytu stanowi poważne wyzwanie, konieczne jest bowiem zapewnienie odpowiednio wysokiej podaży kredytu, aby przeciwdziałać presji deflacyjnej. Jednocześnie nasilająca się konkurencja ze strony krajów Dalekiego Wschodu sprawia, że przedsiębiorstwa nie zawsze dysponują wystarczającą liczbą rentownych projektów inwestycyjnych. W konsekwencji mechanizm ten nie w pełni umożliwia absorpcję zwiększonej podaży pieniądza emitowanego przez banki centralne ani redukcję nadpłynności w sektorze bankowym.

Potrzeba utrzymania odpowiedniego poziomu kredytu ujawniła się wyraźnie w gospodarkach Japonii, Stanów Zjednoczonych oraz Europy. Oprócz długotrwałych działań Japonii zmierzających do przewyciężenia deflacji, istotnym przykładem była deklaracja prezesa Rezerwy Federalnej z 2002 roku wskazująca na konieczność zwiększania podaży pieniądza w celu uniknięcia spadku cen, czyli

rozbudowy bazy monetarnej. Podobne działania podjął Europejski Bank Centralny, wprowadzając m.in. ujemne stopy procentowe dla depozytów banków komercyjnych.

Z perspektywy ekonomii pracy zjawisko deflacji można interpretować jako rezultat zaburzenia równowagi między strumieniem wartości dóbr a strumieniem pieniężnym. Wynika to z faktu, że bezpośrednie opodatkowanie części wynagrodzeń prowadzi do sytuacji, w której w strumieniu dóbr uwzględniane są pełne koszty pracy, natomiast w strumieniu pieniądza wypłacane wynagrodzenia są pomniejszone.

Ilustrację tych zależności stanowią dane makroekonomiczne dla gospodarki Stanów Zjednoczonych. Przy założeniu, że PKB w 2014 roku wynosił 17 419 mld USD, a wskaźnik produktywności pracy $Q = 3,577$, szacunkowa suma wynagrodzeń wynosi około 4 869,7 mld USD. Przyjmując udział sektora publicznego na poziomie 20%, roczna wartość wynagrodzeń w tym sektorze wynosi około 974 mld USD, co odpowiada około 81 mld USD miesięcznie. Kwota ta, pobierana w formie podatków, powinna być w znacznym stopniu kompensowana przez emisję pieniądza i jego wprowadzanie do obiegu za pośrednictwem kredytu.

W modelu ekonomii pracy środki te byłyby bezpośrednio wypłacane przez bank centralny pracownikom sektora publicznego, podczas gdy w obecnym systemie finansowanie to odbywa się poprzez podatki, które obciążają również wynagrodzenia. Taki mechanizm przyczynia się do okresowego występowania deflacji w rozwiniętych gospodarkach. W rezultacie emisja pieniądza pozostaje niezbędna mimo trudności związanych z jej efektywną absorpcją. Nadwyżki płynności, które nie znajdują zastosowania w gospodarce realnej, są kierowane na rynki finansowe. Alternatywą dla kontynuacji emisji byłby kryzys wywołany deflacją.

W tym kontekście koncepcja *overt money financing* (OMF) stanowi propozycję rozwiązania wskazanych problemów. Hahn (2015, s. 156) stawia problem następująco: „OMF polega na bezpośrednim zasilaniu pieniądzem (*money injection*) przez bank centralny zarówno rządów, jak i gospodarstw domowych (przez możliwe zmniejszanie podatków) bez korespondującego zobowiązania. Innymi słowy bank centralny będzie tworzył nowe pieniądze i przekazywał je tym, którzy mają wysokie skłonności i możliwości do wydatkowania”. W świetle przedstawionych rozważań OMF jest niepozbawiona słuszności, ale nie jest częścią logicznej i zupełnej teorii działalności banku centralnego. Błędem byłoby finansowanie zakupów aktywów w przedstawiony sposób. Wydaje się, że autorzy myślą o doraźnym stosowaniu tego rodzaju operacji w sytuacji, gdy potrzebna jest teoria i odpowiednie rozwiązania systemowe. Koncepcji OMF brak ścisłych podstaw teoretycznych, w porównaniu do fundamentalnych rozwiązań wynikających ze zrozumienia kapitału, pracy i jej samofinansowania. To myślenie stanowi jednak milowy krok do dobrych zmian.

TRANSLACJA WIELKOŚCI EKONOMICZNYCH
DO WARTOŚCI NOWEJ JEDNOSTKI PIENIĘŻNEJ

Utworzenie strefy walutowej wiąże się m.in. z koniecznością przeliczenia (translacji) takich kategorii, jak wynagrodzenia, ceny, depozyty, należności oraz zobowiązania, na wspólną jednostkę pieniężną GSW. W przypadku depozytów, należności i zobowiązań zastosowanie mają obowiązujące regulacje prawne, co oznacza, że państwo nie ingeruje bezpośrednio w ich kształt, a jedynie określa odpowiedni współczynnik przeliczeniowy, który powinien możliwie wiernie odzwierciedlać dotychczasową wartość majątku ich posiadaczy. Jednocześnie przystąpienie do GSW może zostać powiązane z działaniami regulacyjnymi państwa, obejmującymi np. ustalenie poziomu płacy minimalnej czy korekty wynagrodzeń w sektorze publicznym.

Problem porównywalności wynagrodzeń, a tym samym ich przeliczania, ma charakter złożony i często bywa źródłem nieporozumień wynikających z niewłaściwego stosowania kursów walutowych. Mechanizm ten zapewnia poprawne odwzorowanie wartości płac jedynie w przypadku gospodarek o zbliżonym poziomie produktywności pracy. W przeciwnym razie konieczne jest uwzględnienie parytetu produktywności pracy, który pozwala na bardziej adekwatne porównania.

Proces tworzenia GSW wymaga zatem oparcia się na spójnej i teoretycznej uzasadnionej koncepcji wyznaczania przeliczników dla wielkości ekonomicznych. Sam kurs walutowy określa jedynie relację pomiędzy jednostkami pieniężnymi i – w warunkach braku jednoznacznej teorii pieniądza powiązanej z kategorią pracy – nie stanowi wystarczającej podstawy do przeliczania wartości bilansowych czy wynagrodzeń. Również zastosowanie wskaźników opartych na parytecie siły nabywczej (PPS) nie rozwiązuje tego problemu, gdyż ich fundamenty teoretyczne pozostają niejednoznaczne, a kwestia ustalania samych przeliczników budzi dodatkowe wątpliwości.

W proponowanym podejściu kluczowe znaczenie ma określenie zasad translacji wielkości ekonomicznych, w szczególności wynagrodzeń. Podstawowym zadaniem jest dostosowanie poziomu płac do wartości nowej jednostki pieniężnej. Wartość ta powstaje w wyniku koncentracji kapitału w obiektach pracy, do których przenoszony jest kapitał ludzki. Teoria translacji powinna się opierać wyłącznie na jasno zdefiniowanych i mierzalnych kategoriach, dostępnych w systemach statystyki publicznej, przy jednoznacznej interpretacji każdej z nich.

Proponowana metoda przeliczeniowa wykorzystuje wielkości wyrażone w walutach narodowych, takie jak realny produkt krajowy brutto oraz PKB na jednego zatrudnionego (PKBE), uwzględniając ich wzajemne relacje. Punktem wyjścia dla dalszych rozważań jest określona zależność naturalna między tymi kategoriami:

$$PKB = W \times Q = W \times Q \times (L/L) = S \times Q \times L, \quad (8)$$

gdzie: PKB – wartość realnego PKB, W – suma wynagrodzeń (kosztów pracy) w gospodarce, Q – realna produktywność pracy, L – liczba zatrudnionych, S – średni koszt pracy na zatrudnionego.

Niech indeks M oznacza wybrany kraj z przelicznikiem równym 1,0, który będzie wzorcowy dla GSW. Do niego dostosuje się podstawowe wielkości ekonomiczne. W tym celu należy wskazać kraj odpowiednio rozwinięty ekonomicznie. Przyjmuje się, że indeks P oznacza Polskę, a indeks M określa tandem USA–Chiny, którego inicjatywa uruchomiła prace nad wdrażaniem GSW. Te dwa kraje przeprowadziły translację na wspólną jednostkę pieniężną i stanowią układ wzorcowy. Są dwie naturalne równości:

$$\text{Kraj wzorcowy } PKB_M = S_M \times Q_M \times L_M, \quad (9)$$

$$\text{Polska } PKB_P = S_P \times Q_P \times L_P. \quad (10)$$

Dzieląc równanie dla Polski przez równanie z indeksem M, otrzymuje się:

$$\frac{PKB_P}{PKB_M} = \frac{S_P}{S_M} \times \frac{Q_P}{Q_M} \times \frac{L_P}{L_M}. \quad (11)$$

Z kolei oblicza się parytet średniej płacy:

$$\frac{S_P}{S_M} = \frac{PKB_P}{PKB_M} \times \frac{Q_M}{Q_P} \times \frac{L_M}{L_P} = \frac{PKBE_P}{PKBE_M} \times \frac{Q_M}{Q_P}, \quad (12)$$

gdzie: PKBE oznacza realne PKB na jednego zatrudnionego. Dochodzi się do konkluzji, że ten parytet jest iloczynem (bądź ilorazem) dwóch parytetów utworzonych z wielkości Q i PKBE.

Obliczając wielkość $D = \frac{PKBE_P}{PKBE_M} \times \frac{Q_M}{Q_P}$, otrzymujemy wartość przelicznika do wyznaczenia średniej płacy polskiej względem płacy wzorcowej. Zatem formuła przeliczenia jest następująca:

$$S_M [E] = S_P [\text{PLN}] / D[\text{PLN}/E]. \quad (13)$$

W analizie przyjęto Stany Zjednoczone jako punkt odniesienia, co wynika z faktu, że funkcjonująca tam waluta (dolar) jest powszechnie rozpoznawalna i dobrze osadzona w świadomości ekonomicznej. Należy jednak zaznaczyć, że po utworzeniu GSW zostanie wprowadzona odrębna, właściwa nazwa wspólnej jednostki pieniężnej. Na potrzeby bieżących rozważań przyjmuje się tymczasowe oznaczenie tej jednostki symbolem E.

PROCEDURY PROWADZĄCE DO URZECZYWISTNIENIA IDEI GSW

Hipoteza zintegrowanego obszaru walutowego jest zbudowana na solidnej podstawie fundamentalnych zasad, które z definicji określają naturę rzeczywistości (Atkins, 2007). Dostosowanie systemu pieniężnego do fundamentalnych zasad wymaga zasadniczych zmian w procedurach „tworzenia pieniądza”. Jak wyjaśniono w poprzednich badaniach (Dobija, 2005; 2016), „tworzenie pieniądza” jest ogólnie wadliwą koncepcją, ponieważ nikt nie może stworzyć pieniędzy reprezentujących wartość, tak jak nikt w rzeczywistości nie może stworzyć energii.

Dlatego jednym z ważnych punktów reform jest wyeliminowanie pieniądza w obecnym rozumieniu jako produktu banku centralnego. Pieniądz gotówkowy mógłby być używany w okresie przejściowym jako forma należności za pracę, którą pracownik trzyma pod ręką, zamiast trzymać ją na rachunku bankowym. W każdym razie w pierwszym kroku bank centralny musiałby zaprzestać emisji pieniądza gotówkowego, co stanowi o istocie zasadniczych reform tej instytucji. Po transformacji ta instytucja stałaby się pozytywna i niezbędna. Zreformowana gospodarka wymaga od banku centralnego wykonywania dwóch nowych funkcji. Pierwsza z nich to kontrola produktywności zarówno w sektorze prywatnym, jak i publicznym, co skutkuje *de facto* kontrolą nad inflacją i stabilnością kursu walutowego w pewnym stopniu. Druga odpowiedzialność banku centralnego jest całkowicie nowa; polega ona na wypłacaniu wynagrodzeń za pracę pracownikom w sektorze publicznym.

Bank centralny byłby jedyną instytucją upoważnioną do przekazywania wynagrodzeń na konta tych pracowników prowadzone w bankach komercyjnych. Dodatkową funkcją związaną z dwiema wymienionymi powyżej jest kontrola wynagrodzeń w sektorze publicznym i ich zgodność z wyceną kapitału ludzkiego. W tym scenariuszu bank centralny nie ma nic wspólnego z systemem bankowości komercyjnej. Nie jest już wierzycielem ostatniej szansy. Zamiast być stałym źródłem destrukcji w gospodarce, po reformie instytucja ta staje się symbolem gospodarki pieniężnej, która służy ludzkości poprzez samofinansowanie pracy. Jako płatnik pracowników sektora publicznego, zreformowany bank centralny uwalnia obywateli od długów i większości podatków. Drugą ważną funkcją zreformowanego banku centralnego jest inteligentna kontrola produktywności.

Wskaźnik Q powinien stale rosnąć. Obie te funkcje są ściśle powiązane, ponieważ kontrola produktywności determinuje całkowite płatności dla sektora publicznego. Kolejnym zadaniem państwa, które chce należeć do wspólnego obszaru walutowego, jest zorganizowanie kontroli spójności wynagrodzeń w odniesieniu do kapitału ludzkiego. Władze państwowe muszą mieć kontrolę nad płatnościami i procesami zarobków. Ponieważ praca jest transferem kapitału ludzkiego do produktów, wartość pracy zależy od poziomu kapitału ludzkiego. Wniosek z tej teorii jest taki, że stała płaca pracownika nie powinna być mniej-

sza niż 8% kapitału ludzkiego pracownika. Modele wynagrodzeń zgodne z teorią kapitału ludzkiego obejmują również kapitał intelektualny pracownika, kapitał doświadczenia, a nawet kapitał kreatywności. Poziom wynagrodzenia powinny być poparty istnieniem różnorodności w kapitałach pracowniczych w działaniu, ponieważ wynagrodzenia powinny być równe wartości pracy.

Faktem jest, że państwa z Q powyżej 2,8 mają współczynnik Giniego mniejszy niż 0,3 (np. Francja ma 0,28). Z drugiej strony Polska z Q mniejszym niż 2,5 ma wartość Giniego 0,35, a Ukraina z małym Q 1,65 ma współczynnik 0,45 (Koshulko, 2012). Państwa należące do grupy, w której $Q \geq 2,8$, mają ustawową płacę minimalną zgodną z teorią kapitału ludzkiego, podczas gdy na Ukrainie jest ona zgodna tylko w 65% (Renkas, 2012, s. 189–220). Inteligentna kontrola wynagrodzeń ukierunkowana na zgodność z teorią kapitału ludzkiego zapewni większy porządek w gospodarce w wyniku mniejszej inflacji i większej sprawiedliwości. Zwiększy to siłę nabywczą obywateli, a także rentowność przedsiębiorstw. Oba działania będą wymagały uznania faktu, że jednostka pieniężna jest w rzeczywistości jednostką pracy i że praca jest w rzeczywistości transferem wcześniej zgromadzonego kapitału ludzkiego na produkty.

PODSUMOWANIE

Miejmy świadomość, że pierwszy krok do uruchomienia działań w kierunku powstania GSW zależy istotnie od porozumienia i wspólnej decyzji ważnych państw, takich jak Stany Zjednoczone i Chiny. Pierwszą wielką i bezcenną korzyścią z pozytywnej decyzji byłoby przewyciężenie przez te mocarstwa *fatum pulapki Tukidydesa*. Drugą korzyścią dla tych mocarstw byłoby praktyczne potwierdzenie, że GSW jest możliwa i istniejąca strefa stanowi zarazem źródło oryginalnej wiedzy ekonomicznej dla kolejnych ewentualnych zainteresowanych państw. Trzecią wiekopomną korzyścią dla państw założycieli byłoby otwarcie nowej ery w dziejach cywilizacji w imię pokojowego współistnienia i dobrostanu mieszkańców globu. Ponadto dla Stanów Zjednoczonych jest to dobra możliwość zorganizowania procesu spłat zadłużenia wobec wierzycieli.

Jeśli nie para Stany Zjednoczone i Chiny, to zapewne państwa tworzące SOW i BRICS pod przywództwem Chin będą miały motywację do wprowadzenia wspólnej waluty. Jednak ta droga, cenna z teoretycznego i praktycznego punktu widzenia, nie jest drogą do pokoju światowego, a nawet może być konfliktogenna. Widać wyraźnie, że Stany Zjednoczone niezbyt przyjaźnie patrzą nawet na strefę euro, konkurenta wobec strefy dolarowej. Ze strony USA padły już groźby wobec chętnych tworzących konstrukcje zawężające pola działania i wypierające dolara. Wcześniejsze doświadczenia w tym zakresie to okrutne wojny niszczące organizmy przyzwoicie działającej państwowości.

Podjęcie zgodnej decyzji przez dwa dobrze zorganizowane państwa, takie jak Stany Zjednoczone i Chiny, daje nadzieję, że ich dobrze wykorzystany potencjał zarządzania doprowadzi stosunkowo szybko do utworzenia wspólnej strefy walutowej. Jest to możliwe ze względu na poziom zarządzania i doświadczenie we wprowadzaniu w życie podjętych decyzji. Byłby to pierwszy, niezbędny krok, który otworzy drogę dla kolejnych państw do procesu integracji przez udostępnienie właściwych procedur prowadzących do celu. Obecna sytuacja w zakresie współpracy ekonomicznej (wrzesień 2025 roku) nie budzi optymizmu, a nawet ujawnia kolejne zagrożenia dla pokoju światowego. Zamiast współdziałania Stanów Zjednoczonych, Chin i Rosji w kierunku pokoju dostrzegamy działania przeciwnie, wręcz groźące działaniami wojennymi, przy czym w tle konfliktu znajduje się zagrożona pozycja hegemonii dolara USA.

Kończąc rozważania o pokojowym utworzeniu GSW, przywołamy słowa napisane przez Hawkinsa (2023, s. 196–197). Autor dochodzi do finalnego wniosku, który można ująć następująco. Skuteczne rozwiązywanie problemów jest oparte na zasadzie mającej potężną moc wynikającą z wysokiego poziomu świadomości. Ta zasada głosi, że rozwiązania pojawiają się nie dzięki atakowaniu negatywności, ale przez wspierania tego, co pozytywne. Wojna kończąca wszystkie wojny nie jest w stanie zakończyć wojen, nigdy się to nie udało. Wojny mogą zostać wygrane tylko pokojowo. Przedstawiona w niniejszym artykule teoria GSW jest pokojową drogą rozwiązania nabrzmiałego problemu. Postępując nią wszyscy mogą uznać się za wygranych.

BIBLIOGRAFIA

- Atkins, P. (2007). *Four Laws that Drive the Universe*. New York: Oxford University Press.
- Bliss, Ch. (1975). *Capital Theory and the Distribution of Income*. Oxford: North-Holland Publishing. DOI: 10.1016/c2013-0-11922-8.
- Bootle, R. (2003). *Money for Nothing. Real Wealth, Financial Fantasies, and the Economy of the Future*. London: Nicholas Brealey Publishing.
- Dobija, M. (2005). Financing Labor in the Public Sector without Tax Funds. *Argumenta Oeconomica Cracoviensia*, 4, 5–20.
- Dobija, M. (2010). *Teoria pomiaru kapitału i zysku*. Kraków: Wydawnictwo UE w Krakowie.
- Dobija, M. (2011). Abstract Nature of Money and the Modern Equation of Exchange. *Modern Economy*, 2(2), 142–152. DOI: 10.4236/me.2011.22019.
- Dobija, M. (2013). Tandem kapitału i pracy podstawą spójnej teorii i praktyki społeczno-ekonomicznej. W: M.G. Woźniak (red.), *Gospodarka Polski 1990–2011*, t. III: *Droga do spójności społeczno-ekonomicznej* (s. 157–190). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Dobija, M. (2014a). Formation of the Integrative Currency Area. *SOP Transactions on Economic Research*, 1(1), 1–6. DOI: 10.15764/ER.2014.01001.

- Dobija, M. (2014b). Teoretyczne podstawy integracyjnego obszaru walutowego. Dylematy przystąpienia Polski do strefy euro. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 39(3), 110–133.
- Dobija, M. (2014c). The Global Currency Area a Way to Constructively End the Era of Reserve Currency. *Modern Economy*, 5, 289–302. DOI: 10.4236/me.2014.54029.
- Dobija, M. (2014d). Pomiar aktywności ekonomicznej państwa. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 75(131), 7–23.
- Dobija, M. (2016). Ekonomia pracy, godziwych wynagrodzeń i racjonalnych nierówności. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 47(3), 25–52. DOI: 10.15584/nsawg.2016.3.2.
- Dobija, M., Kurek, B. (2009). Istota pracy w fizyce i rachunkowości. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 796, 33–45.
- Hahn, W. (2015). When and What if a “Money Finance” Boost? Forstrong Global. Pobrano z: <https://www.forstrong.com/when-and-what-if-a-money-finance-boost/> (2015.11.29).
- Hawkins, D.R. (2023). *Sila czy moc. Ukryte determinanty ludzkiego zachowania*, Warszawa: Wydawnictwo Virgo.
- Ijiri, Y. (1999). The Cost Principle and the Labor Theory of Value in Relation to the Role of Accounting Theories and Their Depth. W: S. Sunder, H. Yamaji (red.), *The Japanese Style of Business Accounting* (s. 177–189). Westport: Quorum Books.
- Jędrzejczyk, M. (2012). Labor Productivity Parity vs. Trend of Exchange Rate. *Modern Economy*, 3(6), 780–785. DOI: 10.4236/me.2012.36099.
- Jędrzejczyk, M. (2013). *Kurs walutowy a ekwiwalentna translacja wartości ekonomicznych w gospodarce*. Warszawa: Difin.
- Jędrzejczyk, M., Dobija, M. (2013). Production Function in the Cost Accounting Approach and Managerial Applications. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 72(128), 49–62. DOI: 10.5604/16414381.1063611.
- Koshulko, O. (2012). Examining a level of minimum wage in Ukraine and an influence on human capital development (in Russian). *Ekonomiczeskiej Analiz: Teoria i Praktyka*, 7(262), 65–76.
- Koziół, W. (2011). Rozwój rachunku kapitału ludzkiego. W: M. Dobija (red.), *Kapitał ludzki w perspektywie ekonomicznej* (s. 47–81). Kraków: Wydawnictwo UE w Krakowie.
- Kurek, B. (2011). *Hipoteza deterministycznej premii za ryzyko*. Kraków: Wydawnictwo UE w Krakowie.
- Kurek, B., Dobija, M. (2013a). Towards Scientific Economics. *Modern Economy*, 4(4), 293–304. DOI: 10.4236/me.2013.44033.
- Kurek, B., Dobija, M. (2013b). Scientific Provenance of Accounting. *International Journal of Accounting and Economics Studies*, 1(2), 1–9. DOI: 10.14419/ijaes.v1i2.1054.
- Piketty, T. (2015). *Kapitał w XXI wieku*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Renkas, J. (2012). Empiryczny test modelu kapitału ludzkiego i minimalnych wynagrodzeń. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 24, 280–291.
- Renkas, J. (2022). *Termodynamiczny model pomiaru kapitału ludzkiego w zastosowaniach do kształtowania wynagrodzeń za pracę*. Warszawa: Difin.
- Rosenberg, N., Birdzell, L.E. (1994). *Historia kapitalizmu*. Kraków: Signum.
- Wallman, S. (1995). The Future of Accounting and Disclosure in an Evolving World: The Need for Dramatic Change. *Accounting Horizons*, 9(3), 81–91.

*prof. dr hab. Heorhiy Cherevko*¹ 

Katedra Ekonomii i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
Uniwersytet Rzeszowski

*prof. dr hab. Iryna Cherevko*² 

Katedra Ekonomii
Lwowski Narodowy Uniwersytet Medycyny Weterynaryjnej i Biotechnologii im. S.Z. Gzyckiego

Polaryzacja ekonomiczna ludności ukraińskiej w czasie rosyjskiej agresji militarnej

Abstrakt

Celem opracowania jest ocena poziomu polaryzacji ekonomicznej ludności Ukrainy oraz identyfikacja kierunków jej zmian i potencjalnych konsekwencji pogłębiających się nierówności społecznych w warunkach rosyjskiej agresji militarnej. Podejście metodyczne przyjęte w badaniu opierało się na zasadach dialektyki oraz na wykorzystaniu kluczowych metod analityczno-syntezy, indukcyjno-dedukcyjnych i opisowo-analitycznych, uzupełnionych procesami systematyzacji i uogólniania uzyskanych wyników. W celu ilościowego ujęcia nierówności ekonomicznych poprzez wskaźnik stopnia polaryzacji ekonomicznej populacji wykorzystano współczynnik Giniego powszechnie stosowany w tego typu analizach. Koncepcyjnym i metodycznym punktem wyjścia było założenie, że polaryzacja ekonomiczna ludności stanowi zarówno czynnik, jak i przejaw narastających nierówności społecznych.

Ustalono, że rosyjska agresja militarna spowodowała katastrofalne szkody w gospodarce kraju i stała się głównym czynnikiem powodującym gwałtowne nasilanie się procesu ekonomicznej polaryzacji ludności Ukrainy – osoby zamożne bogacą się szybciej, osoby ubogie doświadczają dalszego pogorszenia sytuacji materialnej, natomiast klasa średnia stopniowo się kurczy. Zjawiska te przyczyniają się do wzrostu nierówności społecznych i odpowiadających im napięć społeczno-ekonomicznych w kraju, czego konsekwencją jest dalsze pogłębienie polaryzacji ekonomicznej. Powstała sytuacja rodzi potencjalne ryzyko eskalacji nierówności o charakterze militarnym – wojennym i wojskowym – co jest szczególnie niepożądane w warunkach trwającego konfliktu. Zasta-

¹ Adres do korespondencji: Uniwersytet Rzeszowski, Katedra Ekonomii i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, ul. Mieczysławy Ćwiklińskiej 2, 35–601 Rzeszów; e-mail: gcherevko@ukr.net. ORCID: 0000-0003-4339-0152.

² Adres do korespondencji: Lwowski Narodowy Uniwersytet Medycyny Weterynaryjnej i Biotechnologii im. S.Z. Gzyckiego, Katedra Ekonomii, ul. Wołodymyra Welykoho 1; e-mail: irener@ukr.net. ORCID: 0000-0002-8411-6136.

nawijający jest fakt, że pomimo tych okoliczności Ukraińcy zachowują znaczny poziom optymizmu, wykazując wysokie wskaźniki poczucia sensu życia.

Słowa kluczowe: Ukraina, wojna, polaryzacja ekonomiczna ludności, nierówności ekonomiczne, bogactwo i ubóstwo, klasa średnia.

Economic polarization of the Ukrainian population during Russian military aggression

Abstract

The purpose of this study was to assess the level and identify the directions of dynamics as well as possible consequences of economic polarization of the Ukrainian population as a result of deepening social inequalities in the context of Russian military aggression. The methodological approach to conducting the research was based on the principles of dialectics and the key methods of analysis and synthesis, induction and deduction, and descriptive-analytical as well as systematizing and generalizing the obtained results. To quantify economic inequality as an indicator of the degree of economic polarization in the population, the study utilized the approach used by experts in such cases, based on the calculation and analysis of the Gini coefficient. The conceptual, theoretical, and methodological approach of the study was to adopt the position that economic polarization of the population is both a factor and one of the manifestations of the deepening level of social inequality. It has been established that Russian military aggression has caused catastrophic damage to the Ukrainian economy and is a major factor in the rapidly escalating economic polarization of the Ukrainian population – the rich are becoming richer, the poor are becoming poorer, and the middle class is gradually disappearing. These phenomena are driving increased social inequality and corresponding socioeconomic tensions in the country, resulting in a growing level of economic polarization of the population, which entails potential negative consequences in the form of the spread of military inequalities forms, which are critically undesirable in the current war environment. While somewhat surprising, it is true that Ukrainians in these circumstances are not devoid of optimism, demonstrating high levels of sense of purpose in life.

Keywords: Ukraine, war, economic polarization of the population, economic inequality, wealth and poverty, middle class.

JEL: D60, H55, H56, I31, I32, I39.

WPROWADZENIE

Warunkiem koniecznym rozwoju społeczeństwa jest organiczna symbioza sfery gospodarczej i społecznej, co znajduje odzwierciedlenie w dążeniu państw świata do tworzenia gospodarki zorientowanej społecznie, z rynkowymi determinantami, podporządkowująca odpowiednie reformy procesów gospodarczych celom społecznym w oparciu o zrównoważony rozwój. Jednak wojna ze wszystkimi jej konsekwencjami, w szczególności ofiarami w ludziach, przyspieszoną inflacją, wzrostem cen, niszczeniem zasobów pieniężnych i majątku obywateli, niszczeniem środowiska naturalnego jako warunku niezbędnego do życia ludzi,

spowodowała w Ukrainie wzrost tendencji do zwiększenia w kraju grupy osób ubogich. Jednocześnie obserwuje się zjawisko nieco odwrotne – wzrost grupy osób bogatych. Zjawiska te powodują napięcia społeczne i szereg negatywnych konsekwencji o charakterze ekonomicznym. Dlatego badanie problemów ekonomicznej polaryzacji ludności i identyfikacja jej czynników w warunkach obecnej sytuacji militarnej w Ukrainie jest zadaniem bardzo aktualnym. To wyznaczyło cel badań, których wyniki przedstawiono w artykule – ocenę poziomu i identyfikację kierunków dynamiki, jak również możliwych konsekwencji ekonomicznej polaryzacji ludności Ukrainy na skutek pogłębiających się nierówności społecznych w warunkach rosyjskiej agresji militarnej.

Sytuacja w Ukrainie jest bardzo trudna w kontekście globalnego i stosunkowo odwiecznego pytania: dlaczego świat jest podzielony na biednych i bogatych (taką właśnie sytuację można nazwać ekonomiczną polaryzacją społeczeństwa) i w jakim kierunku różnica między dwoma „ekonomicznymi biegunami” się rozwija? Można postawić hipotezę, że w Ukrainie głównym czynnikiem wpływającym na tę polaryzację jest trwająca od dłuższego już czasu wojna spowodowana rosyjską agresją militarną, co determinuje wysoki poziom aktualności badania określonego problemu.

PRZEGLĄD LITERATURY W KONTEKŚCIE PROWADZONYCH BADAŃ

Jak zauważono w raporcie końcowym *Nierówności społeczne: percepcja społeczeństwa ukraińskiego* Stowarzyszenia Socjologicznego Ukrainy, opartym na wynikach badania przeprowadzonego przy wsparciu finansowym Międzynarodowej Fundacji Renaissance, nie da się zrozumieć współczesnego świata w całej jego złożoności i sprzecznościach, ocenić jego zagrożeń i niebezpiecznych trendów, nie poruszając tematu nierówności społecznych (*Nierówności społeczne...*, [http](#)). Oprócz nierówności majątkowych w XXI wieku pojawiły się nowe formy nierówności społecznych: symboliczne, kulturowe, środowiskowe, pokoleniowe, cyfrowe, nierówności w zakresie bezpieczeństwa, nierówności stabilności itd. Niektóre z nich są silniej odczuwalne, inne zaś pozostają mniej widoczne przez pewien czas. Wszystkie jednak razem tworzą złożone, wielowymiarowe pole różnorodnych szans życiowych i możliwości, które polaryzują losy grup i jednostek, przeciwstawiają je sobie i łączą w realnych i potencjalnych konfliktach (*Nierówności społeczne...*, [http](#)). Dlatego problematyce nierówności społecznych i związanego z nią rozwarstwienia ekonomicznego ludności, a także jej praktycznej polaryzacji naukowcy i praktycy poświęcają wiele uwagi w literaturze. Problem nierówności i społecznych konsekwencji ich występowania był wnikliwie badany i wielokrotnie prezentowany w pracach zagranicznych oraz ukraińskich naukowców i praktyków (m.in. Blyznyuk, Shumska, Burlai, Borzenko, Argiriu,

2024; Długopolsky, Kravchuk, 2023; Dmytruk, 2011; Frolov, 2024; Kazarin, 2024; Kyrychenko, 2009; Marutyan, 2018; Michkovska, 2023; Palikot, 2024; Petrowsky, 2024; Piketty, 2016; Sharma, 2016; Slozko-Borzenko, Pidchosa, 2017; Troyan, 2025; Tymoszenko, 2024; Wilkinson, Pickett, 2010).

W tych opracowaniach autorzy analizowali wiele aspektów nierówności społecznych, ale często dość fragmentarycznie i kontrowersyjnie, co wymusza kontynuację badań naukowych w tej dziedzinie. Na przykład Sharma (2016, s. 20–21) dochodzi do wniosku, że generalnie jeśli kraj koncentruje się na wzroście gospodarczym, to wskaźniki rozwoju społecznego będą rosły wraz z gospodarką. Acemoglu i Robinson (2012, s. 67) stwierdzili, że „nierówności we współczesnym świecie są w większości konsekwencją różnic między krajami w poziomie sukcesu gospodarczego”. Galor (2022, s. 137) wskazuje na instytucje jako na główną przyczynę istniejących nierówności i ubóstwa. Kuznets (*Nierówności społeczne...*, [http](http://www.kuznets.org/)) zwrócił uwagę na to, że wzrost gospodarczy nie zmniejsza nierówności ekonomicznych. One nie tylko przetrwały, ale wręcz znacząco się rozwinęły, co także przekonująco pokazał Piketty w swoim opracowaniu *Kapitał w XXI wieku*. Jego zdaniem główny czynnik nierówności ekonomicznych, jakim jest tendencja do podwyższania stóp wzrostu gospodarczego, zagraża dziś skrajnym poziomem nierówności, co wzbudza niezadowolone społeczeństwo i podważa wartości demokratyczne, powodując niestabilność społeczną i ekonomiczną (Piketty, 2016). Opublikowane wyniki badań Piketty’ego zmuszają do innego sposobu patrzenia na kwestię bogactwa i nierówności przyszłych pokoleń.

Blyzniuk (Blyzniuk i in., 2024, s. 585) uzasadnia nierówność jako zjawisko społeczno-ekonomiczne będące konsekwencją i przejawem nierównego i ograniczonego dostępu do zasobów, powstającego w wyniku działania różnych czynników. Jednocześnie Marutyan (2018) uważa, że całkowita równość jest w zasadzie niemożliwa. Jest ona nieosiągalna nie tylko ze względu na odmienne cechy fizyczne i psychiczne ludzi, ale również ze względu na ich różny status społeczny, jakość i znaczenie wykonywanej pracy. Nierówność jednostek jest zjawiskiem naturalnym – wszyscy ludzie są różni, a różnice między nimi wynikają z ich cech fizjologicznych i psychicznych. Jednak nierówność ekonomiczna nie jest zjawiskiem naturalnym, może być jedynie konsekwencją niesprawiedliwości, w której nierówność dochodów, nierówność majątkowa i nierówność w podziale bogactwa stają się rzeczywistością. Przy czym całkowita równość w formie równości absolutnej jako przeciwieństwo nierówności jest niepożądana, ponieważ podważa wszelkie formy postępu i rozwoju, eliminując wszystkie bodźce do zmian. Wyrównanie w podziale majątku i dochodów ludności może osłabiać rozwój gospodarczy, ale musi istnieć pewien rozsądny limit nierówności ekonomicznych, ponieważ biedni nie mogą być podstawą socjalną państwa (Marutyan, 2018).

Biorąc pod uwagę nierówności w Ukrainie w kontekście globalnej niestabilności i zdywersyfikowanego dostępu do zasobów, naukowcy uzasadniają potrzebę

stworzenia nowej platformy ekonomicznej dla zrównoważonego rozwoju ludzkości na zasadach solidarności (Slozko-Borzenko, Pidchosa, 2017) i podkreślają, że nierówności społeczne zagrażają bezpieczeństwu narodowemu (Tymoszenko, 2024). Termin „nierówność społeczna” odnosi się do sytuacji w społeczeństwie, w którym określone grupy społeczne mają różny status społeczny, co pociąga za sobą różne możliwości dostępu do zasobów, generując nierówności ekonomiczne. Znaczne nierówności dochodowe, czyli niesprawiedliwa polaryzacja populacji pod względem dochodów i statusu materialnego, „nasilają tendencję spadkową mobilności społecznej, przede wszystkim wśród grup o niskich dochodach” (Dmytruk, 2011, s. 30).

Godna uwagi jest opinia Marutyana (2018) co do tego, że „przedmiotem badań naukowych i dyskusji publicznych powinien być problem niesprawiedliwości i ubóstwa, a nie sama nierówność”. Jego zdaniem nierówności społeczne są konsekwencją pewnego rodzaju niesprawiedliwości społecznych, przede wszystkim niesprawiedliwego dostępu różnych kategorii ludzi do niezbędnych zasobów i dochodów. Istotny jest również fakt – podkreśla Czerenko, kierownik katedry w Instytucie Demografii i Badań Społecznych im. Ptuchy – że ubóstwo i nędza rodzą konflikty społeczne i przestępstwa przeciwko mieniu. Ogromna przepaść między bogatymi a biednymi i zniszczenie klasy średniej prowadzą do zniszczenia gospodarki (*W wyniku wojny...*, 2023). W szczególności kraje rozwijające się podczas globalnych kryzysów tradycyjnie biednieją szybciej niż kraje rozwinięte, ponieważ ich odporność jest niższa, a zależność od światowych cen żywności i paliw większa (Kalmykov, 2022).

Nierówności, które narosły w społeczeństwie ukraińskim podczas przemian społecznych w okresie niepodległości, w warunkach wojny przybierają niebezpieczne rozmiary, poważnie zagrażając bezpiecznemu rozwojowi człowieka (Blyznyuk i in., 2024, s. 587). W Ukrainie ma miejsce zjawisko nierównomiernego podziału bogactwa, w którym jedna strona, już obficie obdarzona zasobami, nadal je gromadzi i pomnaża, podczas gdy druga, początkowo ograniczona, ponosi jeszcze większe straty i ma mniejsze szanse na sukces. Jak twierdzi Kolisnyk – profesor KSE Graduate Business School, dyrektor naukowy programów SOE, prezes CFO Club Ukraine – w ekonomii zjawisko to wskazuje również na przyszłą stratyfikację społeczeństwa, w której zaniknie klasa średnia. W Ukrainie ten trend staje się coraz bardziej wyraźny (Trojan, 2025). Najbardziej cierpią z powodu nierówności biedni ludzie, mając ograniczony dostęp do edukacji, opieki medycznej i nierówne szanse w prowadzeniu działalności gospodarczej. Biedni ludzie wydają prawie wszystkie swoje pieniądze na jedzenie, a jest to jedno z kryteriów ubóstwa. Tego rodzaju nierówności nie powodują konfliktów i konfrontacji, ponieważ są postrzegane jako katastrofa narodowa. Inaczej jest z nierównościami dochodowymi, gdy średni dochód 10% najbogatszych ludzi przewyższa dochody 10% najuboższych 30–50 razy albo gdy najwyższa emerytura jest 50–60 razy wyższa niż najniższa. Najwyraźniej

ludzie nie zdają sobie sprawy z tego, że w krajach europejskich takie różnice są pięcio-, sześciokrotnie większe (Kyrychenko, 2009).

Być może w kontekście posiadania uczciwego źródła dochodu nierówności ekonomiczne są postrzegane jako norma, ale w warunkach maksymalnej polaryzacji społeczeństwa na niesprawiedliwych podstawach, w warunkach zagrożenia bytu kraju w wyniku wojny, opinia publiczna uznaje taką lukę w dobrobycie za niedopuszczalną. Stanowi to poważne wyzwanie nie tylko dla spójności społeczeństwa w teraźniejszości, ale także dla jego dalszego rozwoju (Smakota, 2024). Jak słusznie uważa Palikot (2024), wyzwanie to jest szczególnie niebezpieczne w warunkach wojny w Ukrainie, gdyż może doprowadzić do rozwoju tak absolutnie niedopuszczalnego zjawiska, jakim jest nierówność militarna. Na ogólny problem stratyfikacji ludności Ukrainy w czasie wojny nakłada się polaryzacja grup ludności ze względu na poziom „udziału” w wojnie. Nierówności militarne w Ukrainie stały się szczególnie widoczne w czasie wojny, kiedy przede wszystkim mobilizacja często dotyka głównie osoby o niższych dochodach, które nie mają możliwości finansowych wyjazdu za granicę lub uniknięcia służby poprzez mechanizmy prawne i korupcyjne. Jak twierdzi Kazarin (2024), wszystko sprowadza się do faktu, że obrona kraju jest pracą wyłącznie wojskowych, którzy zostali zaliczeni do pewnego rodzaju specjalnej kasty. Między nimi a resztą ludności kraju znajduje się swoisty rozłam – mundur można łatwo założyć, ale trudno jest go zdjąć. Oznacza to, że armia znalazła się poza nawiasem równania społecznego. Oczywiście jest to, że tocząca się wojna jako taka stanowi potężną próbę dla solidarności narodu ukraińskiego.

W pracach na ten temat pojawiają się rezultaty prób przewidywania rozwoju wydarzeń. Według rektora Kijowskiej Szkoły Ekonomicznej Brika (Brik, Luft, 2023) nierówności w Ukrainie będą wzrastały i jedynym pozytywnym efektem wojny chyba może być kres oligarchii ukraińskiej, ale to nie będzie miało praktycznego znaczenia dla zwykłego człowieka.

W literaturze istnieją pewne podstawy metodyczne i teoretyczne do badania problemu nierówności społecznych, a zwłaszcza ich szczególnej formy w postaci ekonomicznej polaryzacji ludności. Nie oznacza to jednak, że rozpoznano wszystkie opcje rozwiązania problemu, co z kolei wymusza konieczność kontynuowania badań naukowych nad poszukiwaniem możliwych sposobów jego rozwiązania.

METODYKA BADANIA

Przeprowadzenie badania było nieco skomplikowane ze względu na ograniczony dostęp do oficjalnych informacji statystycznych, co wiąże się ze specyfiką stanu wojennego i koniecznością uwzględnienia istotnych interesów narodowych, dlatego też Państwowa Służba Statystyczna w 2022 roku zawiesiła wszelkie badania na czas trwania stanu wojennego. Stąd jedynym istotnym źródłem informacji o po-

ziomie ubóstwa lub zamożności Ukraińców jest Badanie Społeczno-Ekonomiczne Gospodarstw Domowych (BSEGD). Zostało ono przeprowadzone przez Instytut Demografii i Problemów Jakości Życia Narodowej Akademii Nauk Ukrainy oraz Ukraińskie Centrum Reform Społecznych w okresie od grudnia 2023 roku do lutego 2024 roku na zlecenie Ministerstwa Polityki Społecznej Ukrainy. Wykorzystano również dane z różnych platform informacyjnych: bank.gov.ua, bbc.com, data.oecd.org, documents1.worldbank.org., ec.europa.eu/eurostat, gazeta.ua, glavcom.ua, gradus.app, hromadske.ua, kp.ua/ua, life.znaj.ua, magazynkontakt.pl, matrix-info.com, minfin.com.ua, niss.gov.ua, novirubezhi.com.ua, oxfam.org, radiosvoboda.org, rbc.ua, rubryka.com, sau.in.ua, today.ua, statista.com, ua.news, ukr-socium.org.ua, ukrstat.gov.ua, unian.ua, unicef.pl, welfare.green, zn.ua/ukr/socium itp.

Ponieważ w ostatnich latach reżim informacyjny uległ pewnemu osłabieniu, najnowsze dane przedstawione w artykule dotyczą 2024, a niektóre 2023 roku. Ponadto wykorzystano źródła wtórne, opracowane przez naukowców i praktyków, których publikacje zawierają informacje związane z tematyką badania.

Koncepcyjnym, teoretycznym i metodycznym podejściem do badania było przyjęcie stanowiska, że polaryzacja ekonomiczna ludności jest zarówno czynnikiem, jak i jednym z przejawów pogłębiającego się poziomu nierówności społecznych. Ponadto indywidualne charakterystyki poziomu bogactwa lub ubóstwa mieszkańców Ukrainy zaczerpnięto z różnych źródeł, które mają często odmienne znaczenie, ponieważ praktycznie nie ma jednej metodyki ich definiowania. Na przykład w Niemczech całkiem normalne jest nieposiadanie własnego mieszkania i wynajmowanie mieszkań i domów przez całe życie, jednak poziom dochodów w tym kraju pozwala obywatelom żyć i praktycznie niczego sobie nie odmawiać. W Ukrainie sytuacja jest odmienna: większość Ukraińców ma drogie aktywa – mieszkania, dacje, działki, samochody, ale są ubodzy pod względem bieżących dochodów.

W związku z tym w toku badań do opisu ubóstwa wykorzystano różne jego charakterystyki: ubóstwo, które oceniono w oparciu o kategoryzację Banku Światowego; ubóstwo, które oceniono za pomocą wskaźnika PKB na mieszkańca; skrajne ubóstwo – ubóstwo poniżej fizjologicznego progu przetrwania; ubóstwo monetarne – przeciętne dochody na osobę na poziomie niższym od realnego minimum socjalnego. Zastosowano również dwa podejścia do traktowania bogactwa: bogaci to osoby posiadające duży majątek; bogaci to osoby o wysokich dochodach. Wyjaśnienia te uwzględniono w metodyce, aby dane dotyczące liczby osób ubogich i bogatych oraz dynamika ich zmian w artykule były bardziej zrozumiałe.

Jednocześnie ogólne podejście metodyczne do przeprowadzenia badań opierało się na zasadach dialektyki w organicznym połączeniu z metodami abstrakcji naukowej, analizy i syntezy, indukcji i dedukcji oraz logiki w badaniach naukowych. Ponadto wykorzystano metody systematyzacji i uogólniania uzyskanych wyników, metody opisowo-analityczne i wskaźnikowe. Aby ilościowo wyrazić ocenę nierówności ekonomicznych w postaci wskaźnika stopnia polaryzacji ekonomicznej po-

pulacji, w badaniu wykorzystano wskaźnik Giniego (Shumska, Gaidai, Blyzniuk, 2023). Zgodnie z metodyką Banku Światowego indeks ten mierzy stopień, w jakim rozkład dochodów lub konsumpcji między jednostkami lub gospodarstwami domowymi w gospodarce odbiega od idealnie równego rozkładu. Wartość współczynnika Giniego równa 0 oznacza całkowitą równość (gdy wszyscy obywatele mają takie same dochody), a wartość 100 oznacza całkowitą nierówność (gdy wszystkie zasoby są skoncentrowane w rękach jednej osoby) (*Wpływ nierówności...*, 2025).

W trakcie prowadzonych badań posłużono się także metodą analizy przyczynowo-skutkowej. Ponadto wykorzystano elementy metody porównawczej oraz badań statystycznych. Przy tworzeniu konkluzji i rekomendacji zawartych w podsumowaniu zastosowano metodę eksploracyjną łączącej w sobie wnioskowanie prognostyczne z badaniami teraźniejszości.

WYNIKI ANALIZ I ICH INTERPRETACJA

Mając na uwadze przyjęte w badaniu stanowisko koncepcyjne dotyczące współzależności między polaryzacją ekonomiczną ludności a nierównościami społecznymi, należy podkreślić, że nierówności społeczne pozostają jednym z najważniejszych problemów wpływających na wszystkie aspekty życia ludzkiego. Taki stan potwierdza zarówno literatura przedmiotu, jak i praktyka gospodarcza. Klasyczna triada nierówności społecznych sprowadza się do nierównego dostępu do bogactwa, władzy i sławy – trzech fundamentalnych dóbr, których pragną ludzie (*Nierówności społeczne...*, http). Wzrost nierówności ekonomicznych na poziomie globalnym w latach 2020–2024 przedstawiono w tabeli 1. Z danych wynika, że w 2024 roku najbogatszy 1% ludności świata posiadał prawie dwie trzecie całego bogactwa o wartości 42 bln USD, wytworzonego od 2020 roku, czyli prawie dwa razy więcej pieniędzy niż najuboższe 99% ogólnej populacji (Oxfam, 2023). Taki stan pogłębia nierówności społeczne i stwarza nowe wyzwania w zapewnieniu sprawiedliwego dostępu do zasobów i możliwości dla wszystkich.

Tabela 1. Podział nowego bogactwa wśród najbogatszych i reszty ludności świata

Rok	Udział nowego bogactwa nabytego przez 1% najbogatszych (%)	Udział nowego bogactwa nabytego przez pozostałe 99% (%)	Dodatkowe wskaźniki
1	2	3	4
2020	55	45	Najbogatszy 1% posiada 43% światowych aktywów finansowych
2021	60	40	Około 46% osób żyje poniżej granicy ubóstwa
2022	63	37	13% światowego PKB jest skoncentrowane wśród 3000 rodzin

1	2	3	4
2023	65	35	Majątek pięciu najbogatszych osób wzrósł o 114%
2024	> 70	< 30	1% najbogatszych posiada więcej niż 95% najuboższych ludzi na świecie

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Oxfam, 2023).

Według raportu Oxfam³ 3000 najbogatszych rodzin posiada 13% światowego produktu krajowego brutto (PKB). Kwota ta wynosi 14 bln USD, w porównaniu z zaledwie 3% PKB w 1987 roku. Analiza została oparta na danych szwajcarskiego globalnego holdingu finansowego UBS. Raport wykazał również, że „globalne Południe” (Azja, Afryka, Ameryka Łacińska i Karaiby) posiada zaledwie 31% światowego bogactwa, mimo że 79% światowej populacji żyje w tych regionach. Z kolei 1% najbogatszych podmiotów gospodarczych (BlackRock, State Street i Vanguard) posiada prawie połowę wszystkich globalnych aktywów finansowych (43%) (Frolov, 2024).

Ponadto badania Oxfamu pokazały, że to właśnie ultrabogaci są największymi indywidualnymi sprawcami kryzysu klimatycznego. Najbogatsi miliarderzy poprzez swoje zanieczyszczające inwestycje emitują milion razy więcej dwutlenku węgla niż przeciętny człowiek. Najbogatszy 1% ludzkości odpowiada za dwa razy więcej emisji niż najuboższe 50%, a do 2030 roku ich ślad węglowy ma być 30 razy większy niż poziom zgodny z celem 1,5°C określonym w Porozumieniu paryskim (Oxfam, 2023).

Ukraina nie jest w tym kontekście wyjątkiem. Nierówności społeczne, nagromadzone w okresie przedwojennym, uległy znacznemu pogłębieniu w trakcie wojny. Zakrojona na szeroką skalę inwazja Rosji na Ukrainę wywarła znaczący wpływ na poziom życia i dobrobyt ludności i nadal utrzymuje negatywny trend w życiu obywateli, zwiększając ich nierówny dostęp do zasobów, możliwości i przywilejów oraz pogłębia już istniejące nierówności społeczne, co prowadzi do głębokiego rozwarstwienia społecznego. W tym zakresie należy zwrócić uwagę na kilka aspektów. Po pierwsze, w wyniku działań wojennych i bombardowań doszło do bardzo dużych zniszczeń domów, infrastruktury, placówek edukacyjnych, medycznych i socjalnych, obiektów infrastruktury krytycznej (energetycznej), przedsiębiorstw i fabryk. Po drugie, obserwuje się znaczny wzrost procesów migracyjnych spowodowany wyjazdami za granicę osób w wieku produkcyjnym. Po trzecie, wzrost bezrobocia, który może ostatecznie doprowadzić do pogorszenia sytuacji gospodarczej i warunków życia z powodu wzrostu ubóstwa wśród znacz-

³ Oxfam – międzynarodowy sojusz organizacji działających w ponad 90 krajach na całym świecie. Celem działalności stowarzyszenia jest rozwiązywanie problemów ubóstwa i związanej z nim niesprawiedliwości na całym świecie.

nej części ludności Ukrainy. Równie istotnym czynnikiem jest spadek realnych płac będący skutkiem procesów inflacyjnych i redukcji świadczeń socjalnych (Długopolsky, Kravchuk, 2023, s. 83).

W ten sposób wojna nie tylko niszczy ukraińskie społeczeństwo fizycznie i ekonomicznie, ale także pogłębia istniejące nierówności, tworząc nową, jeszcze trudniejszą rzeczywistość dla najbardziej potrzebujących. Według sondażu przeprowadzonego w październiku 2022 roku 78% obywateli odnotowało spadek dochodów od początku pełnoskalowej inwazji, a tylko 2% wskazało, że ich dochody wzrosły (*Migracje i nastroje...*, 2022).

W lipcu 2024 roku Bank Światowy zaliczył Ukrainę do krajów o średniowysokich dochodach i według tego za granicę ubóstwa zaczęto uważać pensję wynoszącą 8,30 USD dziennie (Verstyuk, 2025). Bank Światowy w tym kontekście odnotował, że liczba Ukraińców żyjących poniżej granicy ubóstwa od 2020 roku wzrosła o 1,8 mln. Stanowi to około 29% populacji, czyli 9 mln obywateli, ale rosyjska inwazja nadal niszczy gospodarkę kraju (*Przepaść między...*, 2024; *Szybka ocena...*, 2024). Według ekspertów Banku Światowego niszczycielski wpływ wojny Rosji z Ukrainą opóźnił Ukrainę o 15 lat w realizacji celów w zakresie redukcji ubóstwa i cofnął jej gospodarkę o 20 lat (Blyznyuk i in., 2024, s. 591; *Szybka ocena...*, 2024). Ubóstwo znacznie wzrosło w obwodach czernihowskim, sumskim i wołyńskim ze względu na bliskość granicy, odpływ ludności oraz w przypadku dwóch pierwszych – aktywne działania wojenne. Tylko w dwóch regionach Ukrainy wskaźniki ubóstwa utrzymały się na poziomie z 2021 roku. Należą do nich obwody zakarpacki i czerniowiecki, dokąd wraz z rozpoczęciem inwazji na pełną skalę przeniosło się wiele przedsiębiorstw, a także przybyły osoby przesiedlone (Trojan, 2025). Przesiedleńcy wewnętrzni stracili znacznie więcej niż inni, ponieważ nie tylko opuszczali swoje domy, tracili mieszkanie i pracę, ale również byli oddzieleni od rodzin, instytucji, z którymi byli związani, od dotychczasowego życia codziennego. Ponadto najczęściej pochodzili ze stosunkowo zamożniejszych gospodarstw domowych w porównaniu z tymi, którzy pozostali.

Do ubogich w Ukrainie zaliczają się też osoby pracujące, zazwyczaj nauczyciele, pracownicy kultury, lekarze, naukowcy, czyli obywatele, których zarobki są niższe od minimum socjalnego, a także emeryci, osoby niepełnosprawne, studenci, rodziny wielodzietne i niepełne, uchodźcy i osoby przesiedlone oraz zaniebane dzieci.

Poziom ubóstwa można również śledzić za pomocą wskaźnika PKB na mieszkańca, który w Ukrainie w 2023 roku, liczony według aktualnego kursu dolara amerykańskiego, wyniósł 5181 USD na mieszkańca i był najniższy w Europie. Średnio na świecie wskaźnik ten wyniósł 11–12 tys. USD na osobę (Trojan, 2025).

Wskaźnik głębokiego (skrajnego) ubóstwa (poniżej fizjologicznego progu przetrwania) w Ukrainie był tradycyjnie niższy niż u jej wschodniego sąsiada i w Białorusi. Dotyczy on kategorii osób, których dochody są bliskie oficjalnemu

minimum egzystencji (2920 UAH w 2024 roku). W 2021 roku tylko 1,3% populacji Ukrainy znajdowało się poniżej fizjologicznego proggu przetrwania, definowanego jako minimum egzystencji, jednak w 2023 roku wskaźnik ten wzrósł do 8,8%. Dotyczyło to głównie emerytów w starszych grupach wiekowych, którzy mieszkają samotnie i otrzymują minimalną emeryturę, oraz osób wewnątrznie przesiedlonych (WPO), które nie znalazły pracy (Trojan, 2025).

W przypadku emerytów w czasie wojny rząd ma prawo nie waloryzować ich świadczeń. Jeśli więc pensje pracujących nadal jakoś rosną i mniej więcej dostosowują się do nowych cen, to emerytury – nie. W tej sytuacji jeśli nie starczy pieniędzy nawet dla dzisiejszych emerytów, to przyszłym emerytom będzie jeszcze trudniej, ponieważ brakuje sprawnej młodzieży. Obciążenie pracujących niepracującymi ciągle zatem wzrasta, przy czym emeryci ze wsi z reguły otrzymują niższą emeryturę niż mieszkańcy miasta, ale rekompensuje im to możliwość samodzielnego utrzymania się. Mają też gorszy dostęp do leków, ale środowisko na wsi mimo wszystko jest lepsze. Generalnie w warunkach wojennych można nawet uznać, że przeciętny emeryt na wsi ma nieco lepsze warunki niż emeryt z miasta. Życie na wsi stwarza więcej możliwości samozatrudnienia, ponieważ jest ziemia, na której można coś uprawiać. W mieście, jeśli ktoś straci pracę, otrzyma niewielką kwotę z funduszu zatrudnienia lub z prac dorywczych, która nie wystarczy nawet na podstawowe potrzeby.

Przy czym sytuacja w Ukrainie charakteryzuje się tym, że z jednej strony zwiększa się liczba osób ubogich, a z drugiej strony rośnie zamożność osób z niektórych grup społecznych. Obecnie w Ukrainie dominuje zniszczona infrastruktura, bezrobocie, żebracy – emeryci, katastrofalny brak funduszy nawet na najpotrzebniejsze rzeczy, lombardy, darmowe rozdawanie żywności, starych ubrań i zabawek dla dzieci, ale jednocześnie są organizowane hałaśliwe imprezy z fajerwerkami, a kawiarnie i bary są pełne gości. Taka jest rzeczywistość dzisiejszych wojskowych miasteczek. Jednocześnie mają miejsce rekordowe zakupy nowych samochodów w salonach samochodowych, nabywane są duże nieruchomości, zwłaszcza elitarne, w tym za granicą. W tym kontekście liczba bogatych ludzi w Ukrainie w czasie wojny wzrosła z około 3% do 8%. To są rzeczywiście bardzo zamożni ludzie, którzy dysponują wyjątkowo dużymi majątkami i posiadają dużo środków pieniężnych (Kyryshyn, 2024).

W sytuacji wojny wśród nierówności społecznych najbardziej widoczne stają się nierówności dochodowe. Przed wybuchem wojny Ukraina, w porównaniu z krajami kontynentu europejskiego, należała do krajów o najniższej pozycji w rankingu wskaźnika Giniego charakteryzującego poziom zróżnicowań dochodowych. Według raportu Komisji Europejskiej *Ukraina 2023* przez całą dekadę przedwojenną jego wartość była dość stabilna i w 2020 roku utrzymywała się na poziomie 25,6% (European Commission, 2023), a w 2021 i 2022 roku – na poziomie 26% (tabela 2) (Statista, *Współczynnik Giniego w Ukrainie...*, 2025). W krajach strefy euro Unii

Europejskiej w 2020 roku wskaźnik ten wynosił 30,2%, a w 2024 roku osiągnął poziom 29,4% (Statista...2011–2024..., http), przy czym najwyższy poziom nierówności w zakresie dochodu rozporządzalnego w Unii w 2024 roku odnotowano w Bułgarii (38,4), na Litwie (35,3) i Łotwie (34,2), a najniższy – na Słowacji (21,7), w Czechach (23,7) i Słowenii (23,8) (*Warunki...*, 2025).

Tabela 2. Dynamika poziomu wskaźnika Giniego według dochodów ludności Ukrainy i Unii Europejskiej

Rok	Ukraina, %	UE, %
2020	25,6 ⁵	30,0 ³
2021	26,0 ¹	29,6 ³
2022	26,0 ¹ –26,7 ⁴	30,2 ³
2023	43,8 ⁶	29,6 ⁴
2024	...*	29,4 ²

* Nie ma jeszcze oficjalnego ostatecznego wskaźnika Giniego dla Ukrainy na rok 2024, chociaż trendy wskazują na wzrost ubóstwa i ogólną polaryzację ekonomiczną ludności w wyniku wojny.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: ¹ Statista, *Współczynnik Giniego w Ukrainie...*, 2025; ² Statista...w 2024..., http; ³ Statista...2011–2024..., http; ⁴ Eurostat, 2025; ⁵ European Commission, 2023; ⁶ UNICEF, 2024).

Pandemia COVID-19, która rozpoczęła się w 2020 roku, praktycznie nie miała wpływu na wskaźnik Giniego w Ukrainie. W latach 2020–2021 utrzymywał się on na poziomie 25,6–25,2. Świadczy to o tym, że środki wsparcia społecznego i ogólne mechanizmy gospodarcze były w tym okresie w stanie częściowo złagodzić nierówności w podziale dochodów.

Wraz z wybuchem wojny na pełną skalę w 2022 roku wskaźnik Giniego w Ukrainie zaczął rosnąć i osiągnął poziom 26,7% (*Eurostat...według wieku...*, 2025). Wskazuje to na wzrost nierówności w kraju spowodowany utratą dochodów części ludności, rosnącym bezrobociem i niestabilnością gospodarczą. W 2023 roku wskaźnik ten według danych BSSEGD był bezprecedensowo wysoki – 43,8%, co było w 67,2% rezultatem poziomu płac (UNICEF..., 2024). Udział gospodarstw domowych o przeciętnych dochodach na osobę na poziomie niższym od realnego minimum socjalnego (ubóstwo monetarne) zwiększył się 1,7-krotnie i wynosił 35,5%, w porównaniu z 20,6% w 2022 roku (UNICEF..., 2024). Sytuacja ta mogła być spowodowana poważnym kryzysem gospodarczym, utratą miejsc pracy, nierównym dostępem do wsparcia rządowego i wysoką inflacją. Skala nierówności była już znacznie wyższa niż w Europie, gdzie według Eurostatu wskaźnik Giniego wynosił średnio 29,6% w 2021 roku, a w 2022 roku wzrósł do 30,2% (Statista...2011–2024..., http). Z kolei w 2023 roku spadł do 29,6% (Eurostat, 2025). Dla porównania w Polsce wskaźnik Giniego poziomu różnicowań dochodowych w latach 2019–2023 wahał się od

28,5% do 27,0%, podczas gdy w Rumunii i na Litwie, gdzie poziom nierówności dochodów historycznie był wyższy, w 2023 roku wskaźnik ten wynosił odpowiednio 31,0% i 35,7%, co stanowiło znacznie niższy poziom niż w Ukrainie (Eurostat, 2025). Wskazuje to na znaczenie wyzwań stojących przed Ukrainą w obszarze polaryzacji ekonomicznej ludności na skutek wojny. Należy również wziąć pod uwagę, że oficjalne statystyki dotyczące zróżnicowania poziomu życia ludności nie uwzględniają istnienia ukrywania dochodów w Ukrainie, co dotyczy przede wszystkim grup ludności o wyższych dochodach (Zavhorodnya, 2023). Ponadto nie bierze się pod uwagę możliwości uzyskiwania przez ludność dochodów z nierejestrowanej działalności prowadzonej w Ukrainie (Holoborodko, 2025). Taki stan uzupełniają wyniki fali monitoringu „Społeczeństwo ukraińskie” z 2025 roku, przeprowadzonego przez Instytut Socjologii Narodowej Akademii Nauk Ukrainy. Według badania zdecydowana większość gospodarstw domowych w Ukrainie w 2025 roku (72,4%) oceniła poziom dobrobytu swojej rodziny jako przeciętny. Dodatkowo 3,5% oceniło go jako zły, a 21,9% – jako bardzo zły (Bilous, 2025).

Jednocześnie wartość wskaźnika Giniego wskazuje na poziom i trendy zróżnicowania gospodarstw domowych w krajach europejskich pod względem zamożności. W 2024 roku najbogatsze 10% gospodarstw domowych w strefie euro posiadało 57,4% całego majątku netto w tym roku, podczas gdy najbiedniejsze 50% posiadało jedynie około 5% tego majątku. Najbardziej nierówny rozkład majątku w 2024 roku odnotowano w Szwecji (0,75). Liderami nierówności ekonomicznych były również Turcja (0,73), Cypr (0,72) i Łotwa (0,7). Najbardziej równomiernie rozłożony majątek odnotowano na Słowacji (0,38), a następnie w Belgii (0,47) i na Malcie (0,48) (Minfin, 2025a).

W tym kontekście istotne jest rozważenie możliwości zakupu dóbr przez gospodarstwa domowe w Ukrainie, mających na celu zaspokojenie różnorodnych potrzeb człowieka (tabela 3). Eksperci z Instytutu Demografii i Badań Społecznych im. M.V. Ptuchy Narodowej Akademii Nauk Ukrainy zauważają, że zróżnicowanie dochodów jest jednym z czynników decydujących o nierównościach ludności pod względem cech konsumenckich (Libanowa, 2012). Im uboższe jest gospodarstwo domowe, tym większą część dochodów musi ono przeznaczać na zaspokojenie podstawowych potrzeb, w tym na żywność. W związku z tym uboższe gospodarstwa domowe mają znacznie mniejsze możliwości zakupu dóbr i usług nieżywnościowych niż bardziej zamożne.

Generalnie największą część budżetu rodzinnego Ukraińców stanowią wydatki na żywność. Przed pełnoskalową agresją zbrojną Rosji udział tych wydatków w Ukrainie wynosił 42%, a obecnie zdaniem ekspertów wzrósł do 48–49%. Dla porównania w rodzinie europejskiej średnie wydatki na żywność wynoszą 12–18% (Ukr.radio, 2023).

Tabela 3. Zmiana aktywności gospodarczej, sytuacji finansowej gospodarstw domowych i siły nabywczej gospodarstw domowych w Ukrainie

Kategorie ludności i jego grupy według samooceny	Lata			
	2021 ¹	2022 ¹	2023 ¹	2024 ²
Struktura według aktywności ekonomicznej badanych gospodarstw domowych na koniec roku, % odpowiedzi				
Pracujące*	58	49,2	47	...**
Nieaktywni (poza siłą roboczą)	36	39,7	44	...
Bezrobotni	6	11,1	9	...
Samoocena sytuacji finansowej gospodarstw domowych w III kwartale roku, % odpowiedzi				
Oszczędzają na jedzeniu	12,2	19,9	26,2	12,2
Wystarcza na jedzenie, ale trzeba oszczędzać/pożyczać na ubrania i buty	25,0	33,2	25,0	...
Wystarcza na jedzenie, ubrania i buty, ale trzeba oszczędzać/pożyczać, żeby kupić małe AGD.	39,3	22,0	22,7	35,8
Wystarcza na jedzenie, ubrania, buty i małe AGD, ale trzeba oszczędzać/pożyczać, żeby kupić większe urządzenia	18,1	12,5	13,8	40,7
Wystarcza na jedzenie, ubrania, buty i zakup małego i dużego sprzętu AGD, ale trzeba oszczędzać/pożyczać pieniądze na zakup samochodu/mieszkania.	3,0	8,2	8,3	...
Gospodarstwo domowe może sobie pozwolić na dowolne zakupy	0,5	1,8	1,7	0,5
Trudno odpowiedzieć.	1,8	2,4	2,4	

* Osoby, które odpowiedziały na pytanie o aktualne zatrudnienie, zostały zaliczone do kategorii: „zatrudniony”, „samozatrudniony”, „zarejestrowany prywatny przedsiębiorca”. Osoby, które odpowiedziały „tymczasowo niepracujące, ale poszukujące pracy”, zostały zaliczone do kategorii bezrobotnych.

** – brak danych.

Źródło: obliczono na podstawie: (¹ Narodowy Bank Ukrainy, 2023; ² Wyniki ankiety przeprowadzonej przez Centrum Razumkova: Bilous, 2025).

Dane opublikowane w Raporcie Inflacyjnym Narodowego Banku Ukrainy za październik 2023 roku wskazują na gwałtowny wzrost liczby gospodarstw domowych, których nie stać na zakup niektórych dóbr pierwszej potrzeby w okresie stanu wojennego, co w praktyce oznacza, że znajdują się one na granicy ubóstwa. Na koniec 2023 roku takich gospodarstw było ponad 50%, co było powiązane ze wzrostem odsetka osób nieaktywnych zawodowo i spadkiem odsetka osób pracujących (tabela 3). Według raportu inflacyjnego NBU w 2021 roku 12,2% Ukraińców oszczędzało na żywności, w 2022 roku – 19,9%, a w 2023 roku już 26,2%, czyli ich liczba podwoiła się w ciągu zaledwie dwóch lat wojny, a liczba osób, które mogą sobie pozwolić na zakup czegokolwiek, wzrosła prawie 3,5-krotnie –

z 0,5% do 1,7%. W 2024 roku, według RBC-Ukraina, w odniesieniu do prezentacji badania Centrum Razumkova, odsetek gospodarstw domowych, które mogą sobie pozwolić na jakiegokolwiek zakupy, spadł do poziomu z 2021 roku (0,5%), a odsetek tych, którym starcza na jedzenie i zakup niezbędnych oraz niedrogich rzeczy, zmniejszył się o 3,5 punktu procentowego, choć ten ostatni wskaźnik w 2024 roku wzrósł 1,6-krotnie w porównaniu z 2023 rokiem. W 2024 roku podobny jest odsetek tych, którzy odpowiadają, że kupując żywność, częściej starają się nabywać najtańsze produkty, zwracając mniejszą uwagę na ich jakość (44%), oraz tych, którzy częściej pozwalają sobie na zakup produktów wyższej jakości (bardziej wartościowych lub smacznych), nawet jeśli są one droższe (45%). Ci ostatni stanowią zaledwie 15% wśród tych, którzy odpowiadają, że „ledwo wiążą koniec z końcem”, i 81% wśród tych, którzy odpowiadają, że „żyją wygodnie” (Bilous, 2025). Podane dane wskazują, że mechanizm podziału dochodu narodowego stał się jeszcze bardziej niesprawiedliwy właśnie w latach wojny.

Dostępne dane potwierdzają, że wzrost nierówności ekonomicznych (o 1 punkt wskaźnika Giniego) prowadzi do spadku dobrobytu Ukraińców według parytetu siły nabywczej w przeliczeniu na PKB *per capita* – o 816 UDS, a w przeliczeniu na DNB *per capita* – o 866 USD (Blyznyuk i in., 2024, s. 591; Szybka ocena..., 2024), powodując w konsekwencji osłabienie stabilności społecznej w kraju (średnia miesięczna pensja w Ukrainie w 2025 roku wzrosła z 18 tys. UAH do 21 tys. UAH – około 450–500 USD) (Minfin, 2025b).

Opis dynamiki polaryzacji ludności Ukrainy w czasie wojny byłby niepełny bez uwzględnienia zmian zachodzących w kategorii osób klasyfikowanych jako osoby o średnich dochodach lub średnio zamożne. Około 40% Ukraińców identyfikuje się jako klasa średnia, ale ich dochody nie odzwierciedlają tego statusu. Według ekspertów klasa średnia w Ukrainie stanowi mniej niż 7% populacji (Petrowsky, 2024). Biorąc także pod uwagę to, że poziom dochodów klasy bogatej wśród ludności Ukrainy wynosi mniej niż 1–1,5%, 92% ludności Ukrainy to obecnie klasa biedna (Petrowsky, 2024). Oznacza to, że w Ukrainie praktycznie nie ma już klasy średniej. Była ona niewielka już przed wojną, ale wraz z początkiem masowej rosyjskiej inwazji niemal zanikła. Wielu Ukraińców o przeciętnych dochodach wyjechało za granicę. Z pewnością również i z tego powodu odsetek osób ubogich wzrósł (*Przepaść między...*, 2024).

Biorąc to wszystko pod uwagę, można dojść do wniosku, że wojna na taką skalę, jak w Ukrainie, jest niewątpliwie czynnikiem ekonomicznej polaryzacji ludności kraju, przy czym bogaci stają się coraz bogatsi, a biedni – coraz biedniejsi, rosną wszystkie formy ubóstwa i zanika klasa średnia. Wynika to z faktu, że inflacja i dewaluacja w czasie wojny zawsze działają na korzyść osób posiadających duże aktywa walutowe, ponieważ w przeliczeniu na dolary wydają oni mniej, nawet biorąc pod uwagę wzrost cen w tym okresie. Poza tym w Ukrainie bogaci ludzie są włączeni w procesy gospodarki czynszowej. Grupy ludzi wpły-

wowych, ich krewni i przyjaciele stanowią 10% najbogatszej części populacji kraju (Michkovska, 2023).

Oceniając zmiany w całości, mimo że ubóstwo w Ukrainie wzrosło, ogólna sytuacja nie jest aż tak zła, jak mogłaby być. Nawet w średnim wariantcie scenariusza rozwoju analizowanych zjawisk przewidywano podwojenie skali ubóstwa (Sokolenko, 2024). W rzeczywistości sytuacja okazała się jednak bliższa scenariuszowi optymistycznemu.

Nierówności społeczne i polaryzacja ekonomiczna ludności obiektywnie mają daleko idące konsekwencje, wpływając na różne sfery życia społecznego. Stwarzają one poważne bariery dla rozwoju gospodarczego, zwiększają napięcia społeczne, negatywnie oddziałują na stabilność polityczną i na stan psychiczny ludzi. To właśnie czynniki ekonomiczne są jedną z głównych przyczyn wzrostu nierówności i rozwarstwienia społecznego. Im silniejsza polaryzacja społeczeństwa, tym poważniejsze rozwarstwienie ekonomiczne, tym więcej biedy na jednym biegunie i więcej nadużyć i niezаслужonych dochodów na drugim. Większość kapitału jest skoncentrowana w rękach ograniczonego kręgu ludzi, co utrudnia mobilność społeczną i tworzy bariery dla rozwoju klasy średniej.

Mimo takiej sytuacji poziom zadowolenia z życia wśród Ukraińców utrzymuje się na umiarkowanym poziomie – 5,4 punktu w 10-stopniowej skali – podaje Kijowski Międzynarodowy Instytut Socjologii (KIIS) w oparciu o wyniki drugiej fali pilotażowego badania dobrostanu, przeprowadzonego w czasie wojny (*Satysfakcja z życia...*, 2025). Pomimo stresu, lęku i straty Ukraińcy zachowują wysokie poczucie sensu życia, co jest ważnym czynnikiem odporności emocjonalnej i spójności społecznej – poczucie sensu życia pozostaje najwyższe spośród wszystkich wskaźników – 7,1 punktu w 10-stopniowej skali (*Satysfakcja z życia...*, 2025).

WNIOSKI Z BADAŃ I PODSUMOWANIE

Polaryzacja ekonomiczna społeczeństwa w Ukrainie jest bezpośrednią konsekwencją narastania nierówności społecznych. Jednocześnie rozwarstwienie ekonomiczne w postaci polaryzacji ekonomicznej ludności jest zarówno czynnikiem pogłębiającym wszelkie inne rodzaje nierówności – społeczne, środowiskowe i polityczne, jak i elementem obniżającym poziom mobilności społecznej ludności.

W Ukrainie pozostali głównie bogaci i biedni. Bogaci – ponieważ mają swój biznes, prestiżową pracę i wysokie dochody, których nie będą mieli nigdzie indziej, a biedni – ponieważ nie mają pieniędzy lub możliwości zmiany miejsca zamieszkania. Polaryzacja ekonomiczna ludności Ukrainy w czasie wojny stale się pogłębia. Ogromna przepaść między bogatymi a biednymi i zanikanie klasy średniej prowadzą do upadku gospodarki, obciążają sytuację społeczno-gospodarczą w kraju

i niosą ze sobą groźbę głębokich problemów strukturalnych, konfliktów społeczno-ekonomicznych w społeczeństwie, w tym – przestępstw przeciwko mieniu, oraz negatywnego wpływu na stosunek do wojny różnych spolaryzowanych grup społecznych, aż do pojawienia się nierówności wojskowych i wojennych.

Pomimo wszelkich trudności poczucie sensu życia w kraju pozostaje wysokie, co świadczy o niegasnącym optymizmie Ukraińców i ich niezachwianej wierze w słuszność walki z okrutnym wrogiem i w nieuchronność zwycięstwa nad nim.


BIBLIOGRAFIA

- Acemoglu, D., Robinson, J.A. (2012). *Dlaczego narody upadają. Źródła władzy, dobrobytu i ubóstwa*. New York: Crown Business (w języku angielskim).
- Bilous, O. (2025). *Biedni czy bogaci: Ukraińcy oceniają poziom własnego dobrobytu*. Pobrano z: <https://www.rbc.ua/rus/news/bidni-chi-bagati-ukrayintsi-otsinili-riven-1760349577.html> (2025.12.22) (w języku ukraińskim).
- Blyznyuk, V., Shumska, S., Burlai, T., Borzenko, O., Argiriu, A. (2024). Odporność systemu społeczno-gospodarczego: strategia i taktyka minimalizowania nierówności w społeczeństwie ukraińskim. *Journal of European Economics*, 23(4), 583–603 (w języku ukraińskim). DOI: 10.35774/jee2024.04.560.
- Brik, T., Luft, M. (2023). *Brik: Ukrainę czekają lata nierówności i problemów społecznych*. Pobrano z: <https://magazynkontakt.pl/brik-ukraine-czekaja-lata-nerownosci-i-problemow-spolecznych/> (2025.08.08) (w języku ukraińskim).
- Długopolskyy, O., Kravchuk, O. (2023). Tendencje w rozkładzie dochodów ludności Ukrainy w warunkach zagrożenia stanem wojennym. *Innowacje i Zrównoważony Rozwój*, 3, 76–86. DOI: 10.31649/ins.2023.3.76.86 (w języku ukraińskim).
- Dmytruk, D. (2011). *Nierówności społeczno-ekonomiczne: czynniki powstawania i mechanizmy utrwalania się*. Pobrano z: https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2011/01/15-30_no-1_vol36_2011_UKR.pdf (2025.08.06) (w języku ukraińskim).
- European Commission. *Ukraine Report 2023* (2023). Pobrano z: https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/ukraine-report-2023_en (2025.10.22) (w języku angielskim).
- Eurostat (2025). *Współczynnik Giniego dla ekwiwalentnego dochodu rozporządalnego według wieku. Komisja Europejska*. Pobrano z: https://ec.europa.eu/eurostat/data-browser/view/ilc_di12/default/table (2025.12.23) (w języku angielskim).
- Frolov, B. (2024). *1% ludzi jest bogatszy niż prawie cała populacja Ziemi razem wzięta: raport analityków*. Pobrano z: <https://www.unian.ua/economics/finance/bagati-ta-bidni-1-lyudey-na-planeti-bagatshi-nizh-95-naseleynna-zemli-razom-uzyatih-12766338.html> (2025.09.02) (w języku ukraińskim).
- Galor, O. (2022). *Podróż ludzkości. Źródła bogactwa i nierówności*. London: The Bodley Head (w języku angielskim).
- Holoborodko, J. (2025). *Nierówności w Europie: Szwecja i Niemcy mają największe różnice w bogactwie, w Słowacji – najmniejsze*. Pobrano z: <https://minfin.com.ua/ua/2025/09/12/158439778/> (2025.12.22) (w języku ukraińskim).

- Kalmykov, O. (2022). *Jak wojna Rosji z Ukrainą zuboża świat: 10 faktów i prognoz*. Pobrano z: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-61774750> (2025.08.16) (w języku ukraińskim).
- Kazarin, P. (2024). *Co dzieje się w Ukrainie? Wojna dla biednych, w której bogaci postanowili nie uczestniczyć*. Pobrano z: <https://gazeta.ua/blog/62212/so-v-ukrayini-vijna-dlya-bidnih-na-yaku-bagati-virishili-ne-prihoditi> (2025.08.16) (w języku ukraińskim).
- Kyrychenko, I. (2009). *Czy w Ukrainie istnieją nierówności społeczne?* Pobrano z: https://zn.ua/ukr/SOCIUM/chi_ishue_v_ukrayini_sotsialna_nerivnist.html (2025.08.06) (w języku ukraińskim).
- Kyryshyn, D. (2024). *Oleksiy Kushch wyjaśnił, dlaczego liczba bogatych ludzi w Ukrainie wzrosła podczas wojny*. Pobrano z: <https://life.znaj.ua/498989-oleksiy-kushch-rozpoviv-chomu-v-ukrajini-za-chas-viyni-pobilshalo-bagatih-lyudey> (2025.08.08) (w języku ukraińskim).
- Libanowa, E.M. (red.) (2012). *Nierówności w Ukrainie: zakres i potencjalny wpływ*. Kijów: Instytut Demografii i Badań Społecznych im. M.V. Ptuchy Narodowej Akademii Nauk Ukrainy (w języku ukraińskim).
- Marutyan, R. (2018). *Jaka jest różnica między nierównością a niesprawiedliwością? Co jest bardziej nieakceptowalne dla społeczeństwa i z czym należy walczyć?* Pobrano z: <https://matrix-info.com/borotba-z-nespravedlyvistyu-chy-z-nerivnistyu-vichna-sotsialna-dylema/> (2025.08.08) (w języku ukraińskim).
- Michkovska, N. (2023). *W Ukrainie bogaci stają się coraz bogatsi, a biedni coraz biedniejsi: skąd bierze się ta przepaść i jak powstrzymać ubóstwo*. Pobrano z: <https://kp.ua/ua/economics/a668844-v-ukrajini-bahati-stajut-bahatshimi-a-bidni-bidnishimi-zvidki-takij-rozriv-i-jak-zupiniti-bidnist> (2025.08.08) (w języku ukraińskim).
- Migracje i nastroje społeczno-polityczne w czasie wojny Rosji z Ukrainą na szeroką skalę – dwunasta fala badań. Raport analityczny* (2022). Pobrano z: https://gradus.app/documents/317/Gradus_EU_wave_12_UA.pdf (2025.08.08) (w języku ukraińskim).
- Minfin (2025a). *Nierówności w Europie: Szwecja i Niemcy mają największą lukę majątkową, Słowacja – najmniejszą*. Pobrano z: <https://minfin.com.ua/ua/2025/09/12/158439778/> (2025.09.17) (w języku ukraińskim).
- Minfin (2025b). *Średnie wynagrodzenie według danych FEU*. Pobrano z: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/average/pfu/2025/> (2025.12.30) (w języku ukraińskim).
- Narodowy Bank Ukrainy (2023). *Raport o inflacji*. Pobrano z: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/inflyatsiyniy-zvit-jovten-2023-roku> (2025.11.22).
- Nierówności społeczne: percepcja społeczeństwa ukraińskiego (2017–2018) – Raport końcowy z badania socjologicznego wspieranego przez Międzynarodową Fundację Odrodzenia*. Charków: Towarzystwo Socjologiczne Ukrainy. Pobrano z: <https://sau.in.ua/project/soczialni-nerivnosti-spryjnyattya-ukrayinskim-suspilstvom-2017-2018-rr-za-pidtrymky-mizhnarodnogo-fondu-vidrozhennya/> (2025.09.02) (w języku ukraińskim).
- Oxfam (2023). *Najbogatszy 1% zgromadził w ciągu ostatnich dwóch lat prawie dwa razy więcej bogactwa niż reszta świata razem wzięta*. Pobrano z: <https://www.oxfam.org/en/press-releases/richest-1-bag-nearly-twice-much-wealth-rest-world-put-together-over-past-two-years> (2025.11.22) (w języku angielskim).

- Palikot, O. (2024). *Dziewięć milionów Ukraińców żyje w ubóstwie: jak wojna pogłębia przepaść między biednymi a bogatymi*. Pobrano z: <https://www.radiosvoboda.org/a/yak-viyna-rozdilyaye-ukrayintsiv-bizhentsi-pereselentsi/33105710.html> (2025.08.08) (w języku ukraińskim).
- Petrowsky, D. (2024). *Deputowany ludowy przyznał, ilu jest obecnie na Ukrainie bogatych i biednych ludzi*. Pobrano z: <https://www.unian.ua/economics/finance/nardep-viznav-skilki-zaraz-v-ukrajini-bagatih-ta-bidnih-lyudey-12807030.html> (2025.08.08) (w języku ukraińskim).
- Piketty, T. (2016). *Kapitał w XXI wieku*. Kijów: Nash Format (w języku ukraińskim).
- Przepaść między bogatymi a biednymi w Ukrainie katastrofalnie się pogłębiła: za ile najbiedniejsi Ukraińcy przeżywają* (2024). Pobrano z: <https://today.ua/v-ukrayini-katastrofichno-zrosla-priirva-mizh-bagatymi-i-bidnymi-na-yaki-sumy-vyzhyvayut-najbidnishi-ukrayintsi/> (2025.08.08) (w języku ukraińskim).
- Satysfakcja z życia wśród Ukraińców pozostaje umiarkowana, ale poczucie sensu jest wysokie: badanie* (2025). Pobrano z: <https://ua.news.ua/ukraine/zadovenist-zhittiam-ukrayintsiv-zalishaietsia-pomirnoiu-ale-vidchuttia-sensu-visoke-opituvannia> (2025.09.22) (w języku ukraińskim).
- Sharma, R. (2016). *Wzrost i upadek narodów*. New York, London: W.W.Norton & Company / tłum. z ang. A. Ishchenko (2018). Kijów: Nasz Format (w języku ukraińskim).
- Shumska, S., Gaidai, A., Blyzniuk, V. (2023). Dobrobyt ludności Ukrainy: ocena poziomu i wpływu kluczowych czynników. *Baltic Journal of Economic Studies*, 9(2), 230–241. DOI: 10.30525/2256-0742/2023-9-2-230-241 (w języku angielskim).
- Slozko-Borzenko, O., Pidchosa, O. (2017). Gospodarka solidarna: przegląd koncepcji i wyników. W: A.S. Filipenko (red.), *Gospodarka społeczna i solidarna: wybór ukraiński* (s. 18–35). Newcastle: Cambridge Scholars Publishing (w języku angielskim).
- Smakota, V. (2024). Ekonomiczne wyzwania solidarności społecznej. *Socjologia: Teoria, Metody, Marketing*, 4, 204–206 (w języku ukraińskim).
- Sokolenko, E. (2024). *Siedmiokrotny wzrost: ekonomista zapowiada wzrost skrajnego ubóstwa na Ukrainie*. Pobrano z: <https://www.unian.ua/economics/other/semirazove-zrostantnya-ekonomistka-zayavila-pro-zbilshennya-kraynoji-bidnosti-v-ukrajini-12850248.html> (2025.09.02) (w języku ukraińskim).
- Statista (2025). *Współczynnik Giniego dla wyrównanego dochodu rozporządkalnego dla Unii Europejskiej i strefy euro w latach 2011–2024*. Pobrano z: <https://www.statista.com/statistics/1417444/inequality-in-europe-gini-coefficient-eu-eurozone/> (2025.10.22) (w języku angielskim).
- Statista (2025). *Współczynnik Giniego dla wyrównanego dochodu rozporządkalnego w Unii Europejskiej w 2024 r. według państw członkowskich*. Pobrano z: <https://www.statista.com/statistics/874070/gini-index-score-of-eu-countries/?srsId=AfmBOopOL5QKJ-f4gZTcir7QIVyDyGk03Ay0uW6UU8qiTCSL4g-J6xQEQ> (2025.12.29) (w języku angielskim).
- Statista (2025). *Współczynnik Giniego w Ukrainie w latach 2013–2028*. Pobrano z: <https://www.statista.com/forecasts/1165120/gini-index-forecast-in-ukraine/> (2025.12.29) (w języku angielskim).

- Szybka ocena szkód i potrzeb w Ukrainie (RDNA4) (2024). The World Bank. Pobrano z: https://documents1.worldbank.org/curated/en/099022025114040022/pdf/P1801741ca-39ec0d81b5371ff73_a675a0a8.pdf (2025.08.08) (w języku angielskim).
- Troyan, I. (2025). *Czy Ukraińcy rzeczywiście stają się coraz biedniejsi?* Pobrano z: <https://rubryka.com/article/chy-spravdi-ukrayintsi-masovo-bidnishayut/> (2025.08.26) (w języku ukraińskim).
- Tymoszenko, V. (2024). Niesprawiedliwość i ubóstwo jako zagrożenie dla bezpieczeństwa narodowego Ukrainy. *Biuletyn Naukowy Użhorodzkiego Uniwersytetu Narodowego. Seria: Prawo, 1, 82, 135–140*. DOI: 10.24144/2307-3322.2024.82.1.19 (w języku ukraińskim).
- Ukr.radio (2023). *Ceny gazu i prądu wzrosną dopiero w kwietniu – Pendzin*. Pobrano z: [https://news.html?newsID=102864\(2025.09.16\)](https://news.html?newsID=102864(2025.09.16)) (w języku ukraińskim).
- UNICEF (2024). *Status społeczno-ekonomiczny gospodarstw domowych na Ukrainie (na podstawie wyników ogólnopolskiego badania reprezentacyjnego statusu społeczno-ekonomicznego gospodarstw domowych (OBRSEGD), przeprowadzonego w okresie grudzień 2023 r. – luty 2024 r.)*. Pobrano z: [https://www.unicef.org/ukrainemedia/46041/file/Соціально-економічний%20стан%20стан%2025.07.24%20\(1\).pdf](https://www.unicef.org/ukrainemedia/46041/file/Соціально-економічний%20стан%20стан%2025.07.24%20(1).pdf) (2025.09.16) (w języku ukraińskim).
- Verstyuk, I. (2025). *Bank Światowy będzie inaczej szacował ubóstwo – w Ukrainie prawie 9 milionów obywateli będzie uznawanych za ubogich*. Pobrano z: <https://hromadske.ua/ekonomika/246330-svitovyy-bank-bude-inakshe-rakhuvaty-bidnist-v-ukrayini-bidniakamy-vvazatymutsia-mayze-9-milyoniv-hromadian> (2025.08.05) (w języku ukraińskim).
- W wyniku wojny w Ukrainie poziom ubóstwa znacznie wzrósł* (2023). Pobrano z: <https://novirubezhi.com.ua/novyny/cherez-vijnu-v-ukrayini-znachno-zris-riven-bidnosti/> (2025.08.08) (w języku ukraińskim).
- Warunki życia w Europie – podział i nierówność dochodów* (2025). Pobrano z: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Living_conditions_in_Europe_-_income_distribution_and_income_inequality&stable=0 (2025.12.23) (w języku angielskim).
- Wilkinson, R., Pickett, K. (2010). *The Spirit Level: Why Equality is Better for Everyone*. London: Penguin.
- Wpływ nierówności społecznych na życie ludzi i możliwe rozwiązania* (2025). Pobrano z: <https://welfare.green/vpliv-socialnoi-nerivnosti-na-zhittya-lyudejj-ta-mozhli-vi-rishennya/> (2025.08.16) (w języku ukraińskim).
- Zavorodnya, S. (2023). *Pogłębiające się nierówności w dochodach ludności w warunkach zbrojnej agresji na Ukrainę*. Pobrano z: <https://miss.gov.ua/news/komentarij-ekspertiv/pohlyblennya-nerivnosti-v-dokhodakh-naselennya-v-umovakh-zbroynoyi> (2025.08.06) (w języku ukraińskim).

*dr Jarosław Poteraj*¹ 

Katedra Ekonomii i Finansów
Akademia Łomżyńska

Postkolonialny dylemat: konwergencja czy dywergencja systemów emerytalnych Trynidadu i Tobago oraz Wielkiej Brytanii w perspektywie nierówności społecznych (1962–2025)

Abstrakt

Artykuł przedstawia analizę porównawczą systemów emerytalnych Trynidadu i Tobago oraz Wielkiej Brytanii w okresie 1962–2025 w kontekście procesów konwergencji i dywergencji instytucjonalnej oraz ich wpływu na nierówności społeczne. Celem badania jest weryfikacja hipotezy o przeważającej dywergencji strukturalnej przy jednoczesnej konwergencji parametrycznej między systemami o wspólnych korzeniach kolonialnych. Wykorzystano metodę analizy porównawczej instytucjonalno-prawnej z wykorzystaniem danych pierwotnych i wtórnych z oficjalnych źródeł obu krajów. Wyniki potwierdzają główną hipotezę – mimo wspólnego dziedzictwa brytyjskiego modelu Beveridge’a systemy rozwinęły się w odmiennych kierunkach strukturalnych. Wielka Brytania przyjęła model oparty na mieszance rozwiązań publicznych i prywatnych z rosnącą rolą rynków kapitałowych, podczas gdy Trynidad i Tobago konsekwentnie rozwijał państwowy system z silnym naciskiem na redystrybucję. Jednocześnie oba kraje wykazują konwergencję w zakresie podstawowych parametrów – wieku emerytalnego, mechanizmów waloryzacji oraz wzmacniania elementów redystrybucyjnych. Różne trajektorie rozwoju przyniosły odmienne konsekwencje dla nierówności społecznych: system brytyjski charakteryzuje się większym zróżnicowaniem świadczeń i rosnącymi nierównościami międzygeneracyjnymi, podczas gdy system trynidadzki lepiej chroni najuboższe grupy, ale wykluczenie sektora nieformalnego pogłębia inne wymiary nierówności. Badanie dostarcza cennych wniosków dla projektowania reform emerytalnych w krajach postkolonialnych oraz teorii transferu polityki publicznych.

Słowa kluczowe: systemy emerytalne, nierówności społeczne, kraje postkolonialne, konwergencja instytucjonalna, polityki społeczne.

¹ Adres korespondencyjny: Akademia Łomżyńska, Wydział Nauk Społecznych i Humanistycznych, Katedra Ekonomii i Finansów, ul. Akademicka 14, 18-400 Łomża; e-mail: jpoteraj@al.edu.pl. ORCID: 0000-0002-0809-4414.

Postcolonial dilemma: convergence or divergence of pension systems in Trinidad and Tobago and the United Kingdom from the perspective of social inequalities (1962–2025)

Abstract

This article presents a comparative analysis of pension systems in Trinidad and Tobago and the United Kingdom from 1962 to 2025, in the context of institutional convergence and divergence processes and their impact on social inequalities. The study aims to verify the hypothesis of prevailing structural divergence alongside parametric convergence between systems sharing common colonial roots. The research employs comparative institutional-legal analysis using primary and secondary data from official sources in both countries. Results confirm the main hypothesis – despite the shared heritage of the British Beveridge model, systems developed in different structural directions. Great Britain adopted a mixed public-private model with a growing role of capital markets, while Trinidad and Tobago consistently developed a state-dominated system with strong redistributive emphasis. Simultaneously, both countries show convergence in basic parameters – retirement age, indexation mechanisms, and strengthening redistributive elements. Different developmental trajectories brought varying consequences for social inequalities: the British system features greater benefit differentiation and growing intergenerational disparities, while the Trinidadian system better protects the poorest groups, but exclusion of the informal sector deepens other inequality dimensions. The study provides valuable insights for designing pension reforms in postcolonial countries and theories of public policy transfer.

Keywords: pension systems, social inequalities, postcolonial countries, institutional convergence, social policies.

JEL: H55, I38, N36, P51, Z13.

WPROWADZENIE

Systemy emerytalne krajów postkolonialnych stanowią szczególnie interesujący przedmiot analizy porównawczej, ponieważ łączą w sobie dziedzictwo instytucjonalne metropolii z lokalnymi adaptacjami wynikającymi ze specyficznych uwarunkowań społeczno-ekonomicznych (Pierson, 2000, s. 251). Relacje między byłymi koloniami a metropolitalnymi krajami europejskimi w obszarze polityk społecznych pozostają stosunkowo słabo zbadane, mimo że mogą dostarczyć cennych wniosków dotyczących mechanizmów transferu instytucjonalnego i procesów konwergencji lub dywergencji systemowej (DiMaggio, Powell, 1983, s. 147).

Celem niniejszego opracowania jest identyfikacja i ocena kierunków konwergencji oraz dywergencji w rozwoju systemów emerytalnych Trynidadu i Tobago oraz Wielkiej Brytanii w okresie od uzyskania niepodległości przez Trynidad i Tobago w 1962 roku do 1 września 2025 roku, a także określenie implikacji tych zmian dla nierówności społecznych, zwłaszcza w zakresie dostępu do zabezpieczenia emerytalnego i adekwatności świadczeń. Cel ten zrealizowano z wykorzystaniem analizy porównawczej instytucjonalno-prawnej.

Główna hipoteza badawcza zakłada, że mimo wspólnych korzeni kolonialnych i podobnego punktu wyjścia instytucjonalnego systemu emerytalne Trynidadu i Tobago oraz Wielkiej Brytanii wykazały w badanym okresie przeważającą dywergencję strukturalną, przy jednoczesnej konwergencji w obszarze wyzwań demograficznych i parametrów systemowych, takich jak wiek emerytalny czy mechanizmy waloryzacji świadczeń. Ponadto zakłada się, że obserwowane zmiany miały różnorodny wpływ na poziom nierówności społecznych w obu krajach, przy czym kierunek i skala tych zmian zależały od lokalnych uwarunkowań politycznych i gospodarczych.

Motywacją do podjęcia tej problematyki badawczej jest rosnące znaczenie studiów postkolonialnych w analizie współczesnych polityk społecznych oraz potrzeba lepszego zrozumienia mechanizmów kształtujących systemy zabezpieczenia społecznego w krajach o ograniczonych zasobach fiskalnych (Ryan, 1988, s. 156–159). Problematyka ta nabiera szczególnej aktualności w kontekście globalnych trendów demograficznych, w tym przyspieszającego procesu starzenia się społeczeństw rozwijających się, co stawia przed systemami emerytalnymi nowe wyzwania w zakresie zapewnienia adekwatnego zabezpieczenia na starość przy zachowaniu zrównoważenia fiskalnego (International Monetary Fund, 2024, s. 12).

Zakres opracowania obejmuje analizę instytucjonalną, prawną i funkcjonalną obu systemów emerytalnych, ze szczególnym uwzględnieniem ich struktury, parametrów demograficznych, poziomu świadczeń oraz pokrycia populacji. Badanie koncentruje się na głównych reformach systemowych i ich konsekwencjach społecznych, z pominięciem szczegółowych aspektów technicznych związanych z inwestowaniem aktywów emerytalnych czy specyficznych rozwiązań branżowych.

PRZEGLĄD LITERATURY W KONTEKŚCIE PROWADZONYCH BADAŃ

Analiza porównawcza systemów emerytalnych w kontekście relacji postkolonialnych wymaga osadzenia w solidnych ramach teoretycznych, które uwzględniają zarówno mechanizmy konwergencji i dywergencji instytucjonalnej, jak i specyfikę procesów kształtujących polityki społeczne w krajach o różnym poziomie rozwoju gospodarczego.

TEORIE KONWERCENCJI I DYWERCENCJI W POLITYKACH SPOŁECZNYCH

Teoretyczne ramy analizy konwergencji i dywergencji w politykach społecznych zostały rozwinięte przede wszystkim w nurcie neoinstytucjonalizmu socjologicznego. DiMaggio i Powell (1983, s. 149–152) wskazali na trzy główne mechanizmy izomorfizmu instytucjonalnego: przymusowy, mimetyczny i normatywny, które mogą prowadzić do upodobniania się struktur organizacyjnych

i rozwiązań systemowych. W kontekście systemów emerytalnych izomorfizm przymusowy może wynikać z presji międzynarodowych instytucji finansowych, mimetyczny – z naśladowania rozwiązań uznawanych za skuteczne, a normatywny – z profesjonalizacji kadr zarządzających systemami zabezpieczenia społecznego.

Jednocześnie teorie *path dependence*, rozwinięte przez Piersona (2000, s. 252–258), wskazują na znaczenie ścieżek rozwoju historycznego i mechanizmów samowzmacniających, które mogą prowadzić do dywergencji systemowej mimo podobnych punktów wyjścia. W przypadku systemów emerytalnych wcześniejsze wybory instytucjonalne mogą ograniczać możliwości reform i prowadzić do utrwalania różnic między krajami (Esping-Andersen, 1990, s. 26–29).

WPLYW DZIEDZICTWA INSTYTUCJONALNEGO NA SYSTEMY EMERYTALNE

Znaczenie dziedzictwa kolonialnego dla kształtowania współczesnych instytucji politycznych i społecznych zostało szeroko udokumentowane w literaturze (Acemoglu, Robinson, 2012, s. 43–47). W kontekście systemów emerytalnych analiza Poteraja (2008a, s. 89–94) wykazała, że kraje europejskie charakteryzują się znaczną różnorodnością rozwiązań systemowych mimo wspólnych korzeni historycznych, co sugeruje ważną rolę lokalnych adaptacji i specyficznych warunków rozwojowych.

Szczególne znaczenie ma model brytyjski oparty na założeniach raportu Beveridge'a, który wpłynął na kształt systemów emerytalnych w wielu krajach Wspólnoty Narodów (Poteraj, 2008b, s. 486–490). Jednocześnie procesy dekolonizacji i budowy niepodległych państw prowadziły do modyfikacji dziedzicznych rozwiązań w kierunku lepszego dostosowania do lokalnych potrzeb i możliwości fiskalnych.

LITERATURA DOTYCZĄCA SYSTEMÓW EMERYTALNYCH W KRAJACH POSTKOLONIALNYCH

Badania nad systemami emerytalnymi w krajach postkolonialnych pozostają stosunkowo ograniczone w porównaniu z analizami krajów rozwiniętych. Mesa-Lago (1989, s. 12–18) wskazał na wspólne wyzwania stojące przed systemami zabezpieczenia społecznego w krajach rozwijających się, w tym ograniczone pokrycie populacji, niski poziom świadczeń i problemy z zarządzaniem systemami.

W kontekście karaibskim szczególne znaczenie mają analizy Inter-American Development Bank (2024, s. 15–22), które dokumentują rosnące wyzwania fiskalne systemów emerytalnych w regionie oraz potrzebę gruntownych reform strukturalnych. Podobnie badania Międzynarodowej Organizacji Pracy wskazują na konieczność rozszerzenia pokrycia systemów na sektor nieformalny, który w krajach karaibskich obejmuje znaczną część siły roboczej.

NIERÓWNOŚCI W ZABEZPIECZENIU SPOŁECZNYM JAKO PRZEDMIOT
BADAŃ KOMPARATYSTYCZNYCH

Analiza nierówności w systemach zabezpieczenia społecznego stanowi kluczowy element badań komparatystycznych, szczególnie w kontekście różnic między krajami o różnym poziomie rozwoju. Korpi i Palme (1998, s. 661–664) wykazali, że systemy o charakterze uniwersalnym mogą być bardziej skuteczne w redukcji nierówności niż systemy selektywne, mimo wyższych kosztów budżetowych.

W przypadku systemów emerytalnych nierówności mogą wynikać z różnic w dostępie do systemu, poziomie świadczeń, warunków nabycia uprawnień oraz mechanizmów redystrybucji (Whitehouse, 2007, s. 15–19). Szczególnie istotne są różnice międzypokoleniowe, które mogą prowadzić do konfliktów społecznych w obliczu starzenia się społeczeństw.

Istotnym wymiarem nierówności w systemach emerytalnych są również nierówności płciowe (*gender pension gap*) definiowane jako różnica w wysokości świadczeń emerytalnych między kobietami a mężczyznami (OECD, 2023; European Commission, 2021). Zjawisko to jest szeroko analizowane w literaturze międzynarodowej, która wskazuje, że jego głównymi determinantami są różnice w przebiegu karier zawodowych, niższe wynagrodzenia kobiet oraz częstsze przerwy w zatrudnieniu związane z opieką nad dziećmi i osobami zależnymi (OECD, 2023; European Commission, 2021).

Analiza porównawcza systemów emerytalnych Trynidadu i Tobago oraz Wielkiej Brytanii wpisuje się w ten nurt badawczy, oferując możliwość zbadania mechanizmów kształtujących nierówności w kontekście różnych trajektorii rozwoju instytucjonalnego przy wspólnych korzeniach historycznych.

METODYKA BADANIA

Niniejsze badanie zostało przeprowadzone z wykorzystaniem metody analizy porównawczej instytucjonalno-prawnej, która umożliwia systematyczne porównanie struktur, procesów i rezultatów funkcjonowania systemów emerytalnych w dwóch różnych kontekstach społeczno-ekonomicznych (Lijphart, 1999, s. 34–36). Wybór tej metody wynika z jej szczególnej przydatności do analizy złożonych systemów instytucjonalnych, które charakteryzują się długoterminową ewolucją i wzajemnym oddziaływaniem czynników endogenicznych i egzogenicznych.

Periodyzacja badania obejmuje okres od 31 sierpnia 1962 roku, gdy Trynidad i Tobago uzyskał niepodległość, do 1 września 2025 roku, co pozwala na prześledzenie pełnej trajektorii rozwoju systemu emerytalnego w niezależnym państwie oraz porównanie jej z równoległymi zmianami w systemie brytyjskim. Wybór punktu odniesienia w postaci daty uzyskania niepodległości ma znaczenie me-

todologiczne, ponieważ oznacza moment, w którym Trynidad i Tobago uzyskał pełną autonomię w kształtowaniu własnych polityk społecznych.

Kryteria porównania systemów emerytalnych zostały zoperacjonalizowane w pięciu głównych wymiarach: 1) struktura instytucjonalna systemu, obejmująca liczbę i charakter filarów emerytalnych; 2) parametry demograficzne, w tym wiek emerytalny, okresy składkowe i mechanizmy waloryzacji świadczeń; 3) poziom świadczeń wyrażony jako stopa zastąpienia wynagrodzenia; 4) pokrycie populacji mierzone odsetkiem osób objętych systemem oraz 5) mechanizmy redystrybucji i ich wpływ na nierówności dochodowe wśród emerytów.

Źródła danych obejmują dokumenty pierwotne w postaci aktów prawnych, rozporządzeń wykonawczych i oficjalnych raportów instytucji zarządzających systemami emerytalnymi w obu krajach. Dla Trynidadu i Tobago wykorzystano dane National Insurance Board of Trinidad and Tobago (NIBTT), Ministry of Social Development and Family Services oraz Central Bank of Trinidad and Tobago. W przypadku Wielkiej Brytanii podstawowe źródła stanowiły publikacje Department for Work and Pensions (DWP), HM Revenue and Customs (HMRC) oraz Office for National Statistics (ONS). Dodatkowo wykorzystano dane międzynarodowych organizacji, w tym Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Banku Światowego oraz Inter-American Development Bank.

Analiza danych została przeprowadzona w trzech etapach temporalnych: 1) stan wyjściowy w 1962 roku; 2) okres transformacji 1962–2000 oraz 3) współczesny okres reform 2000–2025. Takie podejście umożliwia identyfikację momentów krytycznych (*critical junctures*) w rozwoju obu systemów oraz ocenę ich długoterminowych konsekwencji dla kształtu współczesnych rozwiązań instytucjonalnych.

W analizie nierówności przyjęto podział na grupy społeczno-ekonomiczne według pozycji w rozkładzie dochodów (kwintyle dochodowe).

Ograniczenia badania wynikają przede wszystkim z utrudnionej dostępności danych historycznych dla Trynidadu i Tobago, zwłaszcza w zakresie szczegółowych statystyk dotyczących pokrycia systemu i poziomu świadczeń w pierwszych dekadach niepodległości. Ponadto różnice w metodologiach stosowanych przez instytucje statystyczne obu krajów utrudniają bezpośrednie porównania niektórych wskaźników, co wymaga ostrożnej interpretacji rezultatów analizy.

PUNKT WYJŚCIA: DZIEDZICTWO KOLONIALNE I STAN SYSTEMÓW W 1962 ROKU

WSPÓLNE KORZENIE W BRYTYJSKIM MODELU BEVERIDGE’A

Systemy emerytalne zarówno Wielkiej Brytanii, jak i Trynidadu i Tobago w momencie uzyskania niepodległości przez ten ostatni w 1962 roku wykazywały wyraźne ślady wspólnego dziedzictwa instytucjonalnego. Fundamenty obu systemów

zostały położone w okresie międzywojennym i podczas II wojny światowej, kiedy to brytyjski model zabezpieczenia społecznego przechodził gruntowną reformę pod wpływem koncepcji zawartych w raporcie Beveridge'a z 1942 roku (s. 6–9).

Model Beveridge'a przewidywał uniwersalny system zabezpieczenia społecznego oparty na trzech filarach: obowiązkowych składkach o jednolitej wysokości, świadczeniach na poziomie gwarantującym minimum egzystencji oraz finansowanej z podatków pomocy socjalnej dla osób niespełniających warunków ubezpieczeniowych. Kluczowym założeniem tego modelu była zasada, że każdy obywatel ma prawo do podstawowego zabezpieczenia na starość w zamian za regularne opłacanie składek przez całą karierę zawodową (Hill, 2002, s. 39–42).

WIELKA BRYTANIA W 1962 ROKU: UGRUNTOWANY SYSTEM PO REFORMACH

W momencie uzyskania niepodległości przez Trynidad i Tobago brytyjski system emerytalny funkcjonował już od 16 lat w oparciu o *National Insurance Act* z 1946 roku. System składał się z dwóch głównych komponentów: bazowej emerytury państwowej (*Basic State Pension* – BSP) finansowanej z obowiązkowych składek oraz niekontrybucyjnej pomocy socjalnej dla osób niespełniających warunków ubezpieczeniowych (Poteraj, 2008b, s. 486–488).

Bazowa emerytura państwowa w 1962 roku wynosiła 4 funty i 2 szylingi tygodniowo dla mężczyzn oraz 3 funty i 2 szylingi dla kobiet, co stanowiło około 20% przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce (Schulze, Moran, 2007, s. 59). Wiek emerytalny ustalono na 65 lat dla mężczyzn i 60 lat dla kobiet, przy czym pełna emerytura przysługiwała po przepracowaniu odpowiednio 44 i 39 lat. System charakteryzował się wysokim stopniem pokrycia populacji – praktycznie wszyscy pracownicy najemni byli objęci obowiązkowymi składkami na ubezpieczenia społeczne.

Równolegle rozwijał się sektor schematów zawodowych (*occupational pension schemes*), szczególnie w dużych przedsiębiorstwach i sektorze publicznym. W 1962 roku około 12 mln pracowników, czyli około 53% siły roboczej, było objętych takimi schematami, co czyniło z Wielkiej Brytanii jeden z krajów o najlepiej rozwiniętym drugim filarze emerytalnym w Europie (Blake, 2002, s. 315–317).

TRYNIDAD I TOBAGO W 1962 ROKU: OGRANICZONE DZIEDZICTWO KOLONIALNE

System emerytalny Trynidadu i Tobago w momencie uzyskania niepodległości był znacznie mniej rozwinięty niż brytyjski odpowiednik. Podstawę stanowił *Old Age Pensions Act* z 1939 roku, który ustanowił niekontrybucyjne świadczenie emerytalne wypłacane osobom w wieku 65 lat i starszym, spełniającym kryteria dochodowe i rezydencji (*Senior Citizens' Pension Act*, 2016, s. 3–4).

Wysokość świadczenia w 1962 roku była bardzo skromna i wynosiła zaledwie 15 dolarów trynidadzko-tobagijskich miesięcznie, co stanowiło około 8%

przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce (Senior Citizens' Pension Act, 2016, s. 3–4). System charakteryzował się ograniczonym pokryciem populacji – szacuje się, że w 1962 roku świadczenia emerytalne pobierało jedynie około 12% osób w wieku 65 lat i starszym, głównie ze względu na rygorystyczne kryteria dochodowe i wymogi dotyczące okresu zamieszkania.

Brak było w tym czasie jakiegokolwiek systemu składkowego. Sektor zawodowych programów emerytalnych był praktycznie nierozwinięty, z wyjątkiem niektórych stanowisk w administracji publicznej, gdzie funkcjonowały schematy wzorowane na brytyjskim systemie służby cywilnej (Ryan, 1988, s. 89–91).

WSTĘPNA ANALIZA PORÓWNAWCZA: RÓZNICE W POZIOMIE INSTYTUCJONALIZACJI

Porównanie obu systemów w 1962 roku ujawnia fundamentalne różnice w poziomie rozwoju instytucjonalnego i pokrycia populacji. Podczas gdy Wielka Brytania posiadała już w pełni funkcjonalny system składkowy z wysokim stopniem pokrycia populacji i rozwiniętym sektorem zawodowym, Trynidad i Tobago dysponował jedynie podstawowym systemem pomocy socjalnej o bardzo ograniczonym zasięgu.

Różnice te odzwierciedlały nie tylko odmienne poziomy rozwoju gospodarczego, ale także różne priorytety polityczne i możliwości fiskalne. Wielkiej Brytanii jako krajowi uprzemysłowionemu łatwiej było wdrożyć system oparty na składkach płaconych przez formalnie zatrudnionych pracowników. W Trynidadzie i Tobago dominowała gospodarka rolnicza z dużym udziałem sektora nieformalnego, co czyniło implementację systemu składkowego znacznie trudniejszą (Look Lai, 1993, s. 156–159).

Jednocześnie oba systemy wykazywały wspólne cechy charakterystyczne dla brytyjskiej tradycji instytucjonalnej: preferencję dla świadczeń o stałej wysokości (*flat-rate benefits*), znaczenie kryteriów rezydencji oraz rolę państwa jako głównego organizatora systemu zabezpieczenia społecznego. Te wspólne elementy stanowiły punkt wyjścia dla późniejszych procesów konwergencji i dywergencji w rozwoju obu systemów.

EWOLUCJA SYSTEMÓW W OKRESIE 1962–2000:

POSZUKIWANIE WŁASNYCH ŚCIEŻEK

WIELKA BRYTANIA (1962–2000): OD GRADUALIZMU DO PRYWATYZACJI

Okres od 1962 do 2000 roku charakteryzował się w Wielkiej Brytanii intensywnymi reformami systemu emerytalnego, które odzwierciedlały zmieniające się filozofie polityczne kolejnych rządów oraz rosnące wyzwania demograficzne

i fiskalne. Kluczowym momentem było wprowadzenie w 1961 roku *Graduated Retirement Scheme* (GRS), który po raz pierwszy uzależnił część świadczenia emerytalnego od poziomu zarobków (PoteraJ, 2008b, s. 488–489).

System GRS funkcjonował w latach 1961–1975 i przewidywał skromne emerytury stopniowalne, zależne od zarobków, wypłacane jako dodatek do bazowej emerytury państwowej. Choć świadczenia były relatywnie niskie, wprowadzenie tego systemu oznaczało fundamentalną zmianę filozofii brytyjskiego systemu emerytalnego – odejście od zasady jednolitych świadczeń na rzecz elementów zarobkowych (Blundell, Meghir, Smith, 2004, s. 646).

W 1975 roku GRS został zastąpiony przez *State Earnings Related Pension Scheme* (SERPS), który stanowił znacznie bardziej ambitną próbę wprowadzenia drugiego filara opartego na zarobkach. SERPS miał zapewniać emerytom dodatkowe świadczenie w wysokości 25% przeciętnych zarobków z 20 najlepszych lat kariery zawodowej (Blake, 2002, s. 319). System był obowiązkowy dla wszystkich pracowników, z możliwością *opt-out* dla uczestników schematów zawodowych spełniających określone standardy.

Lata 80. XX wieku przyniosły fundamentalną zmianę kursu pod rządami Thatcher. *Social Security Act* z 1986 roku wprowadził możliwość indywidualnego *opt-out* z SERPS na rzecz nowo utworzonych *personal pension schemes* (PPS), jednocześnie ograniczając hojność SERPS poprzez obniżenie stopy zastąpienia z 25% do 20% i wydłużenie okresu referencyjnego do całej kariery zawodowej (Blake, 2002, s. 319–320).

Wprowadzenie PPS miało na celu zmniejszenie obciążeń fiskalnych państwa oraz zwiększenie roli rynków kapitałowych w finansowaniu emerytur. System oferował zwolnienia podatkowe oraz rabaty składkowe jako zachęty do prywatnych oszczędności emerytalnych. Jednak agresywna sprzedaż produktów finansowych doprowadziła do skandalu *mis-selling* w latach 90., który dotknął około 1,5 mln osób i wymagał wypłaty odszkodowań w wysokości ponad 11 mld funtów (Hughes, Sinfield, 2004, s. 165–167).

TRYNIDAD I TOBAGO (1962–2000): BUDOWA NOWOCZESNEGO SYSTEMU SKŁADKOWEGO

Rozwój systemu emerytalnego w Trynidadzie i Tobago w tym okresie przebiegał według odmiennej logiki, koncentrując się przede wszystkim na budowie podstawowej infrastruktury instytucjonalnej i rozszerzeniu pokrycia systemu na większość populacji pracującej. Kluczowym momentem było uchwalenie *National Insurance Act* w 1971 roku, który wszedł w życie 1 maja 1972 roku i ustanowił *National Insurance Scheme* (NIS) – pierwszy w historii kraju obowiązkowy system składkowy (International Social Security Association, 2023).

NIS od początku był systemem kompleksowym, obejmującym nie tylko emerytury, ale także świadczenia z tytułu niezdolności do pracy, bezrobocia oraz

śmierci żywiciela rodziny. System składkowy objął wszystkich pracowników najemnych w wieku od 16 do 60 lat, włączając pracowników domowych i rolniczych, co stanowiło znaczące rozszerzenie pokrycia w porównaniu z poprzednim systemem niekontrybucyjnym (Social Security Administration, 2019, s. 328).

Pierwotne parametry systemu były relatywnie skromne. Wiek emerytalny ustalono na 60 lat dla obu płci, a warunkiem uzyskania pełnej emerytury było zgromadzenie co najmniej 750 tygodni składkowych, czyli około 14,4 roku. Składka wynosiła początkowo 6% wynagrodzenia brutto, dzielone równo między pracownika i pracodawcę (National Insurance Board of Trinidad and Tobago, 2007, s. 12–15).

W pierwszej dekadzie funkcjonowania systemu składki i świadczenia były relatywnie niskie, co odzwierciedlało ograniczone możliwości fiskalne młodego państwa oraz potrzebę stopniowego budowania akceptacji społecznej dla nowego systemu. Pierwsza znacząca rewizja parametrów nastąpiła w 1985 roku na podstawie drugiej oceny aktuarialnej, która zalecała zwiększenie składek oraz podwyższenie poziomu świadczeń (NIBTT, 2007, s. 18–20).

Lata 90. XX wieku przyniosły dalsze reformy mające na celu poprawę adekwatności świadczeń oraz stabilności finansowej systemu. W 1999 roku przeprowadzono piątą ocenę aktuarialną, która zalecała stopniowe zwiększenie składek oraz wprowadzenie mechanizmów waloryzacji świadczeń zgodnie ze wzrostem kosztów życia. Jednocześnie rozszerzano katalog świadczeń o nowe elementy, takie jak zasiłki pogrzebowe i świadczenia dla osób niespełniających warunków do pełnej emerytury.

ANALIZA PORÓWNAWCZA: DYWERGENCJA W KIERUNKACH REFORM

Porównanie trajektorii rozwoju obu systemów w okresie 1962–2000 ujawnia wyraźną dywergencję w kierunkach reform mimo podobnych wyzwań demograficznych i fiskalnych. Podczas gdy Wielka Brytania przeszła przez okres eksperymentów z systemami zarobkowymi, a następnie zwrot w kierunku prywatyzacji i indywidualizacji oszczędności emerytalnych, Trynidad i Tobago konsekwentnie rozwijał państwowy system składkowy o charakterze redystrybucyjnym.

Te różne ścieżki rozwoju odzwierciedlały odmienne uwarunkowania polityczne, gospodarcze i społeczne. W Wielkiej Brytanii presja fiskalna związana ze starzeniem się społeczeństwa oraz ideologia neoliberalna sprzyjały prywatyzacji i ograniczeniu roli państwa. W Trynidadzie i Tobago priorytetem było rozszerzenie pokrycia systemu oraz budowa podstawowej sieci bezpieczeństwa socjalnego w warunkach ograniczonych zasobów instytucjonalnych (Ryan, 1988, s. 89–94).

Różnice te miały istotne konsekwencje dla poziomu nierówności w obu systemach. Brytyjskie reformy, koncentrując się na indywidualnych oszczędnościach i rynkowych mechanizmach, zwiększyły zróżnicowanie przyszłych świadczeń emerytalnych w zależności od poziomu zarobków i skuteczności inwestycji.

W szczególności różnice te są widoczne między grupami dochodowymi definowanymi według pozycji w rozkładzie dochodów (kwintyle), gdzie wyższe grupy dochodowe osiągają relatywnie większe korzyści z uczestnictwa w schematach prywatnych. System trynidadzki, zachowując silny element redystrybucyjny i gwarantowane minimalne świadczenia, lepiej chronił gospodarstwa domowe należące do niższych grup dochodowych (dolne kwintyle), ale za cenę relatywnie niższych świadczeń dla grup o średnich i wyższych dochodach.

REFORMY XXI WIEKU: MIĘDZY KONWERCENCJĄ A DYWERCENCJĄ (2001–2025)

W celu uporządkowania dalszej analizy oraz ułatwienia interpretacji omawianych reform w tabeli 1 przedstawiono syntetyczną charakterystykę współczesnej architektury systemów emerytalnych w obu analizowanych krajach.

Tabela 1. Struktura (architektura) systemów emerytalnych w Wielkiej Brytanii i Trynidadzie i Tobago (stan na 2024/2025)

Element systemu	Wielka Brytania	Trynidad i Tobago
Filar publiczny (państwowy)	<i>New State Pension (flat-rate)</i> , finansowana ze składek i podatków	<i>National Insurance Scheme (NIS)</i> – system składkowy
Świadczenia minimalne/socjalne	<i>Pension Credit (Guarantee + Savings Credit)</i>	<i>Senior Citizens' Pension</i> (świadczenie niekontrybucyjne)
Filar zawodowy	Rozwinięte <i>occupational pension schemes (auto-enrolment)</i>	Ograniczone, głównie sektor publiczny
Filar indywidualny	<i>Personal pensions / private pensions</i>	Marginalne znaczenie
Charakter systemu	Wielofilarowy (<i>mixed public-private</i>)	Dominacja systemu publicznego
Pokrycie systemem	Wysokie (z wyjątkiem <i>self-employed</i>)	Około 68% (problem sektora nieformalnego)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Department for Work and Pensions (2024), Office for National Statistics (2024), National Insurance Board of Trinidad and Tobago (2021), International Monetary Fund (2024).

WIELKA BRYTANIA (2001–2025): W POSZUKIWANIU NOWEGO RÓWNOWAŻENIA

Początek XXI wieku przyniósł w Wielkiej Brytanii dalszą intensyfikację reform emerytalnych, motywowaną rosnącą świadomością niepowodzenia polityki prywatyzacji z lat 80. i 90. XX wieku oraz pogłębiającymi się problemami adekwatności świadczeń. Kluczowym momentem było zastąpienie w kwietniu 2002 roku systemu SERPS przez *State Second Pension (S2P)*, który wprowadził progresywną formułę naliczania świadczeń, faworyzującą osoby o najniższych zarobkach (Blake, 2002, s. 318).

S2P reprezentował częściowy powrót do redystrybucyjnych funkcji państwowego systemu emerytalnego. Dla osób zarabiających poniżej 11 600 funtów rocznie świadczenia były naliczane tak, jakby zarabiali tę kwotę, co znacząco poprawiło sytuację pracowników o najniższych dochodach. Jednocześnie system był stopniowo przekształcany w kierunku świadczeń o stałej wysokości (*flat-rate*), co miało uprościć jego strukturę i zwiększyć przejrzystość (Emmerson, 2005, s. 175–176).

Równolegle w 2003 roku wprowadzono *Pension Credit*, który zastąpił poprzedni *Minimum Income Guarantee*. Nowy system gwarantował minimum dochodowe dla osób w wieku 60 lat i starszych na poziomie początkowo 102 funtów tygodniowo, z dodatkowymi elementami dla osób posiadających skromne oszczędności emerytalne. *Pension Credit* składał się z dwóch komponentów: *Guarantee Credit* dla osób o najniższych dochodach oraz *Savings Credit* zachęcającego do dodatkowych oszczędności (Blundell i in., 2004, s. 649–650).

Przełomowe znaczenie miała publikacja w 2005 roku raportu *Pensions Commission* pod przewodnictwem Turnera, który zdiagnozował głęboki kryzys brytyjskiego systemu emerytalnego. Raport wskazał na trzy główne wyzwania: niedostateczne oszczędności emerytalne, rosnące nierówności oraz złożoność systemu utrudniającą podejmowanie racjonalnych decyzji przez obywateli (Pensions Commission, 2005, s. 15–18).

Rekomendacje *Turner Commission* zostały w dużej mierze wdrożone przez rząd Blaira. W 2008 roku wprowadzono mechanizm *Auto-Enrolment*, który wszedł w pełni w życie w 2012 roku i objął wszystkich pracowników w wieku 22–65 lat zarabiających powyżej 10 000 funtów rocznie. System przewidywał automatyczne zapisanie do zakładowego schematu emerytalnego z możliwością *opt-out*, przy minimalnej składce w wysokości 8% wynagrodzenia (3% pracownik, 4% pracodawca, 1% ulga podatkowa) (Department for Work and Pensions, 2012, s. 23–25).

W 2016 roku przeprowadzono kolejną fundamentalną reformę, wprowadzając *New State Pension* (NSP), który zastąpił zarówno *Basic State Pension*, jak i S2P jednym uproszczonym świadczeniem. NSP gwarantuje świadczenie w wysokości 159,55 funta tygodniowo (w cenach z 2016 roku) osobom, które przepracowały co najmniej 35 lat, z proporcjonalnym obniżeniem dla osób z krótszym stażem (minimum 10 lat). Jednocześnie wprowadzono mechanizm *Triple Lock* gwarantujący coroczną waloryzację emerytur o wyższą z trzech wartości: wzrost przeciętnych zarobków, inflację lub 2,5% (Thurley, McInnes, 2016, s. 8–12).

TRYNIDAD I TOBAGO (2001–2025):

MODERNIZACJA W WARUNKACH OGRANICZONYCH ZASOBÓW

Rozwój systemu emerytalnego w Trynidadzie i Tobago w XXI wieku charakteryzował się stopniową modernizacją parametrów systemu oraz rozszerzeniem zakresu świadczeń, przy jednoczesnej rosnącej świadomości wyzwań demo-

graficznych i fiskalnych. Kluczowym momentem była reforma *Senior Citizens' Pension* przeprowadzona w październiku 2006 roku, która znacząco zwiększyła maksymalną wysokość świadczenia niekontrybucyjnego z 400 do 1350 dolarów trynidadzkich miesięcznie (Republic Bank, 2006, s. 45–47).

Reforma z 2006 roku oznaczała również zmianę nazwy świadczenia z *Old-Age Pension* na *Senior Citizens' Grant*, podkreślając jego socjalny charakter oraz większą hojność w porównaniu z poprzednim systemem. Jednocześnie podniesiono próg dochodowy uprawniający do świadczenia oraz uproszczono procedury aplikacyjne, co przyczyniło się do zwiększenia liczby beneficjentów (Republic Bank, 2006, s. 45–47).

W ramach *National Insurance Scheme* przeprowadzono serię reform opartych na zaleceniach kolejnych ocen aktuarialnych. Siódma ocena aktuarialna, przygotowana przez Międzynarodową Organizację Pracy w 2007 roku, zaleciła stopniowe zwiększenie składek z 9,9% do 11,4% w okresie 2008–2012, jednocześnie podnoszenie minimalnej miesięcznej emerytury z 1000 do 2000 dolarów trynidadzkich (National Insurance Board of Trinidad and Tobago, 2007, s. 35–38).

Lata 2010–2015 przyniosły dalsze zmiany legislacyjne dotyczące indeksacji świadczeń oraz uproszczeń procedur kwalifikacyjnych. Zgodnie z *Act No. 6 of 2010* oraz *Legal Notice No. 209/2015* podniesiono kwoty świadczeń oraz wprowadzono mechanizmy dostosowywania ich do zmieniającego się poziomu kosztów życia (*Senior Citizens' Pension Act*, 2016, [http](#)).

Szczególne wyzwanie stanowiła sytuacja pracowników sektora publicznego zatrudnianych na zasadzie dziennej (*daily-paid workers*), którzy nie byli objęci systemem emerytalnym. W 2020 roku rząd ogłosił plan wdrożenia dedykowanego systemu emerytalnego dla tej grupy, przewidującego kontrybucyjny charakter oraz minimalne gwarantowane świadczenie w wysokości 3500 dolarów trynidadzkich miesięcznie (Ministry of Finance, 2020).

Rosnące wyzwania demograficzne skłoniły władze do rozważania gruntownych reform strukturalnych. W 2023 roku *National Insurance Board* zaproponował rządowi pakiet reform obejmujący stopniowe podniesienie wieku emerytalnego z 60 do 65 lat oraz zwiększenie stopy składki do 16,2% w celu ograniczenia przewidywanego deficytu, który w 2024 roku miał przekroczyć miliard dolarów trynidadzkich (Trinidad and Tobago Guardian, 2023, [http](#)).

ANALIZA PORÓWNAWCZA: KONWERGENCJA PARAMETRÓW, DYWERGENCJA STRUKTURALNA

Porównanie reform przeprowadzonych w obu krajach w pierwszym ćwierćwieczu XXI wieku ujawnia interesującą mieszaną elementami konwergencji i dywergencji. Pod względem parametrów systemowych obserwujemy wyraźną konwergencję: oba kraje podniosły lub planują podnieść wiek emerytalny, wpro-

wadziły mechanizmy automatycznej waloryzacji świadczeń oraz wzmocniły elementy redystrybucyjne w systemach.

Jednocześnie strukturalnie systemy nadal wykazują znaczące różnice. Wielka Brytania kontynuuje eksperymentowanie z mieszanką rozwiązań publicznych i prywatnych, czego przykładem jest *Auto-Enrolment*, podczas gdy Trynidad i Tobago konsekwentnie rozwija państwowy system z ograniczoną rolą sektora prywatnego. Te różnice odzwierciedlają odmienne uwarunkowania instytucjonalne oraz różny poziom rozwoju rynków kapitałowych w obu krajach.

WSPÓŁCZESNE WYZWANIA I NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNE

STARZENIE SIĘ SPOŁECZEŃSTWA: WSPÓLNE WYZWANIE DEMOGRAFICZNE

Oba kraje stoją obecnie w obliczu podobnych wyzwań demograficznych związanych ze starzeniem się społeczeństwa, choć w różnym tempie i na różnych etapach tego procesu. W Wielkiej Brytanii udział osób w wieku 65 lat i starszych wzrósł z 15,1% w 2000 roku do 18,6% w 2020 roku i prognozowany jest na poziomie 25,8% w 2050 roku. Średnia oczekiwana długość życia osiągnęła 79,4 roku dla mężczyzn i 83,1 roku dla kobiet w 2020 roku, co oznacza wydłużenie odpowiednio o 3,2 i 2,1 roku w porównaniu z 2000 rokiem (Office for National Statistics, 2022, [http](http://), s. 12–15).

W Trynidadzie i Tobago proces starzenia się przebiega w przyspieszonym tempie, charakterystycznym dla krajów o średnim dochodzie. Udział osób w wieku 65 lat i starszych wzrósł z 8,7% w 2000 roku do 11,6% w 2024 roku, a prognozy wskazują na wzrost do 19,3% w 2050 roku (Population Pyramid, [http](http://), 2024). Średnia oczekiwana długość życia osiągnęła 73,9 roku, przy czym różnica między płaciami wynosi 5,5 roku na korzyść kobiet (International Monetary Fund, 2024, [http](http://)).

Kluczowym wskaźnikiem presji demograficznej na systemy emerytalne jest stosunek osób w wieku produkcyjnym do emerytów (*dependency ratio*). W Wielkiej Brytanii spadł on z 4,2 w 2000 roku do 3,4 w 2020 roku i prognozowany jest na poziomie 2,8 w 2040 roku. W Trynidadzie i Tobago, mimo młodszej struktury demograficznej, tempo zmian jest szybsze – stosunek ten spadł z 7,9 w 2000 roku do 5,9 w 2024 roku i może osiągnąć 3,1 w 2050 roku, co oznaczałoby zbieżność z brytyjskimi poziomami (International Monetary Fund, 2024, [http](http://), s. 45–47).

NIERÓWNOŚCI MIĘDZYGENERACYJNE: RÓŻNE ŚCIEŻKI REPARTYCJI KOSZTÓW

Reformy przeprowadzone w obu krajach mają znaczące konsekwencje dla różnych generacji, choć mechanizmy redystrybucji międzygeneracyjnej różnią się istotnie. W Wielkiej Brytanii wprowadzenie *Auto-Enrolment* oznacza, że młodsze generacje będą w większym stopniu polegać na akumulacji

kapitału w funduszach prywatnych, co zwiększa niepewność dotyczącą przyszłych świadczeń ze względu na ryzyko inwestycyjne i demograficzne (Thurley, McInnes, 2016, s. 15–18).

Jednocześnie mechanizm *Triple Lock*, gwarantujący coroczne podwyżki emerytur o co najmniej 2,5%, faworyzuje obecnych emerytów kosztem przyszłych pokoleń podatników. Szacuje się, że *Triple Lock* zwiększył realną wartość *New State Pension* o około 8% w porównaniu z waloryzacją opartą wyłącznie na wzroście płac w latach 2016–2023 (House of Commons Work and Pensions Committee, 2023, s. 23–26).

W Trynidadzie i Tobago nierówności międzygeneracyjne mają odmienny charakter. System *pay-as-you-go* oznacza, że obecni emeryci otrzymują świadczenia finansowane ze składek aktualnie pracujących. Jednak rosnący deficyt NIS, szacowany na ponad miliard dolarów trynidadzkich w 2024 roku, oznacza konieczność reform, które obciążą przyszłe generacje wyższymi składkami lub niższymi świadczeniami (Trinidad and Tobago Guardian, 2023, [http](http://)).

Propozycje podniesienia wieku emerytalnego z 60 do 65 lat oraz zwiększenia składek z 13,2% do 16,2% oznaczałyby istotne pogorszenie warunków dla przyszłych emerytów. Jednocześnie osoby, które już osiągnęły wiek emerytalny lub są bliskie jego osiągnięcia, zostałyby w dużej mierze chronione przed skutkami reform.

NIERÓWNOŚCI PŁCIOWE: TRWAŁE DYSPARTYTETY MIMO REFORM

Systemy emerytalne w obu krajach odzwierciedlają i w istotnym stopniu reprodukcją nierówności płciowe obecne na rynku pracy, co znajduje odzwierciedlenie w zjawisku określanym jako *gender pension gap*, czyli różnicy w poziomie świadczeń emerytalnych między kobietami a mężczyznami. W Wielkiej Brytanii różnica w wysokości średnich świadczeń emerytalnych między mężczyznami a kobietami wynosi około 34% w przypadku *occupational pensions* i 7% w przypadku *State Pension* (Department for Work and Pensions, 2024, s. 67–69). Różnice te wynikają przede wszystkim z luk w karierach zawodowych kobiet związanych z opieką nad dziećmi oraz niższych średnich wynagrodzeń. Nierówności te mają charakter strukturalny i kumulują się w cyklu życia, co oznacza, że różnice obserwowane na rynku pracy przekładają się bezpośrednio na poziom przyszłych świadczeń emerytalnych. W szczególności systemy oparte na ścisłej zależności świadczeń od wysokości składek wzmacniają istniejące dysproporcje dochodowe między płciami (OECD, 2023).

Reformy lat pierwszych dwóch dekad XXI wieku przyniosły pewną poprawę sytuacji kobiet – zrównanie wieku emerytalnego kobiet i mężczyzn na poziomie 66 lat oznacza wydłużenie okresu składkowego dla kobiet, ale także możliwość zgromadzenia wyższych uprawnień emerytalnych. Wprowadzenie *Auto-Enrol-*

ment zwiększyło pokrycie kobiet schematami zawodowymi z 40% w 2012 roku do 88% w 2023 roku, co może się przyczynić do ograniczenia różnic w przyszłości (Office for National Statistics, 2024, s. 34–37).

W Trynidadzie i Tobago nierówności płciowe w systemie emerytalnym są mniej udokumentowane, ale dane z 2020 roku wskazują na 15-procentową różnicę w średnich świadczeniach z NIS na korzyść mężczyzn (National Insurance Board of Trinidad and Tobago, 2021, s. 45). Jednocześnie kobiety częściej korzystają ze świadczeń niekontrybucyjnych (*Senior Citizens' Pension*), co odzwierciedla ich gorszą sytuację na formalnym rynku pracy oraz częstsze zatrudnienie w sektorze nieformalnym.

Ograniczony zakres danych empirycznych dotyczących nierówności płciowych w Trynidadzie i Tobago utrudnia pełną ocenę skali zjawiska, jednak dostępne informacje sugerują, że jego mechanizmy są zbliżone do obserwowanych w krajach rozwiniętych, przy czym dodatkowym czynnikiem pogłębiającym nierówności jest wysoki udział kobiet w sektorze nieformalnym.

DOSTĘPNOŚĆ SYSTEMU DLA RÓŻNYCH GRUP SPOŁECZNYCH

Pokrycie systemów emerytalnych różni się znacząco między krajami i grupami społecznymi. W Wielkiej Brytanii praktycznie wszyscy pracownicy najemni są objęci systemem składkowym, a wprowadzenie *Auto-Enrolment* zwiększyło pokrycie schematami zawodowymi do 79% wszystkich kwalifikujących się pracowników (Department for Work and Pensions, 2024, s. 12–15). Jednak osoby samozatrudnione nadal mają ograniczony dostęp do automatycznych mechanizmów oszczędzania na emeryturę, co dotyczy około 15% siły roboczej.

W Trynidadzie i Tobago pokrycie NIS obejmuje około 68% siły roboczej, przy czym znaczna część populacji pracującej w sektorze nieformalnym pozostaje poza systemem składkowym (Social Security Administration, 2019, s. 329). Szczególnie dotyczy to pracowników rolniczych, domowych oraz osób prowadzących małe przedsiębiorstwa, którzy często nie spełniają warunków formalnego zatrudnienia.

Różnice w dostępie do systemu przekładają się na znaczące nierówności w zabezpieczeniu emerytalnym. Osoby pracujące w sektorze nieformalnym w Trynidadzie i Tobago muszą polegać wyłącznie na niekontrybucyjnym *Senior Citizens' Pension*, którego maksymalna wysokość 3500 dolarów trynidadzkich miesięcznie stanowi jedynie około 42% przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce (Central Statistical Office of Trinidad and Tobago, 2024, [http](#)).

W dłuższej perspektywie system trynidadzki utrzymywał relatywnie stabilny poziom redystrybucji, jednak rosnące znaczenie czynników demograficznych oraz ograniczone pokrycie systemem składkowym mogą prowadzić do stopniowego pogłębiania nierówności w dostępie do świadczeń emerytalnych.

ADEKWATNOŚĆ ŚWIADCZEŃ W STOSUNKU DO KOSZTÓW ŻYCIA

Kwestia adekwatności świadczeń emerytalnych stanowi centralne wyzwanie dla obu systemów, choć na różnych poziomach zaawansowania. W Wielkiej Brytanii *New State Pension* w wysokości 203,85 funta tygodniowo (stan na 2024 rok) stanowi około 28% przeciętnego wynagrodzenia brutto, co plasuje UK wśród krajów o najniższych stopach zastąpienia w systemie publicznym wśród krajów OECD (OECD, 2023, s. 156–159). W ujęciu dynamicznym należy zauważyć, że poziom adekwatności świadczeń w Wielkiej Brytanii ulegał stopniowemu obniżeniu w ostatnich dwóch dekadach w relacji do przeciętnych wynagrodzeń, co było konsekwencją świadomej polityki ograniczania roli systemu publicznego na rzecz rozwiązań prywatnych, a tym samym prowadziło do wzrostu zróżnicowania poziomu zabezpieczenia emerytalnego między grupami dochodowymi.

Jednak gdy uwzględni się wszystkie źródła dochodów emerytalnych, łączna stopa zastąpienia dla przeciętnego pracownika wynosi około 58%, głównie dzięki rozwiniętemu sektorowi schematów zawodowych. Przez wszystkie źródła dochodów emerytalnych rozumie się w niniejszym opracowaniu łączne świadczenia pochodzące z systemu publicznego (państwowego), schematów zawodowych (pracowniczych) oraz indywidualnych oszczędności emerytalnych. Jednocześnie istnieją znaczące różnice między grupami społeczno-ekonomicznymi – osoby należące do najniższych kwintyli dochodowych mogą liczyć na stopę zastąpienia około 75% dzięki progresywnej formule *Pension Credit*, podczas gdy dla gospodarstw domowych z najwyższych kwintyli dochodowych wynosi ona jedynie około 47%.

W Trynidadzie i Tobago sytuacja jest bardziej zróżnicowana. Maksymalne świadczenie z NIS wynoszące około 2000 dolarów trynidadzkich miesięcznie stanowi około 24% przeciętnego wynagrodzenia, podczas gdy *Senior Citizens' Pension* w wysokości 3500 dolarów miesięcznie osiąga 42% przeciętnych zarobków (Ministry of Social Development and Family Services, 2024, http, s. 8–11). Dla osób kwalifikujących się do obu świadczeń łączna stopa zastąpienia może osiągnąć około 66%, ale dotyczy to stosunkowo niewielkiej grupy beneficjentów.

KONWERGENCJA CZY DYWERGENCJA? SYNTEZA PORÓWNAWCZA

OBSZARY KONWERGENCJI: PODOBNE ODPOWIEDZI NA WSPÓLNE WYZWANIA

Analiza porównawcza rozwoju systemów emerytalnych Trynidadu i Tobago oraz Wielkiej Brytanii w okresie 1962–2025 ujawnia wyraźne obszary konwergencji w odpowiedziach na podobne wyzwania strukturalne i demograficzne. Najistotniejszym przykładem jest konwergencja w zakresie wieku emerytalnego – oba kraje podniosły lub planują podnieść wiek emerytalny do 65–66 lat, choć w różnym tempie i z różnymi punktami wyjścia.

W Wielkiej Brytanii proces zrównania wieku emerytalnego kobiet i mężczyzn na poziomie 65 lat został zakończony w 2018 roku, z dalszym podniesieniem do 66 lat w 2020 roku i planowanym wzrostem do 67 lat w latach 2026–2028. W Trynidadzie i Tobago propozycje podniesienia wieku z 60 do 65 lat pozostają na etapie dyskusji politycznej, ale presja demograficzna i fiskalna czyni takie reformy coraz bardziej nieuniknionymi (Inter-American Development Bank, 2024, [http](http://), s. 28–31).

Drugim obszarem konwergencji są mechanizmy waloryzacji świadczeń. Oba kraje wprowadziły automatyczne mechanizmy dostosowywania wysokości emerytur do zmieniających się warunków ekonomicznych, choć różnią się one szczegółami technicznymi. Brytyjski *Triple Lock* gwarantuje coroczne podwyżki o najwyższą z trzech wartości: wzrost płac, inflację lub 2,5%, podczas gdy w Trynidadzie i Tobago waloryzacja opiera się na indeksie kosztów życia z możliwością dodatkowych korekt rządowych.

Trzecim obszarem zbieżności jest rosnące znaczenie elementów redystrybucyjnych w obu systemach. Wielka Brytania po dekadach eksperymentów z prywatyzacją powróciła do wzmacniania państwowego komponentu przez wprowadzenie *New State Pension* oraz rozszerzenie *Pension Credit*. Trynidad i Tobago konsekwentnie rozwijał redystrybucyjne elementy systemu, znacząco podnosząc poziom *Senior Citizens' Pension* oraz wprowadzając progresywne formuły w ramach NIS.

OBSZARY DYWERGENCJI: RÓŻNE FILOZOFIE I STRUKTURY SYSTEMOWE

Mimo tych podobieństw systemy wykazują fundamentalną dywergencję w zakresie struktury instytucjonalnej i roli sektora prywatnego. Wielka Brytania rozwinęła złożony system wielofilarowy z istotną rolą schematów zawodowych i indywidualnych oszczędności, gdzie sektor prywatny odpowiada za około 60% łącznych świadczeń emerytalnych. Trynidad i Tobago utrzymuje system zdominowany przez państwowe rozwiązania, gdzie sektor prywatny odgrywa uzupełniającą rolę, ograniczoną głównie do wyższych grup dochodowych.

Różnice te odzwierciedlają odmienne filozofie polityczne oraz różny poziom rozwoju instytucjonalnego. Brytyjskie podejście opiera się na założeniu, że konkurencja rynkowa oraz indywidualna odpowiedzialność mogą zapewnić lepsze rezultaty niż państwowa monopolizacja. Podejście trynidadzkie zakłada, że w warunkach ograniczonych zasobów i słabo rozwiniętych rynków kapitałowych państwo pozostaje najbardziej skutecznym mechanizmem zapewnienia zabezpieczenia emerytalnego dla szerokiej populacji.

Druga istotna różnica dotyczy podejścia do nierówności dochodowych. System brytyjski, mimo wprowadzenia elementów redystrybucyjnych, akceptuje znaczne różnicowanie przyszłych świadczeń jako cenę za wyższe średnie stopy zwrotu

z inwestycji prywatnych. System trynidadzki priorytetowo traktuje ograniczenie nierówności, nawet kosztem niższych średnich świadczeń dla klasy średniej.

ROLA CZYNNIKÓW ENDOGENICZNYCH I EGZOGENICZNYCH

Proces kształtowania się podobieństw i różnic między systemami był determinowany przez oddziaływanie czynników wewnętrznych i zewnętrznych o różnej sile i kierunku. Wśród czynników egzogenicznych kluczowe znaczenie miały globalne trendy demograficzne, presje międzynarodowych instytucji finansowych oraz dyfuzja *best practices* między krajami.

Starzenie się społeczeństwa jako czynnik globalny wywierało podobną presję na oba systemy, prowadząc do konwergencji w zakresie podstawowych parametrów demograficznych. Jednocześnie różne tempo tego procesu w obu krajach umożliwiło Trynidadowi i Tobago uczenie się z brytyjskich doświadczeń oraz unikanie niektórych błędów związanych z nadmierną prywatyzacją.

Rekomendacje międzynarodowych organizacji, szczególnie Banku Światowego i MFW, wpływały na kierunki reform w obu krajach, choć w różnym stopniu. Wielka Brytania, jako kraj rozwinięty, miała większą autonomię w kształtowaniu własnych rozwiązań, podczas gdy Trynidad i Tobago był bardziej podatny na zewnętrzne naciski, szczególnie w okresach kryzysów fiskalnych.

Czynniki endogenne, w tym specyficzne uwarunkowania polityczne, społeczne i ekonomiczne, odgrywały kluczową rolę w kształtowaniu różnic między systemami. W Wielkiej Brytanii silna tradycja liberalizmu gospodarczego, rozwinięte rynki kapitałowe oraz wysokie zaufanie do instytucji finansowych sprzyjały rozwojowi rozwiązań rynkowych. W Trynidadzie i Tobago ograniczone zasoby instytucjonalne, słabe rynki kapitałowe oraz większe znaczenie solidarności społecznej przemawiały za utrzymaniem dominującej roli państwa.

IMPLIKACJE DLA TEORII TRANSFERU POLITYK PUBLICZNYCH

Przypadek porównawczy systemów emerytalnych Trynidadu i Tobago oraz Wielkiej Brytanii dostarcza cennych wniosków dla teorii transferu polityk publicznych oraz procesów konwergencji instytucjonalnej. Wyniki analizy potwierdzają złożoność tych procesów oraz ważność lokalnych uwarunkowań w kształtowaniu ostatecznych rezultatów reform.

Wpływ dziedzictwa kolonialnego okazał się być znaczący, ale nie determinujący. Mimo wspólnych korzeni instytucjonalnych systemy rozwinęły się w odmiennych kierunkach, co potwierdza tezy o znaczeniu *path dependence* oraz lokalnych adaptacji. Jednocześnie wspólne wyzwania demograficzne i fiskalne prowadziły do podobnych rozwiązań parametrycznych, co sugeruje istnienie mechanizmów konwergencji funkcjonalnej niezależnie od różnic strukturalnych.

Szczególnie interesujące jest zjawisko *policy learning* – Trynidad i Tobago wyraźnie korzystał z brytyjskich doświadczeń, zwłaszcza negatywnych skutków nadmiernej prywatyzacji, co pozwoliło uniknąć niektórych błędów popełnionych przez metropolię. Ten proces uczenia się był jednak selektywny i dostosowany do lokalnych uwarunkowań, a nie stanowił mechanicznej imitacji brytyjskich rozwiązań.

WNIOSKI I REKOMENDACJE

WERYFIKACJA HIPOTEZY BADAWCZEJ

Przeprowadzona analiza porównawcza potwierdza główną hipotezę badawczą dotyczącą przeważającej dywergencji strukturalnej między systemami emerytalnymi Trynidadu i Tobago oraz Wielkiej Brytanii przy jednoczesnej konwergencji w obszarze parametrów systemowych i odpowiedzi na wyzwania demograficzne. Mimo wspólnych korzeni kolonialnych i podobnego punktu wyjścia w 1962 roku oba systemy rozwinęły się w odmiennych kierunkach, odzwierciedlając różne filozofie polityczne oraz uwarunkowania instytucjonalne.

Dywergencja strukturalna przejawia się przede wszystkim w różnej roli sektora prywatnego – od dominującej pozycji w Wielkiej Brytanii do marginalnej w Trynidadzie i Tobago – oraz w różnym podejściu do redystrybucji między grupami dochodowymi. Wielka Brytania przyjęła model oparty na mieszance rozwiązań publicznych i prywatnych z akceptacją większych nierówności w zamian za wyższe średnie świadczenia. Trynidad i Tobago konsekwentnie rozwijał państwowy system z silnym naciskiem na ograniczenie nierówności społecznych.

Jednocześnie konwergencja w zakresie parametrów systemowych – wieku emerytalnego, mechanizmów waloryzacji oraz wzmacniania elementów redystrybucyjnych – potwierdza znaczenie wspólnych wyzwań demograficznych i fiskalnych jako czynników kształtujących podobne odpowiedzi polityczne niezależnie od różnic strukturalnych.

IMPLIKACJE DLA NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNYCH

Różne trajektorie rozwoju systemów emerytalnych w obu krajach przyniosły odmienne konsekwencje dla poziomu i struktury nierówności społecznych. System brytyjski, mimo wprowadzenia mechanizmów *Triple Lock* i rozszerzenia *Pension Credit*, charakteryzuje się większym zróżnicowaniem przyszłych świadczeń ze względu na rosnące znaczenie schematów prywatnych uzależnionych od poziomu zarobków i skuteczności inwestycji.

Szczególnie istotne są nierówności międzygeneracyjne – obecni emeryci w Wielkiej Brytanii korzystają z hojnych mechanizmów waloryzacji i rozwiniętych schematów zawodowych, podczas gdy przyszłe generacje będą w większym

stopniu polegać na niepewnych rezultatach *Auto-Enrolment* i wahaniach rynków kapitałowych. Szacuje się, że różnica w stopach zastąpienia między obecnymi emerytami a osobami rozpoczynającymi karierę zawodową może osiągnąć 15–20 pp. (House of Commons Work and Pensions Committee, 2023, [http](http://), s. 45–48).

System trynidadzki lepiej chroni osoby o najniższych dochodach dzięki progresywnej formule NIS oraz stosunkowo hojnemu *Senior Citizens' Pension*. Jednak ograniczone pokrycie sektora nieformalnego oznacza wykluczenie znacznej części populacji z pełnego zabezpieczenia emerytalnego. Około 32% siły roboczej pozostaje poza systemem składkowym, co pogłębia nierówności między sektorami formalnym i nieformalnym gospodarki.

PRAKTYCZNE IMPLIKACJE DLA REFORM SYSTEMOWYCH

Doświadczenia obu krajów dostarczają cennych wniosków dla projektowania przyszłych reform emerytalnych, zarówno w kontekście krajów rozwiniętych, jak i rozwijających się. Kluczowym wnioskiem jest konieczność dostosowania struktury systemu do lokalnych uwarunkowań instytucjonalnych oraz poziomu rozwoju rynków kapitałowych.

Dla krajów rozwijających się, takich jak Trynidad i Tobago, brytyjskie doświadczenia z prywatyzacją lat 80. i 90. XX wieku stanowią ostrzeżenie przed nadmiernym poleganiem na niedojrzałych rynkach kapitałowych. Skandal *mis-selling* oraz konieczność kosztownych interwencji regulacyjnych pokazują, że korzyści z prywatyzacji mogą być iluzoryczne bez odpowiednich ram instytucjonalnych i kultury finansowej.

Jednocześnie brytyjskie sukcesy z *Auto-Enrolment* wskazują na możliwości łączenia automatyzacji z wyborem indywidualnym w sposób zwiększający pokrycie systemu bez nadmiernego obciążenia budżetowego. Kluczowym elementem jest jednak istnienie rozwiniętego sektora finansowego oraz skutecznego nadzoru regulacyjnego.

Dla Trynidadu i Tobago priorytetem pozostaje rozszerzenie pokrycia systemu na sektor nieformalny oraz zapewnienie długoterminowej stabilności fiskalnej w obliczu starzenia się społeczeństwa. Proponowane reformy – podniesienie wieku emerytalnego i zwiększenie składek – są nieuniknione, ale wymagają starannego rozłożenia w czasie oraz mechanizmów ochrony najuboższych grup.

REKOMENDACJE DLA DALSZYCH BADAŃ KOMPARATYSTYCZNYCH

Prezentowana analiza otwiera kilka kierunków dalszych badań nad systemami emerytalnymi w kontekście postkolonialnym. Po pierwsze, potrzebne są bardziej szczegółowe analizy ilościowe skutków reform dla różnych grup społecznych, wykorzystujące dane mikro na poziomie indywidualnych beneficjentów.

Po drugie, warto rozszerzyć analizę porównawczą na inne kraje Wspólnoty Narodów, szczególnie te o podobnym poziomie rozwoju do Trynidadu i Tobago, takie jak Barbados, Jamajka czy Mauritius. Taka analiza mogłaby lepiej wyjaśnić, w jakim stopniu obserwowane różnice wynikają ze specyfiki trynidadzkiej, a w jakim z ogólnych uwarunkowań małych wyspiarskich państw rozwijających się.

Po trzecie, przydatne byłyby długoterminowe studia kohortowe śledzące rzeczywiste poziomy zabezpieczenia emerytalnego różnych generacji w obu krajach. Takie badania mogłyby zweryfikować prognozy dotyczące wpływu obecnych reform na przyszłe nierówności oraz dostarczyć empirycznej podstawy dla oceny skuteczności różnych modeli systemowych.

Wreszcie, interesującym kierunkiem badań byłaby analiza procesów *policy learning* i transferu rozwiązań między krajami postkolonialnymi a byłymi metropoliami. Przypadek Trynidadu i Tobago sugeruje, że uczenie się może przebiegać w obu kierunkach – również kraje rozwinięte mogą czerpać wnioski z doświadczeń swoich byłych kolonii w obszarach, gdzie osiągnęły one lepsze rezultaty.

PODSUMOWANIE

W celu syntetycznego ujęcia wyników przeprowadzonej analizy porównawczej w tabeli 2 zestawiono kluczowe obszary różnic i podobieństw między systemami emerytalnymi Wielkiej Brytanii oraz Trynidadu i Tobago.

Tabela 2. Wyniki analizy porównawczej systemów emerytalnych Wielkiej Brytanii oraz Trynidadu i Tobago

Obszar analizy	Wielka Brytania	Trynidad i Tobago	Charakter relacji
Model systemu	Wielofilarowy, z silną rolą sektora prywatnego	Dominacja systemu publicznego	Dywergencja
Adekwatność świadczeń	Niska w filarze publicznym, kompensowana przez filary prywatne	Umiarkowana, oparta głównie na systemie publicznym	Dywergencja
Nierówności dochodowe	Wysokie, zależne od uczestnictwa w systemach dodatkowych	Niższe dzięki elementom redystrybucyjnym	Dywergencja
Nierówności płciowe	Utrzymujące się mimo reform	Podobne mechanizmy, słabsza dokumentacja	Konwergencja
Pokrycie systemem	Wysokie (z wyjątkiem samozatrudnionych)	Ograniczone przez sektor nieformalny	Dywergencja
Trendy reform	Wzrost roli prywatnych oszczędności	Utrzymanie dominacji systemu publicznego	Dywergencja
Presja demograficzna	Wysoka	Rosnąca, ale niższa	Konwergencja (częściowa)

Źródło: opracowanie własne.

Analiza porównawcza systemów emerytalnych Trynidadu i Tobago oraz Wielkiej Brytanii w okresie 1962–2025 dostarcza cennych wniosków dotyczących procesów konwergencji i dywergencji instytucjonalnej w kontekście postkolonialnym oraz ich implikacji dla nierówności społecznych. Mimo wspólnego dziedzictwa kolonialnego i podobnych wyzwań demograficznych oba systemy rozwinęły się według różnych trajektorii, odzwierciedlających odmienne filozofie polityczne oraz specyficzne uwarunkowania społeczno-ekonomiczne.

Przeprowadzone badanie potwierdza hipotezę o przeważającej dywergencji strukturalnej przy jednoczesnej konwergencji w obszarze podstawowych parametrów systemowych. Wielka Brytania przyjęła model oparty na mieszance rozwiązań publicznych i prywatnych z rosnącą rolą rynków kapitałowych, podczas gdy Trynidad i Tobago konsekwentnie rozwijał państwowy system z silnym naciskiem na redystrybucję i ograniczenie nierówności społecznych.

Kluczowym czynnikiem kształtującym różnice między systemami okazały się lokalne uwarunkowania instytucjonalne oraz poziom rozwoju rynków finansowych. Brytyjskie eksperymenty z prywatyzacją, mimo kosztownych błędów lat 80. i 90. XX wieku, mogły być kontynuowane dzięki rozwiniętej infrastrukturze finansowej i regulacyjnej. Trynidad i Tobago, korzystając z brytyjskich doświadczeń, uniknął niektórych pułapek nadmiernej prywatyzacji, koncentrując się na budowie solidnych podstaw państwowego systemu zabezpieczenia społecznego.

Wpływ reform na nierówności społeczne różni się znacząco między krajami. System brytyjski, mimo mechanizmów ochronnych dla najuboższych, charakteryzuje się większym ogólnym zróżnicowaniem świadczeń oraz rosnącymi nierównościami międzygeneracyjnymi. System trynidadzki lepiej chroni osoby o najniższych dochodach, ale wykluczenie sektora nieformalnego pogłębia nierówności między różnymi segmentami rynku pracy.

W ujęciu dynamicznym należy podkreślić, że obserwowane różnice w poziomie nierówności społecznych mają charakter narastający w czasie i są ściśle powiązane z kierunkiem przyjmowanych reform systemowych. W Wielkiej Brytanii stopniowe ograniczanie roli systemu publicznego oraz wzrost znaczenia filarów prywatnych prowadziły do zwiększania zróżnicowania poziomu zabezpieczenia emerytalnego między grupami dochodowymi. W Trynidadzie i Tobago nierówności pozostawały relatywnie stabilne dzięki utrzymaniu redystrybucyjnego charakteru systemu, jednak w dłuższej perspektywie mogą ulegać nasileniu w związku z ograniczonym pokryciem systemem składkowym oraz zmianami demograficznymi.

Analiza ma istotne implikacje praktyczne dla projektowania reform emerytalnych w innych krajach postkolonialnych. Pokazuje ona znaczenie dostosowania struktury systemu do lokalnych możliwości instytucjonalnych oraz ostrożnego podejścia do prywatyzacji w warunkach niedojrzałych rynków kapitałowych.

Jednocześnie potwierdza uniwersalny charakter wyzwań demograficznych, które wymagają podobnych odpowiedzi w zakresie parametrów systemowych niezależnie od różnic strukturalnych.

Badanie otwiera nowe perspektywy dla studiów porównawczych nad politykami społecznymi w kontekście postkolonialnym, wskazując na złożoność procesów transferu instytucjonalnego oraz znaczenie selektywnego uczenia się politycznego. Pokazuje również, że dziedzictwo kolonialne, choć istotne, nie determinuje trajektorii rozwoju instytucjonalnego – lokalne adaptacje i innowacje mogą prowadzić do rozwiązań lepiej dostosowanych do specyficznych potrzeb i uwarunkowań niż mechaniczne naśladowanie wzorców metropolitalnych.

BIBLIOGRAFIA

- Acemoglu, D., Robinson, J.A. (2012). *Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty*. New York: Crown Business.
- Beveridge, W. (1942). *Social Insurance and Allied Services, Report by Sir William Beveridge – Presented to Parliament by Command of His Majesty, November 1942*. Pobrano z: <https://archive.org/details/in.ernet.dli.2015.275849/page/n7/mode/2up> (2025.09.19).
- Blake, D. (2002). The United Kingdom: Examining the switch from low public pensions to high-cost private pensions. W: M. Feldstein, H. Siebert (red.), *Social Security Pension Reform in Europe* (s. 315–346). Chicago: University of Chicago Press.
- Blundell, R., Meghir, C., Smith, S. (2004). Pension incentives and the pattern of retirement in the United Kingdom. W: J. Gruber, D.A. Wise (red.), *Social Security Programs and Retirement around the World. Micro-Estimation* (s. 643–689). Chicago: University of Chicago Press.
- Central Statistical Office of Trinidad and Tobago (2024). *Population and labour force statistics 2024*. Pobrano z: <https://cso.gov.tt/statistics/labour-force/> (2025.09.19).
- Department for Work and Pensions (2012). *Automatic enrolment: Employer guide*. London: DWP Publications.
- Department for Work and Pensions (2024). *Workplace pension participation and savings trends of eligible employees*. Pobrano z: <https://www.gov.uk/government/statistics/workplace-pension-participation-and-savings-trends> (2025.09.19).
- DiMaggio, P.J., Powell, W.W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147–160. DOI: 10.2307/2095101.
- Emmerson, C. (2005). Pension reform in the United Kingdom: Increasing the role of private provision? W: G.L. Clark, N. Whiteside (red.), *Pension Security in the 21st Century. Redrawing the Public-Private Debate* (s. 169–190). New York: Oxford University Press.
- Esping-Andersen, G. (1990). *The three worlds of welfare capitalism*. Princeton: Princeton University Press.

- European Commission (2021). *The Gender Pension Gap in the EU*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Hill, M. (2002). Social insurance in the United Kingdom: The fall of the Beveridge model. W: M.-C. Kuo, H.F. Zacher, H.-S. Chan (red.), *Reform and Perspectives on Social Insurance: Lessons from the East and West* (s. 35–55). The Hague: Kluwer Law International.
- House of Commons Work and Pensions Committee (2023). *Intergenerational fairness: inquiry page*. Pobrano z: <https://committees.parliament.uk> (2025.09.19).
- Hughes, G., Sinfield, A. (2004). Financing pensions by stealth: The Anglo-American model and the cost and distribution of tax benefits for private pensions. W: G. Hughes, J. Stewart (red.), *Reforming Pensions in Europe. Evolution of Pension Financing and Sources of Retirement Income* (s. 158–189). Cheltenham: Edward Elgar.
- Inter-American Development Bank (2024). *Caribbean Pension Systems Face Challenges, But Solutions Are Within Reach*. Pobrano z: <https://www.iadb.org/en/news/caribbean-pension-systems-face-challenges-solutions-are-within-reach-idb-report-says> (2025.09.19).
- International Monetary Fund (2024). *Trinidad and Tobago: 2024 Article IV Consultation – Press Release; Staff Report; and Statement by the Executive Director for Trinidad and Tobago (IMF Staff Country Report, 24/150, 1-117*. Pobrano z: <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2024/06/04/Trinidad-and-Tobago-2024-Article-IV-Consultation-Press-Release-Staff-Report-and-Statement-549885> (2025.09.19). DOI: 10.5089/9798400277153.002
- International Social Security Association (2023). *Country profiles: Trinidad and Tobago*. Pobrano z: <https://ww1.issa.int/country-details?countryId=TT®ionId=AME> (2025.09.19).
- Korpi, W., Palme, J. (1998). The paradox of redistribution and strategies of equality: Welfare state institutions, inequality, and poverty in the Western countries. *American Sociological Review*, 63(5), 661–687. DOI: 10.2307/2657333.
- Lijphart, A. (1999). *Patterns of democracy: Government forms and performance in thirty-six countries*. New Haven: Yale University Press.
- Look Lai, W. (1993). *Indentured labor, Caribbean sugar: Chinese and Indian migrants to the British West Indies, 1838–1918*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Mesa-Lago, C. (1989). *Ascent to bankruptcy: Financing social security in Latin America*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Ministry of Finance (2020). *Budget Statement 2020*. Port of Spain: Government of Trinidad and Tobago.
- Ministry of Social Development and Family Services (2024). *Senior Citizens' Pension Programme*. Pobrano z: <https://social.gov.tt/senior-citizens-pension/> (2025.09.19).
- National Insurance Board of Trinidad and Tobago (2007). *Seventh Actuarial Review of the National Insurance System*. Port of Spain: NIBTT.
- National Insurance Board of Trinidad and Tobago (2021). *Annual Report 2021*. Pobrano z: <https://www.nibtt.net/index.php> (2025.09.19).
- OECD (2023). *Pensions at a Glance 2023: OECD and G20 Indicators*. Paris. DOI: 10.1787/678055dd-en.

- Office for National Statistics (2022). *National population projections: 2020-based interim*. Pobrano z: <https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/populationandmigration/populationprojections/bulletins/nationalpopulationprojections/2020basedinterim> (2025.09.19).
- Office for National Statistics (2024). *Funded occupational pension schemes in the UK: October 2023 to March 2024*. Pobrano z: <https://www.ons.gov.uk/economy/investmentpensionsandtrusts/bulletins/fundedoccupationalpensionschemesintheuk/october2023tomarch2024> (2025.09.19).
- Pensions Commission (2005). *A New Pension Settlement for the Twenty-First Century*. London: The Stationery Office.
- Pierson, P. (2000). Increasing returns, path dependence, and the study of politics. *American Political Science Review*, 94(2), 251–267. DOI: 10.1017/S0003055400000882.
- Population Pyramid (2024). *Trinidad and Tobago 2024*. Pobrano z: <https://www.populationpyramid.net/trinidad-and-tobago/2024/> (2025.09.19).
- Poteraj, J. (2008a). *Pension Systems in 27 EU Countries*. Vilnius: The Association of Polish Scientists of Lithuania.
- Poteraj, J. (2008b). Systemy emerytalne w Europie – Wielka Brytania. W: P. Karpuś, J. Węclawski (red.), *Rynek finansowy. Inspiracje z integracji europejskiej* (s. 486–495). Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Republic Bank (2006). *Budget Speech & Analysis 2006*. Port of Spain.
- Ryan, S.D. (red.) (1988). *Trinidad and Tobago: The Independence Experience, 1962–1987*. St. Augustine: Institute of Social and Economic Research, University of the West Indies.
- Schulze, I., Moran, M. (2007). United Kingdom: Pension politics in an adversarial system. W: E.M. Immergut, K.M. Anderson, I. Schulze (red.), *The Handbook of Western European Pension Politics* (s. 49–96). New York: Oxford University Press.
- Senior Citizens' Pension Act, Chap. 32:02 (2016). Laws of Trinidad and Tobago. Pobrano z: https://rgd.legalaffairs.gov.tt/laws2/Alphabetical_List/lawspdfs/32.02.pdf (2025.09.19).
- Social Security Administration (2020). *Social Security Programs Throughout the World: The Americas, 2019*. Washington: SSA Publications.
- Thurley, D., McInnes, R. (2016). State Pension age increases for women born in the 1950s. *House of Commons Library Briefing Paper*, 7405, 1–72.
- Trinidad and Tobago Guardian (2023). *NIB proposes rate increase to Govt to fund billion-dollar gap*. Pobrano z: <https://www.guardian.co.tt/news/nib-proposes-rate-increase-to-govt-to-fund-billion-dollar-gap-6.2.1815482.cbe71637cb> (2025.09.19).
- Whitehouse, E. (2007). *Pensions panorama: Retirement-income systems in 53 countries*. Washington: The World Bank.

Gabriel Żebrowski¹ 

dr Sebastian Wawrzak² 

Katedra Skarbowości
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Ocena skuteczności polskiego systemu emerytalnego metodą syntetycznego indeksu w latach 2011–2023³

Abstrakt

Celem niniejszego opracowania jest ocena skuteczności polskiego powszechnego systemu emerytalnego w latach 2011–2023. Analiza obejmuje trzy fundamentalne wymiary funkcjonowania systemu: stabilność finansową, zdolność do zapewnienia godnego życia emerytom oraz skuteczność w przeciwdziałaniu ubóstwu wśród seniorów. W opracowaniu postawiono hipotezę badawczą, że system emerytalny w Polsce charakteryzował się w badanym okresie malejącą skutecznością. Do weryfikacji postawionej tezy wykorzystano metody analizy danych statystycznych oraz analizy literatury przedmiotu. Na podstawie danych pochodzących z Głównego Urzędu Statystycznego oraz Zakładu Ubezpieczeń Społecznych skonstruowano syntetyczny wskaźnik skuteczności. Został on oparty na pięciu szczegółowych miernikach: pokryciu świadczeń składkami, stopie zastąpienia, subiektywnej ocenie sytuacji materialnej gospodarstw domowych emerytów, odsetku emerytur niższych od minimalnej oraz odsetku emerytów żyjących poniżej ustawowej granicy ubóstwa. Wyniki przeprowadzonej analizy pozwoliły na negatywną weryfikację postawionej hipotezy badawczej. Badanie wykazało wyraźny wzrost wartości wskaźnika skuteczności, co doprowadziło do odrzucenia hipotezy o jego spadku: syntetyczny wskaźnik skuteczności polskiego systemu emerytalnego wzrósł w latach 2011–2023, wzrost ten nie był jednak zjawiskiem liniowym, a jego szczytowa wartość przypadła na rok 2016. Na dynamikę wskaźnika wpływ miały liczne reformy prawne przeprowadzone w danym okresie. Najwyższy poziom skuteczności odnotowano w obszarze stabilności finansowej systemu, umiarkowany – w zakresie zapewniania godziwych warunków życia, a najniższy – w aspekcie ograniczania ubóstwa wśród emerytów. W podsumowaniu podkreślono, że dalsze utrzymanie lub poprawa skuteczności wymaga przeprowadzenia istotnych reform, w szczególności podwyższenia wieku emerytalnego oraz intensyfikacji roli trzeciego filaru systemu.

Słowa kluczowe: system emerytalny, ubóstwo, finanse publiczne.

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: gabriel.zeb123@gmail.com. ORCID: 0009-0004-3802-788X.

² Adres korespondencyjny: SGH w Warszawie, Katedra Skarbowości, ul. Wiśniowa 41, 02-520 Warszawa; e-mail: swawrz@sgh.waw.pl. ORCID: 0000-0001-6897-490X.

³ Środki własne.

Assessment of the efficiency of the Polish pension system using the synthetic index method in the years 2011–2023

Abstract

This study aimed to assess the efficiency of the Polish universal pension system from 2011 to 2023. We focused on three key areas: financial stability, the system's capacity to ensure a dignified life for retirees, and its success in combating poverty among seniors. Our initial hypothesis suggested a decline in the system's efficiency over this period. To evaluate this, authors used statistical data analysis and literature reviews. A synthetic effectiveness indicator was developed from data provided by the Central Statistical Office (GUS) and the Social Insurance Institution (ZUS). This indicator comprised five specific metrics: benefit coverage by contributions, the replacement rate, retirees' subjective assessment of their financial situation, the percentage of pensions below the minimum, and the proportion of retirees living below the statutory poverty line. Our analysis disproved the initial hypothesis, revealing a clear increase in the efficiency indicator. While this growth was not linear, it peaked in 2016, influenced by numerous legal reforms. The system showed the highest effectiveness in financial stability, moderate success in providing decent living conditions, and the lowest in reducing poverty. To maintain or improve effectiveness, significant reforms are essential, particularly raising the retirement age and strengthening the third pillar of the pension system.

Keywords: Polish pension scheme, pension system, poverty, public finance.

JEL: H55, I38, J26, C43.

WPROWADZENIE

System emerytalny stanowi podstawę zabezpieczenia społecznego dla osób, które zakończyły swoją aktywność zawodową, gwarantując im ciągłość dochodów. W ujęciu ekonomicznym głównym celem systemu zabezpieczenia emerytalnego jest alokacja dochodu w ramach całego cyklu życia. System emerytalny jest sposobem podziału PKB między pokoleniami w wieku produkcyjnym i poprodukcyjnym (Góra, 2003, s. 16). W ujęciu społecznym najważniejszym celem systemu emerytalnego jest zapewnienie dochodu na starość (Chybalski, 2021, s. 9). Zabezpieczenie społeczne seniorów jest jednym z kluczowych wyzwań demograficznych i ekonomicznych, z którymi mierzy się coraz więcej państw. Współczesne systemy emerytalne wymagają szczególnej uwagi ze względu na obniżającą się wydolność finansową, proces starzenia się społeczeństw, a także coraz mniejszą skuteczność w realizacji swoich podstawowych celów.

W dotychczasowej literaturze przedmiotu oceny systemu emerytalnego dokonywano w sposób fragmentaryczny, przykładowo koncentrując się oddzielnie na stabilności finansowej systemu czy adekwatnym poziomie świadczeń. Brakuje bardziej syntetycznego podejścia do kwestii skuteczności systemu emerytalnego, które pozwoliłoby ocenić łączny stopień realizacji jego celów. Dlatego założeniem niniejszego opracowania jest przybliżenie podstawowych informacji o funkcjono-

waniu polskiego systemu emerytalnego, a także ocena jego skuteczności w aspekcie wielowymiarowym. Umożliwia to nowatorską ocenę kompromisu pomiędzy stabilnością fiskalną a adekwatnością świadczeń i przeciwdziałaniem ubóstwu.

W tym opracowaniu weryfikacji poddano następującą hipotezę: system emerytalny w Polsce cechował się malejącą skutecznością na przestrzeni lat 2011–2023. Weryfikacja tej hipotezy pozwoli na ocenę stopnia realizacji podstawowych celów systemu oraz identyfikację obszarów wymagających interwencji.

Podstawowymi metodami badawczymi użytymi w tym artykule były analiza danych statystycznych oraz przegląd literatury przedmiotu. Części teoretyczne (pierwsza oraz druga) oparto na studiach literatury przedmiotu. Z kolei w części empirycznej wykorzystano analizę danych statystycznych pozyskanych z raportów publikowanych przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych oraz Główny Urząd Statystyczny. Badanie obejmowało wyłącznie polski powszechny system emerytalny. W analizie uwzględniono lata od 2011 do 2023 włącznie. Okres ten wybrano ze względu na liczne zmiany prawne dotyczące systemu, wyzwania gospodarcze, a także z uwagi na aktualność poruszanej problematyki. Na podstawie zebranych danych opracowano pięć wskaźników, z których następnie stworzono wskaźnik syntetyczny umożliwiający analizę ogólnego trendu skuteczności systemu emerytalnego w Polsce. W momencie opracowania niniejszego tekstu pełne dane za rok 2024 nie były dostępne.

TEORETYCZNE PODSTAWY SYSTEMÓW EMERYTALNYCH

Klasyczne teorie oraz modele ekonomiczne są fundamentem funkcjonowania współczesnych systemów emerytalnych oraz podstawą do ich analizy i przeprowadzania reform.

Jedną z klasycznych teorii jest przedstawiona przez Modiglianiego i Brumberga hipoteza cyklu życia. Fundamentem tej hipotezy jest założenie o racjonalności jednostek dążących do optymalizacji użyteczności poprzez wygładzanie ścieżki konsumpcji w całym horyzoncie życia. Zebrane w młodości oszczędności zostaną spożytkowane w okresie starości. Tym sposobem zostaje zachowany podobny poziom konsumpcji w obu okresach. Ta hipoteza jest kluczowa, by zrozumieć, jak jednostki planują swoje finanse z myślą o starości (Sablik, 2010, s. 8).

Model nakładających się pokoleń (*Overlapping Generations Model*, OGM) autorstwa Samuelsona miał za zadanie wyjaśnić interakcje ekonomiczne między pokoleniami. W klasycznym spojrzeniu młode pokolenie preferuje bieżącą konsumpcję, ale nie może jej sfinansować pożyczką od starszych z powodu braku mechanizmów transferowych oraz ograniczeń wynikających z optymalności Pareto (zakaz pogarszania sytuacji starszych). Natomiast w ujęciu Samuelsona dochodzi do nadmiernego oszczędzania, co skutkuje nieefektywnością rynku. Zasoby, które

młodzi chcą ulokować, są marnowane, ponieważ brakuje mechanizmów umożliwiających międzypokoleniowy przepływ kapitału. Ta nieefektywność może zostać skorygowana przez państwowe interwencje, np. przez repartycyjny model emerytalny (Weil, 2008, s. 117–127).

Inną teorią dotyczącą relacji międzypokoleniowych jest teoria sprawiedliwości międzypokoleniowej. Koncentruje się ona na efektywnym podziale ryzyka finansowego między pokoleniami w wieku produkcyjnym i poprodukcyjnym. W obliczu rosnącej oczekiwanej długości życia teoria ta postuluje, aby ciężar dostosowań nie spoczywał wyłącznie na barkach generacji pracującej poprzez wzrost obciążeń składkowych. Wydłużone życie powinno być proporcjonalnie dzielone między okres pracy i okres emerytury, co oznacza zwiększenie aktywności zawodowej i podniesienie wieku emerytalnego. Alternatywnie, świadczenia powinny ulec zmniejszeniu, ponieważ suma zebranych środków przypada na coraz dłuższy okres emerytury. Takie podejście sprzyja poczuciu sprawiedliwości oraz efektywności ekonomicznej, gdyż ciężar zmian demograficznych jest rozłożony na dwa pokolenia, a nie tylko jedno (Whitehouse, 2007, s. 15, 38).

Kolejną teorią istotną w kontekście rozważań nad systemem emerytalnym jest teoria kapitału ludzkiego rozwinięta przez Schultza oraz Beckera. Zdefiniowali oni kapitał ludzki jako ogół wiedzy i umiejętności pracownika, które przyczyniają się do wzrostu produktywności. Teoria ta zakłada korelację między inwestycjami w edukację a wzrostem wynagrodzeń, zmieniając postrzeganie pracownika z kosztu na wartość dodaną. W szerszym ujęciu rozwój kapitału ludzkiego determinuje efektywność systemów emerytalnych, ponieważ wyższe kompetencje przekładają się na lepsze zarobki w trakcie aktywności zawodowej, co skutkuje wyższymi składkami zasilającymi system oraz bardziej adekwatnymi świadczeniami na starość (Wuttaphan, 2017, s. 242–243).

Genezy współczesnych rozwiązań repartycyjnych należy upatrywać w modelu bismarckowskim wprowadzonym w Niemczech pod koniec XIX wieku. Opiera się on na obowiązkowym ubezpieczeniu finansowym ze składek pracowników. Charakteryzuje się przewidywalnością wypłat oraz ścisłym powiązaniem wysokości świadczenia z wniesionym wkładem. Z modelu Bismarcka rozwinął się model systemu emerytalnego znany jako repartycyjny (Ratajczak, 2004, s. 239–240).

Większość funkcjonujących obecnie systemów emerytalnych na świecie działa w modelu repartycyjnym, nazywanym również *pay-as-you-go* (PAYG), w którym składki emerytalne płacone przez obecnych pracujących są przeznaczane na wypłatę świadczeń emerytalnych obecnych emerytów. Cały model opiera się na niepisanej umowie międzypokoleniowej, która oznacza, że dzisiejsi pracujący finansują emerytury współczesnych emerytów z nadzieją, że kolejne pokolenie będzie finansowało ich własne emerytury. Głównym zagrożeniem dla systemu repartycyjnego jest jego zależność od demografii. Jeśli stosunek liczby osób w wieku produkcyjnym do osób w wieku poprodukcyjnym obniży się, to emeryci będą

otrzymywać coraz niższe świadczenia (*ceteris paribus*). Z tego powodu coraz więcej państw ze starzejącą się strukturą demograficzną staje przed wyzwaniem niskiej wydajności i stabilności swoich systemów emerytalnych. Z drugiej strony zaletą modelu jest jego powszechność, odporność na załamanie rynku kapitałowego oraz na wysoką inflację (Dybał, 2010, s. 234–235).

Równie istotnym modelem w teorii systemów emerytalnych jest model Beveridge'a sformułowany w 1942 roku. System ten, zarządzany przez państwo i finansowany z podatków, stawia za priorytet ochronę przed ubóstwem poprzez zagwarantowanie minimalnego świadczenia. Jego wadą jest niska wartość wspomnianych świadczeń, które nie są powiązane z historycznymi zarobkami danej jednostki (Pleśniak, 2022, s. 44–45).

Z kolei model kapitałowy w systemie emerytalnym opiera się na inwestowaniu w aktywa finansowe ze składek wpłaconych przez przyszłego emeryta. W tym modelu świadczenie jest sumą składek, wypracowanego zysku (lub straty), a także kosztów obsługi systemu. Do wad tego modelu należy niska przewidywalność wartości wypłat oraz podwyższone ryzyko, natomiast zaletą jest brak bezpośredniej zależności od sytuacji demograficznej oraz potencjalne wyższe stopy zwrotu (Dybał, 2010, s. 7, 234).

Istotnym modelem promowanym przez wiele instytucji międzynarodowych, takich jak Bank Światowy czy Unia Europejska, jest trójfilarowy model systemu emerytalnego. Mimo że poszczególne wersje prezentowane przez różne organizacje różnią się, można znaleźć wiele ich cech wspólnych. Pierwszy filar, zarządzany przez państwo, ma na celu zapewnienie podstawowej emerytury. Drugi filar jest dodatkowym wsparciem oferowanym przez pracodawców – może mieć charakter dobrowolny lub obowiązkowy. Trzeci filar opiera się na indywidualnych i dobrowolnych kapitałowych formach oszczędzania środków na starość (Pleśniak, 2022, s. 48–49). Bank Światowy rozszerzył koncepcję modelu trójfilarowego o filar zerowy oraz czwarty. Filar zerowy stanowi gwarantowane minimum socjalne, wypłacane niezależnie od składek, natomiast czwarty filar stanowią mniej formalne formy powiększania majątku, np. rodzinne transfery pieniężne (Olejnik, 2016, s. 52).

Warto wspomnieć, że systemy emerytalne nie funkcjonują na czysto ekonomicznych zasadach, lecz podlegają społecznym oczekiwaniom oraz decyzjom politycznym. Teoria ekonomii politycznej w zakresie ubezpieczeń społecznych bada czynniki pozaekonomiczne wpływające na system ekonomiczny. Jednym z nich jest skrócony horyzont czasowy, który sprawia, że obecni wyborcy w średnim wieku popierają system emerytalny ze względu na korzystny stosunek składek do przyszłych świadczeń i traktują wpłacone składki jako koszty utopione. Efekt ten jest wzmocniony w starzejących się społeczeństwach demokratycznych. Innym czynnikiem jest asymetria sił grup interesu – seniorzy dysponujący niższym kosztem alternatywnym czasu i większą determinacją skuteczniej wywierają presję polityczną niż młodsze pokolenia. Głosowanie w wyborach jest aspektem wielo-

wymiarowym, co pozwala na łączenie kwestii emerytalnych z innymi kwestiami socjalnymi, a przez to na zdobycie większej liczby głosów. Ostatnim aspektem wartym podkreślenia jest tzw. kontrakt międzypokoleniowy stabilizujący system – każde następne młodsze pokolenie uczestniczy w nim, zachęczone środkami, które otrzymuje pokolenie starsze (Galasso, Profeta, 2002, s. 1–3, 7, 14–20).

Na koniec tego podrozdziału warto wspomnieć o samych celach, jakie pełnią systemy emerytalne. W ujęciu makroekonomicznym jednym z najważniejszych celów jest zapewnienie stabilności finansowej państwa w obliczu starzejącego się społeczeństwa. Kluczowa jest tutaj równowaga między ograniczaniem wydatków a akceptacją społeczną. Istotną kwestią jest promocja zwiększonej aktywności zawodowej, dobrowolnej lub obowiązkowej poprzez podwyższenie wieku emerytalnego. System powinien być odporny na szoki gospodarcze, np. wysoką inflację. Aby to osiągnąć, należy uwzględnić równowagę pomiędzy waloryzacją świadczeń a stabilnością finansową. Z perspektywy jednostki system emerytalny ma przed sobą zdecydowanie inne, często sprzeczne z perspektywą ekonomiczną cele. Celem jednostki jest zapewnienie adekwatnych świadczeń w stosunku do zarobków w okresie aktywności zawodowej oraz poprzez to bezpieczeństwa finansowego. W tym kontekście szczególnie ważna jest wcześniej opisana hipoteza cyklu życia. Kolejnym celem mikroekonomicznym jest ochrona przed ubóstwem realizowana poprzez zapewnienie minimum egzystencjalnego niezależnego od sumy wpłaconych składek. System emerytalny powinien również chronić siłę nabywczą emerytów (*Pensions at a Glance 2023*, [http](http://...), s. 5–6, 17–19, 134–136).

Warto zauważyć, że obecne systemy emerytalne są hybrydowe i nie ograniczają się do jednego podejścia czy teorii, lecz łączą różne elementy, by uzyskać efekt synergii i zminimalizować wady poszczególnych modeli. Systemy emerytalne wprowadzone w poszczególnych krajach są co do zasady zbliżone, jednak różnią się konkretnymi rozwiązaniami, podobnie jak skuteczność oraz priorytety poszczególnych państw w zakresie zabezpieczenia społecznego.

POLSKI SYSTEM EMERYTALNY

Obecny system emerytalny w Polsce został wprowadzony w ramach reformy z 1999 roku, która miała na celu przejście od systemu zdefiniowanego świadczenia do systemu zdefiniowanej składki. Aktualnie opiera się na metodzie repartycyjnej oraz (częściowo) metodzie kapitałowej. Jest podzielony na trzy filary: pierwszy oparty na metodzie repartycyjnej w ramach Zakładu Ubezpieczeń Społecznych, drugi oparty na metodzie kapitałowej w ramach Otwartych Funduszy Emerytalnych oraz trzeci oparty na dobrowolnych kapitałowych metodach oszczędzania na starość, takich jak Pracownicze Plany Kapitałowe

czy Indywidualne Konto Emerytalne. Wypłacana emerytura stanowi wynik środków zgromadzonych w ramach dwóch pierwszych filarów. Kapitał zgromadzony w trzecim filarze stanowi dodatkowe środki pieniężne do emerytury, które pozostają do pełnej dyspozycji oszczędzającego (z wyjątkiem pewnych ograniczeń dotyczących ich wypłaty).

Świadczenia emerytalne w polskim systemie zabezpieczenia emerytalnego finansowane są głównie z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (FUS), który jest funduszem celowym. Głównymi przychodami FUS są odprowadzane składki emerytalne (Fundusz Ubezpieczeń..., [http](#)). Drugim istotnym źródłem finansowania emerytur jest Fundusz Rezerwy Demograficznej (FRD), którego zadaniem jest wspomaganie wydolności systemu emerytalnego w warunkach zaistnienia niesprzyjających zjawisk demograficznych. Środki FRD pochodzą ze składek emerytalnych (0,35% wartości składek) oraz przychodów spółek Skarbu Państwa (Fundusz Rezerwy..., [http](#)). Wyróżnia się również Fundusz Emerytur Pomostowych, Fundusz Pracy oraz fundusze KRUS i poszczególnych służb mundurowych, sędziów i prokuratorów; jednak nie stanowią one części powszechnego systemu emerytalnego.

Pierwszy filar polskiego systemu emerytalnego opiera się na tzw. kontrakcie międzypokoleniowym i realizowany jest przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych przy wsparciu finansowym Funduszu Ubezpieczeń Społecznych i Funduszu Rezerwy Demograficznej. Reforma systemu emerytalnego z 1999 roku wprowadziła rozróżnienie w zakresie obliczania emerytury dla części obywateli, którzy mogliby ponieść straty finansowe i nie uzyskać prawa do godnego świadczenia ze względu na zmianę modelu emerytalnego (z modelu zdefiniowanego świadczenia na model zdefiniowanej składki) – za graniczną datę urodzenia przyjęto przełom roku 1948 i 1949.

Wymagany staż do przyznania emerytury dla osób urodzonych przed rokiem 1949 wynosi 20 lat dla kobiet oraz 25 lat dla mężczyzn. Staż obejmuje okresy składkowe oraz nieskładkowe. Emerytura składa się z części socjalnej, wynoszącej 24% średniego wynagrodzenia netto za poprzedni rok kalendarzowy, oraz części stażowej, która kalkulowana jest na podstawie zarobków za ostatnie 20 lat – 1,3% oraz 0,7% odpowiednio za okres składkowy i nieskładkowy za każdy przepracowany rok (*Emerytura (...) przed 1 stycznia...*, [http](#)).

Natomiast dla osób urodzonych po 1948 roku podstawę obliczenia emerytury stanowią: zwaloryzowany kapitał początkowy, suma zgromadzonych (i zwaloryzowanych) składek emerytalnych zapisanych na indywidualnym koncie oraz suma zwaloryzowanych składek zdeponowanych na subkoncie (*Sposób wyliczenia...*, [http](#)). Kapitał początkowy to suma środków zebranych przed reformą z 1999 roku – nie prowadzono wtedy indywidualnych kont emerytalnych. Wyliczany jest na podstawie przedstawionego świadectwa pracy. Na indywidualne konto trafia składka w wysokości 12,22% wynagrodzenia brutto. Natomiast na subkoncie gromadzona

jest składka w wysokości 7,3% (jeśli osoba nie jest uczestnikiem OFE) lub 4,38% (jeśli jest uczestnikiem OFE) (*Emerytura (...) po 31 grudnia...*, http).

Drugi filar polskiego systemu emerytalnego stanowią Otwarte Fundusze Emerytalne (OFE). Podstawowym ich celem jest gromadzenie środków i ich pomnażanie w celu zapewnienia zwiększonego świadczenia emerytalnego. Środki zbierane w ramach OFE podlegają dziedziczeniu i pomnażane są w ramach metody kapitałowej. OFE są zarządzane i reprezentowane przez Powszechne Towarzystwo Emerytalne (PTE). Aktualnie w Polsce funkcjonuje osiem otwartych funduszy emerytalnych (*Otwarte fundusze...*, http). W początkowym okresie istnienia składka na OFE była obowiązkowa, a jej wysokość wynosiła 7,3% podstawy wymiaru. W wyniku reformy składka została podzielona na dwie części: 2,92% podstawy trafia na indywidualne subkonto ZUS, pozostałe 4,38% do OFE. W 2014 roku wprowadzono kolejną zmianę – nowi pracownicy dostali możliwość decyzji dotyczącej partycypacji w OFE. Jeśli nie zdecydowali się na dołączenie do OFE, cała składka trafia na subkonto w ZUS. Dodatkowo wprowadzono tzw. suwak bezpieczeństwa. Mechanizm ten, uruchamiany na 10 lat przed emeryturą, polega na stopniowym przekazywaniu środków z OFE do FUS. Warto podkreślić, że w wyniku reformy z 2014 roku jednorazowo przekazano z OFE do FUS około 150 mld zł (*Członkostwo...*, http). W ramach reformy z 1999 roku drugi filar miał odgrywać kluczową rolę w powiększaniu odkładanego kapitału na starość, jednak późniejsze reformy zdecydowanie obniżyły znaczenie OFE. W związku z tym należy zauważyć, że w obecnym kształcie polski system emerytalny nie przypomina już typowego trójfilarowego systemu, jaki został zaprojektowany przy reformie z 1999 roku. Obecnie drugi filar stanowi raczej dodatek do systemu niż jego fundament.

Trzeci filar polskiego systemu emerytalnego to indywidualne i grupowe formy oszczędzania. Do pierwszej grupy zaliczają się: Indywidualne Konto Emerytalne, Indywidualne Konto Zabezpieczenia Emerytalnego oraz Ogólnoeuropejski Indywidualny Produkt Emerytalny. Polegają one na dobrowolnych wpłatach osób fizycznych na dedykowane rachunki (Kolek, Sobolewski, 2021, s. 197–205). Natomiast do grupowych form zabezpieczenia emerytalnego zaliczają się Pracownicze Plany Emerytalne oraz Pracownicze Plany Kapitałowe. Te dwie formy oszczędzania na starość są organizowane i zarządzane przez pracodawcę, wpłaty dokonywane są przez pracodawcę i/lub zatrudnionego i stanowią odpowiedni procent wynagrodzenia. Wszystkie oferowane formy inwestowania działają w ramach modelu kapitałowego, są dobrowolne, a także podlegają dziedziczeniu. Co do zasady środki podlegają wypłacie po osiągnięciu wieku emerytalnego, jednak przewidziane są wyjątki (Olejnik, 2016, s. 58).

W tabeli 1 zawarto podsumowanie najważniejszych zmian i reform przeprowadzonych od roku 1999 do roku 2024 włącznie.

Tabela 1. Reformy w polskim systemie emerytalnym

Rok	Reforma
1999	Wprowadzenie kapitałowego systemu emerytalnego
2004	Wprowadzenie Indywidualnych Kont Emerytalnych
2011	Podwyższenie wieku emerytalnego: 67 lat dla kobiet i mężczyzn
2012	Wprowadzenie Indywidualnych Kont Zabezpieczenia Emerytalnego
2013–2014	Reforma OFE: – przeniesienie części środków do ZUS, – podział składki OFE, wprowadzenie „suwaka bezpieczeństwa”, – wprowadzenie dobrowolności OFE i „okna transferowego”
2016	Obniżenie wieku emerytalnego: 60 lat dla kobiet i 65 lat dla mężczyzn
2019	Wprowadzenie Pracowniczych Planów Kapitałowych (PPK)
2020	Wprowadzenie dodatkowych rocznych świadczeń pieniężnych (tzw. 13. i 14. emerytura)

Źródło: opracowanie własne.

Polski system emerytalny podlega regularnym badaniom ze strony szeregu organizacji krajowych i międzynarodowych, a także badaczy, których publikacje poruszają różne aspekty związane z systemem. W maju 2025 roku ukazał się raport Międzynarodowego Funduszu Walutowego poświęcony polskiemu systemowi emerytalnemu. Poza opisem obecnych zjawisk przedstawia on prognozy na kolejne lata. MFW przewiduje, że mimo wszelkich negatywnych zmian demograficznych odsetek PKB przeznaczany na finansowanie systemu emerytalnego w latach 2022–2050 nie ulegnie większej zmianie, jednak by zachować adekwatność świadczeń do 2050 roku, wydatki powinny wzrosnąć o 6 pp. PKB (*Public Pension...*, 2025, [http](http://)). W innej publikacji zwracana jest uwaga na niskie świadczenia i ubóstwo emerytów, a także na zwiększający się odsetek tzw. emerytur groszowych. Podkreślono, że obecnie system nie zabezpiecza osób starszych przed niskimi świadczeniami. Kwestionowane są również koszty administracyjne ponoszone na rzecz bardzo niskich emerytur (Drygas, 2025, s. 15–17). Z kolei raport Komisji Europejskiej kładzie duży nacisk na wyzwania natury demograficznej. Zwrócono w nim uwagę, że w obliczu coraz bardziej starzejącego się społeczeństwa nastąpi spadek adekwatności świadczeń, szczególnie dla kobiet (23 Country Report, [http](http://), s. 58–61). W kontekście drugiego filaru systemu emerytalnego (OFE) Komisja Nadzoru Finansowego w raporcie z 2023 roku zauważa, że na efektywność i stopę zwrotu funduszy zdeponowanych w OFE wpływ mają zarówno wartość wpłacanych składek, jak i wartość odprowadzanych składek w ramach „suwaka bezpieczeństwa”. Saldo środków przez ostatnie lata pozostawało ujemne, z tendencją do pogłębiania się w kolejnych latach. Taka struktura aktywów w OFE negatywnie wpływa na efektywność zarządzania nimi, co pokazuje, jak

istotne znaczenie miała reforma OFE przeprowadzona w 2014 roku (*Raport o stanie...*, 2023, s. 6–9). Gruntowną ocenę polskiego systemu emerytalnego przeprowadzili wspólnie: firma Mercer, Instytut Chartered Financial Analyst (CFA) oraz Centrum Badań Finansowych Uniwersytetu Monasha (MCFS). W swym raporcie z roku 2025 polski system emerytalny otrzymał ocenę „C” (skala ocen od „A” [najlepsza] do „E” [najgorsza]). Najgorzej oceniono zdolność systemu do wypłacalności w długim terminie z powodu presji demograficznej. Wyższą notę otrzymał segment adekwatności świadczeń. Natomiast najlepiej ocenionym obszarem polskiego systemu emerytalnego jest obszar regulacji prawnych, ochrony uczestników systemu i poziom zaufania do systemu. Autorzy opracowania rekomendują skoncentrowanie się na wydłużaniu wieku aktywności zawodowej, zwiększeniu udziału składek o charakterze kapitałowym, a także podniesieniu minimalnego świadczenia dla najuboższych emerytów (Mercer..., 2025, s. 45).

ANALIZA SKUTECZNOŚCI POLSKIEGO SYSTEMU EMERYTALNEGO W LATACH 2011–2023

Badaniu poddana została skuteczność powszechnego systemu emerytalnego w Polsce w latach 2011–2023. Okres ten został wybrany ze względu na aktualność oraz dostępność danych. Na dzień pisania artykułu dane za rok 2024 nie były dostępne. Należy podkreślić, że analizie podlegała „skuteczność” systemu, czyli zdolność do osiągnięcia zamierzonych celów bez względu na poniesione nakłady (inaczej: zgodność rezultatów z założonymi celami), a nie „efektywność” systemu, czyli relacja między poniesionymi nakładami oraz otrzymanymi efektami (Chybałski, 2012, s. 88). Skuteczność systemu emerytalnego można zdefiniować w kilku obszarach. Pierwszy to stabilność finansowa. System emerytalny jest stabilny, gdy budżet państwa nie jest nim zbytnio obciążony, czyli wpływy (składki) równają się wydatkom (świadczeniom emerytalnym). Kolejnym aspektem skuteczności jest zdolność systemu do zapewnienia minimum egzystencjalnego i redukcja ubóstwa emerytów. Jest on ważny, ponieważ gdyby środki z emerytury nie zapewniały minimum egzystencjalnego, utrzymywanie takiego systemu nie miałoby racji bytu. Rozwinięciem poprzedniego zagadnienia jest skuteczność systemu emerytalnego w zapewnianiu adekwatnej wysokości świadczeń emerytalnych umożliwiających utrzymanie dotychczasowego poziomu życia. Społeczeństwo uczestniczy w systemie zabezpieczenia emerytalnego z nadzieją, że jego poziom życia utrzyma się po zakończeniu aktywności zawodowej i przejściu na emeryturę.

Do badania zostało wybranych pięć wskaźników: pokrycie świadczeń emerytalnych składkami, stopa zastąpienia wynagrodzeń, subiektywna ocena sytuacji materialnej emerytów (ocena: zła oraz raczej zła), odsetek emerytur niższych niż najniższa wśród emerytur nowosystemowych oraz odsetek emerytów w gospodarstwach domowych o wydatkach poniżej ustawowej granicy ubóstwa. Dane po-

chodzą z raportów przygotowywanych przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych oraz Główny Urząd Statystyczny. Dobór tych wskaźników był celowy.

Wskaźnik pokrycia świadczeń emerytalnych składkami odzwierciedla stabilność finansową całego systemu. Jest to iloraz wartości składek wpłaconych do FUS do wysokości wypłaconych świadczeń emerytalnych finansowanych w ramach FUS. Dane do tego wskaźnika pochodzą z rocznych raportów dotyczących FUS, publikowanych przez ZUS (Informacja z wykonania planów finansowych FUS, FEP, FRD...). Pokazuje on, w jakim stopniu budżet państwa jest obciążony emeryturami, a w jakim stopniu system finansuje się sam. Im wyższa wartość wskaźnika, tym lepsza kondycja systemu emerytalnego. Stopa zastąpienia wynagrodzeń, czyli stosunek przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej do wysokości przeciętnej emerytury z ZUS, odpowiada na pytanie, jak bardzo zmienia się rozporządzalny dochód danej osoby po przejściu na emeryturę. Stopa zastąpienia wynagrodzeń została obliczona na podstawie danych z raportów ZUS (*Przeciętne wynagrodzenie od 1950 r.*) oraz GUS (*Emerytury i renty w...*). Społeczeństwo oczekuje dobrego poziomu życia na emeryturze. Im większa wartość tego wskaźnika, tym mniejszy spadek poziomu życia między okresem produkcyjnym i poprodukcyjnym. Poza nominalnym (pieniężnym) zbadaniem sytuacji materialnej emerytów ważne jest położenie nacisku na ich subiektywną opinię, pod uwagę wzięto więc sumę odsetków osób oceniających swoją sytuację materialną jako „złą” oraz „raczej złą” – opracowane na podstawie raportów GUS (*Budżety gospodarstw domowych w...*). Ten wskaźnik pozwala uchwycić prawdziwe odczucia społeczeństwa co do jego poziomu życia. W zakresie badania ubóstwa emerytów ważną rolę pełnią dwa ostatnie wskaźniki: odsetek emerytur niższych niż najniższa wśród emerytur nowosystemowych (opracowany na podstawie raportów ZUS: *Emerytury nowosystemowe wypłacone...*) oraz odsetek emerytów w gospodarstwach domowych o wydatkach poniżej ustawowej granicy ubóstwa (opracowany na podstawie danych z GUS: *Ubóstwo w Polsce w...*). Pierwszy z wymienionych mówi o odsetku emerytów w ramach całej populacji emerytów, którzy nie spełnili minimalnych wymagań stażowych i przez to otrzymują tzw. emeryturę głodową. Drugi z nich pokazuje poziom ich życia, a więc zdolność systemu do ograniczania ubóstwa – jako granicę przyjęto ustawowy poziom granicy ubóstwa. Warto wspomnieć o innych wskaźnikach, które nie zostały wzięte pod uwagę przy tej analizie. Jednym z nich jest poziom partycypacji w trzecim filarze systemu zabezpieczenia emerytalnego. Główną przyczyną jego pominięcia jest brak zgodności z tą analizą. System emerytalny nie ma za cel podnoszenia poziomu partycypacji w dodatkowych formach oszczędzania. Dodatkowo poziom partycypacji byłby trudny do zbadania ze względu na różne lata wprowadzenia poszczególnych instrumentów. Analiza nie objęła również wskaźnika zastępowalności pokoleń, ponieważ jego wpływ jest jedynie pośredni i ujawnia się dopiero

w długim horyzoncie czasowym. Ponadto przedmiotem badania jest skuteczność systemu emerytalnego, który sam w sobie nie oddziałuje na poziom dzietności.

Tabela 2. Wskaźniki skuteczności, część 1

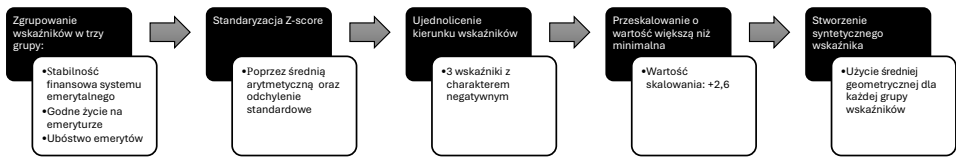
Rok/Wskaźnik	Pokrycie świadczeń składkami [%]	Stopa zastąpienia wynagrodzenia [%]	Subiektywna ocena sytuacji materialnej gospodarstw domowych emerytów: Zła oraz raczej zła
2011	57,10	52,45	23,50
2012	63,81	50,63	22,00
2013	63,76	51,30	20,90
2014	64,15	54,00	18,60
2015	69,08	53,76	16,10
2016	70,98	52,67	14,90
2017	73,83	51,09	14,00
2018	72,48	49,24	10,60
2019	73,47	47,84	9,50
2020	71,95	47,89	8,10
2021	72,76	46,71	7,10
2022	76,22	45,53	7,90
2023	73,36	47,37	6,50

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS i ZUS.

Tabela 3. Wskaźniki skuteczności, część 2

Rok/Wskaźnik	Odsetek emerytur niższych niż najniższa wśród emerytur nowosystemowych [%]	Odsetek emerytów w gospodarstwach domowych o wydatkach poniżej ustawowej granicy ubóstwa [%]
2011	4,20	3,70
2012	4,40	3,70
2013	5,10	6,80
2014	5,50	7,20
2015	5,50	7,30
2016	5,80	8,00
2017	7,70	7,30
2018	8,50	6,70
2019	8,90	5,80
2020	9,60	5,80
2021	9,50	3,80
2022	9,60	4,50
2023	9,70	2,40

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS i ZUS.



Rysunek 1. Proces konstrukcji syntetycznego wskaźnika

Źródło: opracowanie własne.

W tabelach 2 i 3 zebrano dane dla poszczególnych wskaźników. W badanym okresie wskaźnik pokrycia świadczeń składkami emerytalnymi wykazał trend wzrostowy. Pomiedzy rokiem 2011 a 2023 wskaźnik wzrósł o około 16 pp., co świadczy o poprawiającej się wydolności systemu. Wskaźnik zastąpienia wynagrodzeń spadł w badanym okresie, co oznacza pogorszenie się sytuacji materialnej emerytów w odniesieniu do okresu ich aktywności zawodowej. Chwilowy wzrost wskaźnika w 2014 roku wynikał z podwyższenia wieku emerytalnego. W latach 2011–2023 odsetek emerytów postrzegających swoją sytuację finansową jako „raczej złą” oraz „złą” systematycznie spadał, co należy ocenić pozytywnie. W największym stopniu przyczyniło się do tego wprowadzenie dodatkowego świadczenia pieniężnego (znanego potocznie jako 13. i 14. emerytura). Natomiast negatywnie należy ocenić wzrost odsetka osób otrzymujących świadczenie poniżej emerytury minimalnej, czyli tzw. emerytury głodowej – coraz więcej osób nie spełniało minimalnych wymagań stażowych uprawniających do otrzymania emerytury minimalnej. Ostatni wskaźnik – odsetek osób żyjących poniżej ustawowej granicy ubóstwa – wykazywał dużą zmienność. Na koniec okresu przyjął wartość niższą w porównaniu z początkiem okresu, jednak swój szczyt osiągnął w latach 2014–2017, co wynikało głównie z braku aktualizacji ustawowego progu ubóstwa. Był on aktualizowany w latach 2012 i 2015, a potem dopiero w roku 2018.

Zebrane i opisane wskaźniki posłużyły do stworzenia syntetycznego indeksu, którego proces tworzenia przedstawiono na rysunku 1. Wskaźniki zostały podzielone na trzy grupy. Do pierwszej grupy („stabilność finansowa systemu emerytalnego”) zakwalifikowany został wskaźnik pokrycia świadczeń składkami. Do drugiej grupy o nazwie „godne życie na emeryturze” przyporządkowane zostały dwa wskaźniki: stopa zastąpienia wynagrodzeń, a także subiektywne zadowolenie z sytuacji materialnej. Ostatnia grupa „ubóstwo wśród emerytów” zawiera odsetek emerytów w gospodarstwach domowych o wydatkach poniżej relatywnej granicy ubóstwa oraz odsetek emerytur niższych niż najniższa wśród emerytur nowosystemowych. W celu weryfikacji doboru zmiennych sporządzono macierz korelacji. Analiza wykazała występowanie istotnej współliniowości statystycznej, w szczególności pomiędzy subiektywną oceną sytuacji materialnej a odsetkiem emerytur niższych niż najniższa w systemie nowym. Mimo to odstąpiono

od redukcji zmiennych. Decyzję tę uzasadniono przesłankami merytorycznymi, ponieważ uznano, że wskaźniki te opisują odrębne wymiary badanego zjawiska (obiektywny i subiektywny), co jest niezbędne dla zachowania wieloaspektowości analizy, oraz uwzględniając fakt, że reprezentują one dwie różne podgrupy analityczne wskaźnika. Następnie przeprowadzono standaryzację metodą Z-score, ujednoczenie kierunków wskaźników oraz przeskalowanie otrzymanych wartości. Tak przeformatowane wartości posłużyły do stworzenia i obliczenia syntetycznego wskaźnika – użyto średniej geometrycznej, którą wybrano ze względu na jej komplementarny charakter. W ten sposób słabe wyniki w jednym sektorze nie mogą być w pełni zastąpione dobrymi wynikami w innym. Wybrano równoważne sobie wagi (1/3 dla każdego wskaźnika), aby oddać pełny obraz skuteczności systemu emerytalnego. W funkcjonowaniu systemu emerytalnego jest ważna zarówno jego stabilność finansowa, jak i jego zdolność do zapewnienia minimalnych lub większych środków do życia. Ostateczna wartość poszczególnych wskaźników również została obliczona przy użyciu średniej geometrycznej z poszczególnych składowych. Poniżej znajduje się końcowy wzór na skuteczność systemu emerytalnego:

$$y_n = \sqrt[3]{x_{1,n} * x_{2,n} * x_{3,n}},$$

gdzie:

y_n – wartość wskaźnika syntetycznego dla roku n ,

$x_{1,n}$ – wartość wskaźnika „stabilność finansowa systemu” dla roku n ,

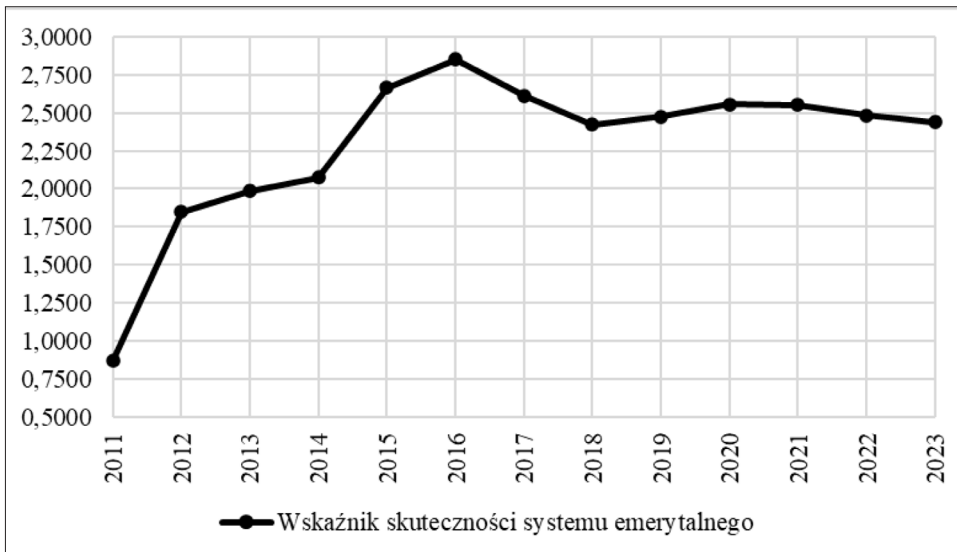
$x_{2,n}$ – wartość wskaźnika „godne życie na emeryturze” dla roku n ,

$x_{3,n}$ – wartość wskaźnika „ubóstwo emerytów” dla roku n .

Ogólny trend zmiany wartości wskaźnika był wzrostowy, z okresowymi wahaniami. W badanym okresie wartość wskaźnika wzrosła prawie trzykrotnie: z 0,8683 w 2011 roku do 2,4400 w 2023 roku. Oznacza to, że w analizowanym czasie skuteczność systemu emerytalnego uległa zwiększeniu. Graficzne zmiany wartości wskaźnika można zaobserwować na rysunku 2.

W latach 2011–2012 widać znaczny wzrost. W latach 2012–2014 tempo wzrostu spowolniło, by znów wzrosnąć po 2014 roku. Na początkowy, gwałtowny wzrost wpływ miała pozytywna sytuacja gospodarcza – Polska wychodziła w tym czasie ze światowego kryzysu finansowego, co przy wzroście płac przekładało się na większą stabilność finansową systemu. W 2011 oraz 2013 roku wprowadzone zostały reformy dotyczące OFE, co przełożyło się na większą stabilność systemu, przy pozostałych parametrach na zbliżonych poziomach. Wskaźnik osiągnął swoje apogeum w 2016 roku (2,8507), na co złożyły się dobra sytuacja gospodarcza oraz wpływ reform emerytalnych związanych z OFE i podwyższeniem wieku emerytalnego. W kolejnym okresie można zaobserwować

spadek wskaźnika, którego przyczyny należy upatrywać w ustawie o obniżeniu wieku emerytalnego. Części składowe wskaźnika „godne życie na emeryturze” oraz „ubóstwo emerytów” zaczęły wykazywać niższe wartości. Okres stabilizacji wskaźnika w latach 2018–2020 wynika ze wzajemnego zrównoważenia przeciwnych trendów wśród jego składowych. Z jednej strony stabilność systemu oraz wysokość świadczeń emerytalnych była pod presją z powodu obniżenia wieku emerytalnego. Z drugiej strony została wprowadzona zapomoga w postaci tzw. 13. emerytury oraz dodatkowy program zachęcający do odkładania środków na starość, czyli Pracownicze Plany Kapitałowe. Na końcu badanego okresu można zaobserwować lekki spadek wartości wskaźnika, na co złożyły się negatywne wydarzenia polityczne i gospodarcze, takie jak pandemia COVID-19, rosyjska agresja na Ukrainę oraz wzrost inflacji, które skutkowały pogorszeniem poziomu życia Polaków, w tym emerytów.



Rysunek 2. Wskaźnik skuteczności systemu emerytalnego w Polsce w latach 2011–2023

Źródło: opracowanie własne.

PODSUMOWANIE

Kwestie dotyczące systemu emerytalnego w Polsce oraz potrzeby jego reformy coraz częściej pojawiają się w przestrzeni publicznej. Reforma systemu jest konieczna ze względu na presję finansową oraz demograficzną, jakiej system ten podlega. Należy podkreślić, że problematyka wydolności systemu zabezpieczenia emerytalnego nie dotyczy tylko aspektów finansowych, lecz obejmuje również

zapewnienie zaspokojenia podstawowych potrzeb człowieka, takich jak potrzeba bezpieczeństwa materialnego oraz poczucie sprawiedliwości społecznej.

Przebadano skuteczność powszechnego systemu emerytalnego w Polsce w zakresie stabilności finansowej, zdolności do zapewnienia godnego życia oraz przeciwdziałania ubóstwu wśród emerytów. Hipoteza postawiona do weryfikacji była następująca: system emerytalny w Polsce wykazywał malejącą skuteczność na przestrzeni lat 2011–2023. Empiryczna część opracowania pozwoliła na ocenę skuteczności polskiego systemu emerytalnego w trzech kluczowych wymiarach: stabilności finansowej, adekwatności świadczeń oraz zdolności do ograniczania ubóstwa wśród osób starszych. Analiza opierała się na pięciu kluczowych wskaźnikach: stopniu pokrycia świadczeń składkami, stopie zastąpienia wynagrodzeń, odsetku osób pobierających „emerytury głodowe”, subiektywnym zadowoleniu z sytuacji materialnej oraz poziomie ubóstwa wśród emerytów. Na podstawie tych wskaźników stworzono syntetyczny wskaźnik skuteczności systemu emerytalnego. Dzięki zapleczu teoretycznemu oraz empirycznemu udało się zweryfikować postawioną hipotezę – została odrzucona: w latach 2011–2023 polski system emerytalny nie wykazał się malejącą skutecznością, lecz przeciwnie – odnotowano jej wzrost. Porównując skrajne lata badanego okresu, można zauważyć, że wartość syntetycznego wskaźnika wzrosła, co świadczy o coraz większej skuteczności systemu. Jednak wzrost wskaźnika nie był liniowy, a jego szczyt przypadł na rok 2016. Wskazuje to na fakt, że polski system emerytalny nie jest odporny na zmienne otoczenie prawne. Reformy przeprowadzane w analizowanym okresie miały zróżnicowany wpływ na skuteczność systemu. Dwie reformy OFE, podwyższenie wieku emerytalnego, a także wprowadzenie tzw. 13. i 14. emerytury przyniosły pozytywne efekty. Inne reformy, takie jak obniżenie wieku emerytalnego, miały z kolei negatywny wpływ na system.

Co więcej, system emerytalny nie był jednakowo skuteczny we wszystkich aspektach. W latach 2011–2023 charakteryzował się wysoką skutecznością w kwestii stabilności finansowej, co było rezultatem reform OFE. Natomiast w zakresie zdolności do zapewnienia godnego życia na emeryturze o skuteczności systemu można mówić jedynie w stopniu umiarkowanym. Złożyły się na to dwa czynniki: z jednej strony negatywny wpływ miało obniżenie wieku emerytalnego, z drugiej zaś – pozytywne efekty przyniosło wprowadzenie dodatkowych transferów pieniężnych (tzw. 13. i 14. emerytura). W kontekście ubóstwa emerytów nie można również mówić o dobrej skuteczności systemu emerytalnego – w tym obszarze kluczowym negatywnym czynnikiem było obniżenie wieku emerytalnego. Należy podkreślić, że zarówno reformy systemowe, jak i socjalne znacząco oddziaływały na skuteczność systemu emerytalnego.

Podsumowując, pod względem skuteczności obecna sytuacja polskiego systemu emerytalnego jest stabilna i satysfakcjonująca, jednak wykazuje on zróżnicowanie w poszczególnych aspektach analizy. Do tej pory poszczególnym rządom


udało się utrzymać (i zwiększyć) skuteczność polskiego systemu emerytalnego, z roku na rok podlega on jednak rosnącej presji demograficznej.

Najważniejszą reformą niezbędną do utrzymania stabilności systemu jest podwyższenie wieku emerytalnego dla obu płci, będzie to jednak trudne zadanie w obecnych realiach, gdyż nie ma politycznej i społecznej zgody na to. Ważnym aspektem będzie też zwiększenie roli trzeciego filaru systemu, czyli indywidualnego oszczędzania, które powinno być skutecznie promowane przez państwo w celu zapewnienia lepszego bytu przyszłym emerytom.

BIBLIOGRAFIA

- 2023 Country Report – Institutional paper 245, Komisja Europejska. Pobrano z: https://economy-finance.ec.europa.eu/system/files/2023-06/ip245_en.pdf (2025.12.10).
- Budżety gospodarstw domowych w 2011* (i wydania 2012–2023). Warszawa: Główny Urząd Statystyczny – Departament Badań Społecznych i Warunków Życia.
- Chybalski, F. (2012). *Skuteczność i efektywność systemu emerytalnego. Koncepcja analizy i próba pomiaru*. Łódź: Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej.
- Członkostwo w OFE*. Pobrano z: <https://www.zus.pl/pracujacy/twoje-konto-w-zus/ofe/czlonkostwo-w-ofe> (2025.07.16).
- Drygas, P. (2025). Old age pensions lower than the minimum pension in Poland – whose problem is it and what are the potential solutions? *Problemy Polityki Społecznej*, 69(2), 15–17. DOI: 10.31971/pps/205802.
- Dybał, M. (2010). Istota i rodzaje systemów emerytalnych. W: L. Olszewski (red.). *Ekonomia 18* (s. 234–235). Wrocław: Wydawnictwo UW.
- Emerytura w powszechnym wieku emerytalnym dla osób, które urodziły się po 31 grudnia 1948 r.* Pobrano z: <https://www.zus.pl/swiadczenia/emerytury/emerytura-dla-osob-urodzonych-po-31-grudnia-1948/emerytura-w-wieku-powszechnym> (2025.07.16).
- Emerytura w powszechnym wieku emerytalnym dla osób, które urodziły się przed 1 stycznia 1949 r.* Pobrano z: <https://www.zus.pl/swiadczenia/emerytury/emerytura-dla-osob-urodzonych-przed-1-stycznia-1949/emerytura-w-wieku-powszechnym> (2025.07.16).
- Emerytury i renty w 2011 roku (i kolejne wydania 2012–2023)*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny – Departament Badań Społecznych i Warunków Życia.
- Emerytury nowosystemowe wypłacone w grudniu 2018 w wysokości niższej niż wysokość najniższej emerytury* (i kolejne wydania 2019–2023). Warszawa: Zakład Ubezpieczeń Społecznych – Departament Statystyki i Prognoz Aktuarnych.
- Fundusz Rezerwy Demograficznej*. Pobrano z: <https://www.zus.pl/o-zus/o-nas/finanse/fundusz-rezerwy-demograficznej> (2025.07.16).
- Fundusz Ubezpieczeń Społecznych*. Pobrano z: <https://www.zus.pl/o-zus/o-nas/finanse/fundusz-ubezpieczen-spolecznych> (2025.07.16).
- Galsso, V., Profeta, P. (2002). The political economy of social security: a survey. *European Journal of Political Economy*, 18, 1–29. DOI: 10.1016/S0176-2680(01)00066-0.
- Góra, M. (2003). *System emerytalny*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

- Informacja z wykonania planów finansowych FUS, FEP, FRD oraz planu budżetu państwa w części 73-ZUS (wydania 2011–2022)*. Warszawa: Zakład Ubezpieczeń Społecznych.
- Kolek, A., Sobolewski, O. (2021). *PolSKI system emerytalny: Prawne uwarunkowanie trzech Filarów*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Mercer CFA Institute Global Pension Index 2025. Pobrano z: <https://www.mercer.com/insights/investments/market-outlook-and-trends/mercer-cfa-global-pension-index/> (2025.12.10).
- Olejniki, I. (2016). *Zabezpieczenie emerytalne: Modele i determinanty zachowań polskich gospodarstw domowych*. Poznań: Wydawnictwo UEP w Poznaniu.
- Otwarte fundusze emerytalne zarządzane przez powszechne towarzystwa emerytalne*. Pobrano z: https://www.knf.gov.pl/podmioty/Podmioty_ryнку_emerytalnego/pte_ofe_podmioty (2025.07.16).
- Pensions at a Glance 2023: OECD and G20 Indicators*. Paris: OECD Publishing. Pobrano z: https://www.oecd.org/en/publications/pensions-at-a-glance-2023_678055dd-en.html (2025.12.10).
- Pleśniak, A. (2022). *Hojność systemu emerytalnego a zabezpieczenie materialne starości – rola kompetencji finansowych i orientacji na starość*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Przeciętne wynagrodzenie od 1950 r.* Pobrano z: <https://www.zus.pl/baza-wiedzy/skladki-wskazniki-odsetki-wskazniki/przecietne-wynagrodzenie-w-latach> (2025.07.16).
- Public Pension System and Outlook (2025). Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Pobrano z: <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/002/2025/007/article-A002-en.xml> (2025.12.10).
- Raport o stanie rynku emerytalnego w Polsce na koniec 2023 r.* (2024). Warszawa: Urząd Komisji Nadzoru Finansowego.
- Ratajczak, J. (2004). System emerytalny w Niemczech. W: T. Szumlicz, M. Żukowski (red.), *Systemy emerytalne w krajach Unii Europejskiej* (s. 239–240). Warszawa: Twigger.
- Sablik, T. (2016). Life Cycle Hypothesis. *Econ Focus, Federal Reserve Bank of Richmond, Q3-4*. Pobrano z: https://www.richmondfed.org/publications/research/econ_focus/2016/q3-4/jargon_alert (2025.12.10).
- Sposób wyliczenia emerytury*. Pobrano z: <https://www.zus.pl/swiadczenia/emerytury/emerytura-dla-osob-urodzonych-po-31-grudnia-1948/sposob-wyliczenia-emerytury> (2025.07.16).
- Ubóstwo w Polsce w 2012 roku* (i wydania 2015–2016; 2019–2023). Warszawa: Główny Urząd Statystyczny – Departament Badań Społecznych i Warunków Życia.
- Weil, P. (2008). Overlapping Generations: The First Jubilee. *The Journal of Economic Perspectives*, 22(4), 115–134. DOI: 10.1257/jep.22.4.115.
- Whitehouse, E. (2007). Life-Expectancy Risk and Pensions: Who Bears the Burden? *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, 60, 1–47. DOI: 10.1787/060025254440.
- Wuttaphan, N. (2017). Human Capital Theory: The Theory of Human Resources Development, Implications, and Future. *Life Sciences and Environment Journal*, 18(2), 240–253.

*prof. dr hab. Kazimierz Zieliński*¹ 

Katedra Ekonomii i Finansów, Wydział Nauk Ekonomicznych
Akademia Nauk Stosowanych w Nowym Sączu

Regionalne zróżnicowanie procesów wzrostu gospodarczego w Polsce²

Abstrakt

Celem opracowania jest kwantyfikacja i ocena kierunków rozwoju gospodarczego Polski w układzie województw w latach 2000–2023. Badania empiryczne obejmują również dwa krótsze podokresy, a mianowicie lata 2000–2011 i 2012–2023. Ocena regionalnego zróżnicowania przebiegu procesów wzrostu gospodarczego została dokonana w oparciu o kształtowanie się poziomu i średniorocznego tempa wzrostu produktu krajowego brutto *per capita* oraz konwergencję typu β oraz typu σ . Badania wykazały, że regionalna dywergencja wzrostu gospodarczego w Polsce jest zjawiskiem długotrwałym, aczkolwiek przebiega z różnym natężeniem.

Ocena przestrzennego zróżnicowania dynamiki wzrostu gospodarczego została przeprowadzona w kontekście podstawowych teorii rozwoju regionalnego. Wskazano również na możliwości oddziaływania na przebieg procesów wzrostu w układach regionalnych, zwracając szczególną uwagę na: transfery socjalne, inwestycje w infrastrukturę, politykę innowacyjną i subsydia dla przedsiębiorstw. Oddziaływanie władz publicznych na rozwój poszczególnych regionów winno być zindywidualizowane i dostosowane do specyficznych uwarunkowań.

Słowa kluczowe: wzrost gospodarczy, rozwój regionalny, polityka regionalna.

Regional diversity of economic growth processes in Poland

Abstract

The aim of this study is to quantify and assess the directions of Poland's economic development across regions (voivodeships) over the period 2000–2023. The empirical analysis also covers two shorter subperiods, namely 2000–2011 and 2012–2023. Regional disparities in the course of economic growth were examined based on the level and average annual growth rate of gross domestic product per capita, as well as on β - and σ -type convergence. The results indicate that regional

¹ Adres korespondencyjny; Akademia Nauk Stosowanych w Nowym Sączu, ul. Stanisława Staszica 1, 33-300 Nowy Sącz; e-mail: kzielinski@ans-ns.edu.pl. ORCID: 0000-0003-4905-0589.

² Źródło finansowania: Akademia Nauk Stosowanych w Nowym Sączu.

divergence in Poland's economic growth is a long-term phenomenon, although its intensity varies over time.

The spatial differentiation in economic growth dynamics was evaluated within the framework of the main theories of regional development. The study also points to the possibilities of influencing growth processes at the regional level, with particular emphasis on social transfers, infrastructure investments, innovation policy, and business subsidies. The actions of public authorities aimed at fostering regional development should be individualized and adapted to specific local conditions.

Keywords: economic growth, regional development, regional policy.

JEL: O47, R10, R12.

WPROWADZENIE

„Postęp nie pojawia się wszędzie w tym samym czasie, a gdy już się pojawi, potężne siły działają w kierunku przestrzennej koncentracji wzrostu gospodarczego wokół początkowych punktów wyjścia” (Hirschman, 1958, s. 183). Postęp implikuje zatem przestrzenne zróżnicowanie poziomu rozwoju gospodarczego, jednak regiony słabiej rozwinięte również mogą stawać się zalążkami przyszłych centrów rozwojowych i obszarów wzrostu (Bański, 1999, s. 10). Nie wszystkie słabiej rozwinięte regiony muszą więc doświadczać stagnacji czy też powolnego wzrostu. Badania empiryczne wykazują, że w układach przestrzennych ma miejsce konwergencja (np. Próchniak, 2019), ale też dywergencja gospodarcza (np. Pastuszka, Skrzypek, 2017).

Celem opracowania jest ocena kierunków zmian w przestrzennym zróżnicowaniu procesu wzrostu gospodarczego w Polsce w latach 2000–2023. Przedmiotem rozważań jest zatem określenie, czy i w jakim stopniu miała miejsce zbieżność rezultatów prowadzonej działalności gospodarczej, mierzony produktem krajowym brutto w układzie województw. Po syntetycznym omówieniu teoretycznych podstaw zróżnicowania i konwergencji ekonomicznej zaprezentowano wyniki własnych badań empirycznych, a także wskazano na możliwości działań ukierunkowanych na kształtowanie gospodarczych struktur przestrzennych.

ZRÓŻNICOWANIE REGIONALNE – PRZESŁANKI TEORETYCZNE

Regiony wchodzące w skład poszczególnych państw tworzą swoiste spektrum z punktu widzenia poziomu rozwoju gospodarczego. Na jednym krańcu znajdują się regiony o silnej pozycji i zdywersyfikowanej strukturze gospodarki, wysokim potencjale rozwoju, oferujące duże możliwości prowadzenia i koncentracji działalności gospodarczej. Drugi kraniec tworzą zaś regiony o relatywnie niskiej pozycji, często niskiej dostępności, charakteryzujące się także słabo zdywersyfikowaną strukturą gospodarczą, a niekiedy nawet jedną dominującą dziedziną

wytwórczości. Wysoko rozwinięte regiony, oferując szerokie spektrum możliwości prowadzenia działalności gospodarczej, stanowią swoiste centra rozwoju. Słabiej rozwinięte regiony natomiast, przegrywając ekonomiczną konkurencję, są obszarami uzależnionego powolnego wzrostu. Relacje centrowo-peryferyjne nie powinny jednak być postrzegane jako jednostronne wywieranie nacisku czy też dominacja regionów o większej sile przetargowej. Taka prosta dychotomia nie jest wystarczająca dla wyjaśnienia różnic przestrzennych. Życie społeczno-gospodarcze w regionach o niższym wzroście nie musi być pasywną reakcją na impulsy płynące z centrum (Zarycki, 2010).

Na możliwości wyrównywania się różnic w produktywności pracy wskazują teorie neoklasyczne. Leżąca u ich podstaw elastyczność procesów dostosowawczych powoduje, że rynki automatycznie i równocześnie dążą do wyrównywania się różnic zarówno branżowych, jak i regionalnych, czynniki produkcji zostają bowiem przemieszczane do momentu wyrównania się krańcowych produktywności we wszystkich miejscach danej przestrzeni (Głąbicka, Grewiński, 2003, s. 20–21). Wzrost wynagrodzeń na obszarach zurbanizowanych, przyciągając siłę roboczą z oddalonych terenów, implikuje spadek krańcowej produktywności pracy. Natomiast emigracja siły roboczej powoduje z kolei, że w oddalonych obszarach ma miejsce wzrost krańcowej produktywności pracy i zwiększanie poziomu wynagrodzeń, co przyczynia się do konwergencji regionalnej. Analogiczne procesy mają miejsce także w przypadku niemobilnych czynników produkcji, np. ziemi. Wzrost cen gruntów implikuje spadek atrakcyjności lokalizacji dla nowych firm. Użyteczność krańcowa kapitału obniża się do takiego poziomu, że korzystniejsze staje się lokowanie przedsiębiorstw na obszarach peryferyjnych. Prowadzi to do wyrównywania się regionalnych różnic w produktywności.

Opisana powyżej ścieżka rozwoju uzależniona jest głównie od racjonalnego postępowania uczestników stosunków rynkowych oraz mobilności czynników wytwórczych. Na przepływy siły roboczej wpływają: różnice w stopie bezrobocia i stawkach płac, różnice w warunkach życia i pracy, koszty migracji, a także demograficzne, ekonomiczne i społeczne charakterystyki poszczególnych osób (Amstrong, Taylor, 2000, s. 152). W praktyce więc występuje wiele barier, które zmniejszają oddziaływanie zróżnicowanej sytuacji gospodarczej na mobilność siły roboczej, np. zbiorowe porozumienia płacowe, niedostosowanie kwalifikacji do oferowanych miejsc pracy, system zabezpieczeń dla bezrobotnych. Niekiedy zwiększona mobilność siły roboczej może nie mieć korzystnego wpływu na konwergencję produktywności pracy. Dzieje się tak wówczas, gdy emigrujący pracownicy posiadają wysokie kwalifikacje zawodowe. Drenaż mózgow z regionów uboższych może powodować nawet dywergencję produktywności.

Konwergencja produktywności czynników wytwórczych wymaga powszechnej dostępności do zasobów technologii, a więc możliwości ich stosowania bez ponoszenia kosztów związanych z adaptacją. We współczesnych realiach wystę-

puje jednak znacząca luka technologiczna pomiędzy regionami i krajami o zróżnicowanym poziomie rozwoju gospodarczego. W przyszłości taka luka będzie w dalszym ciągu występować m.in. z uwagi na znaczące różnice w nakładach na prace badawczo-rozwojowe. Jak wykazał Keller (2004, s. 752–758), 84% światowych wydatków na tę sferę ponosi siedem najbardziej uprzemysłowionych krajów. Konwergencja regionalna dokonuje się zatem głównie poprzez technologiczne naśladownictwo. Tempo dyfuzji uzależnione jest od wielkości luki technologicznej, a zwłaszcza od zdolności absorpcyjnych regionu, które określane są przez strukturę instytucjonalną gospodarki, jakość i efektywność działań jednostek edukacyjnych i badawczo-rozwojowych oraz sposób funkcjonowania środowiska menedżerskiego i politycznego. Dyfuzja technologiczna ograniczana jest też przez prawa własności intelektualnej, a więc patenty, prawa autorskie, tajemnice handlowe.

Według Myrdala (1958, s. 44–62) działanie sił rynkowych bardziej pogłębia, aniżeli wyrównuje nierówności przestrzenne. Uprzywilejowane regiony koncentrują działalność gospodarczą na skutek korzystnych warunków geograficzno-ekonomicznych. Koncentracja podtrzymuje, a nawet wzmacnia rozwój regionów uprzywilejowanych kosztem innych doświadczających stagnacji i relatywnego zubożenia. Przemieszczanie dóbr i usług, siły roboczej, kapitału nie przeciwdziała tendencji do powiększania się różnic regionalnych, następuje bowiem wymywanie zasobów regionów słabiej rozwiniętych przez regiony uprzywilejowane. Procesy te przyczyniają się zatem do dywergencji produktywności.

Zwolennicy podejścia keynesowskiego wskazują na związek procesu wzrostu gospodarczego z globalnym popytem. Możliwe jest utrzymywanie bardziej stabilnego wzrostu, zwiększając bądź zmniejszając wydatki w zależności od fazy cyklu koniunkturalnego. Szczególnie istotnym źródłem dodatkowych wydatków powinno być państwo realizujące bądź wspierające projekty inwestycyjne. Każda inwestycja wpływa na przestrzenną strukturę wzrostu, tworząc nowy popyt i przyciągając innych inwestorów (efekt przystosowawczy), a w dłuższej perspektywie przyczyniając się do wzrostu dochodów (efekt dochodowy). Efekty te w dużej mierze mają charakter wewnątrzregionalny i winny być brane pod uwagę w procesach formułowania strategii rozwoju (von Stackelberg, Hahne, 1998, s. 55–56). Szczególnie w regionach problemowych niezbędna jest więc ingerencja władz publicznych polegająca na inwestycjach rzeczowych, podnoszeniu kwalifikacji siły roboczej i promowaniu eksportu.

„W ujęciu historycznym wzrost gospodarczy nie stanowi jedynie procesu prostej reprodukcji... To raczej niekończący się strumień wynalazków i postępu technologicznego doprowadził do znacznego zwiększenia zdolności produkcyjnych” (Samuelson, Nordhaus, 2012, s. 510). Udoskonalane technologie wytwarzania i systemy zarządzania, doświadczenia w implementowaniu osiągnięć naukowo-technicznych są w stanie wywołać istotny wzrost efektywności do-

datkowych nakładów ponoszonych na przyrost produkcji. W takiej sytuacji ma miejsce wzrost krańcowej produktywności czynników wytwórczych. Zachęca to przedsiębiorstwa do lokowania produkcji w regionach, które stają się punktami czy też biegunami wzrostu. Motorem wzrostu są więc wiodące dynamiczne innowacyjne jednostki prowadzące działalność gospodarczą. Charakteryzują się one ponadprzeciętnym tempem wzrostu, wzrastającym natężeniem powiązań z innymi dziedzinami działalności gospodarczej oraz istotną pozycją na rynku. Oddziaływanie takich jednostek dokonuje się poprzez innowacyjność oraz antycypacyjne dostosowywanie się do zmian otoczenia. W układach przestrzennych pojawia się zatem proces określany terminem „polaryzacja”, co z jednej strony oznacza powiększanie się motorowych jednostek, czyli biegunów wzrostu, z drugiej zaś obejmuje zarówno pozytywne, jak i negatywne rezultaty ich wpływu na rozwój innych obszarów (Grzeszczak, 1999, s. 11–13).

Wzrost gospodarczy oparty jest zatem na innowacyjności procesów technologicznych i wypromowanych nowatorskich produktach. Uprzywilejowanym miejscem do tych działań są regiony wysoko rozwinięte. Posiadają one stosowną bazę naukowo-badawczą, kwalifikowane kadry, dysponują informacją rynkową i instrumentami marketingowymi. W regionach tych znajduje się zazwyczaj wystarczający rynek zbytu dla nowatorskich produktów. Obszary wysoko rozwinięte posiadają zatem z jednej strony potencjał innowacyjny, z drugiej zaś – rynek zbytu, czyli potencjalnych klientów o wystarczającej sile nabywczej. Atrakcyjnym miejscem lokalizacji wielu dziedzin działalności, w tym przemysłu wysokich technologii, stają się te aglomeracje miejskie, które cechuje wysoka elastyczność reakcji na zachodzące zmiany oraz zdolność do ciągłego wprowadzania innowacji. Jednak rosnąca skala produkcji nowych towarów wymusza konieczność ich eksportu i obniżania kosztów wytwarzania, co sprzyja transferowi technologii do regionów znajdujących się na niższych stadiach rozwoju, a więc posiadających mniej zasobny rynek zbytu. W kolejnym etapie zwiększenia skali produkcji niezbędne jest przygotowanie produktów standardowych i przenoszenie produkcji do słabiej rozwiniętych regionów. Następuje zatem proces przestrzennej dekoncentracji produkcji (Korenik, Zakrzewska-Półtorak, 2011, s. 60–61).

Bliskość kooperantów i odbiorców wytwarzanych produktów, wyższe kwalifikacje pracowników i doświadczenia we wdrażaniu wyników prac badawczych to korzyści wynikające z lokalizacji przedsiębiorstw w aglomeracjach miejskich, a więc w miejscach o wysokiej centralizacji. Taka lokalizacja tworzy też możliwości osiągania dodatkowych korzyści wynikających z bezpośredniego otoczenia specjalistycznych usług, powiązań między pracownikami oraz z funkcjonowania niezbędnej infrastruktury. Produktywność czynników wytwórczych staje się zatem rosnącą funkcją koncentracji produkcji. Prowadzi to do polaryzacji rozwoju, gdyż prosperujące regiony zdolne do osiągania wyższego tempa wzrostu oddalają się od pozostałych. Może nawet mieć miejsce

reakcja łańcuchowa, a więc samonapędzający się proces wzrostu powiązań jednostek gospodarujących, innowacji i wzrostu dochodów, a także przyciągania lokalizacji innych przedsiębiorstw.

Według poglądów zwolenników teorii bazujących na potencjale endogenicznym podstawowym czynnikiem trwałego wzrostu gospodarczego jest wiedza. Kreowanie wiedzy technologicznej ma miejsce przede wszystkim w przedsiębiorstwach, po czym wiedza ta rozprzestrzenia się, wywołując pozytywne efekty zewnętrzne w produkcji innych organizacji gospodarczych (Romer, 1986, s. 1002–1035). Zasadniczym czynnikiem wytwórczym powiązaniem z innowacyjnością i kształtującym procesy rozwoju jest więc kapitał ludzki. Ubogie regiony, dążąc do zmniejszenia różnic rozwojowych, winny zwracać uwagę na podwyższanie poziomu technologicznego poprzez inwestowanie w kwalifikacje ludności. Działania powinny podwyższać potencjał wewnętrzny poprzez wspieranie edukacji, prac badawczo-rozwojowych, małej i średniej przedsiębiorczości. Niezbędne jest dokonanie właściwego wyboru rodzaju produkcji oraz kierunków przeznaczenia dotacji na prace badawczo-rozwojowe. Proces kumulowania się wewnętrznego potencjału może prowadzić do trwałego wzrostu, ale może również nie powodować zmniejszania się różnic ekonomicznych między regionami, przyczyniając się do wzrostu peryferyjności (Grosse, 2004, s. 30). Ta druga możliwość związana jest z niskim stopniem dywersyfikacji produkcji i jakości nowoczesnych usług, a także nieodpowiednią infrastrukturą dla transferu wiedzy.

Tempo i kierunki przeobrażeń strukturalnych, w tym również przestrzennych, uzależnione są od systemu instytucjonalnego określającego rolę państwa, mechanizmy funkcjonowania gospodarki, wzorce zachowań społecznych, ramy dla działalności biznesowej, a także kierunki polityki rozwojowej (Mączyńska, 2025). Instytucje te stanowią fundament stabilności bądź dysfunkcji systemu gospodarczego. Są to „reguły gry w społeczeństwie lub bardziej formalnie, to stworzone przez człowieka ograniczenia, które kształtują interakcje międzyludzkie. (...) Zmiana instytucjonalna kształtuje sposób, w jaki społeczeństwa ewoluują w czasie, a zatem jest kluczem do zrozumienia zmian historycznych” (North, 1990, s. 3). W tym kontekście polityka ustrojowa jawi się jako kluczowy czynnik wpływający na efektywność gospodarowania, w tym również na kształtowanie struktur regionalnych.

Władze publiczne w szczególny sposób winny wspierać działania innowacyjne przedsiębiorstw, gdyż w największym stopniu prowadzi to do przewagi konkurencyjnej, wzrost gospodarczy opiera się bowiem na innowacyjności technologicznej oraz wypromowanej nowatorskiej grupie produktów. Przystawianie i kreowanie wiedzy odbywa się zarówno na poziomie poszczególnych osób, jak i przedsiębiorstw oraz instytucji poprzez konkurencję, ale też współpracę przy wykorzystywaniu współczesnych technologii informacyjnych. Sprzyja to tworzeniu nowych wartości, postaw kreacyjnych i kooperacyjnych. Od posiadanego po-

tencjału endogenicznego, efektywności prac badawczo-rozwojowych, mobilności kapitału ludzkiego uzależniona jest zdolność regionu do dostosowywania się do zmian otoczenia oraz uczestnictwa w tych zmianach, a więc transformacji regionów w kierunku gospodarki uczącej się (Czyżewska, 2012, s. 107–114). Istotą tej gospodarki jest ciągła wymiana oparta na partnerstwie osób, przedsiębiorstw, instytucji w ramach sieci badawczych, gospodarczych, społecznych.

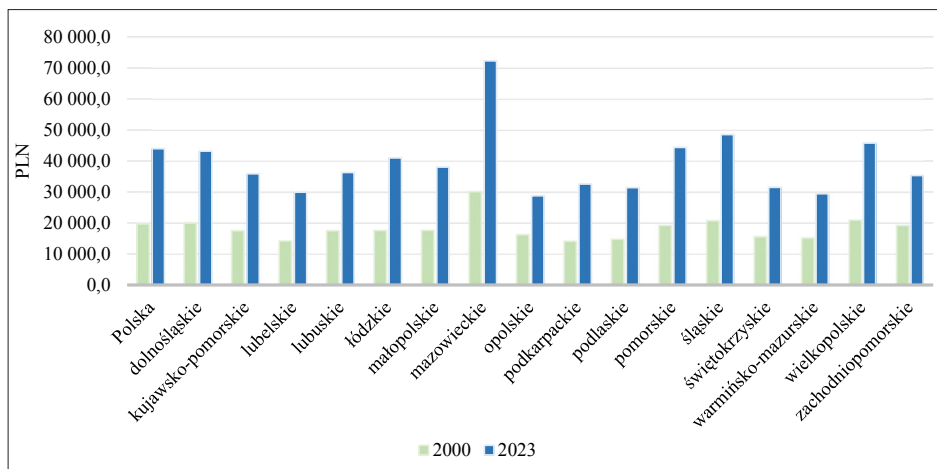
Przemiany struktury gospodarczej w regionach uzależnione są także od kapitału społecznego, co rzutuje na sprawność instytucji samorządowych i tempo wzrostu. Kapitał społeczny odnosi się do wielu charakterystyk organizacji społeczeństwa, takich jak: normy społeczne, zaufanie, sieci stowarzyszeń. Istotne znaczenie posiada reguła wzajemności, która prowadzi do budowania zaufania, skłonności do współpracy i dobrowolnej aktywności na rzecz dobra wspólnego. Ważnym zasobem społecznym są normy życia społeczności przedkładające realizację celów społecznych nad własnymi korzyściami. Występowanie tego typu relacji pozytywnie wpływa na regulowanie zasad funkcjonowania wspólnot społecznych, skuteczniejsze rozwiązywanie problemów społecznych i wspieranie przedsiębiorczości gospodarczej. Zwiększa to sprawność działania i obniża koszty realizacji celów społecznych.

Kapitał społeczny, będąc zbiorowym dobrem publicznym kształtowanym w kulturze grupowej w ramach przeszłych doświadczeń, przejawia się w formie typowych postaw, wartości, wzorców zachowań. Może zostać unicestwiony na skutek naruszania reguł postępowania bądź likwidacji funkcjonujących instytucji. Normy życia społecznego mogą z jednej strony ułatwiać osiąganie celów społecznych, z drugiej zaś je utrudniać. Silne zobowiązania społeczne i poczucie lojalności może krępować rozwój przedsiębiorczości. Wysoce zhierarchizowana struktura społeczna, uczestnictwo w życiu politycznym wynikające głównie z chęci podporządkowania, a nie z dążenia do realizacji celów zbiorowych, sprzyja korupcji i ogranicza tempo rozwoju niektórych obszarów.

Większość teorii sugeruje, że występowanie różnicowań przestrzennych w procesie gospodarowania jest zjawiskiem naturalnym. Peryferyjność, mając historyczne uwarunkowania, spowodowana jest wieloma czynnikami o charakterze gospodarczym, politycznym i społecznym.

EMPIRYCZNA ANALIZA PROCESÓW WZROSTU

Terytorialne różnicowanie przebiegu procesów wzrostu gospodarczego w układzie województw oceniono w oparciu o dane Głównego Urzędu Statystycznego dotyczące kształtowania się produktu krajowego brutto w przeliczeniu na mieszkańca w latach 2000–2023. Aby zapewnić porównywalność, dane te skorygowano o stosowne wskaźniki wzrostu cen i wyrażono w cenach 2000 roku.



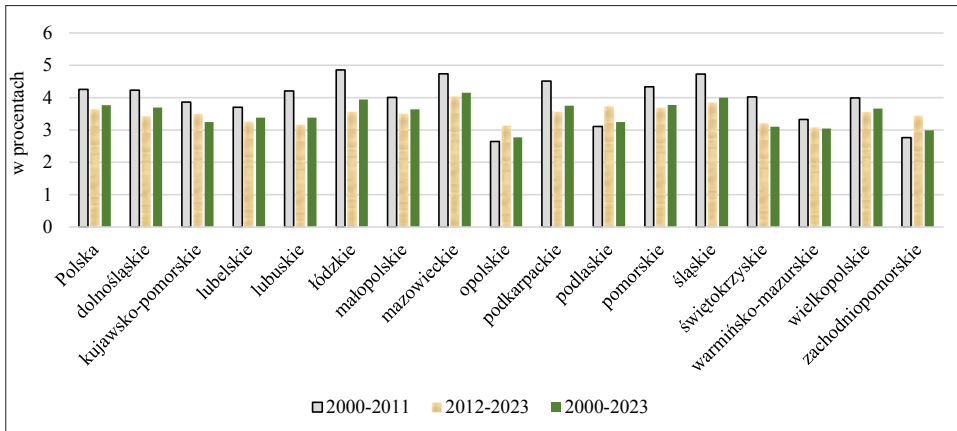
Rysunek 1. Produkt krajowy brutto *per capita* w układzie województw w 2000 i 2023 roku

Źródło: opracowanie własne.

Zdecydowanie najwyższy poziom produktu krajowego brutto przypadającego na mieszkańca odnotowano w województwie mazowieckim – 30,1 tys. zł w 2000 roku i 72,3 tys. zł w 2023 roku. Stanowiło to odpowiednio 153,4% oraz 164,6% produktu krajowego brutto *per capita* osiągniętego w Polsce. Wyższy od poziomu krajowego odnotowano także w województwach śląskim i wielkopolskim. W 2000 roku sytuacja taka miała również miejsce w województwie dolnośląskim, a w 2023 roku w województwie pomorskim. W badanych okresach najniższy poziom (poniżej 80% średniej krajowej) odnotowano natomiast na wschodnich obrzeżach Polski, a mianowicie w województwach: warmińsko-mazurskim, podlaskim, lubelskim, świętokrzyskim i podkarpackim, a w 2023 roku także w województwie opolskim.

Kwantyfikując kierunki przeobrażeń gospodarczych, oszacowano średnioroczne tempo wzrostu dla dwóch podokresów, a mianowicie lat 2000–2011 i 2012–2023, oraz całego okresu 2000–2023. Podstawą estymacji były równania wykładniczej funkcji trendu.

Przeciętne roczne tempo wzrostu produktu krajowego brutto *per capita* było znacząco zróżnicowane w układzie terytorialnym. W okresie 2000–2011 w Polsce wynosiło 4,26%. Najwyższe osiągnięto w województwach: łódzkim (4,86%), mazowieckim (4,74%), śląskim (4,73%) oraz pomorskim (4,34%). Najniższe odnotowano zaś w województwach: opolskim (2,65%), zachodniopomorskim (2,75%), podlaskim (3,11%) i warmińsko-mazurskim (3,33%). W latach 2012–2023 w Polsce analogiczny wskaźnik wzrostu wynosił 3,64%. Wysoki poziom charakteryzował województwa: mazowieckie (4,04%), śląskie (3,83%), podlaskie (3,73%) oraz pomorskie (3,69%). Tempo wzrostu nie przekraczało zaś 3,2% w województwach: warmińsko-mazurskim, opolskim i kujawsko-pomorskim.



Rysunek 2. Średnioroczne tempo wzrostu produktu krajowego brutto *per capita* w układzie województw

Źródło: opracowanie własne.

Niższe, w porównaniu z wcześniejszym okresem, średnioroczne tempo wzrostu gospodarczego osiągnięte w latach 2012–2023 spowodowane było wieloma czynnikami, m.in. wyższą podstawą wyjściową, istniejącą strukturą gospodarczą, okresem pandemii, sytuacją polityczną. Generalnie rzecz ujmując, w okresie 2000–2023 w Polsce przeciętne roczne tempo wzrostu wynosiło 3,77%. Najwyższe charakteryzowało województwa: mazowieckie (4,15%), a w dalszej kolejności: śląskie (4,0%) oraz pomorskie (3,79%). Natomiast w województwach: opolskim, zachodniopomorskim, warmińsko-mazurskim i świętokrzyskim nie przekraczało 3,1%.

Powyższe rozważania umożliwiają wyrażenie opinii, że w analizowanych okresach raczej nie występowała zbieżność wzrostu gospodarczego w układzie województw. Aby zweryfikować to spostrzeżenie, zastosowano procedurę wyznaczania parametrów charakteryzujących konwergencję typu β oraz typu σ . Hipoteza konwergencji typu β ma teoretyczne umocowanie w neoklasycznych modelach wzrostu gospodarczego. Aby ją zweryfikować, oszacowano parametry następującego równania regresji:

$$\frac{1}{T} (\ln Y_{iT} - \ln Y_{i0}) = \alpha_0 + \alpha_1 \ln Y_{i0} + \varepsilon_i, \quad (1)$$

gdzie:

Y_{iT} – wartość PKB w województwie i w roku końcowym,

Y_{i0} – wartość PKB w województwie i w roku początkowym,

T – liczba lat między rokiem końcowym a początkowym (np. $T = 23$ dla okresu 2000–2023),

α_0, α_1 – szacowane parametry strukturalne,
 ε_t – składnik losowy.

Konwergencja typu β ma miejsce wówczas, gdy parametr α_1 przyjmuje wartości ujemne. Dodatkowo wartości wskazują natomiast, że w badanych okresach terytorialne zróżnicowanie wzrostu gospodarczego pogłębiało się. Wyniki estymacji parametrów równania (1) przedstawiają się następująco:

- a) okres 2000–2011: $Y = -0.0551 + 0.0093 * x$;
- b) okres 2012–2023: $Y = -0.0306 + 0.0060 * x$;
- c) okres 2000–2023: $Y = -0.0465 + 0.0081 * x$,

przy czym:

$$Y = \frac{1}{T} (\ln Y_{iT} - \ln Y_{i0}),$$

$$x = \ln Y_{i0}.$$

Otrzymane wyniki estymacji równania (1) wskazują, że w latach 2000–2023 miała miejsce dywergencja województw pod względem poziomu rozwoju gospodarczego, parametr α_1 przyjmuje bowiem wartości dodatnie. Sytuacja taka występowała również w okresach 2000–2011 i 2012–2023. Potwierdza to sformułowaną opinię o coraz większym zróżnicowaniu województw pod względem wysokości PKB *per capita*. W porównaniu z latami 2000–2011, w okresie 2012–2023 wartość liczbowa parametru α_1 była niższa, tempo dywergencji gospodarczej w tym okresie było zatem niższe aniżeli w latach wcześniejszych.

W ramach weryfikacji dynamiki terytorialnego zróżnicowania wzrostu gospodarczego oszacowano parametry charakteryzujące konwergencję typu σ . Ten typ zbieżności występuje wtedy, gdy zróżnicowanie produktu krajowego brutto zmniejsza się w miarę upływu czasu. Zbieżność można mierzyć odchyleniem standardowym logarytmów naturalnych wysokości produktu krajowego brutto na mieszkańca bądź też współczynnikiem dyspersji, czyli odchyleniem względnym. Odchylenie standardowe poziomu produktu krajowego brutto *per capita* jest rzadko wykorzystywane jako miara konwergencji, gdyż tego typu szeregi wykazują tendencję do wzrostu wartości w układzie chronologicznym. Podstawę estymacji stanowiło następujące równanie tendencji rozwojowej:

$$s(\ln Y_t) = \alpha_0 + \alpha_1 t + \varepsilon_t, \quad (2)$$

gdzie:

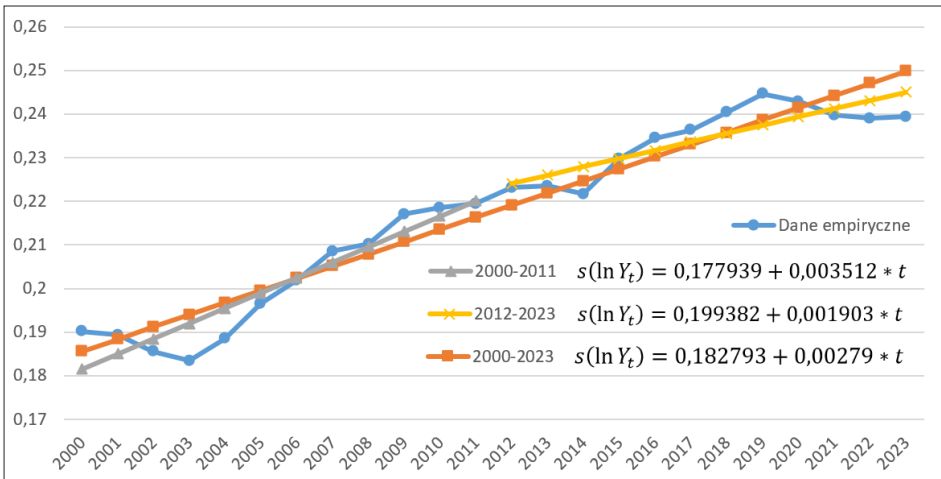
$s(\ln Y_t)$ – odchylenie standardowe logarytmów naturalnych PKB *per capita*
w roku t ,

t – zmienna czasowa,

α_0, α_1 – szacowane parametry strukturalne,

ε_t – składnik losowy.

Zbieżność typu σ występuje wówczas, gdy parametr α_1 przyjmuje wartości ujemne. W przeciwnym wypadku ma miejsce dywergencja.



Rysunek 3. Konwergencja σ w układzie województw

Źródło: opracowanie własne.

Parametr α_1 przyjmuje wartości dodatnie, można zatem sformułować wniosek, że w warunkach polskiej gospodarki miała miejsce dywergencja poziomu rozwoju gospodarczego w przekroju województw. Sytuacja taka zaistniała zarówno w okresie 2000–2023, jak i w dwóch wyodrębnionych podokresach. Wartości liczbowe odchylenia standardowego logarytmów naturalnych wzrastały z roku na rok. Wprawdzie odmienna sytuacja wystąpiła w okresach 2000–2003, 2013–2014, 2020–2023, ale nie zmienia to ogólnej dynamiki. Dodatnie wartości parametru α_1 oszacowanego dla lat 2000–2023 oraz pozostałych dwóch podokresów pozwalają na wyrażenie opinii, że dywergencja rozwoju gospodarczego w układzie województw jest zjawiskiem trwałym.

MOŻLIWOŚCI ODDZIAŁYWANIA NA PRZESTRZENNĄ DYSPERSJĘ PROCESÓW ROZWOJOWYCH

Czy i w jakim stopniu zróżnicowanie wpływa korzystnie bądź też niekorzystnie na rozwój gospodarki narodowej? Czy istnieją wystarczająco silne powody, aby dążenie do zmniejszania różnic regionalnych było uzasadnione? Niezwykle trudno jest udzielić precyzyjnej odpowiedzi na te pytania. Odpowiedź powiązana jest z wyborem polaryzacyjno-dyfuzyjnego bądź wyrównawczego modelu polityki regionalnej.

Realizacja modelu polaryzacyjno-dyfuzyjnego oznacza, że produktywność czynników wytwórczych warunkująca długookresowy wzrost gospodarczy to podstawowy cel i równocześnie kryterium oceny skuteczności polityki regionalnej. Jak pisze Gorzelak (2004, s. 64), „zasadniczym celem krajowej (prowadzonej przez rząd) polityki regionalnej (...) powinno być wspieranie procesów rozwoju kraju, nawet za cenę (...) wzrostu zróżnicowań regionalnych”. Przyjęcie takich priorytetów oznacza, że nie dąży się do osiągnięcia zakładanej *ex ante* przestrzennej struktury gospodarki, ale należy sprzyjać przekształceniom strukturalnym prowadzącym do wzrostu efektywności wykorzystania potencjału rozwojowego i podniesienia konkurencyjności gospodarki.

Według założeń modelu polaryzacyjno-dyfuzyjnego polityka regionalna ma obejmować działania zmierzające do wzrostu produktywności czynników wytwórczych. Władze publiczne winny koncentrować się na wspieraniu prac badawczo-rozwojowych i działalności innowacyjnej przedsiębiorstw, gdyż one najbardziej przyczyniają się do wzrostu konkurencyjności i rozwoju (Grosse, 2004, s. 30–31). Działania te prowadzą jednak do regionalnej dywergencji i polaryzacji, co ma silne historyczne uwarunkowania.

Koncentracja aktywności gospodarczej z jednej strony prowadzi do wzrostu produktywności czynników wytwórczych, z drugiej zaś do coraz większych różnic w poziomie rozwoju i standardzie życia obywateli. Duże względne różnice mogą nawet destrukcyjnie oddziaływać na tempo wzrostu gospodarczego i nie być społecznie akceptowane, gdyż mogą wystąpić: efekt przeludnienia, zwiększanie się natężenia ujemnych efektów urbanizacyjnych, presja inflacyjna, deprecjacja kapitału ludzkiego.

Efekt przeludnienia wywołany jest zbyt dużym popytem na infrastrukturę komunikacyjną i społeczną, co przejawia się m.in. utrudnieniami transportowymi, zanieczyszczeniem środowiska. Presja inflacyjna wynika z wysokiej wyceny czynników wytwórczych. Wysoka aktywność gospodarcza implikuje presję płacową, zwłaszcza w warunkach niskiej mobilności siły roboczej. Z kolei w relatywnie słabo rozwiniętych regionach długotrwałe bezrobocie strukturalne prowadzi do deprecjacji kapitału ludzkiego i społecznego w postaci utraty nabytych kwalifikacji, zwiększenia przestępczości.

Negatywne konsekwencje zwiększania się przestrzennego zróżnicowania produktywności czynników wytwórczych i dochodów stanowią – zdaniem wielu ekonomistów, polityków, komentatorów – ważny argument za realizacją wyrównawczego modelu polityki regionalnej charakteryzującego się dążeniem do spójności terytorialnej. Jakie instrumenty są w dyspozycji podmiotów regulacyjnych dążących do wspierania konwergencji w warunkach zróżnicowanych ścieżek wzrostu poszczególnych regionów? Najczęściej stosowane to: transfery, inwestycje w infrastrukturę, wspieranie innowacji, subsydia dla przedsiębiorstw.

Transfery środków finansowych z regionów zamożnych do słabiej rozwiniętych to niezwykle istotny instrument realizacji wyrównawczego modelu polityki regionalnej. Często są one wynikiem presji społeczno-politycznej na niwelowanie przestrzennego zróżnicowania warunków bytowych ludności. Socjalny charakter transferów zwiększa dochody uboższych grup ludności, a więc zmniejsza lukę nabywczą między zamożnymi a mniej rozwiniętymi regionami. Transfery, zwiększając potencjał lokalnego rynku, nie muszą jednak generować istotnego przyspieszenia wzrostu gospodarczego w słabiej rozwiniętych regionach. Znacząca część potencjalnych dochodów przeznaczana jest na zakup dóbr i usług, w wytwarzanie których zaangażowane są czynniki wytwórcze w regionach zamożnych. Ponadto zaoszczędzone dochody trafiają często do regionów centralnych za pośrednictwem systemu bankowego. Funkcjonowanie systemu transferów ogranicza zatem regionalne zróżnicowanie dochodów, natomiast ich wpływ na konwergencję produktywności czynników wytwórczych jest zazwyczaj przeceniany.

Polityka regionalna ukierunkowana na rozbudowę infrastruktury, szczególnie transportowej, winna spowodować konwergencję produktywności czynników wytwórczych poprzez przyspieszenie wzrostu gospodarczego w regionach oddalonych od aglomeracji miejskich. Według neoklasycznego modelu wzrostu gospodarczego większa mobilność czynników wytwórczych przyczynia się do niwelowania różnic w ich produktywności. Czy rozbudowa infrastruktury transportowej rzeczywiście przyczynia się do konwergencji realnej sfery gospodarki? Empiryczne wyniki badań nie stanowią wystarczającej podstawy do udzielenia jednoznacznej odpowiedzi. Z jednej strony poprawa infrastruktury transportowej przynosi korzystne rezultaty, zwiększając atrakcyjność inwestycyjną, gdyż niższe koszty transportu ułatwiają prowadzenie działalności gospodarczej. Zwiększona atrakcyjność jest inspiracją do zmiany lokalizacji dla części przedsiębiorstw, szczególnie tych, których produkcja powiązana jest z miejscowymi immobilnymi czynnikami produkcji. Z drugiej strony jednak zwiększona dostępność transportowa powoduje, że miejscowe przedsiębiorstwa muszą funkcjonować w warunkach zwiększonego natężenia konkurencji zewnętrznej, przedsiębiorstwa działające na obszarach zurbanizowanych korzystają bowiem z efektów aglomeracji i równocześnie mając możliwości stosunkowo taniego przemieszczania towarów, są w stanie zaspokajać popyt w regionach peryferyjnych. W ostatecznym rozrachunku zwiększona dostępność transportowa regionów uboższych może powodować skutki odmienne od zamierzonych.

Najskuteczniejszą grupą instrumentów kształtujących rozwój w układzie regionalnym są wszelkie działania wspierające prace naukowo-badawcze oraz dyfuzję ich osiągnięć technologicznych (Andersson, 2005; Lackenbauer, 2004). Wysoką dynamikę wzrostu wydajności pracy oraz obniżkę kosztów wytwarzania mogą przede wszystkim zapewnić nowe technologie. Generowanie innowacji skoncen-

trowane jest zazwyczaj w kilku dużych aglomeracjach miejskich poszczególnych krajów, a dla pozostałych obszarów jest to egzogeniczny czynnik wzrostu. Wzrost gospodarczy tych peryferyjnych obszarów w wysokim stopniu uzależniony jest zatem od procesów dyfuzji i absorpcji innowacji. Istniejąca sieć ośrodków miejskich determinuje więc przestrzenną strukturę procesów wzrostu gospodarczego. Oparty na innowacjach proces wzrostu tworzy tendencję do przyspieszenia koncentracji działalności gospodarczej w kilku dużych ośrodkach miejskich, następuje zatem polaryzacja systemu miast, czego przejawem jest wzrost hierarchizacji zarówno w skali krajowej, jak i międzynarodowej (Grzeszczak, 1999, s. 23–24).

Długotrwały wzrost gospodarczy oparty jest na postępie technologicznym, a jego zasadniczą podstawą jest wiedza. Kreowanie wiedzy technologicznej odbywa się głównie w ośrodkach badawczo-rozwojowych dużych przedsiębiorstw, po czym ma miejsce dyfuzja wywołująca pozytywne efekty zewnętrzne w procesach produkcyjnych innych firm (Romer, 1986, s. 1002–1035; Romer, 1987, s. 56–62). Jednak w uboższych regionach poważną barierą rozprzestrzeniania się pozytywnych efektów zewnętrznych jest niski stopień dywersyfikacji produkcji i jakości usług, szczególnie nowatorskich. W regionach tych występuje szereg utrudnień, których przełamywanie niekiedy zniechęca do wdrażania innowacji. Najważniejsze bariery w opinii przedstawicieli biznesu to: braki kadrowe w zakresie audytu i wdrażania innowacji, niewystarczająca infrastruktura własna, wysokie koszty prowadzenia działalności, trudne interpretacje i niestabilne przepisy prawne w zakresie innowacji (Wysocka, 2022, s. 62; Borowy, Sawicka, 2016, s. 48–49). Istotną przesłanką wzrostu produktywności czynników wytwórczych powiązaną z innowacyjnością jest zatem zasób i jakość kapitału ludzkiego. Regiony peryferyjne posiadają ograniczone zdolności do absorpcji i wykorzystywania wiedzy, m.in. z uwagi na brak stosownej infrastruktury. Czynniki te utrudniają dostosowania, a więc stawiają uboższe regiony w gorszej pozycji. Aby zmniejszyć dystans do obszarów wysoko rozwiniętych, regiony uboższe powinny koncentrować się na budowie wewnętrznego potencjału rozwoju poprzez wspieranie badań, podwyższanie poziomu technologicznego, rozwój zasobów ludzkich oraz małej i średniej przedsiębiorczości. Działania te mogą prowadzić do kumulowania się czynników wzrostu, do uzyskania trwałego rozwoju, ale mogą też być niewystarczające, aby zmniejszyć różnice między regionami (Grosse, 2004, s. 30).

Dyfuzję technologii zarówno w skali międzynarodowej, jak i regionalnej przyspieszają różnego rodzaju subwencje dla przedsiębiorstw oraz działania podnoszące jakość kapitału ludzkiego. Z uwagi na niemal pełną swobodę międzynarodowych przepływów kapitału, co jest jego siłą, stosowanie różnorodnych form subwencjonowania działalności przedsiębiorstw, zwłaszcza należących do sektora zaawansowanych technologii, stało się niezwykle istotnym warunkiem ich lokalizacji, a tym samym kształtującym wzrost gospodarczy i jego regional-

ne zróżnicowanie. Refundacje części kosztów związanych z tworzeniem nowych miejsc pracy, preferencyjne warunki kredytowania, niższe obciążenia podatkowe, obniżanie pozapłacowych kosztów pracy, dofinansowania udziału w kampaniach reklamowych to częste formy, w ramach których subsydiowana jest działalność przedsiębiorstw. Redukcja obciążeń finansowych zazwyczaj przyczynia się do wzrostu produktywności. Ma to miejsce szczególnie wówczas, gdy zmniejszanie obciążeń finansowych powiązane jest ze wzrostem bądź modernizacją zasobów kapitału rzeczowego. Aby mogła mieć miejsce konwergencja produktywności, instrumenty te winny być stosowane w regionach opóźnionych, w przeciwnym wypadku oczekiwania konwergencji bądź też ograniczenia procesów dywergencji okażą się iluzoryczne.

W badanym okresie w Polsce szczególną rolę wśród omawianej grupy instrumentów odgrywały specjalne strefy ekonomiczne. Strefa ekonomiczna to swoisty zbiór różnych preferencji dla działających w niej przedsiębiorstw. Jej lokalizacja w regionie peryferyjnym przyczynia się do przestrzennej konwergencji produktywności czynników wytwórczych i dochodów, natomiast umiejscowienie w regionie wysoko rozwiniętym rodzi dywergencję. Strefa ma korzystny wpływ na rozwój gospodarczy określonego regionu wówczas, gdy jej brak byłby przyczyną niezrealizowania określonych inwestycji. Jeżeli natomiast inwestycje zostałyby zrealizowane w regionie bez względu na funkcjonowanie strefy, jej korzystny wpływ byłby ograniczony, a być może nawet wyeliminowany. Sytuacja taka może mieć miejsce również wówczas, gdy funkcjonowanie strefy spowoduje, że inne firmy będą zmuszone do ograniczenia działalności. W Polsce klasyczna formuła strefy ekonomicznej uległa istotnym przeobrażeniom. W 2018 roku wprowadzono program Polska Strefa Inwestycyjna, który swym zasięgiem objął terytorium całego kraju. Program ten ma też wymiar regionalny, zarówno zakres, jak i okres wsparcia są bowiem zróżnicowane, m.in. w zależności od jednostki terytorialnej.

Zmiany technologiczne i organizacyjne wpływają na modernizację struktury gospodarczej, tempo wzrostu produktywności czynników wytwórczych, tworzenie przewagi konkurencyjnej. Implementacja tych zmian uzależniona jest od potencjału endogenicznego, którego elementami są wiedza i rozwój technologii. Kreowanie i przyswajanie wiedzy dokonuje się na poziomie poszczególnych osób, organizacji gospodarczych, instytucji. Proces ten wymaga współpracy funkcjonujących w regionie podmiotów i wykorzystywania współczesnych technologii komunikacyjnych. Tworzenie sieci powiązań sprzyja zmianom asortymentu produkcji i innowacyjności, a więc umożliwia elastyczne reagowanie na zmieniające się zapotrzebowanie nabywców. Występowanie sieci powiązań dodatkowo wpływa również na innowacyjność i gotowość do wprowadzania zmian, a także przyczynia się do poprawy jakości produktów i obniżania kosztów transakcyjnych.

Kluczową rolę w rozwoju regionów, szczególnie deficytowych z punktu widzenia sieci powiązań między podmiotami gospodarującymi, odgrywa polityka władz publicznych ukierunkowana na tworzenie i wzmacnianie środowiska, które sprzyja przedsiębiorczości i innowacyjności, postawy korporacyjne i kreatywne oddziałują bowiem na potencjał endogeniczny i przyszłość regionu. Kreowanie tych postaw, co następuje poprzez interakcje między osobami, przedsiębiorstwami i instytucjami, jest istotą koncepcji regionu uczącego się (Klasik, Kuźnik, 2007, s. 9–19). Jak bowiem twierdzą Scott i Storper, na rozwój gospodarczy regionu większy wpływ wywiera struktura instytucjonalna aniżeli anonimowe siły wolnego rynku (Grosse, 2008, s. 38–39).

Rozwój każdego regionu, w tym peryferyjnego, winien przebiegać według własnego modelu, własnej ścieżki rozwoju. Sprawdzone w innych jednostkach terytorialnych modele niekoniecznie muszą być odpowiednie dla słabiej rozwiniętego regionu (Idczak, 2013, s. 188). Uniwersalne rozwiązania mogą pomijać niektóre ważne czynniki rozwoju, rolę innych zaś przeceniać.

BIBLIOGRAFIA

- Amstrong, H., Taylor, J. (2000). *Regional Economics and Policy*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Andersson, R. (2005). The Efficiency of Swedish Policy. *The Annals of Regional Science*, 39(4), 811–832. DOI: 10.1007/s00168-005-0024-8.
- Bański, J. (1999). Obszary problemowe w rolnictwie Polski. *Prace Geograficzne*, 172, 1–128.
- Borowy, M., Sawicka, J. (2016). Transfer innowacji z sektora nauki do otoczenia gospodarczego – teoria i praktyka. *Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich*, 103(3), 44–52. DOI: 10.22630/RNR.2016.103.3.25.
- Czyżewska, D. (2012). Regiony uczące się. W: E. Łązniewska, M. Gorynia (red.), *Konkurencyjność regionalna. Koncepcje – strategie – przykłady* (s. 107–114). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Głąbicka, K., Grewiński, M. (2003). *Europejska polityka regionalna*. Warszawa: Dom Wydawniczy Elipsa.
- Gorzela, G. (2004). Polska polityka regionalna wobec zróżnicowań polskiej przestrzeni. *Studia Regionalne i Lokalne*, 4(18), 37–72.
- Grosse, T.G. (2004). *Polityka regionalna Unii Europejskiej. Przykład Grecji, Włoch, Irlandii i Polski*. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
- Grosse, T.G. (2008). Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego. *Studia Regionalne i Lokalne*, 1(8), 25–48.
- Grzeszczak, J. (1999). Bieguny wzrostu a formy przestrzeni spolaryzowanej. *Prace Geograficzne*, 173, 1–97.
- Hirschman, A.O. (1958). *The Strategy of Economic Development*. London, New Haven: Yale University Press.

- Idczak, P. (2013). *Wielowymiarowa koncepcja peryferyjności regionalnej*. Warszawa: Difin.
- Keller, W. (2004). International Technology Diffusion. *Journal of Economic Literature*, 42(3), 752–782.
- Klasik, A., Kuźnik, F. (2007). Regiony uczące się w teorii i polityce rozwoju regionalnego. W: A. Jewtuchowicz (red.), *Region w gospodarce opartej na wiedzy* (s. 9–19). Łódź: Wydawnictwo UŁ.
- Korenik, S., Zakrzewska-Półtorak, A. (2011). *Teorie rozwoju regionalnego – ujęcie dynamiczne*. Wrocław: Wydawnictwo UE we Wrocławiu.
- Lackenbauer, J. (2004). Catching up: Regional Policies and EU Cohesion Policy. The Case of Hungary: Managing Global Transitions. *International Research Journal*, 2(2), 123–162.
- Mączyńska, E. (2025). Społeczna Gospodarka Rynkowa – aspekty instytucjonalne. W: E. Mączyńska, P. Pysz, M. Urbaniec (red.), *Społeczna Gospodarka Rynkowa – w poszukiwaniu zrównoważonego ładu* (s. 21–41). Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Myrdal, G. (1958). *Teoria ekonomii a kraje gospodarczo nierozwinięte*. Warszawa: Polskie Wydawnictwa Gospodarcze.
- North, D.C. (1990). *Institutional Change and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press.
- Pastuszka, S., Skrzypek, J. (2017). Konwergencja czy dywergencja regionów włoskich? *Gospodarka Narodowa*, 288(2), 101–130. DOI: 10.33119/GN/100750.
- Próchniak, M. (2019). Konwergencja beta, sigma i gamma krajów postsocjalistycznych do Europy Zachodniej. *Rocznik Instytutu Europy Środkowo-Wschodniej*, 17(1), 217–243. DOI: 10.36874/RIESW.2019.1.10.
- Romer, P. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth, *Journal of Political Economy*, 94(5), 1002–1037.
- Romer, P. (1987). New Theories of Economic Growth. Growth Based on Increasing Returns Due to Specialization. *AEA Papers and Proceedings*, 77(2), 56–62.
- Samuelson, P.A., Nordhaus, W.D. (2012). *Ekonomia*. Poznań: REBIS.
- Stackelberg von, K., Hahne, U. (1998). Teorie rozwoju regionalnego. W: S. Golinowska (red.), *Rozwój ekonomiczny regionów. Rynek pracy. Procesy migracyjne* (s. 55–106). Warszawa: IPiSS.
- Wysocka, M. (2022). Determinanty implementacji innowacji do gospodarki. *Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego*, 1(96), 59–64.
- Zarycki, T. (2010). *Peryferie. Nowe ujęcia zależności centro-peryferyjnych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

*dr Marzena Piszczek*¹ 

Katedra Finansów Publicznych
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

*dr Małgorzata Galecka*² 

Katedra Finansów
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Nierówności fiskalne w strukturze dochodów gmin województwa wielkopolskiego a skuteczność transferów rządowych

Abstrakt

Celem artykułu jest ocena wpływu transferów rządowych na poziom nierówności fiskalnych między gminami województwa wielkopolskiego w latach 2019–2023. Analizie poddano skuteczność subwencji ogólnej, dotacji celowych z budżetu państwa oraz dotacji z państwowych funduszy celowych w redukcji nierówności dochodowych w różnych typach jednostek samorządu terytorialnego, uwzględniając cztery warianty zasilania finansowego. W badaniu zastosowano metody ilościowe zaczerpnięte z ekonomii nierówności, w tym graficzną analizę z wykorzystaniem krzywej Lorenza, współczynnik Giniego i indeks Thiela. Zastosowanie trzech miar pozwoliło na solidną i wielowymiarową ocenę poziomu skuteczności mechanizmów wyrównawczych.

Wyniki empiryczne potwierdzają występowanie istotnych dysproporcji fiskalnych między poszczególnymi typami wielkopolskich gmin oraz wskazują, że skuteczność mechanizmów wyrównawczych różni się w zależności od typu jednostki.

Subwencja ogólna wywiera silny efekt wyrównawczy głównie w gminach o średnim potencjale dochodowym, podczas gdy dotacje celowe silniej wspierają jednostki o niższej samodzielności finansowej. Pełny system transferów stopniowo poprawia rozkład dochodów, z największym efektem w gminach wiejskich i o niskich dochodach, natomiast w gminach miejskich wpływ mechanizmów wyrównawczych jest najniższy.

Artykuł wnosi nową perspektywę do analizy polityki fiskalnej, łącząc trzy komplementarne miary nierówności w kontekście finansowania jednostek samorządowych. Przeprowadzone w ni-

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, ul. Rakowiecka 27, 31-510 Kraków; e-mail: pizsmar@uek.krakow.pl. ORCID: 0000-0002-7571-7300.

² Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, ul. Komandorska 118/122, 53-345 Wrocław; e-mail: malgorzata.galecka@ue.wroc.pl. ORCID: 0000-0003-1986-3140.

niejszym opracowaniu badanie stanowi więc cenną podstawę do przyszłych analiz porównawczych oraz punkt odniesienia w ocenie rezultatów nowej polityki finansowej wobec samorządu.

Słowa kluczowe: samodzielność dochodowa, nierówności fiskalne, gminy, krzywa Lorenza, indeks Thiela.

Fiscal inequalities in the revenue structure of municipalities in the Wielkopolskie Voivodeship and the effectiveness of government transfers

Abstract

The aim of this article is to evaluate the influence of government transfers on the level of fiscal inequalities among municipalities in the Wielkopolska Voivodeship of Poland during the 2019–2023 period. The study analyzes the effectiveness of various compensatory mechanisms – namely the general subsidy, earmarked grants from the state budget, and transfers from state special-purpose funds – in reducing income disparities across different types of local government units. The analysis accounts for four variants of financial provisioning of municipalities.

Quantitative methods derived from the economics of inequality were applied, including the graphical analysis using the Lorenz curve, the Gini coefficient, and the Theil index. The utilization of these three complementary measures allowed for a robust and multidimensional assessment of the effectiveness of the equalization mechanisms.

The empirical results confirm the existence of significant fiscal disparities among different types of municipalities and indicate that the effectiveness of equalization mechanisms varies depending on the unit type. The general subsidy exerts a strong compensatory effect primarily in municipalities with medium income potential, while earmarked grants more strongly support units with lower financial autonomy. The full system of transfers gradually improves the income distribution, with the greatest effect observed in rural and low-income municipalities. Conversely, the compensatory impact is the lowest in urban municipalities.

This article introduces a new perspective to fiscal policy analysis by combining three complementary inequality measures in the context of local government financing. The research presented here thus provides a valuable basis for future comparative analyses and serves as a reference point for assessing the outcomes of new financial policies directed toward local government units.

Keywords: fiscal autonomy, fiscal inequality, municipality, Lorenz curve, Thiel.

JEL: H71, H73, H77, R51.

WPROWADZENIE

Jednym z kluczowych zagadnień w literaturze i praktyce finansów samorządowych jest zasada adekwatności środków finansowych w stosunku do powierzonych jednostkom samorządu terytorialnego (JST) zadań (Patrzalek, 2025; Patrzalek, Poniatowicz, Guziejewska, Kańduła, 2019), której podstawę stanowi prawo do pozyskiwania własnych dochodów, zapisane w Europejskiej Karcie Samorządu Lokalnego. Trwałe zróżnicowanie potencjału dochodowego JST stanowi barierę dla równomiernego rozwoju terytorialnego, co uzasadnia stoso-

wanie mechanizmów wyrównawczych jako narzędzi ograniczania nierówności fiskalnych i warunku rzeczywistej samodzielności finansowej (Gałęcka, Patrzalek, Kuropka, Szabela-Pasierbińska, 2022; Felis, Otczyk, 2021; Kornberger-Sokołowska, 2012).

Z problemem adekwatności wiąże się kwestia transferów finansowych pomiędzy sektorem rządowym a samorządowym, a kluczowym wyznacznikiem samodzielności JST pozostaje udział dochodów własnych w dochodach ogółem. Wskaźnik ten nie tylko mierzy niezależność finansową jednostek, lecz także ich potencjał rozwojowy, wpływający na zdolność realizacji inwestycji i reagowania na potrzeby społeczności lokalnych.

W ostatnich latach finanse JST kształtowane były przez szereg czynników, w tym w szczególności skutki fiskalne Polskiego Ładu, które najmocniej odczuwalne były na szczeblu lokalnym. Równocześnie polityka państwa koncentrowała się na reagowaniu na kryzysy, takie jak pandemia COVID-19 czy napływ uchodźców z Ukrainy. Skala ich oddziaływania była zróżnicowana – JST w różnym stopniu doświadczały ich konsekwencji i korzystały ze wsparcia, co wynikało zarówno z ich wewnętrznych zdolności, jak i z kryteriów przyjętych przez administrację centralną. W efekcie sytuacja dochodowa samorządów była zmienna, a utrzymujące się nierówności fiskalne najlepiej odzwierciedlał wskaźnik udziału dochodów własnych w dochodach ogółem.

Celem artykułu jest ocena wpływu rządowych transferów na poziom nierówności fiskalnych między JST w województwie wielkopolskim w latach 2019–2023. Analizie poddano zależność między strukturą dochodów JST, w szczególności udziałem dochodów własnych, a wielkością wsparcia z budżetu państwa, obejmującego subwencje ogólne, dotacje celowe i wybrane fundusze celowe.

Główny problem badawczy sprowadza się do pytania, czy stosowane przez administrację centralną mechanizmy transferowe przyczyniają się do redukcji nierówności dochodowych między JST, czy też – przeciwnie – mogą te dysproporcje pogłębiać. W artykule przyjęto, że skuteczność mechanizmów wyrównawczych należy oceniać przez pryzmat ich zdolności do ograniczania nierówności dochodowych w ujęciu porównawczym, tj. poprzez analizę różnic między poszczególnymi typami gmin (wiejskimi, miejsko-wiejskimi, miejskimi).

Województwo wielkopolskie wybrano ze względu na jego relatywnie wysoki potencjał gospodarczy i duży udział dochodów własnych, przy jednoczesnym zróżnicowaniu wewnętrznym – obok silnych ekonomicznie gmin występują tu także jednostki o znacznie słabszej pozycji dochodowej. Takie podejście pozwala ocenić efektywność systemu transferów zarówno w przypadku JST dobrze rozwiniętych, jak i tych wymagających wsparcia, czyniąc region reprezentatywnym przykładem dla analizy mechanizmów wyrównawczych w skali kraju.

NIERÓWNOŚCI DOCHODOWE W KONTEKŚCIE SAMODZIELNOŚCI FINANSOWEJ JST

Samodzielność dochodowa JST jest kluczowym elementem ich autonomii finansowej (Śmiechowicz, Szolno-Koguc, 2019; Jastrzębska, 2004). W ujęciu dochodowym istotne znaczenie ma możliwość zwiększania i dywersyfikacji dochodów (Surówka, 2013), zwłaszcza dochodów własnych, których wyższy udział w dochodach ogółem teoretycznie oznacza większą niezależność (Czarny, 2016). W praktyce ograniczają ją jednak różnice w potencjale ekonomicznym poszczególnych JST (Borodo, 2008, s. 45–47), a złożoność uwarunkowań prawnych, finansowych i politycznych utrudnia jednoznaczne określenie kryteriów jej oceny (Bury, 2005).

Zróżnicowanie poziomu wskaźników należy upatrywać w różnych przesłankach, począwszy od wielkości JST, struktury wiekowej ludności, stopnia rozwoju przedsiębiorczości na jej terenie, stopnia zurbanizowania czy położenia geograficznego. Ma to wpływ nie tylko na zdolność do generowania dochodów przez daną JST, ale również na strukturę tych dochodów, tj. udział jej dochodów własnych, dotacji czy subwencji w dochodach ogółem. Pogląd taki wyrazili m.in. Poniatowicz (2015), Stanny i Strzelczyk (2015), Czempas (2017; 2018), Bal-Domańska (2018), Kozera (2018), Szolno-Koguc (2021), Kiczek (2017), Kossowski i Motek (2021), Nowak (2022).

Problem zróżnicowania finansowego rozpatrywany jest w ramach teorii federalizmu fiskalnego, zwłaszcza w kontekście nierówności fiskalnych ujawniających się przy porównywaniu sytuacji finansowej poszczególnych JST (nierównowaga pozioma) (Patrzalek i in., 2019). Blöchliger i Kim (2022) definiują nierówności fiskalne jako zróżnicowaną zdolność jednostek do zwiększania dochodów własnych, z uwzględnieniem potrzeb wydatkowych. Ponieważ nierównowaga fiskalna nie koryguje się automatycznie, wpływa na zakres świadczonych usług przy porównywalnych stawkach podatkowych (Kowalik, 2013), co może prowadzić do naruszenia sprawiedliwości poziomej lub migracji osób i kapitału z terenów mniej do bardziej wydajnych, pogłębiając dysproporcje (Patrzalek i in., 2019; Kowalik, 2013). Problem ten jest szczególnie istotny w gminach – podstawowych JST realizujących kluczowe zadania dla społeczności lokalnych.

Analiza nierówności fiskalnych w Polsce opiera się głównie na porównaniu dochodów własnych i transferów centralnych w ujęciu bezwzględnym i *per capita*. Do oceny stosuje się różne miary, m.in. współczynnik Giniego, indeks Thiela czy wskaźniki zmienności, pozwalające uchwycić poziom i strukturę rozkładu dochodów (Kluza, Skuza, 2023; Kowalska, Jurewicz, 2020; Kowalik, 2013; Kańduła, 2017a).

Dla zachowania stabilności finansowej JST kluczową rolę odgrywa struktura źródeł dochodów w dochodach ogółem. Szolno-Koguc (2021) oraz inni badacze (por. Hajdys, 2017; Czempas, 2017) podkreślają, że dochody własne, pozostające w gestii organów lokalnych czy regionalnych, stanowią najbardziej stabilny składnik budżetu samorządowego. W ostatnich latach widoczna jest wyraźna ten-

dencja spadkowa udziału dochodów własnych w strukturze dochodów ogółem JST, co było bezpośrednim skutkiem zmian w przepisach podatkowych, wprowadzonych w ramach polityki Polskiego Ładu. Przeprowadzone analizy – zwłaszcza w odniesieniu do gmin – potwierdziły istotne spadki dochodów własnych, wynikające głównie z ubytku wpływów z tytułu udziałów w podatku PIT (Piszczek, Surówka, 2023a; 2023b), skala spadku udziału dochodów własnych w dochodach ogółem różniła się jednak w zależności od typu JST. W tabelach 1–2 zobrazowano sytuację gmin dla całego kraju, a także dla województwa wielkopolskiego.

Tabela 1. Udział dochodów własnych, dotacji celowych oraz subwencji w dochodach ogółem dla wszystkich gmin w latach 2019–2023 [%]

Wyszczególnienie	2019	2020	2021	2022	2023	Średnia 2019–2023
Dochody własne	43,27	44,01	44,53	44,28	42,69	43,76
Dotacje celowe	34,23	34,79	30,46	35,41	29,67	32,91
Subwencje ogólne	22,51	21,20	25,01	20,31	27,64	23,33

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS i sprawozdań RIO.

Tabela 2. Udział dochodów własnych, dotacji celowych oraz subwencji w dochodach ogółem dla gmin województwa wielkopolskiego w latach 2019–2023 [%]

Wyszczególnienie	2019	2020	2021	2022	2023	Średnia 2019–2023
Dochody własne	60,61	53,17	54,29	50,43	51,47	53,99
Dotacje celowe	24,56	27,52	24,79	22,03	22,49	24,28
Subwencje ogólne	14,83	19,31	20,92	25,51	26,04	21,32

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS i sprawozdań RIO.

W latach 2019–2023 udział dochodów własnych w dochodach ogółem gmin wielkopolskich wynosił średnio około 54% wobec 44% w innych jednostkach. W zestawieniu z faktem, że gminy w polskim systemie samorządowym to podstawowe JST, które realizują gros zadań publicznych na szczeblu lokalnym, może to skłaniać do myślenia o wzmocnieniu dochodowo tych właśnie jednostek.

Mimo że sytuacja dochodowa gmin wielkopolskich jest znacznie lepsza od sytuacji gmin ogółem, to jednak daje się zauważyć również spadkowy trend polegający na tym, iż w strukturze dochodów ogółem zmniejsza się wskaźnik udziału dochodów własnych na korzyść zwiększenia udziałów wpływów o charakterze redystrybucyjnym, szczególnie wskaźnika udziału subwencji ogólnej. Ponadto mimo relatywnie wysokiego poziomu udziału dochodów własnych w dochodach ogółem w Wielkopolsce funkcjonują gminy o słabszej pozycji dochodowej, które potrzebują wsparcia finansowego. Dowodzi to, że narzędzia redystrybucji mają znaczenie nie tylko w skali ogólnopolskiej, ale także regionalnej, gdzie obok sil-

nych finansowo JST występują słabsze. Kluczową rolę w tym zakresie odgrywa system subwencji i dotacji celowych, zwłaszcza subwencja wyrównawcza, której algorytm do 2024 roku uwzględniał zarówno podstawowe dochody podatkowe, jak i specyficzne uwarunkowania demograficzne oraz infrastrukturalne (Surówka, 2017; Ruśkowski, 2021, s. 56–59).

METODYKA BADANIA

Artykuł ma na celu ocenę wpływu rządowych mechanizmów transferowych – subwencji i dotacji – na poziom nierówności dochodowych gmin województwa wielkopolskiego w latach 2019–2023. Rok 2024 nie został objęty analizą ze względu na brak oficjalnych danych finansowych w trakcie pisania opracowania. Podstawą analizy są dane pochodzące z Banku Danych Lokalnych GUS oraz pozyskane od RIO. Analizy przeprowadzono na podstawie skumulowanych 5-letnich danych jednostkowych gmin. W związku z okresem badania, jaki został przyjęty w artykule, analiza dochodów jest dokonana w oparciu o porządek prawny wynikający z ustawy o dochodach JST, obowiązujący do końca roku 2024 (Ustawa, 2003), przed nowelizacją w październiku 2024 (Ustawa, 2024).

Podstawowa analiza samodzielności dochodowej oraz nierówności fiskalnych obejmuje ocenę zróżnicowania dochodów własnych JST, uwzględniając także dochody z udziału w PIT i CIT. W ramach mechanizmu wyrównawczego przeanalizowano zarówno subwencje ogólne, dotacje celowe z budżetu państwa, jak i dotacje z państwowych funduszy celowych kierowane do JST. Zdolność transferów do ograniczania nierówności fiskalnych między JST stanowi podstawę do oceny skuteczności zastosowanych mechanizmów wyrównawczych.

Analiza została przeprowadzona na danych dotyczących poszczególnych gmin województwa wielkopolskiego w latach 2019–2023. Dane finansowe następnie zagregowano w podziale na typy jednostek. Dopiero na tej zagregowanej bazie danych przeprowadzono analizy nierówności fiskalnych z wykorzystaniem współczynników Giniego i Theila oraz krzywych Lorenza. Takie podejście pozwala uchwycić łączny potencjał dochodowy JST w badanym okresie, eliminując przypadkowe fluktuacje i zakłócenia wynikające z krótkoterminowych wahań dochodów w poszczególnych latach, szczególnie w kontekście znaczących szoków gospodarczych i społecznych w latach 2019–2023 (pandemia COVID-19, Polski Ład, wojna w Ukrainie).

Badanie uwzględnia cztery warianty zasilania finansowego JST:

- a) dochody własne (DW);
- b) dochody własne powiększone o udział w PIT i CIT (DW+);
- c) dochody własne powiększone o subwencję ogólną (DW(+)+SO);
- d) dochody własne powiększone o subwencję ogólną i dotacje ogółem (DW(+)+SO+DO).

Porównanie wariantów umożliwia ocenę, w jakim stopniu poszczególne rodzaje transferów wpływają na zmniejszenie (lub pogłębienie) nierówności dochodowych (fiskalnych) w układzie poziomym.

Do oceny tego, czy różnice w poziomie nierówności pomiędzy wariantami zasilania JST są istotne statystycznie, zastosowano test Kolmogorova-Smirnova (K-S). Jest to rekomendowana w literaturze ekonomicznej i statystycznej metoda porównywania dwóch rozkładów empirycznych (Conover, 1999). Test ten pozwala określić, czy zmiany w dystrybucji dochodów między wariantami są na tyle duże, aby można je uznać za statystycznie istotne, niezależnie od kształtu rozkładu i jego potencjalnej asymetrii. Dla każdej porównywanej pary kolumn (DW vs DW+; DW + vs DW+SO oraz DW+SO vs DW+SO+DC) statystyka testu K-S była wysoka (od 0,6622 do 0,9955). Wartość p była bardzo niska (0,0000), czyli znacznie poniżej typowego poziomu istotności 0,05. Dla każdej z porównywanych par kolumn należy odrzucić hipotezę zerową. Oznacza to, że istnieje istotna statystycznie różnica w rozkładach danych między wariantami zasilania JST.

Dodatkowo przeprowadzono analizę redystrybucji dotacji ogółem (tabela 4). Celem analizy było określenie, na ile mechanizmy dystrybucji tych środków odpowiadają na zróżnicowane potrzeby dochodowe JST. Aby ocenić relację między poziomem wsparcia a możliwościami dochodowymi samorządów, obliczono współczynnik korelacji pomiędzy udziałem dotacji *per capita* a udziałem dochodów własnych JST w dochodach ogółem – traktując te zmienne odpowiednio jako wskaźniki intensywności wsparcia oraz samodzielności fiskalnej.

Analizy statystyczne i obliczenia zostały przeprowadzone przy użyciu Microsoft Excel oraz języka programowania Python, z wykorzystaniem bibliotek analitycznych, takich jak pandas do manipulacji danymi, numpy do obliczeń numerycznych oraz scipy.stats do testów statystycznych.

Za pomocą indeksu Theila dokonano oceny nierówności dochodowych JST (Kańduła, 2017a):

$$T = \sum_i^0 \frac{l y_i}{n \bar{y}} \ln \frac{y_i}{\bar{y}} \quad (1)$$

gdzie:

n – liczba gmin,

y_i – dochody *per capita* i -tej gminy,

\bar{y} – średni poziom dochodów *per capita* gmin.

Wartość indeksu Thiela zawiera się w przedziale $[0, \ln(n)]$, gdzie 0 oznacza całkowitą równość, a wartości wyższe wskazują na większy stopień nierówności.

Do weryfikacji wyników wykorzystano współczynnik Giniego, którego wartość zawiera się w przedziale $[0, 1]$, gdzie 0 oznacza całkowitą równość, a 1 – całkowitą nierówność.

Do graficznej prezentacji nierówności dochodowych wykorzystano krzywą Lorenza $L(p)$, która przedstawia skumulowany udział dochodów przypadający na skumulowany odsetek jednostek uszeregowanych rosnąco według poziomu dochodów:

$$L(p) = \frac{1}{\mu} \int_0^p f^{-1}(t) dt \quad (2)$$

gdzie:

$p \in [0, 1]$ – skumulowany odsetek jednostek,
 f^{-1} – odwrotna funkcja dystrybucji dochodów,
 μ – średni dochód w zbiorze.

W praktyce empirycznej przy danych dyskretnych (np. dochodach JST) krzywą Lorenza konstruuje się poprzez wyznaczenie skumulowanych udziałów dochodów Y_i względem skumulowanych udziałów jednostek X_i , gdzie jednostki są uporządkowane rosnąco według dochodu:

$$X_i = \frac{i}{n}, \quad Y_i = \frac{\sum_{j=1}^i y_j}{\sum_{j=1}^n y_j} \quad (3)$$

dla $i = 1, 2, \dots, n$, gdzie:

n – liczba jednostek (JST),
 y_j – dochód jednostki j ,
 X_i – skumulowany udział jednostek,
 Y_i – skumulowany udział dochodów.

Im większa odległość krzywej Lorenza od linii doskonałej równości (przekątnej kwadratu jednostkowego), tym większe nierówności dochodowe.

WYNIKI I DYSKUSJA

Wyniki przedstawione w tabeli 3 wskazują na istotne zróżnicowanie poziomów nierówności dochodowych między poszczególnymi typami gmin w województwie wielkopolskim. Porównując DW z DW(+), w przypadku gmin miejskich obserwuje się redukcję nierówności, natomiast w gminach wiejskich następuje ich wzrost. Udziały w podatkach dochodowych wprowadzają dodatkowe dysproporcje między gminami, prawdopodobnie ze względu na zróżnicowaną bazę podatkową mieszkańców. Zjawisko to wskazuje jednocześnie na głębokie dysproporcje strukturalne w potencjale finansowym badanych gmin. Wzrost nierówności w ujęciu DW+ może świadczyć o tym, że JST o wysokim potencjale w zakresie tradycyjnych dochodów własnych (podatki i opłaty lokalne, dochody

z majątku) często jednocześnie charakteryzują się wyższymi dochodami mieszkańców, co przekłada się na wyższe udziały w PIT i CIT. Ten efekt kumulacji prowadzi do pogłębienia nierówności fiskalnych.

Tabela 3. Wartości indeksu Theila oraz współczynnika Giniego dla dochodów gmin wielkopolskich według typów gmin i przyjętych wariantów zasilania finansowego

Jednostka*	DW	DW(+)	DW(+)+SO	(DW(+)+SO+DO)
THIEL				
Gminy ogółem	0,384	0,420	0,314	0,274
Gminy miejskie	0,335	0,314	0,305	0,301
Gminy wiejskie	0,318	0,383	0,258	0,200
Gminy miejsko-wiejskie	0,289	0,315	0,229	0,200
GINI				
Gminy ogółem	0,459	0,472	0,433	0,413
Gminy miejskie	0,302	0,298	0,291	0,286
Gminy wiejskie	0,475	0,511	0,440	0,397
Gminy miejsko-wiejskie	0,384	0,401	0,362	0,342

* W grupie gmin miejskich nie uwzględniono miast na prawach powiatu, które zostały wyłączone z badania.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i RIO.

Wprowadzenie subwencji ogólnej DW(+)+SO prowadzi do jednoznacznej redukcji nierówności dochodowych we wszystkich typach JST. Najsilniejszy efekt wyrównawczy zaobserwowano w gminach wiejskich, gdzie indeks Thiela obniżył się o 33%. W gminach miejsko-wiejskich redukcja wyniosła 27%, podczas gdy w gminach miejskich efekt był najmniej wyraźny – 3%. Wyniki te wskazują, że mechanizm subwencyjny działa z różną intensywnością w zależności od typu JST, co może wynikać z odmiennych struktur dochodowych i zróżnicowanego potencjału fiskalnego jednostek.

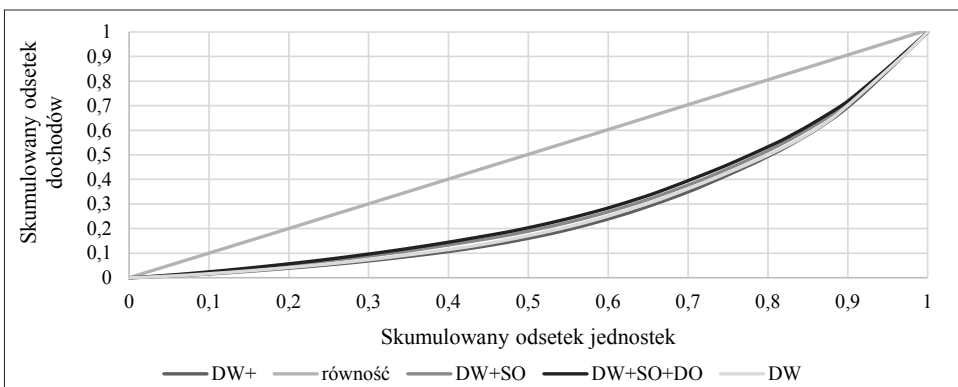
Największy wpływ na redukcję nierówności wywiera pełny system transferów (DW(+)+SO+DO). We wszystkich typach gmin obserwuje się istotną redukcję współczynnika nierówności. Szczególnie znaczący efekt odnotowano w gminach wiejskich i miejsko-wiejskich, wskazując jednocześnie na wyrównanie poziomu nierówności między tymi typami jednostek.

Analiza z wykorzystaniem współczynnika Giniego potwierdza ogólne tendencje obserwowane w analizie indeksu Thiela. Początkowy poziom nierówności dochodów własnych (DW) jest najwyższy dla gmin wiejskich (0,475) i najniższy dla gmin miejskich (0,302). Pełny system transferów prowadzi do redukcji nierówności we wszystkich typach jednostek, przy czym najsilniejszy efekt odnotowano w gminach wiejskich (redukcja o 16,4%).

Gminy miejskie, ze względu na już relatywnie niski poziom nierówności dochodowych, mają ograniczoną przestrzeń do dalszej redukcji dysproporcji. Może to wyjaśniać słabszą reakcję tej grupy jednostek na mechanizmy wyrównawcze, obserwowaną w pozostałych analizach. Zjawisko to wynika prawdopodobnie z dużego podobieństwa struktur ekonomicznych i demograficznych gmin miejskich, a także z efektów skali związanych z generowaniem dochodów własnych. Współczynnik Giniego pokazuje, że nawet po zastosowaniu systemu wyrównawczego gminy miejskie charakteryzują się najniższą nierównością w dochodach całkowitych, ponieważ ich baza dochodowa była najbardziej jednolita już na początku. Potwierdza to również rozkład dochodów w tej grupie przedstawiony na krzywej Lorenza (zob. rysunek 2).

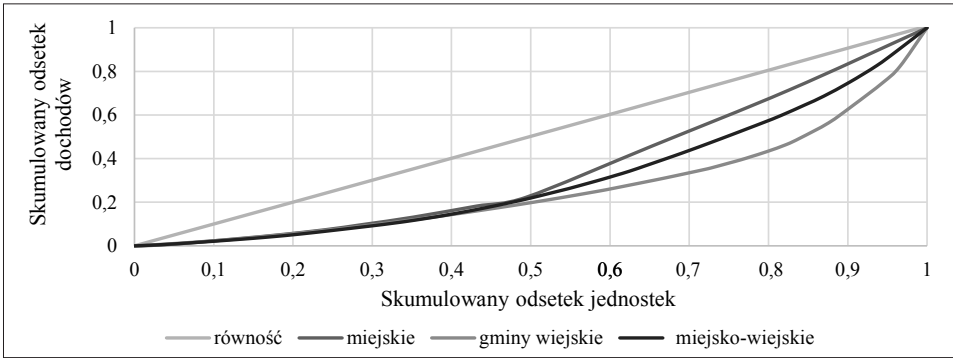
Analiza krzywych Lorenza dla gmin województwa wielkopolskiego potwierdza wyniki uzyskane za pomocą współczynnika Giniego i indeksu Thiela. Krzywe dla dochodów własnych (DW) wykazują największe odchylenie od linii równości – około 50% gmin o najniższych dochodach koncentruje jedynie 20–25% całkowitych dochodów, podczas gdy najbogatsze 20% kontroluje 40–70% dochodów (DW, rysunki 1–5). Uwzględnienie udziałów w podatkach dochodowych (DW+) pogłębia nierówności, szczególnie w gminach wiejskich i miejsko-wiejskich, co sugeruje, że system udziałów w PIT i CIT nie ogranicza dysproporcji, a czasem je wzmacnia (Kluza, Skuza, 2023).

Wprowadzenie subwencji ogólnej przybliża krzywą do linii równości w środkowym przedziale rozkładu (20–70% skumulowanego odsetka jednostek), co wskazuje na silny efekt wyrównawczy dla gmin o średnim potencjale dochodowym (DW(+)+SO, rysunki 1–5). Pełny system transferów stopniowo poprawia rozkład dochodów, z największym efektem w gminach wiejskich i o niskich dochodach, natomiast w gminach miejskich wpływ mechanizmów wyrównawczych jest najniższy.



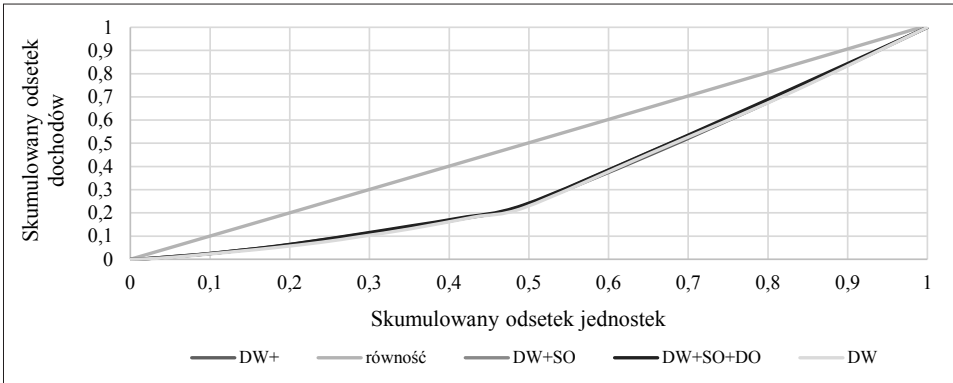
Rysunek 1. Krzywa Lorenza dla gmin ogółem

Źródło: opracowanie własne.



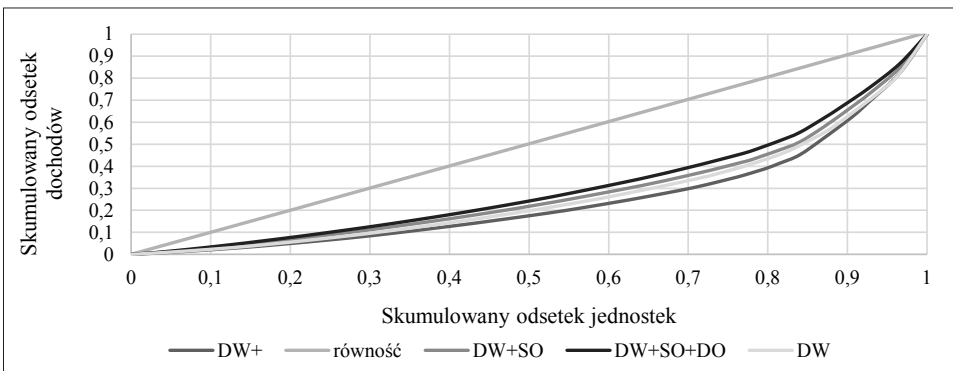
Rysunek 2. Krzywa Lorenza dochodów własnych w podziale na typy gmin

Źródło: opracowanie własne.



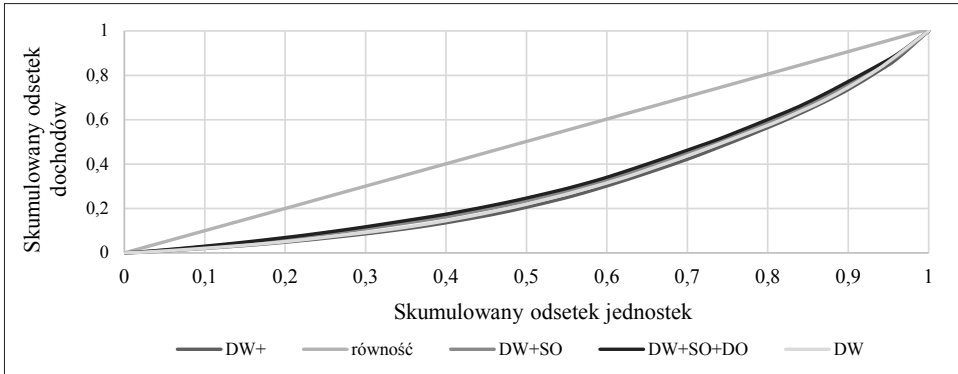
Rysunek 3. Krzywa Lorenza dla gmin miejskich

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 4. Krzywa Lorenza dla gmin wiejskich

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 5. Krzywa Lorena dla gmin miejsko-wiejskich

Źródło: opracowanie własne.

Analiza krzywych Lorena pozwala na wskazanie pewnych wzorców koncentracji w gminach Wielkopolski:

1. Efekt transferów na różne części rozkładu – mechanizmy wyrównawcze wywierają zróżnicowany wpływ na różne części rozkładu: subwencja ogólna silnie oddziałuje na środkowy przedział (30–70 percentyl), podczas gdy dotacje celowe wspierają głównie jednostki w dolnej części rozkładu.
2. Trwałość nierówności w górnej części rozkładu – pomimo pełnego systemu transferów utrzymuje się pewien poziom nierówności w górnej części rozkładu, co może wynikać z ograniczeń mechanizmów redystrybucyjnych lub zachowania zróżnicowania jako stymulatora konkurencyjności.
3. Znaczenie punktów przegięcia – punkty przegięcia w przedziale 60–80% wskazują przejście od obszaru silnego wpływu mechanizmów wyrównawczych do obszaru o ograniczonej skuteczności, co ma znaczenie dla projektowania przyszłych systemów transferów.

Tabela 4. Współczynnik korelacji między udziałem dochodów własnych w dochodach ogółem a dotacjami *per capita* dla gmin województwa wielkopolskiego w latach 2019–2023

JST	Współczynnik korelacji i p-value	
	DW	DW+
Gminy ogółem	-0,3191***	-0,5884***
Gminy miejskie	-0,1269***	-0,7737***
Gminy miejsko-wiejskie	-0,4776***	-0,72146***
Gminy wiejskie	-0,1789***	-0,44069***

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Źródło: opracowanie własne.

Analiza korelacji między wskaźnikiem samodzielności dochodowej a udziałem dotacji *per capita* wykazała silną ujemną zależność w gminach miejskich i miejsko-wiejskich, gdzie dotacje pełnią funkcję kompensacyjną wobec niskich dochodów własnych. W gminach wiejskich korelacja była niższa, co sugeruje, że transfery trafiają tam w większym stopniu niezależnie od poziomu samodzielności dochodowej (Olejnik, 2022; Flis, Swianiewicz, 2021).

Analiza danych potwierdza, że mechanizmy redystrybucyjne funkcjonujące w Polsce są zgodne z założeniami polityki wyrównawczej (Kańduła, 2017b), która ma na celu wspieranie słabszych jednostek – w tym przypadku gmin wiejskich, często cechujących się niższym potencjałem dochodowym, mniejszą bazą podatkową i większymi ograniczeniami rozwojowymi. Wyniki te są zbieżne z ustaleniami Blöchliger i Kinga (2006), którzy wskazali na istnienie silnej odwrotnej zależności między poziomem dochodów własnych JST a skalą transferów z budżetu centralnego w krajach OECD – bogatsze jednostki otrzymują relatywnie mniej wsparcia.

Uzyskane wyniki badania pozostają w znacznym stopniu zgodne z wcześniejszymi badaniami dotyczącymi skuteczności mechanizmów wyrównawczych w polskim systemie finansów samorządowych (Kowalska, Jurewicz, 2020; Kluza, Skuza, 2023; Śmiechowicz, 2021). Badania te wykazały, że choć różnice między zdolnościami do generowania dochodów przez polskie JST są znaczące, mechanizmy wyrównawcze rzeczywiście je redukują. Nasze wyniki potwierdzają te ustalenia, wskazując na redukcję nierówności po uwzględnieniu pełnego systemu transferów. Kańduła (2017b; 2017c) wskazuje, że najbardziej efektywnym transferem jest subwencja ogólna, a dokładniej – jej część wyrównawcza. Nasze badania nie tylko potwierdzają tę tezę, ale także wykazują, że efekt wyrównawczy subwencji ogólnej jest szczególnie silny w gminach wiejskich, gdzie redukcja nierówności mierzonej indeksem Thiela wyniosła 33%. Podobnie Surówka (2013) potwierdził szczególnie silny efekt wyrównawczy subwencji ogólnej dla gmin wiejskich.

Przedstawione krzywe Lorenza dostarczają pełniejszego obrazu nierówności fiskalnych niż pojedyncze współczynniki (Kluza, Skuza, 2023), pozwalając na identyfikację punktów przegięcia oraz ocenę skuteczności mechanizmów wyrównawczych w różnych segmentach rozkładu dochodów. Umożliwia to precyzyjną identyfikację przedziałów rozkładu dochodów, w których mechanizmy wyrównawcze działają najskuteczniej.

Nierówności fiskalne na poziomie lokalnym występują nie tylko w Polsce, a ich skuteczne wyrównywanie, jak podkreśla OECD (2022; 2023), zależy od konstrukcji systemu redystrybucji i krajowej specyfiki struktury fiskalnej. Brenton (2019), porównując wyrównywanie fiskalne w Australii, Kanadzie, Niemczech i Szwajcarii, wskazuje na różnorodność podejść do konstrukcji systemów wyrównawczych. Szczególnie pouczające jest porównanie z systemem niemiec-

kim, który podobnie jak polski, wykorzystuje kompleksowy system transferów rządowych. Werner (2008) w analizie wyrównywania fiskalnego w Niemczech potwierdza również występowanie zjawiska, które obserwujemy w naszym badaniu – różną skuteczność mechanizmów wyrównawczych w zależności od typu jednostki terytorialnej.

Efektywność mechanizmów wyrównawczych zależy od stopnia decentralizacji fiskalnej (Rodríguez-Pose, Krøijer, 2010), a dane OECD (2022) pokazują, że mogą one obniżać nierówności nawet o 1/3 (około 8 pp.). W przypadku gmin wiejskich w Wielkopolsce współczynnik Giniego spadł o 8–11 pp. odpowiednio dla (DW) i (DW+). Wyniki te podkreślają potrzebę systematycznego monitorowania skuteczności krajowego systemu transferów oraz rozważenia ewentualnych zmian jego konstrukcji w celu ograniczenia niepożądanych efektów ubocznych.

PODSUMOWANIE

Otrzymane wyniki wskazują, że obecny system transferów pełni funkcję wyrównawczą, ograniczając dochodowe dysproporcje pomiędzy JST, choć skuteczność tego działania może się różnić w zależności od kontekstu lokalnego.

Wykorzystanie trzech komplementarnych miar nierówności w kontekście analizy JST stanowi istotny wkład metodologiczny. Dotychczasowe badania w tej dziedzinie rzadko stosowały tak kompleksowe podejście do pomiaru nierówności fiskalnych na poziomie lokalnym. Zastosowanie trzech miar zwiększyło wiarygodność uzyskanych wniosków i pozwoliło na bardziej kompleksową interpretację zjawiska nierówności fiskalnych w analizowanych gminach. Umożliwiło również identyfikację subtelnych różnic we wrażliwości poszczególnych miar na zmiany strukturalne w rozkładzie dochodów. Szczególnie cenne jest zastosowanie krzywej Lorenza, która rzadko występuje w analizach finansów samorządowych. Wizualny charakter tej metody pozwala na identyfikację specyficznych wzorców koncentracji dochodów oraz ocenę wpływu transferów na różne części rozkładu dochodów.

Przeprowadzone analizy obarczone są kilkoma ograniczeniami, które należy uwzględnić przy interpretacji wyników. Po pierwsze, badanie obejmuje JST województwa wielkopolskiego, co ogranicza możliwość uogólniania wniosków na cały kraj. Po drugie, perspektywa czasowa (2019–2023) nie pozwala na uchwycenie długofalowych tendencji ani wpływu zmian legislacyjnych w dłuższym horyzoncie. Po trzecie, analizy skoncentrowano na dochodach JST, pomijając stronę wydatkową budżetów samorządowych oraz powiązany z nią poziom i jakość świadczonych usług publicznych. Oznacza to, że wnioski dotyczą przede wszystkim potencjału dochodowego jednostek, a nie pełnego obrazu ich sytuacji finansowej czy rozwojowej.

Od 2025 roku obowiązuje nowa ustawa wprowadzająca istotne zmiany w zakresie dochodów własnych JST, w tym dotyczące zasad udziału w podatku dochodowym od osób fizycznych oraz systemu subwencji ogólnej, ocena skuteczności wprowadzonych rozwiązań w zakresie wyrównywania dochodów JST będzie jednak możliwa dopiero po upływie kilku lat, gdy dostępne będą dane z dłuższej perspektywy czasowej. Przeprowadzone w niniejszym opracowaniu badanie stanowi więc cenną podstawę do przyszłych analiz porównawczych oraz punkt odniesienia w ocenie rezultatów nowej polityki finansowej wobec samorządu.

BIBLIOGRAFIA

- Bal-Domańska, B. (2018). Klasyfikacja gmin według wysokości i struktury dochodów budżetów. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 517, 9–18. DOI: 10.15611/pn.2018.517.01.
- Blöchliger, H., Kim, J. (2022). Fiscal Equalisation in OECD Countries. *OECD Working Papers on Fiscal Federalism*, 44, 1–39. DOI: 10.1787/5k97b11n2gxx-en.
- Blöchliger, H., King, D. (2006). Fiscal Autonomy of Sub-Central Governments. *OECD Working Papers on Fiscal Federalism*, 2, 1–31. DOI: 10.1787/5k97b127pc0t-en.
- Borodo, A. (red.) (2008). *Zagadnienia prawne finansów i gospodarki samorządu terytorialnego*. Toruń: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa. Dom Organizatora.
- Brenton, S. (2019). The Price of Federation: Comparing Fiscal Equalization in Australia, Canada, Germany and Switzerland. *Regional & Federal Studies*, 30(1): 93–111. DOI: 10.1080/13597566.2019.1658082.
- Bury, A. (2005). *Dochody własne i ich znaczenie dla dochodów i wydatków budżetów samorządowych*. Łódź: Wydawnictwo WSFiL.
- Conover, W.J. (1999). *Practical Nonparametric Statistics*. New York: John Wiley & Sons.
- Czarny, A. (2016). Założenia i realizacja samodzielności dochodowej wybranych jednostek samorządu terytorialnego. *Folia Pomeranae Universitatis Technologiae Stettinensis. Seria Oeconomica*, 329(84)3, 41–52. DOI: 10.21005/oe.2016.84.3.04.
- Czempas, J. (2017). Dysproporcje w dochodach gmin wiejskich w Polsce w latach 2002–2015. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 485, 59–68. DOI: 10.15611/pn.2017.485.05.
- Czempas, J. (2018). Nierówności sytuacji dochodowej miast na prawach powiatu w województwie śląskim. *Wiadomości Statystyczne*, 9(688), 2–70.
- Felis, P., Otczyk, G. (2021). Zróżnicowanie fiskalnych skutków gminnej polityki podatkowej w Polsce. *Studia BAS*, 1(65), 77–102. DOI: 10.31268/StudiaBAS.2021.06.
- Flis, J., Swianiewicz, P. (2021). *Rządowy Fundusz Inwestycji Lokalnych – reguły podziału*. Warszawa: Fundacja im. Stefana Batorego.
- Gałecka, M., Patrzalek, L., Kuroпка, I., Szabela-Pasierbińska, E. (2022). The fiscal capacity of local government versus government expenditure, and its impact on eliminating interregional social inequalities in Poland. *Region*, 9(1), 51–67. DOI: 10.18335/region.v9i1.368.

- Hajdys, D. (2017). Dochody podatkowe gmin w Polsce jako wyznacznik samodzielności finansowej. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, 18(7/2), 51–65.
- Jastrzębska, M. (2004). Samodzielność ekonomiczna i finansowa jednostek samorządu terytorialnego. *Ekonomia. Rynek, Gospodarka, Społeczeństwo*, 13, 100–112.
- Kańduła, S. (2017a). *Mechanizmy wyrównywania fiskalnego. Studium empiryczne gmin w Polsce w latach 2004–2014*. Poznań: Wydawnictwo UE w Poznaniu.
- Kańduła, S. (2017b). The Efficiency of Fiscal Equalization. The Case Study of Municipalities in Poland. *Lex Localis. Journal of Local Self-Government*, 15(4), 803–825. DOI: 10.4335/15.4.803-825(2017).
- Kańduła, S. (2017c). Wyrównanie dochodów gmin warunkiem ich zrównoważonego rozwoju? *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 5(5), 103–122. DOI: 10.18559/SOEP.2017.5.7.
- Kiczek, M. (2017). Zróżnicowanie dynamiki dochodów gmin województwa podkarpackiego w latach 2006–2015. *Studia i Materiały. Studia i Prace WNEiZ US*, 47(3), 233–245.
- Kluza, K., Skuza, S. (2023). Nierówności fiskalne w JST i mechanizmy korekcyjno-wyrównawcze. Analiza empiryczna za lata 2007–2021 oraz propozycja modelowych rozwiązań. W: J. Szofno-Koguc (red.), *Finanse samorządowe* (s. 101–136). Warszawa: PAN.
- Kornberger-Sokołowska, E. (2012). *Finanse jednostek samorządu terytorialnego*. Warszawa: LexisNexis.
- Kossowski, T.M., Motek, P. (2021). Zróżnicowanie i polaryzacja przestrzenna dochodów własnych gmin. *Wiadomości Statystyczne*, 66(8), 1–23. DOI: 10.5604/01.3001.0015.2301.
- Kowalik, P. (2013). *Pionowa i pozioma nierównowaga finansowa oraz system jej wyrównywania w państwie federalnym na przykładzie Niemiec i Stanów Zjednoczonych*. Wrocław: Wydawnictwo UE we Wrocławiu.
- Kowalska, I., Jurewicz, D. (2020). Uzależnienie budżetów jednostek samorządu terytorialnego od transferów z budżetu państwa. *Finanse Komunalne*, 6, 18–29.
- Kozera, A. (2018). Własny potencjał dochodowy gmin wiejskich w Polsce. *Zeszyty Naukowe SGGW. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing*, 19(68), 95–106. DOI: 10.22630/PEFIM.2018.19.68.9.
- Nowak, E. (2022). Dochody własne gminy jako podstawowe źródło zaspokajania potrzeb wspólnoty samorządowej w gminie Zagórz. *Nauki Ekonomiczne*, 36, 225–242. DOI: 10.19251/ne/2022.36(11).
- OECD (2022). *Fiscal Federalism 2022: Making Decentralisation Work*. Pobrano z: https://www.oecd.org/en/publications/fiscal-federalism-2022_201c75b6-en/full-report.html (2025.02.15).
- OECD (2023). *Fiscal Federalism 2023: Making Decentralisation Work*. Paris: OECD Publishing. DOI: 10.1787/05a2a171-en.
- Olejniki, Ł.W. (2022). Dotacje inwestycyjne z rządowych funduszy wsparcia dla samorządów 2019–2021. Polityczna alokacja zasobów? *Studia Regionalne i Lokalne*, 2(88), 56–71. DOI: 10.7366/1509499528805.
- Patrzalek, L. (2025). *Finanse samorządu terytorialnego. Współczesne wyzwania, trendy, dylematy*. Wrocław: Wydawnictwo UE we Wrocławiu.
- Patrzalek, L., Poniatowicz, M., Guziejewska, B., Kańduła, S. (2019). *Nierówności fiskalne w samorządzie terytorialnym*. Wrocław: Wydawnictwo UE we Wrocławiu.

- Piszczek, M., Surówka, K. (2023a). Sytuacja finansowa samorządu terytorialnego w Polsce w latach 2018–2022 a idea samorządności – na przykładzie gmin, miast na prawach powiatu oraz miast metropolitalnych. *Finanse Komunalne*, 4, 7–18.
- Piszczek, M., Surówka, K. (2023b). Kondycja finansowa miast tworzących Unię Metropolii Polskich. *Finanse Komunalne*, 6, 17–29.
- Poniatowicz, M. (2015). Determinanty autonomii dochodowej samorządu terytorialnego w Polsce. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 404, 245–264. DOI: 10.15611/pn.2015.404.17.
- Rodríguez-Pose, A. Krøijer, A. (2010). Fiscal Decentralization and Economic Growth in Central and Eastern Europe. *LEQS Paper*, 12, 1–43.
- Ruśkowski, E. (2021). *System finansowy samorządu terytorialnego*, Warszawa: ABC.
- Stanny, M., Strzelczyk, W. (2015). Zróżnicowanie przestrzenne sytuacji dochodowej gmin a rozwój społeczno-gospodarczy obszarów wiejskich w Polsce. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 17(4), 301–307.
- Surówka, K. (2013). *Samodzielność finansowa samorządu terytorialnego*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Surówka, K. (2017). Adekwatność dochodów JST do zakresu realizowanych zadań a problem ich samodzielności finansowej na przykładzie gmin oraz miast na prawach powiatu. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 485, 430–439.
- Swaniewicz, P., Łukomska, J. (2023). *Sytuacja finansowa samorządów na koniec 2022 roku – niebezpieczne tendencje*. Warszawa: Fundacja im. Stefana Batorego.
- Szołno-Koguc, J. (2021). Samodzielność dochodowa jednostek samorządu terytorialnego – aspekty teoretyczne. *Studia BAS*, 1(65), 9–20. DOI: 10.31268/StudiaBAS.2021.02.
- Śmiechowicz, J. (2021). Subwencja i dotacje z budżetu państwa – funkcje, zasady przyznawania oraz rola w tworzeniu dochodów jednostek samorządu terytorialnego w Polsce. *Studia BAS*, 4(68), 41–66. DOI: 10.31268/StudiaBAS.2021.35.
- Śmiechowicz, K., Szołno-Koguc, J. (2019). *Dochody podatkowe samorządu i czynniki je kształtujące*. Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Ustawa o dochodach jednostek samorządu terytorialnego z dnia 13 listopada 2003 r. Dz.U. 2014, poz. 1115.
- Ustawa o dochodach jednostek samorządu terytorialnego z dnia 1 października 2024 r. Dz.U. 2024, poz. 1572.
- Werner, J. (2008). Fiscal Equalisation among the states in Germany. *Working Papers*, 02-2008, 1–21.

*dr Krzysztof Adam Nowak*¹ 

Katedra Rynków Finansowych i Finansów Konsumenckich
Uniwersytet Rzeszowski

Wpływ programów mieszkaniowych na ceny mieszkań w miastach wojewódzkich

Abstrakt

W przekazie medialnym w Polsce obecnie dominuje pogląd, iż rządowe programy mieszkaniowe skierowane do kredytobiorców pobudzają popyt, powodując wzrost cen nieruchomości, a tym samym obniżają dostępność mieszkaniową. W dyskursie publicznym pojawia się więc wiele głosów krytycznych wobec dotychczasowych programów mieszkaniowych, jednocześnie wspierających koncepcję zaangażowania państwa w budowę mieszkań przeznaczonych na wynajem. Artykuł podejmuje tę dyskusję, koncentrując się na ocenie wpływu rządowych programów mieszkaniowych oferujących dofinansowania kredytu mieszkaniowego na ceny mieszkań. Celem opracowania jest weryfikacja wpływu wybranych czynników na zmiany cen mieszkań w miastach wojewódzkich w Polsce. Na potrzeby badania sformułowane zostały dwie hipotezy badawcze: 1. Programy mieszkaniowe bazujące na dofinansowaniu kredytu mieszkaniowego nie stanowiły głównych determinantów zmian cen mieszkań w miastach wojewódzkich. 2. Wszystkie programy mieszkaniowe bazujące na dofinansowaniu kredytu wpływały istotnie statystycznie na wzrost cen mieszkań w miastach wojewódzkich w modelach oddających długo- i krótkookresowe zależności. Metody badawcze obejmują analizę retrospektywną czynników oddziałujących na ceny mieszkań w miastach wojewódzkich w latach 2006–2024 oraz model korekty błędem (*Error-Correction Model*). Analiza stanowiąca pierwszą część badania dowodzi, że programy mieszkaniowe były jednym z czynników oddziałujących na ceny mieszkań, lecz nie głównym ich determinantem. Wyniki części ekonometrycznej badania wskazują na istotny statystycznie zbiorczy wpływ programów na ceny mieszkań dla siedmiu miast wojewódzkich w długim okresie. W krótkim terminie uzyskano potwierdzenie takiego wpływu jedynie dla programu BK2%.

Słowa kluczowe: programy mieszkaniowe, dopłaty do kredytów mieszkaniowych, subsydia mieszkaniowe, ceny mieszkań.

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Rzeszowski, al. Tadeusza Rejtana 16C, 35-959 Rzeszów; e-mail: kknowak@ur.edu.pl. ORCID: 0000-0003-0543-1670.

The impact of government subsidy housing programs on residential prices in voivodeship capitals

Abstract

The prevailing view in Polish media is that government housing programs offering mortgage loans subsidies stimulate demand, driving up residential prices and thus reducing housing affordability. Therefore, recently public opinion has been filled with criticism of such housing programs, and simultaneously verdicts supporting the concept of state involvement in the construction of housing for rent. This article addresses this debate by focusing on assessing the impact of government housing programs offering mortgage subsidies on housing prices. The aim of this article is to verify the influence of selected factors on the increase of housing prices in voivodeships capitals in Poland. Following that, two research hypotheses were formulated for the study: 1. Housing programs based on mortgage subsidies were not the main determinants of changes in housing prices in voivodeships capitals. 2. All housing programs based on mortgage subsidies had a statistically significant impact on housing price growth in voivodeships capitals in models reflecting long- and short-term relationships. The research methods include a retrospective analysis of factors influencing housing prices in voivodeships capitals from 2006 to 2024, as well as an error-correction model approach. The first part of the study indicates that housing programs can be considered as one of the factors influencing housing prices, but not the primary determinant. The results of the econometric section of the study indicate a statistically significant collective impact of the programs on housing prices for seven voivodeships capitals in the long term. In the short term, such an impact was confirmed only for the BK2% program.

Keywords: government housing programs, mortgage loans subsidies, housing subsidies, residential prices.

JEL: R21, R31, R38.

WPROWADZENIE

Nierówności w zakresie sytuacji finansowej gospodarstw domowych powodują różnice w możliwości zaspokajania potrzeb mieszkaniowych, mogą być one jednak ograniczane przez programy mieszkaniowe prowadzone przez rządy, co ma miejsce w wielu krajach Europy i nie tylko. W XXI wieku w Polsce do tej pory funkcjonowały cztery rządowe programy mieszkaniowe: Rodzina na Swoim, Mieszkanie dla Młodych, Mieszkanie Plus, Pierwsze Mieszkanie Bezpieczny Kredyt 2%. Trzy z nich (poza programem Mieszkanie+) obejmowały wsparcie gospodarstw domowych w zaciągnięciu oraz spłacie kredytu mieszkaniowego. Według CBOS (2022) w 2022 roku 55% respondentów badania ankietowego było zdania, że państwo powinno przede wszystkim ułatwiać zakup własnych mieszkań i budowę własnych domów. Wydaje się jednak, że w ostatnich latach nastąpiła istotna zmiana w społecznym podejściu do programów mieszkaniowych. W toczącej się obecnie w Polsce dyskusji bardziej wyraziste są głosy mówiące o tym, że rządowe programy mieszkaniowe powinny być nakierowane na wsparcie budownictwa mieszkaniowego z przeznaczeniem na najem, zwłaszcza na wsparcie

zasobu komunalnego pozostającego w gestii gmin. Wynika to z faktu, że w przestrzeni publicznej dominuje pogląd, iż programy mieszkaniowe skierowane do kredytobiorców poprzez budowanie popytu wywołują wzrost cen mieszkań, co z kolei ogranicza dostępność mieszkaniową. Odbierane są one również często jako korzystne przede wszystkim dla przedsiębiorstw deweloperskich (Groeger, 2016) oraz sektora bankowego. Takie opinie, formułowane szczególnie wobec programu Pierwsze Mieszkanie Bezpieczny Kredyt 2%, pojawiały się także ze strony przedstawicieli rządu (*Pomysł na dopłaty do...*, <https>), można je jednak znaleźć je też w raportach przygotowywanych przez przedstawicieli świata nauki (Lis, 2019).

Celem artykułu jest weryfikacja wpływu wybranych czynników na wzrost cen mieszkań w miastach wojewódzkich w Polsce. W tym kontekście sformułowane zostały dwie hipotezy badawcze:

1. Programy mieszkaniowe bazujące na dofinansowaniu kredytu mieszkaniowego nie stanowiły głównych determinantów zmian cen mieszkań w miastach wojewódzkich.
2. Wszystkie programy mieszkaniowe bazujące na dofinansowaniu kredytu wpływały istotnie statystycznie na wzrost cen mieszkań w miastach wojewódzkich w modelach oddających długo- i krótkookresowe zależności.

Pierwsza hipoteza została zweryfikowana na podstawie analizy retrospektywnej (w tym analizy danych statystycznych) najistotniejszych czynników oddziałujących na ceny mieszkań w miastach wojewódzkich w latach 2006–2024. Z kolei drugą hipotezę zweryfikowano na podstawie interpretacji sformułowanych ekonometrycznych modeli korekty błędem (*Error-Correction Model*). W badaniu poddany weryfikacji został wpływ rządowych programów mieszkaniowych skierowanych do gospodarstw domowych zaciągających kredyty mieszkaniowe, tj. programów Rodzina na Swoim, Mieszkanie dla Młodych oraz Pierwsze Mieszkanie Bezpieczny Kredyt 2%.

DETERMINANTY CEN MIESZKAŃ – PRZEGLĄD LITERATURY

W ostatnich latach zarówno w krajowej, jak i zagranicznej literaturze poświęconej determinantom cen nieruchomości mieszkaniowych główne kierunki badań stanowiły: analiza przestrzenna w oparciu o bazy transakcji nieruchomościami, koncentrująca się na wpływie lokalizacji, odległości między nieruchomościami oraz elementami infrastruktury transportowej czy punktami zainteresowania (*points of interests*) (Cellmer, Belej, Trojanek, 2024; Duan, Tian, Yang, Zhou, 2021); indeksy hedoniczne również na podstawie baz transakcji, podkreślające wpływ cech nieruchomości oraz ich otoczenia (np. Mora-Garcia, Cespedes-Lopez, Perez-Sanchez, Marti, Perez-Sanchez, 2019; Diewert, Shimizu, 2015; Nowak, 2015;

Tomczyk i Widłak, 2010); zastosowanie danych na poziomie lokalnym w badaniach panelowych (np. Marinković, Džunić, Marjanović, 2024; Cellmer, Cichul-ska, Belej, 2021).

W polskiej literaturze z uwagi na problematyczną dostępność danych rynkowych dominują jednak opracowania wykorzystujące dane zagregowane na poziomie miast, grup miast i dane makroekonomiczne. Niniejsza publikacja wpisuje się w to podejście. Często przywoływaną klasyfikację determinantów rynku nieruchomości w tym ujęciu stanowi rozróżnienie zaproponowane przez Kałkowskiego (2001), wyodrębniające czynniki demograficzne, zasobowe, ekonomiczne oraz instrumentalne (administracyjne, prawne). Klasyfikację tę można również wpisać w podział na determinanty stymulujące popyt (demograficzne, ekonomiczne), podaż (zasobowe) oraz te, które narzucają odgórnie zasady gry rynkowej (instrumentalne, prawne). Taka kategoryzacja nakazuje uszeregować determinanty określające sytuację finansową gospodarstw domowych, koniunkturę gospodarczą, ale też czynniki demograficzne w pierwszej grupie; determinanty określające wielkość zasobu, jego przyrost oraz koszty budowy w drugiej grupie; z kolei pozostałe czynniki instytucjonalno-prawne należy uwzględnić w trzecim koszyku. Czynniki w ramach każdej z trzech powyższych grup, w zależności od swojego charakteru, mogą reprezentować zarówno dodatni, jak i ujemny wpływ na ceny mieszkań (np. poziom wynagrodzeń i poziom bezrobocia jako stymulanty popytu implikują odpowiednio wzrost i spadek cen). W polskich publikacjach dotyczących cen nieruchomości mieszkaniowych dominują przede wszystkim czynniki popytowe, choć część autorów podejmowała próby uwzględnienia w jednym modelu determinantów popytowych i podażowych.

Żelazowski (2011a) zweryfikował wpływ średniego oprocentowanie kredytów mieszkaniowych, przeciętnego wynagrodzenia oraz średnich kosztów budowy powierzchni użytkowej lokalu mieszkalnego na ceny mieszkań w Łodzi, uzyskując istotnie statystyczną zależność jedynie w przypadku pierwszej zmiennej. Znacznie rozszerzony przez tego samego autora dobór zmiennych (PKB *per capita*, koszt budowy powierzchni użytkowej mieszkania, przeciętne wynagrodzenie, stopa bezrobocia, liczba mieszkań na 1000 mieszkańców, mieszkania oddane na 1000 mieszkańców, udział transakcji lokalami mieszkalnymi w zasobie ogółem, liczba osób w wieku 25–44 lat na 1000 mieszkańców) skutkowało istotnością statystyczną w przypadku PKB *per capita* oraz liczby osób w wieku 25–44 lat na 1000 mieszkańców (Żelazowski, 2011b). Mach (2012) zweryfikował wpływ osiemnastu determinantów przyporządkowanych do trzech zbiorowych czynników na ceny mieszkania w ujęciu regionalnym (dla województw). Istotny statystycznie wpływ odnotowany został dla determinantów o charakterze ekonomiczno-gospodarczym, tj. liczby przedsiębiorstw (oddzielnie mikro, małych, średnich i dużych) na 10 000 ludności, PKB *per capita*, przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia,

sprzedaży detalicznej na mieszkańca, przeciętnych miesięcznych wydatków na osobę na użytkowanie mieszkania oraz przeciętnego miesięcznego dochodu na osobę w gospodarstwie domowym. Drachal (2013) wykazał istotny statystycznie wpływ kosztów budowy powierzchni użytkowej, stopy bezrobocia, przeciętnego wynagrodzenia, przeciętnego wynagrodzenia w relacji do liczby mieszkańców i liczby osób pracujących, w różnych konfiguracjach, na ceny mieszkań z rynku pierwotnego w dziesięciu miastach wojewódzkich. Nowak (2014) stwierdził istotny statystycznie wpływ stopy bezrobocia i wynagrodzenia na ceny mieszkań w Krakowie. Kierując się podkreślanym przez Główkę (2016) znaczeniem dostępności finansowania zakupu nieruchomości mieszkaniowych z wykorzystaniem kredytu, Nowak (2021) potwierdził istotny wpływ liczby i wartości nowo udzielonych kredytów mieszkaniowych na zagregowane hedoniczne indeksy cen w siedmiu i dziesięciu miastach wojewódzkich. Bochenek, Szczepańska-Przekota, Przekota i Hadław (2023) wykazali, iż koniunktura gospodarcza była przyczyną w sensie Grangera fluktuacji cen mieszkań. Głuszak i Trojanek (2024) wykazali asymetryczne dostosowania na rynkach mieszkaniowych miast wojewódzkich w odpowiedzi na szoki w poziomie oprocentowania kredytów mieszkaniowych oraz liczbie nowych mieszkań. Zbliżone zmienne popytowe i podażowe były wykorzystywane również w zagranicznych publikacjach (np. Laurinavičius, Laurinavičius, Laurinavičius, 2022; Liu, Ma, 2021; Coskun, Seven, Ertugrul, Alp, 2020; Adams, Füss, 2010).

W ostatnich latach kwestią, która zajmowała opinię publiczną, był wpływ rządowych programów mieszkaniowych na ceny nieruchomości mieszkaniowych, co skutkowało licznymi publikacjami naukowymi dotyczącymi tego zagadnienia. Wpływ programów na rynek mieszkaniowy w Polsce do tej pory oceniany był głównie przez pryzmat analizy danych statystycznych (Adamczka, Pluta, 2025; Koszel, 2025; Podlińska, Bogusz, 2025; Groeger, 2016). Podejmowana była ocena oddziaływania programów na rynek mieszkaniowy w kontekście szeroko rozumianej polityki mieszkaniowej (Lis, 2017), w tym też bazująca na analizie porównawczej z rozwiązaniami funkcjonującymi w innych krajach (Jarecki i in., 2020), brak jest jednak publikacji w tym zakresie bazujących na metodach ilościowych, w tym modelach ekonometrycznych. Wynika to z problematycznego dostępu do danych liczbowych oraz krótkich szeregów czasowych, które zwykle mają charakter danych w ujęciu rocznym.

Warto podkreślić, że programy mieszkaniowe funkcjonują w wielu krajach, gdzie do weryfikacji ich wpływu na ceny nieruchomości stosowane są modele ekonometryczne. Blight, Field i Henriquez (2012) wykazali istotnie statystyczny wpływ programu First Home Buyer Grant (zbliżonego do programu Mieszkanie dla Młodych) na wzrost mediany cen domów w Australii. Krolage (2023) zaobserwowała analogiczny efekt bezpośrednich subsydiów w przypadku zaku-

pu domu w Bawarii. Ramírez Sierra, González Martínez, Monroy Cruz i Zapata Barrientos (2024) opisali wzrost cen nowych domów w wyniku wprowadzenia programu dofinansowań dla osób o niskich dochodach w Meksyku.

Niniejsza publikacja stanowi próbę uzupełnienia krajowej literatury w zakresie weryfikacji wpływu rządowych programów bazujących na dopłatach do kredytów mieszkaniowych na ceny nieruchomości, z zastosowania analizy retrospektywnej oraz modelowania ekonometrycznego.

DETERMINANTY CEN MIESZKAŃ W LATACH 2006–2024

Wśród determinantów kształtujących ceny mieszkań w Polsce w latach 2006–2024 można wymienić te o charakterze popytowym: sytuację finansową gospodarstw domowych, rządowe programy mieszkaniowe, świadczenia społeczne 500+/800+, oraz te o charakterze podażowym: inflację, rosnące koszty budowy, a także podaż mieszkań. Oprócz tych dwóch grup można wskazać również czynniki odzwierciedlające ryzyko prawne i polityczne, tj. zmiany przepisów i regulacji obowiązujących uczestników rynku, w tym przedsiębiorstwa deweloperskie oraz banki. W tabeli 1 przedstawiono skumulowany przyrost wybranych danych statystycznych dla lat 2006–2024. Z kolei w tabeli 2 zaprezentowano większy zasób danych w ujęciu rocznym dla tego okresu.

Odnosząc się do czynników o charakterze popytowym, warto podkreślić zdecydowaną poprawę sytuacji finansowej gospodarstw domowych w okresie analizy. Przeciętny dochód rozporządzalny na jedną osobę wzrósł z poziomu 834,68 zł do 3167,17 zł. Z kolei przeciętne wynagrodzenie wzrosło z 2475,88 zł do 8181,72 zł. Wartości te mają charakter nominalny, jednak przyrost o odpowiednio 279,45% oraz 230,46%, zwłaszcza w kontekście skumulowanej inflacji za lata 2006–2024 wynoszącej 85,46%, i tak oznacza istotną poprawę. Z kolei porównanie zmiany przeciętnego dochodu rozporządzalnego oraz przeciętnego wynagrodzenia w latach 2006–2024 ze wzrostem cen mieszkań w tym okresie (od 151,46% do 230,58%, tabela 1) prowadzi do oczywistego wniosku, iż poprawa sytuacji finansowej polskich gospodarstw domowych była większa niż przyrost cen mieszkań. Do zbliżonych wniosków doszedł Kokot (2022).

Lepsza sytuacja finansowa gospodarstw domowych zwiększa możliwości generowania oszczędności, które mogą zostać przeznaczone na zakup nieruchomości mieszkaniowej lub wpłatę wkładu własnego dla kredytu mieszkaniowego. Ponadto rosnące dochody obok oprocentowania kredytów stanowią główne wyznaczniki zdolności kredytowej. Dlatego przedstawione w tabeli 2 liczby i wartości nowo udzielonych kredytów mieszkaniowych są w dużej mierze wypadkową przeciętnego wynagrodzenia, dochodu rozporządzalnego oraz stopy WIBOR3M.

Ta ostatnia dominuje wśród kredytów mieszkaniowych ze zmiennym oprocentowaniem, decydując, razem z marżą banku, o koszcie ich obsługi.

Wpływ na możliwość zaciągnięcia kredytu mieszkaniowego miały oczywiście również wspomniane programy mieszkaniowe. Ich celem było, po pierwsze, poszerzenie grona gospodarstw domowych, które mogły zaciągnąć kredyt mieszkaniowy, oraz po drugie, ułatwienie im obsługi takiego zobowiązania. W ramach programu Rodzina na Swoim państwo spłacało 50% odsetek od kredytu mieszkaniowego przez pierwsze 8 lat jego obowiązywania. Program Mieszkanie dla Młodych opierał się na dopłatach do wkładu własnego oraz dopłatach do spłaty kapitału w przypadku narodzin trzeciego lub kolejnego dziecka. Program Pierwsze Mieszkanie Bezpieczny Kredyt 2% ograniczał wysokość odsetek spłacanych przez kredytobiorcę do poziomu 2% powiększonych o marżę banku przez pierwsze 10 lat obowiązywania kredytu. Wszystkie trzy programy skierowane były do gospodarstw domowych nieposiadających nieruchomości mieszkaniowej. Obowiązywały w nich także inne ograniczenia, np. dotyczące maksymalnej ceny nabywanej nieruchomości, jej metrażu czy wieku kredytobiorców. Zasady, zwłaszcza pierwszych dwóch programów, ulegały zmianom w toku ich obowiązywania, co wpływało na dostępność oferowanego wsparcia. Udział kredytów mieszkaniowych w ramach tych trzech programów w łącznej liczbie wszystkich przyznanych kredytów wahał się od 1,3% w roku 2007 do 35,4% w roku 2023.

Jako czynnik o charakterze popytowym może być też rozpatrywany program świadczeń wychowawczych 500+/800+. Świadczenia socjalne zwykle nie są uwzględniane przez banki jako źródło dochodów, jednak część z nich traktuje świadczenia z programu 500+/800+ jako dochód uzupełniający podstawowe źródło utrzymania (np. odejmując wysokość świadczeń od kosztów utrzymania gospodarstwa domowego). Ponadto program ten pozytywnie wpływa na kondycję finansową gospodarstw domowych oraz możliwość generowania oszczędności, co może ułatwiać np. zgromadzenie kwoty wymaganej przez bank jako wkład własny. W skali całego kraju kwoty wydatkowane na te świadczenia wahały się od 17,6 mld zł w roku 2016 do 64,0 mld zł w roku 2024.

Tabela 1. Zmiana lub skumulowany przyrost za lata 2006–2024

Przeciętny dochód rozporządzalny na 1 członka rodziny	279,45%
Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto	230,46%
Wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych	85,46%
Wskaźnik cen produkcji budowlano-montażowej	65,16%
Średnia cena transakcyjna mieszkania z rynku pierwotnego w 7 miastach wojewódzkich*, **	167,23%

Średnia cena transakcyjna mieszkania z rynku pierwotnego w 10 miastach wojewódzkich*,***	230,58%
Średnia cena transakcyjna mieszkania z rynku wtórnego w 7 miastach wojewódzkich*,**	151,46%
Średnia cena transakcyjna mieszkania z rynku wtórnego w 10 miastach wojewódzkich*,***	199,72%

* Za ostatni kwartał roku. ** Warszawa, Gdańsk, Gdynia, Kraków, Łódź, Poznań, Wrocław. *** Białystok, Bydgoszcz, Katowice, Kielce, Lublin, Olsztyn, Opole, Rzeszów, Szczecin, Zielona Góra.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i NBP.

Wśród determinantów o charakterze podażowym należy wymienić inflację, zmiany cen materiałów budowlanych, kosztów robocizny oraz ceny gruntów inwestycyjnych kształtują bowiem rynkowe ceny nieruchomości mieszkaniowych. Całkowity wzrost inflacji i cen produkcji budowlano-montażowej wyniósł w badanym okresie odpowiednio 85,46% oraz 65,16%. Warto podkreślić istotny wpływ okresu od początku pandemii COVID-19 na zmiany cen w gospodarce. W latach 2020–2024 (dla roku bazowego 2019) skumulowany wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych osiągnął poziom 43,48%. Zakres czasowy badania, uwzględniający lata 2020–2024, oraz fakt, że nieruchomości mogą być traktowane jako zabezpieczenie przed inflacją (np. Inglesi-Lotz, Gupta, 2013), wskazują na zasadność zastosowania inflacji w modelu.

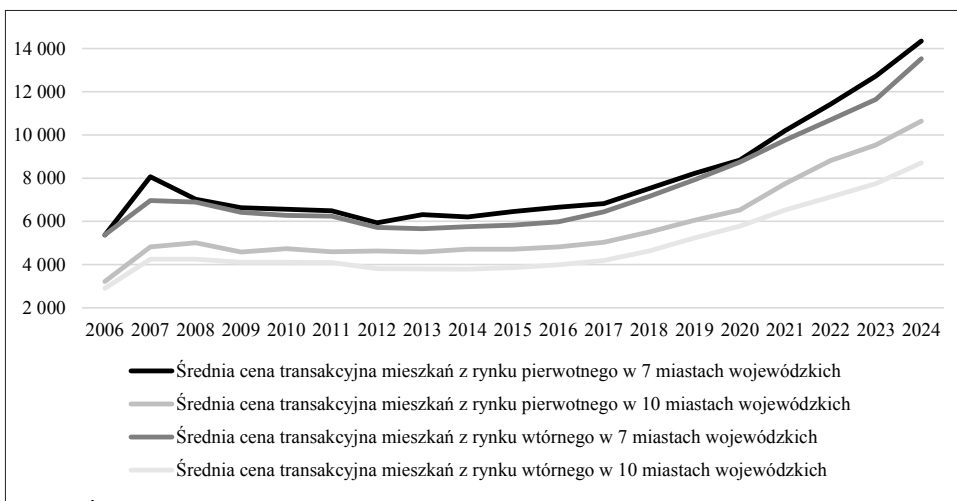
Liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto, a zwłaszcza liczba mieszkań oddanych do użytkowania stanowią pokłosie przeszłej koniunktury na rynku mieszkaniowym. Warto zaznaczyć, że w latach 2006–2008, a więc w czasie bańki mieszkaniowej w największych miastach Polski, liczby obydwu tych statystyk były dużo niższe niż w latach 2020–2024.

Czynniki prawne i polityczne należy utożsamiać ze zmianami przepisów prawa, regulacji. W tym miejscu warto wskazać przede wszystkim zapisy ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego z 2011 roku oraz ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego oraz Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym z 2021 roku, która zastąpiła tę pierwszą. Obydwa akty prawne, zwane potocznie ustawami deweloperskimi, wprowadziły liczne rozwiązania mające chronić interesy nabywców nowych nieruchomości mieszkaniowych. Warto podkreślić zwłaszcza znaczenie wprowadzenia otwartych i zamkniętych rachunków powierniczych oraz Deweloperskiego Funduszu Gwarancyjnego. Koszty finansowe tych dwóch mechanizmów oraz pozostałe wymogi, które w sposób pośredni podnoszą koszty przedsiębiorstw deweloperskich – mając świadomość ich zasadności – należy uznać za czynniki determinujące wzrost cen nowych nieruchomości mieszkaniowych.

W tym miejscu można też wskazać treść rekomendacji S oraz T Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego odnoszących się do prowadzenia akcji kredytowej przez banki w segmencie kredytów hipotecznych. Jako przykład mogą służyć zapoczątkowany w 2014 roku proces ustalania wymogu minimalnego wkładu własnego dla kredytów hipotecznych lub zwiększenie tzw. buforu bezpieczeństwa przy wyznaczaniu zdolności kredytowej w 2022 roku. Powyższe zmiany, choć uzasadnione interesem uczestników rynku, oddziaływały w negatywny sposób na popyt na nieruchomości mieszkaniowe.

Na rysunku 1 przedstawiono średnie ceny mieszkań w gronie siedmiu i dziesięciu miast wojewódzkich na rynku pierwotnym i wtórnym. Spadek, a następnie stabilizację stawek w latach 2008–2014 należy wiązać z sytuacją gospodarczą po wybuchu kryzysu finansowego oraz stopniowym powracaniem rynku do równowagi po pęknięciu bańki spekulacyjnej z lat 2006–2008.

Porównując przedstawione powyżej czynniki, które kształtowały rynek mieszkaniowy w Polsce w latach 2006–2024 (tabele 1 i 2), oraz średnie ceny widoczne na rysunku 1, zasadne jest stwierdzenie, że trzy rozpatrywane programy mieszkaniowe wpływały na ceny nieruchomości. Należy jednak podkreślić, że nie były one jedynym ani głównym motorem zmian cen nieruchomości mieszkaniowych, wzrost nominalnych cen mieszkań znajduje bowiem swoje uzasadnienie w poprawie sytuacji materialnej gospodarstw domowych oraz w mniejszym stopniu w skumulowanej inflacji. Powyższy wniosek potwierdza pierwszą hipotezę badawczą.



Rysunek 1. Średnie ceny transakcyjne mieszkań z rynku pierwotnego i wtórnego w siedmiu i dziesięciu miastach wojewódzkich w ostatnim kwartale poszczególnych lat (zł/m²)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Tabela 2. Czynniki wpływające na ceny mieszkań w latach 2006–2024

Rok	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Liczba kredytów mieszkaniowych	297 151	314 283	286 761	189 192	230 361	231 159	196 557	176 866	174 087	181 325	178 409
Wartość nowo udzielonych kredytów mieszkaniowych (mld zł)	41,782	55,862	57,128	38,734	48,660	49,210	39,108	36,475	36,824	39,320	39,496
Wartość nowo udzielonych kredytów mieszkaniowych w ramach programów mieszkaniowych (mld zł)	0,00	0,435	0,853	5,418	8,074	10,249	7,939	2,005	2,565	4,883	5,703
WIBOR3M na koniec roku (%)	4,20	5,68	5,88	4,27	3,95	4,99	4,11	2,71	2,06	1,72	1,73
Przebiegłe wynagrodzenie (zł)	2 475,88	2 672,58	2 942,17	3 101,74	3 224,13	3 403,51	3 530,47	3 659,40	3 777,10	3 907,85	4 052,19
Przebiegły dochód rozporządzalny na 1 członka rodziny (zł)	834,68	928,87	1 045,52	1 114,49	1 192,82	1 226,95	1 278,43	1 299,07	1 340,44	1 386,16	1 474,56
Wartość wypłaconych świadczeń w ramach programu 500+/800+	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	17,60
Roczny wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych (%)*	1,0	2,5	4,2	3,5	2,6	4,3	3,7	0,9	0	-0,9	-0,6
Wskaźnik cen produkcji budowlano-montażowej (%)*	3,2	7,4	4,8	0,3	-0,1	1,0	0,2	-1,8	-1,2	-0,5	-0,4
Liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto	137 962	185 117	174 686	142 901	158 064	162 200	141 798	127 392	148 122	168 403	173 932
Liczba mieszkań oddanych do użytkowania	115 353	133 698	165 189	160 002	135 835	130 954	152 904	145 136	143 166	147 711	163 325

Tabela 2. Czynniki wpływające na ceny mieszkań w latach 2006–2024 – cd.

Rok	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Liczba kredytów mieszkaniowych	190 634	212 596	225 073	204 170	256 456	126 315	162 375	202 661
Wartość nowo udzielonych kredytów mieszkaniowych (mln zł)	44,574	53,852	62,629	60,671	85,761	43,644	62,763	85,175
Wartość nowo udzielonych kredytów mieszkaniowych w ramach programów mieszkaniowych (mln zł)	4,038	2,213	0,000	0,000	0,000	0,000	23,324	14,433
WIBOR3M na koniec roku (%)	1,72	1,72	1,71	0,21	2,54	7,02	5,88	5,84
Przeciętne wynagrodzenie (zł)	4 283,73	4 589,91	4 920,09	5 226,00	5 682,97	6 362,90	7 199,22	8 181,72
Przeciętny dochód rozporządzalny na 1 członka rodziny (zł)	1 598,13	1 693,46	1 819,14	1 919,21	2 061,93	2 249,79	2 678,30	3 167,17
Wartość wypłaconych świadczeń w ramach programu 500+/800+	23,00	24,50	30,50	39,98	39,89	42,04	41,65	64,00
Roczny wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych (%)*	2	1,6	2,3	3,4	5,1	14,4	11,4	3,6
Wskaźnik cen produkcji budowlano-montażowej (%)*	0,6	2,7	3,5	2,6	4,2	12,7	10,2	6,0
Liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto	205 990	221 907	237 281	223 842	277 425	200 288	189 093	233 832
Liczba mieszkań oddanych do użytkowania	178 342	185 063	207 425	220 831	234 680	238 490	221 259	200 106

* Rok poprzedni = 100.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (ZBP – raporty AMRON-SARFIN, GUS oraz stron: <https://businessinsider.com.pl/>, <https://www.onet.pl>, <https://www.money.pl/>).

SZEREGI CZASOWE WYKORZYSTANE W BADANIU

W tabeli 3 zaprezentowano charakterystykę szeregów czasowych wykorzystanych do sformułowania modelu ekonometrycznego. Zmienne objaśniane reprezentują wyznaczone przez Narodowy Bank Polski szeregi czasowe średnich transakcyjnych cen mieszkań za ostatnie kwartały poszczególnych lat, zbiorczo dla siedmiu i dziesięciu miast wojewódzkich, ważonych liczbą transakcji. Szeregi czasowe pozostałych zmiennych mają charakter danych rocznych. Zakres czasowy badania obejmuje lata 2006–2024. Jest on podyktowany dostępnością danych NBP, które stanowią obecnie najbardziej rzetelne dane cenowe dla miast wojewódzkich.

Uwzględniając determinanty cen nieruchomości mieszkaniowych przedstawione w analizie literatury oraz czynniki, które kształtowały rynek mieszkaniowy w okresie objętym badaniem, wyselekcjonowano cztery stymulanty, których wpływ na ceny mieszkań został zweryfikowany w toku badania: rządowe programy mieszkaniowe ułatwiające spłatę kredytu, liczbę mieszkańców, poprawę sytuacji finansowej gospodarstw domowych, inflację.

Zbiorczy wpływ rządowych programów mieszkaniowych Rodzina na Swoim, Mieszkanie dla Młodych oraz Pierwsze Mieszkanie Bezpieczny kredyt 2% został uwzględniony w ramach zmiennych wyrażających wartość (WKP) oraz liczbę kredytów hipotecznych (LKP) udzielonych w ramach tych programów. Uwzględnione zostały również analogiczne zmienne wyrażające wartość (WKR, WKM, WKB) i liczbę (LKR, LKM, LKB) kredytów oddzielnie dla poszczególnych programów. Z uwagi na fakt, że programy te bazowały na dofinansowaniach do kredytów, ich ujęcie w badaniu pozwoli ocenić wpływ takiej formy rządowego wsparcia (zaspokojenia potrzeby mieszkaniowej) na średnie ceny mieszkań w dwóch grupach miast wojewódzkich. W przypadku wszystkich powyższych zmiennych uwzględniony został termin przyznawania preferencyjnych kredytów, a nie tylko okres funkcjonowania poszczególnych programów mieszkaniowych².

Kolejne zmienne objaśniające (LM7, LM10) oddają sumę liczby mieszkańców na koniec poszczególnych lat w grupie siedmiu i dziesięciu miast. Optymalną zmienną demograficzną stanowiłaby liczba gospodarstw domowych, jednak obecnie Główny Urząd Statystyczny nie dysponuje danymi, które umożliwiłyby sformułowanie takiego szeregu czasowego dla miast wojewódzkich. Wymusza to skorzystanie z liczby ludności jako drugiego w kolejności optymalnego wyboru.

Zmienne PMW oraz DOR reprezentują odpowiednio przeciętne miesięczne nominalne wynagrodzenie i dochód rozporządzalny na jedną osobę. Cztery powyższe zmienne weryfikują wpływ poprawiającej się kondycji finansowej gospodarstw domowych na średnie ceny mieszkań. Jako ostatnia determinanta

² W ramach programów mieszkaniowych Rodzina na Swoim oraz Bezpieczny Kredyt 2% przyjmowanie wniosków zakończyło się z końcem odpowiednio 2012 oraz 2023 roku (2.01.2024), jednak kredyty były przyznawane w kolejnych okresach, tj. w latach 2013 i 2024.

w badaniu uwzględniona została inflacja wyrażana przez roczny wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych, wyznaczany w stosunku do roku poprzedniego. Ze powodu uwzględnienia inflacji jako czynnika wpływającego na ceny mieszkań wszystkie zmienne wyrażone w polskich złotych mają charakter nominalny.

Zastosowane w badaniu szeregi czasowe mają charakter nominalny, „surowy”. Pozwala to na wierniejsze oddanie rzeczywistego stanu wzajemnych zależności na rynku mieszkaniowym niż np. wykorzystanie logarytmów naturalnych. Szeregi zlogarytmowane nie zostały użyte także z uwagi na to, że wiele zmiennych przyjmuje wartości równe lub mniejsze od zera, co uniemożliwia zastosowanie takiej formy.

Tabela 3. Charakterystyka oraz statystyki opisowe szeregów czasowych wykorzystanych w badaniu

Szereg czasowy	Jednostka	Nazwa zmiennej	Funkcja	Wartość minimalna	Wartość maksymalna	Średnia	Odczylenie standardowe
1	2	3	4	5	6	7	8
Średnia cena transakcyjna mieszkania z rynku pierwotnego w 7 miastach (za ostatni kwartał roku)*	zł/m ²	CP7	Zmienna objaśniana	5 369	14 347	7 991	2 407
Średnia cena transakcyjna mieszkania z rynku pierwotnego w 10 miastach (za ostatni kwartał roku)**	zł/m ²	CP10	Zmienna objaśniana	3 220	10 643	5 804	1 920
Średnia cena transakcyjna mieszkania z rynku wtórnego w 7 miastach (za ostatni kwartał roku)*	zł/m ²	CW7	Zmienna objaśniana	5 380	13 529	7 527	2 247
Średnia cena transakcyjna mieszkania z rynku wtórnego w 10 miastach (za ostatni kwartał roku)**	zł/m ²	CW10	Zmienna objaśniana	2 905	8 707	4 890	1 521
Wartość kredytów hipotecznych udzielonych w ramach programów mieszkaniowych	mld zł	WKP	Zmienna objaśniająca	0,00	23,32	4,85	5,88
Wartość kredytów hipotecznych udzielonych w ramach programu RNS	mld zł	WKR	Zmienna objaśniająca	0,00	10,25	1,84	3,27
Wartość kredytów hipotecznych udzielonych w ramach programu MDM	mld zł	WKM	Zmienna objaśniająca	0,00	5,70	1,02	1,84

1	2	3	4	5	6	7	8
Wartość kredytów hipotecznych udzielonych w ramach programu BK2%	mld zł	WKB	Zmienna objaśniająca	0,00	23,32	1,30	5,34
Liczba kredytów hipotecznych udzielonych w ramach programów mieszkaniowych	liczba	LKP	Zmienna objaśniająca	0,00	57 412	20 740	18 843
Liczba kredytów hipotecznych udzielonych w ramach programu RNS	liczba	LKR	Zmienna objaśniająca	0,00	51 328	10 124	17 426
Liczba kredytów hipotecznych udzielonych w ramach programu MDM	liczba	LKM	Zmienna objaśniająca	0,00	33 503	5 811	10 554
Liczba kredytów hipotecznych udzielonych w ramach programu BK2%	liczba	LKB	Zmienna objaśniająca	0,00	57 412	4 801	14 519
Liczba mieszkańców 7 miast	liczba	LM7	Zmienna objaśniająca	5 083 894	5 288 958	5 148 282	75 194
Liczba mieszkańców 10 miast	liczba	LM10	Zmienna objaśniająca	2 417 932	2 528 390	2 496 463	34 146
Przeciętne miesięczne nominalne wynagrodzenie	zł	PMW	Zmienna objaśniająca	2 476	8 182	4 379	1 514
Dochód rozporządzalny na 1 osobę	zł	DOR	Zmienna objaśniająca	834	3 167	1 595	590
Roczny wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych, rok poprzedni=100	punkty procentowe	INF	Zmienna objaśniająca	-0,90	14,40	3,42	3,67

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z następujących źródeł: średnie ceny mieszkań według NBP: <https://nbp.pl/>; wartość oraz liczba kredytów mieszkaniowych udzielonych w ramach programów mieszkaniowych Rodzina na Swoim, Mieszkanie dla Młodych, Pierwsze Mieszkanie Bezpieczny Kredyt 2% z raportów AMRON-SARFiN Związku Banków Polskich: <https://amron.pl/>; <https://stat.gov.pl/>; roczny wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych według Głównego Urzędu Statystycznego: <https://stat.gov.pl/>.

METODYKA BADANIA

Badanie zostało przeprowadzone z wykorzystaniem modelu korekty błędem (*Error-Correction Model*). Pierwszy krok w ramach przyjętej metodyki badania stanowi weryfikacja stacjonarności poszczególnych zmiennych testem Augumen-

ted Dickey-Fueller. Model korekty błędem pozwala na zastosowanie szeregów czasowych niestacjonarnych na poziomach, lecz cechujących się stacjonarnością dla pierwszych różnic. Zmienne, które spełniają ten warunek, zostały wykorzystane do sformułowania równań odzwierciedlających odpowiednio długoterminowe (1) oraz krótkoterminowe zależności (2), w ramach modelu korekty błędem (Koško, Osińska, Stempińska, 2007, s. 356):

$$y_t = \alpha_0 + \alpha_1 x_t + \varepsilon_t, \quad (1)$$

$$\Delta y_t = \beta_0 + \beta_1 \Delta x_t + \delta ec m_{t-1} + v_t, \quad (2)$$

gdzie:

y_t – niestacjonarne szeregi zmiennych objaśnianych,

x_t – niestacjonarne szeregi zmiennych objaśniających,

$\Delta y_t, \Delta x_t$ – stacjonarne szeregi czasowe pierwszych różnic zmiennych objaśnianych i zmiennych objaśniających,

α_0, β_0 – stałe,

$\alpha_1, \beta_1, \delta$ – oszacowania parametrów zmiennych objaśniających,

$ec m_{t-1}$ – opóźnione o jeden okres reszty z równania długoterminowego (1),

ε_t, v_t – reszty.

W celu wyeliminowania potencjalnej współliniowości przyjęto, iż w poszczególnych modelach zmienna wyrażająca średnie transakcyjne ceny mieszkań będzie objaśniana przez jedną zmienną ze wspomnianych wcześniej grup: programy mieszkaniowe (wartość, liczba kredytów), demografia (liczba mieszkańców miast wojewódzkich), sytuacja materialna gospodarstw domowych (przeciętne wynagrodzenie, dochód rozporządzalny), wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych (inflacja). W pierwszym kroku sformułowane zostały równania wyrażające długoterminowe zależności (1) z wykorzystaniem zmiennych reprezentujących zbiorczy wpływ programów mieszkaniowych. Z równań usunięte zostały zmienne nieistotne statystycznie. Następnie przeprowadzony został test Johansena (statystyki śladu oraz statystyki wartości własnej) w celu weryfikacji kointegracji pomiędzy zmiennymi. Potwierdzenie kointegracji pozwoliło na sformułowanie równań oddających krótkoterminowe zależności między zmiennymi (2). W kolejnym etapie równania te zostały zweryfikowane testami postestymacyjnymi na autokorelację (Breuscha-Godfrey), heteroskedastyczność (Whitea, Breuscha-Pagana) oraz rozkład normalny reszt (Shapiro-Wilka, Skośności i Kurtozy sktest). Modele, dla których zmienne z równania (1) wykazywały brak kointegracji, oraz modele z nieprawidłowymi wynikami testów postestymacyjnych zostały odrzucone. Następnie w ten sam sposób wyznaczone zostały modele, w których w miejsce zmiennych wyrażających zbiorczą wartość i liczbę kredytów zastosowano analogiczne zmienne oddające wpływ pojedynczych programów mieszkaniowych. Badanie zostało przeprowadzone w oprogramowaniu STATA.

MODELE CEN MIESZKAŃ W MIASTACH WOJEWÓDZKICH – WYNIKI

W tabeli 4 przedstawiono wyniki testu Augmented Dickey-Fueller na stacjonarność szeregów czasowych. Zmienne reprezentujące średnie transakcyjne ceny mieszkań z rynku wtórnego w dziesięciu miastach (CW10), liczba mieszkańców w dziesięciu miastach (LM10), przeciętne miesięczne nominalne wynagrodzenie (PMW) oraz dochód rozporządzalny na jedną osobę (DOR) cechują się brakiem stacjonarności pierwszych różnic. Z tego względu nie zostały one uwzględnione w dalszym toku badania.

Tabela 4. Wyniki testu Augmented Dickey-Fueller na stacjonarność szeregów czasowych

Zmienna	Forma szeregu czasowego	Statystyka testu Z(t)	Zmienna	Forma szeregu czasowego	Statystyka testu Z(t)
CP7	Poziomy	1,945	CW7	Poziomy	1,169
	Pierwsze różnice	-3,744**		Pierwsze różnice	-3,263*
CP10	Poziomy	0,480	CW10	Poziomy	0,730
	Pierwsze różnice	-4,432***		Pierwsze różnice	-2,894
WKP	Poziomy	-0,754	LKP	Poziomy	-1,136
	Pierwsze różnice	-1,899*		Pierwsze różnice	-2,761***
WKR	Poziomy	-2,239**	LKR	Poziomy	-1,967**
	Pierwsze różnice	-2,802***		Pierwsze różnice	-2,509**
WKM	Poziomy	-2,408**	LKM	Poziomy	-2,444**
	Pierwsze różnice	-2,853***		Pierwsze różnice	-2,901***
WKB	Poziomy	-1,525	LKB	Poziomy	-1,640*
	Pierwsze różnice	-5,349***		Pierwsze różnice	-5,461***
LM7	Poziomy	0,817	LM10	Poziomy	-1,352
	Pierwsze różnice	-2,449**		Pierwsze różnice	-1,473
PMW	Poziomy	0,856	DOR	Poziomy	1,542
	Pierwsze różnice	-0,020		Pierwsze różnice	0,769
INF	Poziomy	-2,776	-		
	Pierwsze różnice	-3,654**			

Źródło: opracowanie własne. * $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$. Forma testu ADF zależy od charakterystyki szeregów czasowych. Dla zmiennych CP7, CP10, CW7, CW10, INF, PMW, DOR przeprowadzono test ADF z uwzględnieniem trendu; dla zmiennych WP, WKR, WKM, WKB, LP, LKR, LKM, LKB, D7, D10 test ADF bez stałej.

Bazowa struktura czterech podstawowych modeli została przedstawiona w tabeli 5. Modele 3 i 4 zostały opuszczone z uwagi na fakt, iż wyniki testu Johansena (statystyka wartości własnej) oraz testu Breuscha-Godfrey'a wskazywały odpowiednio na brak kointegracji oraz autokorelację w równaniu krótkoterminowym.

Tabela 5. Struktura podstawowych modeli

Model	Zmienna objaśniana	Zmienna reprezentująca programy mieszkaniowe	Zmienna reprezentująca liczbę mieszkańców	Zmienna reprezentująca inflację
1	CP7	WKP	LM7	INF
2		LKP	LM7	INF
3	CW7	WKP	LM7	INF
4		LKP	LM7	INF

Źródło: opracowanie własne.

W równaniach oddających długoterminowe zależności zmienna reprezentująca inflację okazała się być nieistotna statystycznie. W związku z tym usunięto ją z równania, które zostało ponownie poddane estymacji. Ostateczne równania modeli 1 oraz 2 przedstawione zostały w tabeli 6. Wszystkie zmienne objaśniające oraz stałe są istotne statystycznie. Współczynniki determinacji w obydwu przypadkach uzyskały wysokie wartości (0,8296 i 0,7823). Modele 1 i 2 różnią się jedynie zmienną wyrażającą wpływ programów mieszkaniowych WKP (wartość kredytów) oraz LKP (liczba kredytów). Wzrost wartości kredytów mieszkaniowych udzielonych w ramach programów mieszkaniowych o 1 mld zł powoduje wzrost średniej ceny transakcyjnej mieszkań w siedmiu miastach wojewódzkich o nieco ponad 137 zł/m². Z kolei dodatkowy tysiąc kredytów udzielonych w ramach programów mieszkaniowych przekładał się na wzrost średniej ceny mieszkania o 33 zł/m². Tysiąc nowych mieszkańców powodował wzrost średniej stawki mieszkań w obu przypadkach o odpowiednio 26 zł/m² i 29 zł/m².

Tabela 6. Równania oddające długoterminowy wpływ zmiennych objaśniających na średnią cenę mieszkań z rynku pierwotnego w siedmiu miastach

Zmienna objaśniająca	Oszacowanie parametru	Błąd standardowy	Oszacowanie parametru	Błąd standardowy
	Model 1		Model 2	
Stała	-124 332,5	17 168,89***	-142 132,2	19 818,58***
WKP	137,243	42,703***	–	–
LKP	–	–	0,033	0,015**
LM7	0,026	0,003***	0,0290	0,004***
R ²	0,8296		0,7823	

*p < 0,1; **p < 0,05; ***p < 0,01.

Źródło: opracowanie własne.

Przedstawione w tabeli 7 wyniki testu Johansena potwierdzają występowanie konitegracji między zmiennymi zastosowanymi w modelach 1 i 2, zarówno w przypadku statystyki śladu, jak i statystyki wartości własnej. Pozwala to na sformułowanie równań wyrażających krótkoterminowe zależności w ramach obu modeli.

Tabela 7. Wyniki statystyki śladu oraz statystyki wartości własnej w ramach testu Johansena

Maksymalna ranga (liczba wektorów kointegrujących)	Model 1		Model 2	
	Statystyka śladu	Statystyka wartości własnej	Statystyka śladu	Statystyka wartości własnej
0	42,1105	23,7538	42,6215	25,2431
1	18,3566**	15,1436**	17,3784**	12,8663*,**
2	3,2131*	3,2131*	4,5121	4,5121

Wektory kointegrujące dla * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$. Test Johansena dla jednego opóźnienia.

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 8 przedstawiono równania krótkoterminowe modeli 1 i 2. Współczynniki determinacji uległy znacznej obniżce, do poziomów odpowiednio 0,4034 i 0,2512. Co więcej, istotne statystycznie są jedynie opóźnione reszty z równań długoterminowych (RM1, RM2).

Tabela 8. Równania oddające krótkoterminowy wpływ zmiennych objaśniających na średnią cenę mieszkań z rynku pierwotnego w siedmiu miastach

Zmienna objaśniająca	Model 1		Model 2	
	Oszacowanie parametru	Błąd standardowy	Oszacowanie parametru	Błąd standardowy
Stała	303,047	195,968	367,689	216,608
WKPR	53,555	32,919	–	–
LKPR	–	–	0,007	0,011
LM7R	0,007	0,006	0,005	0,006
RM1	-0,782	0,254***	–	–
RM2	-	–	-0,526	0,243**
R ²	0,4034		0,2512	

* $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$. „R” w nazwie zmiennych oznacza szereg czasowy pierwszych różnic. Zmienne RM1N i RM2N oznaczają szeregi czasowe opóźnionych o jeden okres reszt z równania długoterminowego.

Źródło: opracowanie własne.

W drugiej części badania ekonometrycznego zweryfikowano wpływ poszczególnych programów mieszkaniowych oddzielnie. W tym celu sformułowane zostały modele analogiczne do modeli 1 oraz 2, z tą różnicą, iż zmienne WKP i LKP zostały zastąpione zmiennymi reprezentującymi wartość i liczbę kredytów pojedynczo dla każdego programu. Zmienne WKR, WKM, LKR, LKM reprezentujące programy Rodzina na Swoim oraz Mieszkanie dla Młodych okazały się nieistotne statystycznie w równaniach długoterminowych. W związku z tym w dalszej części badania wykorzystane zostały modele bazujące na zmiennych WKB i LKB (program Bezpieczny Kredyt 2%). W przypadku tych ostatnich, podobnie jak dla

modeli 1 oraz 2, zmienna wyrażająca inflację okazała się nieistotna statystycznie³. W związku z tym w tabeli 9 przedstawiono długoterminowe równania modeli 1B i 2B, w których inflacja została pominięta.

Tabela 9. Równania oddające długoterminowy wpływ zmiennych objaśniających na średnią cenę mieszkań z rynku pierwotnego w siedmiu miastach

Zmienna objaśniająca	Oszacowanie parametru	Błąd standardowy	Oszacowanie parametru	Błąd standardowy
	Model 1B		Model 2B	
Stała	-97 694,49	17 772,38***	-98 462,38	18 008,88***
WKB	172,059	43,576***	-	-
LKB	-	-	0,070	0,018***
LM7	0,021	0,003***	0,021	0,004***
R ²	0,8580		0,8537	

*p < 0,1; **p < 0,05; ***p < 0,01.

Źródło: opracowanie własne.

Równania wyrażające długoterminowe zależności w modelach 1B oraz 2B cechują się wysokimi współczynnikami determinacji przekraczającymi 85%. Oszacowania zmiennych objaśniających są istotne statystycznie, a ich znaki są zgodne ze stylizowanymi faktami. Rezultaty przedstawione w tabeli 9 wskazują, że dodatkowy 1 mld zł kredytów mieszkaniowych udzielonych w ramach programu Bezpieczny Kredyt 2% powodował wzrost średniej ceny mieszkania o nieco ponad 172 zł/m². Z kolei tysiąc udzielonych kredytów mieszkaniowych wywoływał przyrost średniej ceny o 70 zł/m². Wpływ wzrostu liczby mieszkańców o tysiąc osób był zbliżony w obu modelach – oznaczał wzrost średniej ceny o 21 zł/m². Test Johansena potwierdził kointegrację między zmiennymi dla modeli 1B oraz 2B (tabela 10).

Tabela 10. Wyniki statystyki śladu oraz statystyki wartości własnej w ramach testu Johansena

Maksymalna ranga (liczba wektorów kointegrujących)	Model 1B		Model 2B	
	Statystyka śladu	Statystyka wartości własnej	Statystyka śladu	Statystyka wartości własnej
0	46,4532	27,0944	46,4532	27,0944
1	19,3588**	19,3588	19,3588**	19,3588
2	0,0000*	0,0000*, **	0,0000*	0,0000*, **

Wektory kointegrujące dla *p < 0,05; **p < 0,01. Test Johansena dla jednego opóźnienia.

Źródło: opracowanie własne.

³ Wyniki wspomnianych modeli nie zostały przedstawione w artykule ze względu na ograniczoną objętość tekstu, są one jednak dostępne u autora.

W tabeli 11 zaprezentowano krótkoterminowe równania modeli 1B oraz 2B. W ramach modelu 1B wzrost zmiany wartości kredytów udzielonych w ramach programu o 1 mld zł generował zmianę ceny wyższą o blisko 98 zł/m². Z kolei wzrost zmiany liczby kredytów o tysiąc w efekcie oznaczał przyrost zmiany ceny o 38 zł/m² (model 2B). Wpływ liczby mieszkańców jest zbliżony w obu równaniach – przyrost zmiany o tysiąc mieszkańców oznaczał wzrost średniej ceny o 8 zł/m². Oszacowania parametrów opóźnionych reszt z równania długoterminowego są ujemne – co sygnalizuje niewybuchowy charakter modelu – i cechują się zbliżoną magnitudą. Wzrost średniej ceny mieszkania o 1 zł/m² w poprzednim okresie przekłada się na spadek ceny w bieżącym okresie o 1,13 zł/m².

Tabela 11. Równania oddające krótkoterminowy wpływ zmiennych objaśniających na średnią cenę mieszkań z rynku pierwotnego w siedmiu miastach

Zmienna objaśniająca	Oszacowanie parametru	Błąd standardowy	Oszacowanie parametru	Błąd standardowy
	Model 1B		Model 2B	
Stała	238,183	140,11	239,369	141,096
WKBR	97,686	26,680***	–	–
LKBR	–	–	0,038	0,011***
LM7R	0,008	0,004*	0,008	0,004*
RM1B	-1,13422	0,202***	–	–
RM2B	–	–	-1,127	0,203***
R ²	0,6949		0,6902	

*p < 0,1; **p < 0,05; ***p < 0,01. „R” w nazwie zmiennych oznacza szereg czasowy pierwszych różnic. Zmienne RM1B i RM2B oznaczają szeregi czasowe opóźnionych o jeden okres reszt z równania długoterminowego.

Źródło: opracowanie własne.

Uzyskane rezultaty wpisują się w wyniki odnotowane w innych krajach. Blight i in. (2012) wykazali istotny statystycznie wpływ zmiennej zero-jedynkowej reprezentującej okres funkcjonowania programu First Home Buyer Grant na medianę cen domów w Australii. Krolage (2023) wykazała, że w efekcie wprowadzenia bezpośrednich dotacji w wysokości 10 tys. euro na zakup lub budowę domu w Bawarii ceny w tym landzie wzrosły o 10 tys. euro więcej niż w sąsiednich. Ramírez Sierra i in. (2024) wykazali średni wzrost cen domów o 863 USD w wyniku wprowadzenia programu subsydiów na zakup domu dla osób o niskich dochodach w Meksyku.

W toku badania ekonometrycznego wykazany został łączny wpływ trzech programów mieszkaniowych na średnie ceny mieszkań w długim terminie (modele 1 i 2) oraz wpływ samego programu Bezpieczny Kredyt 2% zarówno w długim, jak i krótkim okresie (modele 1B i 2B). Pomimo wykazania zależności o cha-

rakterze przyczynowo-skutkowym sformułowane modele nie pozwalają na pozytywne zweryfikowanie drugiej hipotezy badawczej, bowiem niepotwierdzony został istotnie statystyczny wpływ w długim i krótkim okresie wszystkich trzech programów mieszkaniowych na ceny mieszkań.

Wyniki testów postestymacyjnych wskazują na poprawną formę modeli. Przedstawione w tabeli 12 wyniki testu Breuscha-Godfrey'a świadczą o braku autokorelacji w równaniach reprezentujących krótkoterminowe zależności w modelach 1, 2 oraz 1B i 2B. Podobnie testy White'a oraz Breuscha-Pagana, a także testy Shapiro-Wilka, Skośności i Kurtozy sktest wykazały brak heteroskedastyczności oraz rozkład normalny reszt (tabela 13).

Tabela 12. Wyniki testu Breuscha-Godfrey'a na autokorelację dla równań krótkoterminowych modeli

Liczba opóźnień	Model 1		Model 2		Model 1B		Model 2B	
	chi2	Prob > chi2	chi2	Prob > chi2	chi2	Prob > chi2	chi2	Prob > chi2
1	4,620	0,0316***	3,629	0,0568**	1,555	0,2124*	1,700	0,1923*
2	4,840	0,0889**	3,654	0,1609*	1,564	0,4574*	1,734	0,4202*
3	4,881	0,1807*	3,709	0,2946*	1,928	0,5874*	2,057	0,5606*
4	5,204	0,2670*	4,096	0,3931*	2,927	0,5701*	3,192	0,5262*

*p > 0,1; **p > 0,05; ***p > 0,01.

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 13. Wyniki testów na heteroskedastyczność (White'a, Breuscha-Pagana) oraz rozkład normalny reszt (Shapiro-Wilka, Skośności i Kurtozy sktest) dla równań krótkoterminowych poszczególnych modeli

Model 1		Model 2		Model 1B		Model 2B	
Test White'a na heteroskedastyczność							
chi2(9)	Prob > chi2	chi2(9)	Prob > chi2	chi2(7)	Prob > chi2	chi2(7)	Prob > chi2
9,92	0,3571*	9,10	0,4284*	9,16	0,2413*	9,99	0,1889*
Test Breuscha-Pagana na heteroskedastyczność							
chi2(1)	Prob > chi2	chi2(1)	Prob > chi2	chi2(1)	Prob > chi2	chi2(1)	Prob > chi2
1,18	0,2772*	0,03	0,8552*	0,55	0,4592*	0,70	0,4022*
Test Shapiro-Wilka na rozkład normalny							
z	Prob > z	z	Prob > z	z	Prob > z	z	Prob > z
0,654	0,25641*	1,419	0,07788**	0,860	0,19484*	0,737	0,23051*
Test skośności i kurtozy (sktest) na rozkład normalny							
chi2(2)	Prob > chi2	chi2(2)	Prob > chi2	chi2(2)	Prob > chi2	chi2(2)	Prob > chi2
1,31	0,5193*	3,84	0,1468*	1,67	0,4335*	1,60	0,4486*

*p > 0,1; **p > 0,05; ***p > 0,01.

Źródło: opracowanie własne.

PODSUMOWANIE

Wnioski z analizy głównych czynników kształtujących rynek mieszkaniowy w latach 2006–2024 dają podstawę do potwierdzenia pierwszej hipotezy badawczej. Rządowe subsydia dla kredytobiorców w ramach programów mieszkaniowych stanowiły jeden z czynników, ale nie główny czynnik fluktuacji cen w tym okresie. Większe znaczenie należy przypisywać poprawie sytuacji materialnej gospodarstw domowych oraz w mniejszym stopniu skumulowanej inflacji.

Wyniki uzyskane w toku badania ekonometrycznego potwierdzają zbiorczy wpływ wartości i liczby kredytów mieszkaniowych udzielonych w ramach programów Rodzina na Swoim, Mieszkanie dla Młodych oraz Bezpieczny Kredyt 2% na średnie ceny transakcyjne mieszkań w siedmiu miastach wojewódzkich w długim terminie (pierwsze równania modeli 1 i 2). Nie można jednak potwierdzić takiego wpływu w krótkim okresie. Z kolei modele 1B oraz 2B potwierdzają istotną statystycznie zależność średnich cen od programu BK2% zarówno w długim, jak i w krótkim okresie. Powyższe rezultaty, pomimo wykazanych statystycznie istotnych zależności, skutkują odrzuceniem drugiej hipotezy badawczej.

Należy zaznaczyć, że program Bezpieczny Kredyt 2% funkcjonował zaledwie 6 miesięcy, od 3 lipca 2023 roku do 2 stycznia 2024 roku. W ramach tego programu udzielonych zostało ponad 91 tys. kredytów mieszkaniowych. Dla porównania z programu Mieszkanie dla Młodych skorzystało nieco ponad 110 tys. kredytobiorców w ciągu 5 lat. Zasadne wydaje się w związku z tym stwierdzenie, że spośród trzech rozpatrywanych programów to właśnie BK2% cechował się najbardziej widoczną w krótkim terminie ingerencją w rynek mieszkaniowy. Ponadto przywołana na wstępie potoczna opinia mówiąca o znacznym wpływie programów mieszkaniowych na ceny mieszkań w dużej mierze wydaje się być efektem doświadczeń związanych właśnie z funkcjonowaniem tego programu.

Główne ograniczenie badawcze stanowiły relatywnie krótkie szeregi czasowe, które wynikają z faktu, że dla części zmiennych dane dostępne są jedynie w ujęciu rocznym. Powyższe rozważania powinny być kontynuowane, bowiem zastosowanie większej liczby obserwacji pozwoli w przyszłości wykorzystać więcej zmiennych oraz bardziej zaawansowane modele ekonometryczne. Te ostatnie z kolei mogą umożliwić wyciągnięcie dokładniejszych wniosków odnośnie do wpływu subsydiów kredytowych na rynek mieszkaniowy.

BIBLIOGRAFIA

- Adamiczka, H., Pluta, A. (2025). Dynamics of the residential real estate market during the implementation of the Safe Credit 2% programme – a case study of selected cities in Poland. *Biblioteka Regionalisty*, 25, 16–23. DOI: 10.15611/br.2025.1.02.

- Adams, Z., Füss, R. (2010). Macroeconomic determinants of international housing markets. *Journal of Housing Economics*, 19(1), 38–50. DOI: 10.1016/j.jhe.2009.10.00.
- Blight, D., Field, M., Henriquez, E. (2012). The First Home Buyer Grant and house prices in Australia. *Deakin Papers on International Business Economics*, 5, 1–11. DOI: 10.21153/dpibe2012vol5no0art52.
- Bochenek, M., Szczepańska-Przekota, A., Przekota, G., Hadław, M. (2023). Podażowe i cenowe konsekwencje zmian w rządowych programach mieszkaniowych w Polsce w latach 1998–2021. *Horyzonty Polityki*, 14(47), 229–250. DOI: 10.35765/HP.2321.
- CBSO (2022). *Polacy o polityce mieszkaniowej*. Komunikat z badań, nr 93. Pobrano z: [https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2022/K_093_22.PDF#:~:text=KIERUNKI%20ROZWOJU%20POLITYKI%20MIESZKANIOWEJ%20Polacy%20w%20wi%C4%99k-szo%C5%9Bci,budownictwo%20komunalne%20dla%20os%C3%B3b%20mniej%20zamo%C5%BCnych%20\(22%25\)\(2025.09.29\)](https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2022/K_093_22.PDF#:~:text=KIERUNKI%20ROZWOJU%20POLITYKI%20MIESZKANIOWEJ%20Polacy%20w%20wi%C4%99k-szo%C5%9Bci,budownictwo%20komunalne%20dla%20os%C3%B3b%20mniej%20zamo%C5%BCnych%20(22%25)(2025.09.29)).
- Cellmer, R., Cichulska, A.B., Belej, M. (2021). The regional spatial diversity of housing prices and market activity – evidence from Poland. *Acta Scientiarum Polonorum Administratio Locorum*, 20(1), 5–18. DOI: 10.31648/aspal.6111.
- Cellmer, R., Belej, M., Trojanek, R. (2024). Housing prices and points of interest in three Polish cities. *Journal of Housing and the Built Environment*, 39, 1509–1540. DOI: 10.1007/s10901-024-10124-7.
- Coskun, Y., Seven, U., Ertugrul, H.M., Alp, A. (2020). Housing price dynamics and bubble risk: the case of Turkey. *Housing Studies*, 35(1), 50–86. DOI: 10.1080/02673037.2017.1363378.
- Diewert, E., Shimizu, C. (2015). Residential property price indices for Tokyo. *Macroeconomic Dynamics*, 19(8), 1659–1714. DOI: 10.1017/S1365100514000042.
- Drachal, K. (2013). Kształtowanie się cen nieruchomości w Polsce. *Gospodarka w Praktyce i Teorii*, 33(2), 25–35. DOI: 10.18778/1429-3730.33.02.
- Duan, J., Tian, G., Yang, L., Zhou, T. (2021). Addressing the macroeconomic and hedonic determinants of housing prices in Beijing Metropolitan Area, China. *Habitat International*, 113, 102374. DOI: 10.1016/j.habitatint.2021.102374.
- Głuszak, M., Trojanek, R. (2024). Supply, Demand and Asymmetric Adjustment of House Prices in Poland. *Real Estate Management and Valuation*, 32(2), 31–45. DOI: 10.2478/remav-2024-0013.
- Główka, G. (2016). Finansowe determinanty bańki cenowej na rynku mieszkaniowym w Polsce. *Studia i Prace WNEiZ*, 45(1), 91–116. DOI: 10.18276/sip.2016.45/1-07.
- Groeger, L. (2016). Programy wspierania budownictwa mieszkaniowego w Polsce i ich wpływ na rynek nieruchomości mieszkaniowych. *Space – Society – Economy*, 18, 131–146. DOI: 10.18778/1733-3180.18.09.
- Inglesi-Lotz, R., Gupta, R. (2013). The long-run relationship between house prices and inflation in South Africa: an ARDL approach. *International Journal of Strategic Property Management*, 17(2), 188–198. DOI: 10.3846/1648715X.2013.807400.
- Jarecki, P., Kucharska-Stasiak, E., Miklaszewska, A., Oblińska, K., Wieteska-Rosiak, B., Załączna, M. (2020). *Optymalne programy wsparcia budownictwa mieszkaniowego – analiza efektywności*. Raport opracowany na zlecenie Programu Analityczno-Badawczego. Łódź: Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.

- Kałkowski, L. (red.) (2001). *Rynek nieruchomości w Polsce*. Warszawa: Twigger.
- Kokot, S. (2022). Realne ceny mieszkań na rynku wtórnym w wybranych miastach w Polsce. *Wiadomości Statystyczne*, 67(3), 46–65. DOI: 10.5604/01.3001.0015.8066.
- Koszel, M. (2025). Zmiany cenowej dostępności mieszkań w miastach wojewódzkich w Polsce. *Space – Society – Economy*, 36, 7–25. DOI: 10.18778/1733-3180.36.01.
- Koško, M., Osińska, M., Stempińska, J. (2007). *Ekonometria współczesna*. Toruń: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa. Dom Organizatora.
- Krolage, C. (2023). The effect of real estate purchase subsidies on property prices. *International Tax and Public Finance*, 30, 215–246. DOI: 10.1007/s10797-022-09726-0.
- Laurinavičius, A., Laurinavičius, A., Laurinavičius, A. (2022). Macroeconomic variables influencing housing prices in Vilnius. *International Journal of Strategic Property Management*, 26(1), 24–34. DOI: 10.3846/ijspm.2021.15961.
- Lis, P. (2017). Zrównoważony rozwój rynków mieszkaniowych jako współczesne wyzwanie dla polityki mieszkaniowej państwa. *Problemy Polityki Społecznej*, 37(2), 53–71.
- Lis, P. (2019). *Polityka mieszkaniowa dla Polski. Dlaczego potrzeba więcej mieszkań na wynajem i czy powinno je budować państwo?* Warszawa: Fundacja im. Stefana Batorego.
- Liu, M., Ma, Q.P. (2021). Determinants of house prices in China: a panel-corrected regression approach. *The Annals of Regional Science*, 67, 47–72. DOI: 10.1007/s00168-020-01040-z.
- Mach, Ł. (2012). Determinanty ekonomiczno-gospodarcze oraz ich wpływ na rozwój rynku nieruchomości mieszkaniowych. *Ekonometria (Econometrics)*, 4(38), 106–116.
- Mora-Garcia, R.-T., Cespedes-Lopez, M.-F., Perez-Sanchez, V.R., Marti, P., Perez-Sanchez, J.-C. (2019). Determinants of the Price of Housing in the Province of Alicante (Spain): Analysis Using Quantile Regression. *Sustainability*, 11(2), 437, 1–33. DOI: 10.3390/su11020437.
- Marinković, S., Džunić, M., Marjanović, I. (2024). Determinants of housing prices: Serbian Cities' perspective. *Journal of Housing and the Built Environment*, 39, 1601–1626. DOI: 10.1007/s10901-024-10134-5.
- Nowak, K. (2014). Ceny mieszkań a wynagrodzenie i bezrobocie – analiza z wykorzystaniem modeli wektorowo-autoregresyjnych na przykładzie Krakowa. *Problemy Rozwoju Miast*, 4, 20–33.
- Nowak, K. (2015). Hedoniczny indeks cen mieszkań dla rynków średniej wielkości, na przykładzie Rzeszowa. *The World of Real Estate Journal (Świat Nieruchomości)*, 1(91), 5–12. DOI: 10.14659/worej.2015.91.01.
- Nowak, K. (2021). Bidirectional Dependencies between the Residential Market in Voivodeship Cities and the Mortgage Loans Market in Poland. *The World of Real Estate Journal (Świat Nieruchomości)*, 115(1), 4–19. DOI: 10.14659/WOREJ.2021.115.01.
- Podlińska, O., Bogusz, M. (2025). The effectiveness of the housing policy in Poland: the impact of public interventions in a macroeconomic context. *Acta Scientiarum Polonorum Oeconomia*, 24(3), 31–45. DOI: 10.22630/ASPE.2025.24.3.11.
- Pomysł na dopłaty do mieszkań krytykowany w rządzie. „Negatywne skutki na małych mieszkaniach”* (2025). Pobrano z: <https://businessinsider.com.pl/nieruchomosci/minister-krytykuje-doplatty-do-mieszkan-negatywne-skutki-na-malych-mieszkaniach/ct4sqp9> (2025.09.30).

- Ramírez Sierra, G.D., González Martínez, A.A., Monroy Cruz, M.A., Zapata Barrientos, L.G. (2024). The impact of subsidies on house prices in Mexico's mortgage market for low-income households 2008–2019. *Journal of Housing Economics*, 63, 101970. DOI: 10.1016/j.jhe.2023.101970.
- Tomczyk, E., Widłak, M. (2010). Konstrukcja i własności hedonicznego indeksu cen mieszkań dla Warszawy. *Bank i Kredyt*, 41(1), 99–128.
- Żelazowski, K. (2011a). Determinanty cen nieruchomości mieszkaniowych na przykładzie rynku łódzkiego. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu*, 192, 179–189.
- Żelazowski, K. (2011b) Regionalne zróżnicowanie cen i ich determinant na rynku mieszkaniowym w Polsce. *Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości*, 19(3), 98–106.

*mgr Andrzej Górka*¹ 

Zakład Prawa Gospodarczego
Uniwersytet Rzeszowski

Sprawiedliwy i racjonalny ład w transporcie lotniczym – ochrona pasażerów a konkurencja przewoźników

Abstrakt

Celem opracowania jest analiza konkurencji na rynku lotniczym w Unii Europejskiej oraz ocena jej wpływu na ochronę praw pasażerów. W szczególności badanie koncentruje się na różnicach pomiędzy modelami biznesowymi tradycyjnych przewoźników pełnoobsługowych (FSC) i linii niskokosztowych (LCC) oraz na konsekwencjach ich strategii cenowych dla konsumentów. Hipotezą badawczą jest założenie, że intensywna rywalizacja cenowa pomiędzy przewoźnikami prowadzi do powstania praktyk, które mogą naruszać prawa konsumentów, w szczególności w zakresie przejrzystości taryf i uczciwego informowania o rzeczywistych kosztach usług.

W opracowaniu zastosowano metodę analizy dogmatyczno-prawnej, uwzględniając przepisy prawa unijnego i krajowego, w tym rozporządzenie w sprawie usług lotniczych oraz dyrektywę konsumenckie, a także orzecznictwo Trybunału Sprawiedliwości UE. Ponadto wykorzystano metodę porównawczą, zestawiając rozwiązania stosowane przez przewoźników niskokosztowych i pełnoobsługowych oraz analizując mechanizmy rynkowe, takie jak dynamiczne ustalanie cen, dyskryminacja cenowa czy stosowanie dodatkowych opłat.

Przeprowadzone badania wykazały, że brak przejrzystości w strukturze taryf, ukryte dopłaty za usługi dodatkowe (np. bagaż rejestrowany) oraz działania porównywarek internetowych mogą prowadzić do wprowadzenia konsumentów w błąd i ograniczenia ich zdolności do świadomego wyboru. Z drugiej strony presja konkurencyjna wymusza na przewoźnikach innowacje i obniżanie cen, co zwiększa dostępność transportu lotniczego.

Wnioskiem jest konieczność dalszego doprecyzowania obowiązków informacyjnych przewoźników, pełnej transparentności cen oraz wzmożonej kontroli ze strony organów unijnych i krajowych. Tylko w ten sposób możliwe będzie pogodzenie interesu konsumentów z rozwojem konkurencyjnego rynku lotniczego.

Słowa kluczowe: tanie linie lotnicze, prawa pasażerów, dyskryminacja cenowa, konkurencja, przejrzystość taryf.

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Rzeszowski, ul. Grunwaldzka 13, 35-068 Rzeszów; e-mail: andrzejgorka811@gmail.com. ORCID: 0009-0002-5226-7586.

**Fair and rational regulation in air transport
– passenger protection and competition between carriers**

Abstract

The aim of this study is to analyse competition in the European Union air transport market and assess its impact on passenger rights protection. The research focuses in particular on the differences between full-service carriers (FSC) and low-cost carriers (LCC) business models, as well as the consequences of their pricing strategies for consumers. The underlying hypothesis assumes that intense price competition among airlines leads to practices that may infringe consumer rights, especially regarding fare transparency and the provision of accurate information about the actual costs of services.

The study employs a doctrinal-legal approach, taking into account EU and national regulations, including the Air Services Regulation and consumer protection directives, as well as case law of the Court of Justice of the European Union (CJEU). A comparative method was also applied, contrasting the practices of low-cost and full-service carriers, including mechanisms such as dynamic pricing, price discrimination, and additional fees.

The research shows that a lack of transparency in fare structures, hidden charges for supplementary services (e.g., checked baggage), and the operation of online comparison platforms can mislead consumers and reduce their ability to make informed choices. At the same time, competitive pressure encourages airlines to innovate and lower fares, increasing access to air transport.

The study concludes that there is a need for clearer obligations for carriers regarding information disclosure, full fare transparency, and stronger oversight by EU and national authorities. Only through these measures can consumer interests be safeguarded while ensuring the continued development of a competitive air transport market.

Keywords: low-cost airlines, passenger rights, price discrimination, competition, tariff transparency.

JEL: K36, L93, L41, D43, L51.

WPROWADZENIE

Transport lotniczy odgrywa współcześnie kluczową rolę w globalnym systemie komunikacji. Jego znaczenie systematycznie rośnie praktycznie od powstania lotnictwa. Dzieli się on na dwa główne obszary: lotnictwo wojskowe oraz cywilne, przy czym niniejszy artykuł koncentruje się na komercyjnym wykorzystaniu samolotów, a zwłaszcza na przewozie pasażerów.

Upowszechnienie dostępu do transportu lotniczego miało wiele konsekwencji – jednym z najważniejszych efektów jest dynamiczny rozwój branży, która osiągnęła obecnie globalną wartość około 850 mld USD, wykazując wyraźną tendencję wzrostową (*Wielkość, udział, trendy...*, [http](http://)). Coraz więcej przedsiębiorstw włącza się w ten sektor, jednak wciąż dominują w nim najwięksi przewoźnicy, tacy jak Ryanair, Wizz Air czy PLL LOT.

Wysoki próg wejścia na rynek przewozów lotniczych – wynikający z ogromnych kosztów zakupu samolotów, infrastruktury oraz spełniania licznych regula-

cji bezpieczeństwa – sprawia, że mniejsze firmy rzadko mają szansę konkurować z globalnymi gigantami.

Rywalizacja o pasażera w transporcie lotniczym odbywa się zasadniczo na dwóch płaszczyznach: jakościowej i cenowej. Oba te elementy wzajemnie się przenikają, co w praktyce oznacza, że klient zawsze wybiera określony poziom jakości w zestawieniu z oferowaną ceną. W ostatnich latach uwidoczniło się jednak zjawisko dość niepokojące – część przewoźników zaczęła maksymalnie obniżać jakość usług, aby móc konkurować jedynie ceną, oferując bilety znacznie tańsze niż konkurencja (Sciaudone i in., 2020, s. 14). Linie te określane są mianem tanich linii lotniczych (LCC).

Z jednej strony LCC otworzyły przed wieloma pasażerami możliwość podróży samolotem w atrakcyjnej cenie, zwiększając tym samym dostępność tego środka transportu (Pisarek-Bartoszewska, 2020, s. 103–110). Z drugiej jednak strony – nadmierne redukcje jakości może rodzić więcej zagrożeń niż korzyści. Warto przy tym podkreślić specyfikę całej branży: w lotnictwie najwyższą wartością powinno pozostawać bezpieczeństwo pasażerów, następnie ich komfort i uzasadnione oczekiwania, a dopiero później względy finansowe.

Silna presja konkurencyjna ze strony przewoźników niskokosztowych zmusiła tradycyjne linie lotnicze (FSC) do modyfikacji strategii. W efekcie wiele z nich poszerzyło swoje sieci połączeń poprzez fuzje i alianse, a także przejęło wybrane rozwiązania charakterystyczne dla LCC – takie jak prostsze zarządzanie ofertą, rozdzielenie usług (np. dodatkowe opłaty za bagaż), zwiększenie efektywności wykorzystania floty czy wprowadzanie połączeń typu *point-to-point*. Co więcej, część przewoźników tradycyjnych zdecydowała się nawet na utworzenie własnych spółek niskokosztowych. W konsekwencji granica pomiędzy LCC a FSC zaczęła się zacierać, a na rynku pojawiły się nowe, hybrydowe modele biznesowe, łączące elementy obu podejść (Sciaudone i in., 2020, s. 13).

W świetle powyższego centralny problem badawczy niniejszej analizy sformułowano następująco: W jaki sposób konkurencja pomiędzy przewoźnikami, zwłaszcza wynikająca z ekspansji modelu niskokosztowego, wpływa na poziom ochrony pasażerów w Unii Europejskiej oraz na skuteczność instrumentów prawnych mających zapewnić przejrzystość taryf i uczciwe praktyki handlowe? Hipotezą badawczą jest założenie, że intensywna rywalizacja cenowa pomiędzy przewoźnikami prowadzi do powstania praktyk, które mogą naruszać prawa konsumentów, w szczególności w zakresie przejrzystości taryf i uczciwego informowania o rzeczywistych kosztach usług.

W niniejszym opracowaniu zastosowano zestaw metod badawczych odpowiednich dla analizy złożonych relacji między prawem unijnym, ochroną konsumentów a funkcjonowaniem rynku transportu lotniczego. Wykorzystane metody obejmują metodę dogmatyczno-prawną, metodę historyczną, metodę porównawczą oraz metodę analizy danych rynkowych. Użycie takich narzędzi umożliwia

połączenie klasycznej analizy normatywnej z oceną ekonomiczno-instytucjonalnych uwarunkowań konkurencji na rynku przewoźników lotniczych.

Metoda dogmatyczno-prawna stanowi podstawowe narzędzie badawcze w artykule. Zastosowano ją do analizy przepisów prawa unijnego regulujących świadczenie usług lotniczych, w szczególności rozporządzenia 1008/2008, dyrektyw konsumenckich (2005/29/WE oraz 2011/83/UE) oraz orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości UE dotyczącego opłat dodatkowych, przejrzystości taryf i obowiązków informacyjnych przewoźników.

Wybór tej metody jest uzasadniony charakterem problemu badawczego. To właśnie prawo unijne w największym stopniu określa obowiązki przewoźników lotniczych wobec pasażerów oraz ramy uczciwej konkurencji na rynku transportowym. Oceniając praktyki stosowane przez linie lotnicze, konieczne jest odwołanie się do literalnej treści norm, ich systemowej wykładni, a także interpretacji przedstawionej w orzecznictwie TSUE, które pełni kluczową rolę w harmonizacji europejskiego rynku transportu lotniczego. Metoda ta pozwala zrekonstruować obowiązujące standardy prawne, ustalić ich zakres oraz zidentyfikować sytuacje, w których praktyki rynkowe są sprzeczne z obowiązującymi przepisami lub ich celem.

Metoda historyczna została zastosowana pomocniczo w celu przedstawienia ewolucji modeli biznesowych przewoźników lotniczych oraz historycznych etapów liberalizacji rynku usług lotniczych w Unii Europejskiej. Umożliwia to zrozumienie mechanizmów powstawania konkurencji między LCC a FSC, zmian strukturalnych w branży (przejście od modelu regulowanego do w pełni zliberalizowanego) czy przyczyn przekształcenia modeli działalności przewoźników. Dzięki temu możliwe jest umieszczenie współczesnych sporów regulacyjnych i konsumenckich w szerszym kontekście rozwojowym.

Metoda porównawcza została zastosowana do zestawienia praktyk rynkowych stosowanych przez przewoźników niskokosztowych i tradycyjnych, danych dotyczących liczby skarg pasażerskich w wybranych państwach Unii Europejskiej, a także różnic w krajowych modelach nadzoru nad przestrzeganiem praw pasażera. Wybór tej metody jest uzasadniony tym, że rynek lotniczy Unii funkcjonuje w warunkach formalnie jednolitych regulacji, natomiast w praktyce kraje członkowskie stosują różne modele nadzorcze, a przewoźnicy różnie interpretują obowiązki informacyjne. Porównanie ujawnia niespójności, które mają wpływ na skuteczność ochrony konsumentów.

Artykuł wykorzystuje również metodę analizy danych obejmującą dane Eurostatu i raporty Komisji Europejskiej dotyczące udziału LCC i FSC w rynku, dane krajowych organów NEB (National Enforcement Bodies) odnośnie do skarg pasażerskich oraz statystyki odnoszące się zmian taryfowych i udziału usług dodatkowych w przychodach przewoźników. Celem tej metody jest empiryczne potwierdzenie tendencji wskazywanych w literaturze i orzecznictwie, a także identyfikacja obszarów, w których występuje największe ryzyko naruszeń praw konsumentów.

Analiza napotyka kilka istotnych ograniczeń, które mogą wpływać na pełność wniosków:

1. Brak jednolitego europejskiego systemu raportowania skarg pasażerskich – dane pochodzą z różnych źródeł i nie zawsze są porównywalne.
2. Ograniczony dostęp do algorytmów stosowanych przez przewoźników przy ustalaniu cen, co uniemożliwia pełną ocenę mechanizmów profilowania.
3. Zmienność rynkowa po pandemii COVID-19 – część danych z lat 2020–2023 charakteryzuje się wysoką niestabilnością.
4. Fragmentaryczność badań nad praktykami porównywarek internetowych – dostępne raporty nie obejmują pełnej skali zjawiska.
5. Rozbieżności między państwami Unii Europejskiej w zakresie nadzoru – ogranicza to możliwość pełnego porównania praktyk.

Pomimo tych ograniczeń zastosowane metody umożliwiają sformułowanie wiarygodnych wniosków oraz pozwalają wskazać kierunki dalszych prac naukowych i regulacyjnych.

TRADYCYJNE LINIE LOTNICZE

Przewoźnik oferujący pełen zakres usług (FSC), nazywany również linią tradycyjną, to linia lotnicza, która zapewnia szeroki wachlarz usług zarówno przed podróżą, jak i w trakcie lotu. Obejmuje to m.in. różne klasy serwisowe oraz możliwość korzystania z połączeń przesiadkowych.

Największą zaletą tego modelu jest to, że przy stosunkowo niewielkiej liczbie obsługiwanych tras możliwe jest połączenie dużej liczby miejsc wylotu i przylotu. Dzięki temu FSC osiągają korzyści skali, gęstości i zakresu, co przekłada się na wyższą efektywność operacyjną (Reichmut i in., 2008).

Linie tego typu zwykle oferują kompleksowy produkt pasażerski, obejmujący m.in.:

- a) bezpłatny przewóz bagażu;
- b) posiłki na pokładzie;
- c) większą elastyczność w zakresie biletów.

Część przewoźników pełnego serwisu ma również obowiązki z zakresu usług publicznych, co wiąże się z koniecznością obsługiwania określonej liczby tras krajowych i międzynarodowych (Reichmut i in., 2008).

Polityka cenowa FSC jest znacznie bardziej złożona niż w przypadku linii niskokosztowych. Stosują one zaawansowane metody zarządzania przychodami, takie jak:

- a) *overbooking* (sprzedaż większej liczby miejsc niż dostępnych);
- b) segmentacja cenowa – wyższe ceny dla pasażerów o mniej elastycznym popycie (np. podróżujących służbowo);

c) zarządzanie ruchem w portach typu hub, aby zmaksymalizować przychody (Bitzan, Peoples, 2016).

FSC nadal dominują w największych portach lotniczych Europy, obsługując loty międzykontynentalne i połączenia przesiadkowe, które nie są możliwe do realizacji w modelu nastawionym wyłącznie na redukcję kosztów. Warto dodać, że wykorzystywanie danego lotniska jako głównego węzła komunikacyjnego przez jedną linię często zniechęca inne firmy do rozwijania tam swojej działalności (Loriol, 2014).

TANIE LINIE LOTNICZE

Przewoźnik niskokosztowy (LCC) to linia lotnicza, która stosuje strategię mającą na celu maksymalne ograniczenie kosztów operacyjnych. Nie istnieje jeden uniwersalny model LCC – różni przewoźnicy wykorzystują odmienne metody obniżania wydatków – jednak można wskazać kilka wspólnych filarów tego podejścia:

- a) ujednoliconą flotą, zwykle opartą na jednym typie samolotu;
- b) intensywne wykorzystanie maszyn;
- c) brak darmowego wyboru miejsc (często dodatkowa opłata);
- d) obsługa połączeń krótko- i średniodystansowych w systemie *point-to-point*;
- e) dodatkowe opłaty za bagaż i płatne usługi pokładowe (np. jedzenie i napoje).

W 1998 roku udział LCC w europejskich przewozach lotniczych był praktycznie zerowy, a do 2018 roku wzrósł do 30,3% wszystkich operacji lotniczych. Pomimo załamania ruchu wskutek pandemii COVID-19 segment LCC szybko się odbudował – w okresie od stycznia do września 2022 roku udział LCC osiągnął 32,5% lotów (wzrost z 31,9% w 2019 roku) (Eurocontrol, 2022). Według danych Eurocontrol (2025, s. 15) w 2024 roku linie niskokosztowe odpowiadały już za około 34% ogólnej liczby rejsów w Europie.

W praktyce modele biznesowe LCC i FSC zaczynają się w niektórych aspektach przenikać. Mimo rosnącego udziału tanich przewoźników w rynku ich działalność obciążona jest wysokim ryzykiem. W samym 2018 roku upadło dziesięć europejskich linii niskokosztowych (m.in. Primera Air, VLM Airlines czy WOW Air – specjalizująca się w tanich lotach długodystansowych), tanie linie są bowiem wyjątkowo podatne na wzrost kosztów zmiennych, takich jak paliwo czy opłaty lotniskowe. Najwięksi gracze mogą czasowo absorbować straty, ale mniejsi przewoźnicy często są zmuszeni do wycofania się z rynku (Sciaudone i in., 2020, s. 16).

DYSKRYMINACJA CENOWA W TARYFACH LOTNICZYCH

Analiza mechanizmu dyskryminacji cenowej stanowi kluczowy element weryfikacji hipotezy badawczej, jeżeli bowiem przewoźnicy wykorzystują dynamiczne systemy taryfowe w sposób, który prowadzi do różnicowania cen na

podstawie nieujawnionych kryteriów, to takie działanie ogranicza przejrzystość rynku i może stanowić praktykę naruszającą prawa konsumentów. W tym kontekście szczególnego znaczenia nabiera orzecznictwo Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (TSUE), które precyzuje zakres obowiązków informacyjnych przewoźników.

Dyskryminacja cenowa oznacza ustalanie odmiennych cen dla różnych grup klientów, mimo że koszty świadczenia usługi są identyczne. Samo posiadanie pozycji dominującej nie jest konieczne, by takie praktyki wystąpiły, ale zgodnie z prawem konkurencji Unii Europejskiej dopiero dyskryminacja stosowana przez przedsiębiorcę w pozycji dominującej może być uznana za nadużycie (Sciaudone i in., 2020, s. 18).

Celem tego mechanizmu jest uzyskanie maksymalnych przychodów od poszczególnych segmentów pasażerów. Aby było to możliwe, przedsiębiorstwo musi:

- a) dysponować wystarczającą siłą rynkową, by narzucać ceny powyżej kosztu krańcowego;
- b) obsługiwać zróżnicowaną grupę klientów o odmiennych możliwościach finansowych i potrzebach;
- c) uniemożliwiać lub znacząco utrudniać odsprzedaż biletów (Banasiński, 2018, s. 143–148).

Linie lotnicze stosują takie strategie m.in. poprzez różnicowanie cen w zależności od momentu dokonania rezerwacji – im bliżej daty lotu, tym cena jest zazwyczaj wyższa. W ten sposób pasażerowie o mniej elastycznym popycie (np. podróżni biznesowi) płacą więcej niż osoby rezerwujące z dużym wyprzedzeniem. Mechanizm ten jest szczególnie charakterystyczny dla tanich linii, które nie wprowadzają klasycznej segmentacji na klasę ekonomiczną czy biznesową.

Dodatkowo przewoźnicy wykorzystują zniżki, by przesunąć popyt z godzin szczytu na okresy mniej obciążone, co pozwala lepiej wykorzystać dostępne miejsca i zwiększyć zysk. Przy niepewnym poziomie rezerwacji takie działania umożliwiają równomierne rozłożenie liczby pasażerów między loty poprzedzające okres największego zapotrzebowania (Piga, Bachis, 2006).

OCHRONA KONSUMENTÓW W ZAKRESIE USTALANIA CEN W PASAŻERSKIM TRANSPORCIE LOTNICZYM

Swoboda unijnych przewoźników w ustalaniu cen biletów została zagwarantowana w rozporządzeniu dotyczącym usług lotniczych, w szczególności w art. 22, a następnie potwierdzona w orzecznictwie TSUE. Jednocześnie art. 23 tego aktu prawnego wprowadził szczegółowe wymogi dotyczące przejrzystości taryf, których celem jest dostarczenie konsumentom jasnych informacji o cenach i tym samym wzmocnienie ochrony pasażerów (Sciaudone i in., 2020).

Na rynku całkowicie zliberalizowanym pasażer często ma trudności z rozpoznaniem najkorzystniejszej oferty, dostosowanej do własnych potrzeb. Wynika to z faktu, że cena biletu składa się z wielu elementów – oprócz podatków i opłat lotniskowych obejmuje także koszty dodatkowe, np. za bagaż rejestrowany. Z tego względu przejrzystość cen jest warunkiem koniecznym zarówno dla świadomego wyboru klienta, jak i dla uczciwej konkurencji w branży (Olszewski, 2020, s. 361–369).

Rozporządzenie (motyw 16) wyraźnie wskazuje, że ostateczna cena biletu oferowanego przez przewoźnika unijnego musi obejmować wszystkie obowiązkowe składniki – podatki, opłaty i należności. Zasada ta dotyczy nie tylko lotów w obrębie Unii, lecz również połączeń z państw trzecich, jeśli obsługuje je unijny przewoźnik. Artykuł 23 wymaga ponadto, aby wszystkie publikowane stawki były uzupełnione o warunki ich stosowania, niezależnie od formy oferty (także w internecie). Minimalny zakres informacji, które należy ujawnić, obejmuje:

- a) cenę taryfową;
- b) obowiązkowe opłaty;
- c) opłaty lotniskowe;
- d) wszelkie dodatkowe dopłaty (np. za paliwo czy bezpieczeństwo).

Dodatkowe koszty opcjonalne muszą być wyraźnie komunikowane na wczesnym etapie rezerwacji – w sposób jasny i jednoznaczny – tak aby konsument mógł je świadomie zaakceptować.

Przepisy rozporządzenia należy rozpatrywać łącznie z dyrektywą o nieuczciwych praktykach handlowych, która wskazuje, że brak pełnych i przejrzystych informacji o cenie może zostać uznany za praktykę wprowadzającą w błąd. Linie lotnicze są więc zobowiązane do przedstawiania konsumentom wszystkich istotnych danych we właściwym czasie, by umożliwić im świadomy wybór (Klopphaus, Fichert, 2019).

Kwestie dodatkowych opłat uregulowała również dyrektywa o prawach konsumentów, zakazując nakładania nadmiernych kosztów, zwłaszcza w odniesieniu do płatności elektronicznych (art. 19). Z kolei dyrektywa w sprawie usług płatniczych całkowicie wyeliminowała możliwość pobierania dopłat od osób płacących kartą kredytową czy debetową. W praktyce oznacza to, że linie lotnicze – zarówno niskokosztowe, jak i tradycyjne – nie mogą już doliczać dodatkowych opłat za wybór tej formy płatności.

OPLATY DODATKOWE

Dodatkowe opłaty za usługi nieuwzględnione w cenie podstawowej biletu stanowią kluczowe źródło przychodów dla tanich linii lotniczych. Najczęściej dotyczy to bagażu rejestrowanego, podczas gdy w cenę biletu wliczany jest zwykle

jedynie bagaż podręczny – choć dawniej nie zawsze tak było. Fakt, że usługi wcześniej traktowane jako element podstawowy zostały wyłączone z ceny biletu, budzi obawy konsumentów, ponieważ utrudnia im ocenę realnych kosztów podróży (Sciaudone i in., 2020, s. 21).

Kwestia ta była przedmiotem analizy TSUE, który doprecyzował zakres swobody przewoźników w ustalaniu taryf i dodatkowych opłat, w tym pytanie, czy przepisy rozporządzenia w sprawie usług lotniczych dopuszczają naliczanie odrębnej opłaty za przewóz bagażu. Trybunał oparł się na rozróżnieniu pomiędzy bagażem rejestrowanym a podręcznym, które zostało już wcześniej przewidziane w Konwencji montrealskiej dotyczącej odpowiedzialności przewoźników lotniczych za szkody w bagażu.

W opinii TSUE choć bagaż rejestrowany w przeszłości uznawano za integralną część usług linii lotniczych, to zmiana modelu biznesowego w kierunku najniższych cen sprawiła, że koszt przewozu tego bagażu nabrał większego znaczenia ekonomicznego. W rezultacie Trybunał uznał, że linie lotnicze mają prawo pobierać za tę usługę dodatkową opłatę. Co więcej, część pasażerów może celowo zrezygnować z bagażu rejestrowanego, aby obniżyć całkowity koszt podróży. Z tego względu bagaż rejestrowany został zakwalifikowany przez TSUE jako usługa fakultatywna w rozumieniu art. 23 ust. 1 rozporządzenia, która nie jest ani obowiązkowa, ani konieczna dla samego przewozu pasażerów. Inaczej przedstawia się sytuacja w odniesieniu do bagażu podręcznego, ten bowiem został uznany za element niezbędny do realizacji usługi transportu lotniczego. Przewoźnicy mają zatem obowiązek przewożenia bagażu kabinowego bez dodatkowych opłat, o ile spełnia on racjonalne wymagania dotyczące wagi, wymiarów i bezpieczeństwa (Wyrok, 2014, § 38).

Jednocześnie Trybunał podkreślił, że choć państwa członkowskie mogą przyjmować przepisy chroniące konsumentów przed nieuczciwymi praktykami handlowymi, to jednak nie mogą one wprowadzać regulacji sprzecznych z unijnym rozporządzeniem w sprawie usług lotniczych. W szczególności za niezgodne z prawem Unii Europejskiej uznano przepisy krajowe, które nakazywałyby wliczanie kosztu bagażu rejestrowanego do podstawowej ceny biletu w każdych okolicznościach (Wyrok, 2014, § 39).

Jak pokazują raporty przygotowane na zlecenie Komisji Europejskiej (Sciaudone i in., 2020, s. 13–25, 38–56), a także wyniki analizy BEUC (BEUC, 2025), dominacja przewoźników niskokosztowych wiąże się z częstszym stosowaniem opłat dodatkowych za bagaż, miejsca, odprawę, a także z brakiem jednoznacznych informacji o ostatecznej cenie usługi. Zjawisko to było przedmiotem tzw. sweepów organizowanych przez Komisję w latach 2018–2023, które ujawniły nieprawidłowości w zakresie przejrzystości cen u takich przewoźników, jak Ryanair czy Wizz Air.

W sprawie C-487/12 (*Vueling*) TSUE potwierdził, że dodatkowe opłaty za bagaż rejestrowany muszą być jednoznacznie wskazane na etapie rezerwacji, a ich nieuwzględnienie w taryfie podstawowej może wprowadzać konsumenta w błąd (Wyrok, 2014). W odniesieniu do platform rezerwacyjnych należy podkreślić, że choć brak jest jednego, wyraźnego orzeczenia TSUE odnoszącego się wprost do ich odpowiedzialności w sektorze lotniczym, to orzecznictwo Trybunału oraz praktyka egzekwowania prawa Unii Europejskiej konsekwentnie wskazują, że podmioty pośredniczące w sprzedaży usług mogą ponosić odpowiedzialność za brak transparentnych informacji cenowych i kontraktowych, jeżeli ich działania wpływają na decyzje konsumentów. Obowiązek zapewnienia rzetelnej informacji wynika w szczególności z dyrektywy 2005/29/WE o nieuczciwych praktykach handlowych oraz z działań egzekucyjnych podejmowanych w ramach sieci CPC, w tym tzw. sweepów koordynowanych przez Komisję Europejską, które ujawniały nieprawidłowości w sposobie prezentowania cen i opłat dodatkowych przez przewoźników lotniczych oraz pośredników internetowych (Wyrok, 2014).

PROFILOWANIE PASAŻERÓW

Linie lotnicze często dostosowują ceny biletów do pory dnia, starając się dopasować ofertę do nawyków zakupowych określonych grup klientów wieczorami (Jabłonowska i in., 2018). Badania empiryczne pokazują, że rezerwacje dokonywane w weekendy – zarówno u przewoźników tradycyjnych, jak i niskokosztowych – bywają tańsze niż te realizowane w dni robocze. Z kolei inni autorzy podkreślają, że przedsiębiorstwa dobrze znają różnice w zachowaniach konsumentów: pasażerowie biznesowi zwykle kupują bilety w godzinach pracy, natomiast osoby podróżujące rekreacyjnie częściej dokonują rezerwacji w godzinach wieczornych. W praktyce oznacza to, że ceny biletów mogą się znacząco różnić w zależności od dnia tygodnia czy nawet pory dnia. Powstaje jednak pytanie, czy takie wahania wynikają jedynie z polityki cenowej linii lotniczych, czy też są konsekwencją profilowania użytkowników, czyli śledzenia ich aktywności online. W ostatnich latach pojawiły się publikacje sugerujące, że ceny biletów kupowanych przez internet bywają dostosowywane do danych osobowych klientów, m.in. poprzez analizę sygnałów sieciowych i historii przeglądania (Escobari, Rupp, Meskey, 2018).

Nowoczesne narzędzia pozwalają przewoźnikom rozróżniać konsumentów regularnie odwiedzających stronę od tych, którzy trafiają na nią wyłącznie dzięki reklamom czy spersonalizowanym promocjom. Reakcje użytkowników na takie oferty dostarczają dodatkowych informacji, które następnie mogą być wykorzystane do jeszcze precyzyjniejszego targetowania. W efekcie ceny biletów – podobnie jak wielu innych usług i produktów – nie zawsze odzwierciedlają realne

koszty ich świadczenia, lecz raczej odpowiadają kwocie, jaką w danym momencie jest skłonny zapłacić konkretny klient, mający określony profil i historię wyszukiwani (Alreck, Settle, 2007).

PORÓWNYWARKI INTERNETOWE

Internetowe porównywarki cen niosą ze sobą wiele korzyści – poszerzają zakres wyboru dla konsumentów, obniżają koszty poszukiwania ofert, zwiększają przejrzystość rynku oraz dostarczają informacji o dostępnych możliwościach. Dzięki temu ułatwiają klientom znalezienie najbardziej atrakcyjnej opcji i jednocześnie pobudzają konkurencję pomiędzy przewoźnikami.

Nie brakuje jednak obaw dotyczących ich wiarygodności i przejrzystości działania, zdarza się bowiem, że porównywarki wprowadzają użytkowników w błąd, np. poprzez ukrywanie opłat manipulacyjnych, które pojawiają się dopiero w końcowej fazie rezerwacji. Wątpliwości budzi również sposób prezentowania wyników – istnieje ryzyko, że rankingi są konstruowane w sposób zniekształcony. Najczęściej klasyfikacja opiera się na cenie biletu wraz z podatkami i opłatami dodatkowymi, jednak brak jasnej informacji o kryteriach porządkowania (np. cena czy wysokość oszczędności) może prowadzić do mylnych decyzji konsumentów (Sciaudone i in., 2020, s. 25).

Często porównywarki korzystają z automatycznych narzędzi pobierających dane ze stron internetowych w czasie rzeczywistym – praktyka ta, znana jako *screen scraping*, jest powszechna w branży rezerwacyjnej. Zdarza się również, że tego typu witryny nie tylko przedstawiają zestawienie cen biletów, lecz także pełnią rolę pośredników, oferując dodatkowe usługi, takie jak wynajem samochodów czy rezerwacja hoteli, a za cały pakiet pobierają opłatę (Somers, 2015).

RYWALIZACJA CENOWA PRZEWOŹNIKÓW LOTNICZYCH A PRZEJRZYSTOŚĆ TARYF

Jak wskazano powyżej, FCC stopniowo zwiększa swój udział w rynku lotniczym. Napędza to presję cenową, która z kolei przekłada się na zwiększoną liczbę skarg. Komisja Europejska już w 2007 roku zainicjowała paneuropejską kontrolę stron internetowych linii lotniczych, której wyniki były alarmujące – aż 1/3 skontrolowanych serwisów sprzedaży biletów naruszała prawo konsumenckie w poważny sposób, wymagający interwencji. Najczęściej stwierdzanym problemem były ceny wprowadzające w błąd (obecne w 58% wszystkich zbadanych witryn) – np. nieujawnianie od początku wszystkich nieuniknionych opłat lub reklamowanie części ceny jako oddzielnej opłaty w późniejszym etapie zakupu. Niemal połowa skontrolowanych stron (49%) zawierała też nieuczciwe klauzule

lub warunki umowne sprzeczne z prawem, a 15% wabiło ofertami niedostępnymi w rzeczywistości. Problemy te dotyczyły zarówno tanich linii, jak i tradycyjnych przewoźników oraz pośredników, co wskazywało na to, że cała branża boryka się z pokusą ukrywania prawdziwego kosztu biletu w obliczu presji konkurencyjnej (Kuneva, 2008).

Niezależnie od działań na szczeblu unijnym krajowe organy egzekwowania prawa konsumenckiego podejmowały własne interwencje w stosunku do linii lotniczych. Przykładowo włoski urząd ds. konkurencji i rynku (AGCM) od 2008 roku wszczął 16 postępowań przeciwko przewoźnikom lotniczym dotyczących sposobu prezentacji cen biletów, korzystając z przepisów implementujących dyrektywę o nieuczciwych praktykach handlowych. Spośród tych spraw większość zakończyła się decyzjami nakładającymi kary – średnia wysokość sankcji wyniosła około 219 tys. € (Steer Davies Gleave, 2012). W innych krajach także nakładano kary pieniężne lub administracyjne nakazy zmiany praktyk (np. holenderski urząd ACM zobowiązał linie do usunięcia zautomatyzowanych *checkboxów* dodających ubezpieczenia i inne usługi) (Steer Davies Gleave, 2012). Pod koniec 2024 roku hiszpański urząd ochrony konsumentów nałożył łącznie 179 mln € kary na pięć linii lotniczych za nieuczciwe praktyki dotyczące bagażu podręcznego. W 2025 roku europejskie organizacje konsumenckie (m.in. BEUC i Federacja Konsumentów) złożyły do Komisji Europejskiej skargi przeciwko siedmiu tanim liniom za pobieranie „niedozwolonych opłat bagażowych”, domagając się ogólnounijnego postępowania wyjaśniającego w tej sprawie (BEUC, 2025).

Raporty i analizy sporządzane na zlecenie Komisji Europejskiej potwierdzają, że mimo postępów nadal istnieją systemowe nieprawidłowości w informowaniu o cenach w branży lotniczej. W jednym z przeglądów stwierdzono, że na 41% badanych stron linii lotniczych występowały uchybienia w najbardziej krytycznych obszarach wymogów informacyjnych, a kolejne 35% stron zawierało inne istotne naruszenia. Łącznie aż 65% przewoźników (24 linie z próbki) miało co najmniej jedno poważne uchybienie w sposobie prezentacji taryf lub warunków przewozu (Steer Davies Gleave, 2012, s. 5).

Na poziomie krajowym, przykładowo w Niemczech, Federalny Urząd Lotnictwa (Luftfahrt-Bundesamt, 2023) odnotował wzrost liczby skarg pasażerów na przewoźników niskokosztowych, zwłaszcza w zakresie kosztów bagażu i nieczytelnych taryf. Podobne dane zaprezentował hiszpański organ konsumencki OCU (Agencia Estatal de Seguridad Aérea, 2022, [http](http://www.ocu.es)). W Polsce Urząd Lotnictwa Cywilnego (ULC, 2022) informował o rosnącej liczbie interwencji związanych z usługami dodatkowymi i informacją przedzakupową.

Zebrane dane ilościowe oraz przykłady jakościowe potwierdzają zakładaną hipotezę. Intensywna konkurencja cenowa pomiędzy przewoźnikami – napędzana zwłaszcza ekspansją linii niskokosztowych – sprzyja pojawianiu się praktyk naruszających prawa konsumentów w zakresie transparentności cen.

DYSKUSJA

Przedstawione wyniki analizy orzecznictwa TSUE oraz praktyk rynkowych należy odnieść do szerszej debaty naukowej dotyczącej relacji między swobodą konkurencji a poziomem ochrony konsumentów w prawie unijnym. Literatura zwraca uwagę, że intensywna konkurencja w sektorze transportu lotniczego sprzyja innowacjom i obniżkom cen, lecz równocześnie prowadzi do wzrostu asymetrii informacyjnej. W tym ujęciu praktyki przewoźników polegające na rozbudowie katalogu usług dodatkowych, różnicowaniu cen czy ograniczaniu informacji o strukturze taryf stanowią przejaw wykorzystywania przewagi informacyjnej nad konsumentem.

Wyniki analizy potwierdzają tę tezę, gdyż praktyki identyfikowane w orzecznictwie oraz działania LCC i FSC wskazują na systemowy problem braku przejrzystości, który nie jest możliwy do wyeliminowania jedynie poprzez obowiązujące normy prawne. Z punktu widzenia teorii prawa konsumenckiego ujawnia się tu klasyczny konflikt między efektywnością rynkową a ochroną słabszej strony stosunku prawnego. W szczególności dynamiczne ustalanie cen oraz profilowanie konsumentów wpisują się w szerszy problem zautomatyzowanego podejmowania decyzji, opisywany w literaturze dotyczącej AI i technologii cyfrowych. Dyskusja ta prowadzi do wniosku, że intensyfikacja konkurencji cenowej nie jest neutralna z perspektywy praw pasażera, co bezpośrednio nawiązuje do hipotezy badawczej tego artykułu.

Analiza praktyk przewoźników w kontekście obowiązujących regulacji unijnych wskazuje na potrzebę rewizji założeń polityki transportowej Unii Europejskiej. W szczególności konieczne jest doprecyzowanie wymogów dotyczących przejrzystości taryf w rozporządzeniu 1008/2008 oraz określenie jasnych standardów informacyjnych odnoszących się do usług dodatkowych. Obecna regulacja nie nadąża za rozwojem modeli biznesowych, zwłaszcza przewoźników niskokosztowych, którzy intensywnie wykorzystują strategię rozdzielania usług na elementy płatne.

W perspektywie długoterminowej polityka transportowa Unii Europejskiej powinna także uwzględnić rozwijające się technologie algorytmicznego ustalania cen i profilowania klientów, które wymagają wprowadzenia odrębnych norm ochronnych. Wyniki analizy wskazują, że zarówno przewoźnicy niskokosztowi, jak i pełnoobsługowi muszą dostosować swoje strategie do rosnących wymagań regulacyjnych i oczekiwań konsumentów. Dla przewoźników LCC oznacza to konieczność zwiększenia transparentności modelu cenowego, który opiera się na rozbudowanym katalogu usług dodatkowych. Brak przejrzystości w tym zakresie prowadzi do licznych skarg i ryzyka sporów prawnych.

Z kolei przewoźnicy FSC, wdrażając elementy modelu niskokosztowego, zwłaszcza dotyczące płatnych usług dodatkowych, powinni uwzględnić koniecz-

ność zachowania wysokiego standardu ochrony konsumentów, charakterystycznego dla segmentu premium. Strategia hybrydowa, choć ekonomicznie uzasadniona, może prowadzić do rozmycia ich marki oraz do wzrostu oczekiwań regulatorów. W dłuższej perspektywie obie grupy przewoźników staną przed koniecznością przededefiniowania relacji między ceną podstawową a zakresem usług, co wynika zarówno z wymogów unijnych, jak i rosnącej świadomości pasażerów.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Wyniki przeprowadzonej analizy pozwalają odnieść się do hipotezy badawczej sformułowanej we wprowadzeniu. Zestawienie praktyk rynkowych przewoźników, analiza ich modeli biznesowych oraz porównanie skarg w poszczególnych państwach Unii Europejskiej potwierdzają, że intensywna rywalizacja cenowa prowadzi do stosowania praktyk, które ograniczają przejrzystość taryf i utrudniają konsumentom dokonanie świadomego wyboru. Przejawia się to zwłaszcza w strukturze opłat dodatkowych, różnicowaniu cen w zależności od profilu klienta oraz w praktykach porównywarek internetowych. Korelacja między wzrostem LCC a wzrostem liczby skarg i nowych nadużyć jest bardzo widoczna. Nie można jednoznacznie stwierdzić, że to LCC są za to bezpośrednio odpowiedzialne, ale z dużą dozą prawdopodobieństwa winą można obarczyć zwiększoną presją rynkową. Hipoteza została więc potwierdzona.

Oceniając aktualne ramy prawne Unii Europejskiej, należy stwierdzić, że choć zapewniają one podstawowy poziom ochrony, nie są w pełni dostosowane do dynamicznie zmieniającego się rynku. W szczególności przepisy nie regulują wystarczająco mechanizmów profilowania cen i automatyzacji procesów sprzedażowych.

W świetle przedstawionych wyników można sformułować następujące rekomendacje:

- a) doprecyzowanie obowiązków informacyjnych przewoźników w zakresie usług dodatkowych;
- b) harmonizacja systemów raportowania skarg w Unii Europejskiej;
- c) uregulowanie wykorzystania danych osobowych i algorytmów w procesie ustalania cen;
- d) wzmocnienie nadzoru nad usługami świadczonymi przez przewoźników niskokosztowych.

Przedstawione w artykule ustalenia otwierają nowe obszary badawcze, które wymagają pogłębionej analizy. Pożądane są zwłaszcza:

- a) badania empiryczne dotyczące wpływu profilowania konsumentów na poziom cen biletów;
- b) analiza efektywności działań organów NEB w poszczególnych państwach Unii Europejskiej;

- c) badania porównawcze modeli hybrydowych przewoźników FSC/LCC;
- d) ocena wpływu projektowanej reformy rozporządzenia 261/2004 na zachowania rynkowe przewoźników;
- e) badania nad wykorzystaniem sztucznej inteligencji w procesie zarządzania taryfami.

BIBLIOGRAFIA

- Agencia Estatal de Seguridad Aérea (2022). *Informe anual sobre reclamaciones de pasajeros*. Pobrano z: <https://www.seguridadaerea.gob.es/sites/default/files/Informe%20Publico%20anual%202022.pdf> (2025.12.01).
- Alreck, P.L., Settle, R.B. (2007). Consumer Reactions to Online Behavioural Tracking and Targeting. *Journal of Database Marketing & Customer Strategy Management*, 15, 11–23. DOI: 10.1057/PALGRAVE.DBM.3250069.
- Banasiński, C. (2018). *Polskie prawo antymonopolowe Zarys wykładu*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- BEUC (2025). *EU consumer groups denounce seven airlines charging hand baggage*. Pobrano z: <https://www.beuc.eu/press-release/eu-consumer-groups-denounce-seven-airlines-charging-hand-baggage#:~:text=About%20this%20publication> (2025.12.02).
- Bitzan, J., Peoples, J. (2016). A Comparative Analysis of Cost Change for Low-Cost, Full-Service, and Other Carriers in the US Airline Industry. *Research in Transportation Economics*, 56, 25–41. DOI: 10.1016/j.retrec.2016.07.003.
- Escobari, D., Rupp, N., Meskey, J. (2018). *An Analysis of Dynamic Price Discrimination in Airlines*. Pobrano z: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/88287/1/MPPA_paper_88287.pdf (2025.09.13).
- Eurocontrol (2025). *European Aviation Overview, 25*. Pobrano z: <https://www.eurocontrol.int/sites/default/files/2025-01/eurocontrol-european-aviation-overview-20250123-2024-review.pdf> (2025.12.10).
- Eurocontrol Data Snapshot (2022). *Low Cost Carriers: share of total European flights*. Pobrano z: <https://www.eurocontrol.int/sites/default/files/2022-10/eurocontrol-data-snapshot-34.pdf> (2025.12.10).
- Jabłonowska, A., Kuziemski, M., Nowak, A., Micklitz, W.H., Przemysław, P., Sartor, G. (2018). *Prawo konsumenckie i sztuczna inteligencja*. Dokumenty robocze EUI.
- Klophaus, R., Fichert, F. (2019). From low cost carriers to network carriers without legacy? Evolving airline business models in Europe. *Airline Economics in Europe. Advances in Airline Economics*, 8, 57–75. DOI: 10.1108/S2212-160920190000008003.
- Kuneva, M. (2008). Airline Ticket Sweep Investigation. *European Consumer Commissioner SPEECH/08/235*, 1–3.
- Loriol, O. (2014). Study of the full-service and low-cost carriers network configuration. *Journal of Industrial Engineering and Management JIEM*, 1112–1123.
- Luftfahrt-Bundesamt (2023). *Jahresbericht 2022*.
- Olszewski, J. (2020). *Obowiązki informacyjne w gospodarce jako element zwiększania konkurencji*. Rzeszów: Wydawnictwo UR.

- Piga, C., Bachis, E. (2006). Pricing strategies by European traditional and low cost airlines. Or, when is it the best time to book on line? Department of Economics, Loughborough University. *Discussion Paper Series*, 2, 1–20.
- Pisarek-Bartoszewska, R. (2020). *Pasażerski transport lotniczy w Unii Europejskiej. Wyzwania rynkowe*. Łódź: Wydawnictwo UŁ.
- Reichmut, J., Ehmer, H., Berster, P., Bischoff, G., Grimme, W., Grunewald, G., Maertens, S. (2008). *Analyses of the European air transport market: Airline Business Models*. Cologne: Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt e.V. in the Helmholtz-Association.
- Sciaudone, F., Noti, K., Schebesta, H., Moretti, F., Piantoni, M., Arancio, R. (2020). *The Impact of Unfair Commercial Practices on Competition in the EU Passenger Transport Sector; in particular Air Transport*. European Commission. Pobrano z: https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2020/642381/IPOL_STU%282020%29642381_EN.pdf (2025.12.11).
- Sciaudone, F., Noti, K., Schebesta, H., Moretti, F., Piantoni, M., Arancio, R. (2020). *The Impact of Unfair Commercial Practices on Competition in the EU Passenger Transport Sector; in particular Air Transport*. Luxemburg: Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies Directorate-General for Internal Policies.
- Somers, G. (2015). *Websites can contractually restrict third party scraping of their data*. Pobrano z: <https://www.timelex.eu/en/blog/websites-can-contractually-restrict-third-party-scraping-their-data> (2025.09.15).
- Steer Davies Gleave (2012). *Price transparency provisions in Regulation 1008/2008 and other relevant EU legal texts, Final Report for European Commission*. London.
- Urząd Lotnictwa Cywilnego (2022). *Sprawozdanie z działalności Prezesa ULC. Wielkość, udział, trendy, wzrost i prognoza rynku lotnictwa cywilnego na rok 2034*. Pobrano z: <https://www.zionmarketresearch.com/report/civil=aviation-market#:~:text=Global%20Civil%20Aviation%20Market%20:%20Overview,8.62%25%20between%202023%20and%202030> (2025.09.12).
- Wyrok z 18 września 2014 r., sprawa C-487/12, Vueling Airlines SA przeciwko Instituto Galego de Consumo de la Xunta de Galicia.

*dr Mateusz Janas*¹ 

Instytut Ekonomii, Finansów i Zarządzania
Uniwersytet Jagielloński

Kompetencje lidera przyszłości w przedsiębiorstwach: między technologią, relacjami a odpowiedzialnością²

Abstrakt

Artykuł podejmuje problematykę kompetencji współczesnego lidera w warunkach przyspieszonej transformacji technologicznej, globalizacji oraz rosnącej złożoności otoczenia. Celem opracowania jest identyfikacja i uporządkowanie hierarchii kluczowych kompetencji przywódczych, które wykraczają poza tradycyjne modele oparte na hierarchii i kontroli, oraz ocena ich znaczenia z perspektywy praktyków zarządzania. W części empirycznej zrealizowano trzy pytania badawcze dotyczące: hierarchii pięciu bloków kompetencji, różnic w ich ocenie pomiędzy sektorami gospodarki oraz pomiędzy przedsiębiorstwami zróżnicowanymi pod względem wielkości. Część teoretyczna syntetyzuje ewolucję koncepcji przywództwa od ujęć cech i stylów, przez teorie sytuacyjne i relacyjne, po współczesne paradygmaty przywództwa transformacyjnego, autentycznego, służebnego i cyfrowego. Wskazano, że lider przyszłości funkcjonuje jako wizjoner, integrator, innowator i mentor, łącząc wymiar technologiczny, społeczny i etyczny. W części empirycznej zaprezentowano wyniki badania eksploracyjnego przeprowadzonego wśród 57 menedżerów średniego szczebla z czterech sektorów gospodarki, z użyciem kwestionariusza w 5-stopniowej skali Likerta. Pytania pogrupowano w pięć bloków: kompetencje cyfrowe i technologiczne, społeczne i emocjonalne, adaptacyjne, strategiczno-innowacyjne oraz etyczne i zrównoważonego rozwoju. Analiza średnich wskazała na najwyższą ocenę kompetencji adaptacyjnych oraz społeczno-emocjonalnych, co podkreśla wagę elastyczności, uczenia się przez całe życie, komunikacji i zaufania w turbulentnym otoczeniu. Jednocześnie istotnie wysokie oceny uzyskały kompetencje cyfrowe i strategiczno-innowacyjne zwłaszcza w sektorach technologicznych i w dużych organizacjach, gdzie rosną wymagania w zakresie analityki danych, AI i długofalowego planowania. Kompetencje etyczne i proekologiczne osiągnęły solidny, choć nieco niższy poziom, z tendencją wzrostu w sektorach regulowanych. Wnioski podkreślają konieczność rozwijania zintegrowanego profilu kompetencji liderów oraz inwestowania w adaptacyjność, inteligencję emocjonalną i biegłość

¹ Adres korespondencyjny: Instytut Ekonomii, Finansów i Zarządzania, Wydział Zarządzania i Komunikacji Społecznej, Uniwersytet Jagielloński, ul. prof. Stanisława Łojasiewicza 4, 30-348 Kraków; e-mail: mateusz.janas@uj.edu.pl. ORCID: 0000-0002-7730-370X.

² Publikacja powstała dzięki wsparciu Instytutu Ekonomii, Finansów i Zarządzania Uniwersytetu Jagiellońskiego.

cyfrową jako kompetencje krytyczne. Ograniczenia badania wskazują kierunki dalszych prac: replikacje na większych, losowych próbach, analizy porównawcze międzysektorowe i podłużne, a także modelowanie związków między blokami kompetencji a wynikami organizacyjnymi.

Słowa kluczowe: kompetencje lidera, przywództwo, innowacyjność, transformacja cyfrowa.

Leadership competencies for the future in enterprises: between technology, relationships and responsibility

Abstract

The article addresses the issue of contemporary leadership competencies in the context of accelerated technological transformation, globalization, and the increasing complexity of the environment. In the empirical part, three research questions are addressed, focusing on the hierarchy of the five competence blocks and on differences in their perceived importance between sectors and between enterprises of different sizes. The theoretical part synthesizes the evolution of leadership concepts, from trait and style approaches, through situational and relational theories, to contemporary paradigms of transformational, authentic, servant, and digital leadership. It highlights that the leader of the future functions as a visionary, integrator, innovator, and mentor, combining technological, social, and ethical dimensions.

The empirical part presents the results of an exploratory study conducted among 57 middle managers from four sectors of the economy, using a questionnaire with a five-point Likert scale. The questions were grouped into five blocks: digital and technological competencies, social and emotional competencies, adaptive competencies, strategic and innovative competencies, and ethical and sustainable development competencies. The analysis of the averages indicated the highest ratings for adaptive and socio-emotional competencies, emphasizing the importance of flexibility, lifelong learning, communication, and trust in a turbulent environment. At the same time, digital and strategic-innovative competencies received significantly high ratings, particularly in technology-driven sectors and large organizations, where demands related to data analytics, AI, and long-term planning are growing. Ethical and pro-environmental competencies achieved a solid, though slightly lower, level, with an upward trend observed in regulated sectors. The conclusions emphasize the necessity of developing an integrated profile of leadership competencies and investing in adaptability, emotional intelligence, and digital fluency as critical competencies. The study's limitations point to directions for further research: replications on larger, random samples, comparative inter-industry and longitudinal analyses, as well as modelling the relationships between competency blocks and organizational outcomes.

Keywords: leadership, leader competencies, innovation, digital transformation.

JEL: M12, M15, M14, M10.

WPROWADZENIE

Współczesny świat ulega dynamicznym i nieustannym przemianom społecznym, gospodarczym oraz technologicznym, które w istotny sposób wpływają na funkcjonowanie jednostek biznesowych, organizacji i całych społeczeństw. Globalizacja, cyfryzacja, rozwój sztucznej inteligencji, a także zmiany demograficzne

i kulturowe sprawiają, że tradycyjne modele zarządzania i przywództwa stają się niewystarczające. W warunkach niepewności, złożoności i szybkiej transformacji rośnie znaczenie liderów zdolnych nie tylko do skutecznego kierowania zespołami, lecz także do inspirowania, integrowania i przewidywania przyszłych wyzwań. Rola przywództwa w czasach przełomu nabiera szczególnego znaczenia, ponieważ kompetencje liderów decydują o zdolności organizacji do adaptacji, innowacyjności i utrzymania konkurencyjności w turbulentnym otoczeniu.

Celem niniejszego artykułu jest konceptualizacja oraz empiryczna weryfikacja hierarchii kluczowych kompetencji lidera przyszłości w przedsiębiorstwach, funkcjonującego w warunkach transformacji technologicznej, globalizacji i rosnącej złożoności otoczenia. W części teoretycznej uporządkowano współczesne ujęcia przywództwa i wyodrębniono pięć bloków kompetencji (cyfrowe i technologiczne, społeczne i emocjonalne, adaptacyjne, strategiczno-innowacyjne oraz etyczne i zrównoważonego rozwoju). W części empirycznej celem jest identyfikacja oraz porównanie ocen znaczenia tych bloków kompetencji w opiniach menedżerów średniego szczebla z różnych sektorów gospodarki i przedsiębiorstw zróżnicowanych pod względem wielkości. Przyjęto hipotezę, że oczekiwane kompetencje lidera przyszłości wykraczają poza tradycyjne umiejętności zarządcze i obejmują zdolności cyfrowe, społeczne, adaptacyjne, strategiczne oraz etyczne. Na tej podstawie sformułowano następujące pytania badawcze:

1. Jak kształtuje się hierarchia pięciu bloków kompetencji lidera przyszłości w przedsiębiorstwach w ocenie menedżerów średniego szczebla?
2. Czy i w jaki sposób ocena znaczenia poszczególnych bloków kompetencji różni się w zależności od sektora gospodarki, w której funkcjonuje przedsiębiorstwo?
3. Czy i w jaki sposób ocena znaczenia poszczególnych bloków kompetencji różni się w zależności od wielkości przedsiębiorstwa (małe, średnie, duże)?

Na potrzeby niniejszego artykułu pojęcie „lider przyszłości” rozumiane jest jako profil kompetencyjny przywódcy, który będzie funkcjonował w perspektywie najbliższych 20–30 lat, w warunkach pogłębiającej się transformacji cyfrowej, rozwoju sztucznej inteligencji, zmian demograficznych oraz rosnących wymagań w obszarze zrównoważonego rozwoju. Empiryczna część badań opiera się na ocenach formułowanych przez dzisiejszych menedżerów średniego szczebla, ale dotyczy kompetencji, które w ich przekonaniu będą kluczowe dla liderów w nadchodzących dekadach. Oznacza to, że w dalszej części artykułu termin „lider przyszłości” odnosi się do prognozowanego, lecz zakorzenionego we współczesnych megatrendach modelu przywództwa.

Zakres opracowania obejmuje zarówno przegląd ewolucji koncepcji przywództwa w literaturze przedmiotu, jak i prezentację wyników badań empirycznych przeprowadzonych wśród menedżerów średniego szczebla. W części empirycznej zastosowano ilościowe badanie ankietowe oparte na standaryzowanym kwestio-

nariuszu, co pozwoliło na identyfikację hierarchii kluczowych kompetencji lidera oraz ocenę ich znaczenia w praktyce zarządzania. Dobór zmiennych i konstrukcja narzędzia badawczego zostały oparte na analizie literatury przedmiotu i dotychczasowych badań nad kompetencjami menedżerskimi. Motywacją podjęcia tej tematyki jest rosnące zapotrzebowanie na przywództwo zdolne do funkcjonowania w warunkach niepewności i złożoności oraz brak jednoznacznych wskazań w literaturze dotyczących hierarchii kompetencji najbardziej pożądanых w praktyce zarządzania. Aktualność problematyki wynika z obserwowanych procesów globalnych: digitalizacji, transformacji rynku pracy, zmian kulturowych i wyzwań ekologicznych, które redefiniują rolę liderów w organizacjach. W tym kontekście szczególnie ważne staje się pytanie: jakie kompetencje powinien posiadać współczesny lider, aby skutecznie realizować cele organizacyjne oraz odpowiadać na oczekiwania społeczne?³

EWOLUCJA KONSEPCJI PRZYWÓDZTWA – OD TRADYCYJNYCH TEORII DO LIDERA PRZYSZŁOŚCI

Koncepcja przywództwa na przestrzeni dziejów ulegała istotnym przemianom, odzwierciedlając zmieniające się uwarunkowania społeczno-gospodarcze oraz oczekiwania wobec liderów. W tradycyjnym ujęciu, dominującym jeszcze w pierwszej połowie XX wieku, lider postrzegany był przede wszystkim jako osoba sprawująca władzę formalną, stojąca na czele hierarchicznej struktury i odpowiedzialna za podejmowanie decyzji oraz egzekwowanie poleceń (Griffin, 2014, s. 45–47). Nacisk kładziono na cechy wrodzone przywódcy (tzw. teoria wielkiego człowieka) lub zestaw określonych kompetencji pozwalających mu sprawnie kie-

³ Na potrzeby niniejszego artykułu doprecyzowano kluczowe pojęcia wykorzystywane w dalszej części rozważań. Kompetencje rozumiane są jako zintegrowany układ wiedzy, umiejętności, postaw i cech osobowości umożliwiający jednostce skuteczne wykonywanie zadań w określonym kontekście organizacyjnym; w artykule kategoria ta odnosi się w szczególności do kompetencji przywódczych menedżerów średniego szczebla. Przywództwo traktowane jest jako proces społecznego wpływu, w ramach którego lider nadaje kierunek działaniom zespołu, inspiruje go do realizacji wspólnych celów oraz kształtuje wartości i normy organizacyjne (Northouse, 2019). Transformacja technologiczna/cyfrowa oznacza długofalowy, strategiczny proces wykorzystania rozwiązań cyfrowych, takich jak sztuczna inteligencja, big data, automatyzacja czy technologie Przemysłu 4.0 – do przeprojektowania modeli biznesowych, procesów oraz form współpracy w przedsiębiorstwie (Westerman, 2014; Tsai, Su, 2022). Elastyczność rozumiana jest jako zdolność lidera i zarządzanej przez niego organizacji do szybkiego dostosowywania struktur, procesów i sposobów działania do zmieniających się warunków otoczenia, przy zachowaniu spójności strategicznej (Krupski, 2018). Natomiast myślenie systemowe odnosi się do umiejętności postrzegania przedsiębiorstwa jako całościowego układu powiązanych ze sobą elementów, rozumienia sprzężeń zwrotnych między procesami oraz konsekwencji decyzji podejmowanych w jednym obszarze dla funkcjonowania całego systemu organizacyjnego.

rować organizacją. Lider tradycyjny utożsamiany był z autorytetem formalnym, którego siła wynikała z pozycji w strukturze oraz zdolności do kontrolowania procesów wewnętrznych. W drugiej połowie XX wieku, wraz z rozwojem teorii organizacji i zarządzania, nastąpiło odejście od postrzegania przywództwa wyłącznie w kategoriach władzy i kontroli (Northouse, 2019, s. 23–26). Coraz większe znaczenie zaczęto przypisywać relacjom interpersonalnym, motywowaniu pracowników oraz dostosowaniu stylu kierowania do sytuacji (teorie sytuacyjne i behawioralne). Lider przestał być jedynie „zarządzającym”, a stał się także „przewodnikiem”, którego siła tkwi w zdolności do budowania zaufania, inspirowania i rozwijania potencjału zespołu.

Na przełomie XX i XXI wieku, w warunkach globalizacji, rosnącej konkurencji i intensywnego rozwoju technologii cyfrowych, pojawiła się potrzeba redefinicji przywództwa. Liderzy zaczęli funkcjonować w środowisku charakteryzującym się wysoką dynamiką zmian, niepewnością i złożonością. Tradycyjny model przywództwa oparty na hierarchii i kontroli okazał się niewystarczający. Coraz większą popularność zyskiwały koncepcje przywództwa transformacyjnego, autentycznego czy służebnego, które kładą nacisk na wizję, wartości, empatię, transparentność oraz budowanie długotrwałych relacji (Bass, Riggio, 2006, s. 4–28). W dobie globalizacji i cyfryzacji liderzy muszą odnajdywać się w świecie, w którym granice między rynkami i kulturami zacierają się, a organizacje działają w sieci powiązań międzynarodowych (Lipka, 2017, s. 132–140). Jednocześnie postęp technologiczny, rozwój sztucznej inteligencji, automatyzacja i cyfrowe modele biznesowe wymuszają nowe podejście do zarządzania. Dziś lider to nie tylko menedżer zarządzający zasobami, lecz również wizjoner i innowator, zdolny do integracji różnorodnych zespołów, podejmowania decyzji w oparciu o dane i technologie, a zarazem dbający o wymiar etyczny, społeczny i środowiskowy podejmowanych działań (Wyrwisz, 2020, s. 75–82).

Współczesne otoczenie społeczno-gospodarcze coraz częściej opisywane jest za pomocą koncepcji VUCA (*volatile, uncertain, complex, ambiguous*) wskazującej na zmienność, niepewność, złożoność i niejednoznaczność procesów zachodzących w świecie (Krupski, 2018, s. 33–38). Kryzysy gospodarcze, niestabilność polityczna, zmiany klimatyczne, przyspieszony rozwój technologiczny oraz globalne zjawiska, takie jak pandemia COVID-19, pokazują, że organizacje muszą nieustannie adaptować się do nowych warunków. W takich realiach rola przywództwa nabiera szczególnego znaczenia. Lider staje się nie tylko osobą wyznaczającą kierunek działania, lecz także źródłem stabilizacji, inspiracji i poczucia bezpieczeństwa dla zespołu. Przywództwo w czasach niepewności oznacza zdolność do przewidywania trendów, elastycznego reagowania na nagłe zmiany oraz podejmowania decyzji w warunkach ograniczonej informacji. Wymaga to od liderów łączenia kompetencji analitycznych z umiejętnościami miękkimi, takimi jak

komunikacja, empatia czy zdolność budowania zaufania (Lipka, 2019, s. 54–59). Lider nie jest już wyłącznie menedżerem procesów, ale katalizatorem zmian, który potrafi mobilizować pracowników do działania w obliczu niepewności i wyzwań. Transformacja cyfrowa i globalizacja dodatkowo poszerzają zakres odpowiedzialności przywódców (Glinka, Kostera, 2012, s. 211–215). Liderzy muszą nie tylko zarządzać zróżnicowanymi kulturowo zespołami, lecz również rozumieć wpływ nowych technologii na modele biznesowe i życie społeczne. W tym sensie przywództwo staje się procesem wielowymiarowym, zatem obejmuje zarówno aspekty strategiczne, jak i społeczne, etyczne czy ekologiczne. W czasach niepewności szczególnie istotne jest budowanie odporności organizacyjnej (*organizational resilience*). To właśnie liderzy odpowiadają za kształtowanie kultury organizacyjnej opartej na elastyczności, uczeniu się oraz innowacyjności, która pozwala przetrwać turbulencje i wykorzystać je jako okazję do rozwoju (Krupski, 2018).

Można zatem stwierdzić, że w epoce transformacji lider nie jest jedynie osobą zarządzającą, lecz staje się wizjonerem, integratorem i mentorem, którego rola wykracza daleko poza tradycyjnie rozumiane kierowanie zespołem (Borkowska, 2018, s. 88–94).

Pojęcie „lider przyszłości” nie posiada jednej, uniwersalnej definicji, lecz jest interpretowane w zależności od perspektywy badawczej oraz kontekstu społeczno-gospodarczego. W literaturze przedmiotu podkreśla się, że lider przyszłości to osoba zdolna do skutecznego funkcjonowania w warunkach niepewności, globalizacji i transformacji technologicznej, a jego kompetencje muszą wykraczać poza tradycyjne umiejętności zarządcze (Sopińska, 2021, s. 64–70).

Według Boldena (2016, s. 45–48) współczesny lider to jednostka, która łączy w sobie zdolności analityczne, wizjonerskie i społeczne, a jego siła opiera się na umiejętności budowania zaufania oraz tworzenia środowiska sprzyjającego współpracy i innowacjom. Z kolei Johansen (2012, s. 18–23) wskazuje, że liderzy przyszłości muszą wykazywać się tzw. *foresight skills*, czyli zdolnością przewidywania zmian i przygotowywania organizacji na nadchodzące wyzwania. Z kolei inni autorzy, tacy jak Drucker (2006, s. 112–118), podkreślają, że lider w nadchodzących dekadach nie będzie oceniany wyłącznie przez pryzmat wyników finansowych, lecz także zdolności do budowania kapitału społecznego i odpowiedzialności wobec szerokiego grona interesariuszy. W ujęciu współczesnym lider przyszłości to więc osoba, która integruje trzy kluczowe wymiary: kompetencje technologiczne, umiejętności społeczne oraz etyczno-zrównoważone podejście do zarządzania. W literaturze pojawia się również koncepcja „cyfrowego przywództwa” (*digital leadership*), akcentująca zdolność lidera do wykorzystywania nowych technologii, sztucznej inteligencji i danych w procesach decyzyjnych (Waserman, 2014, s. 44–50). Taki lider nie tylko rozumie potencjał narzędzi cyfrowych, ale potrafi również angażować pracowników w proces transformacji technologicznej.

Niektórzy badacze zwracają uwagę, że lider przyszłości powinien łączyć w sobie rolę menedżera, stratega i mentora, co oznacza konieczność balansowania pomiędzy wymiarem operacyjnym, wizjonerskim i rozwojowym (Mintzberg, 2019, s. 52–57). Tego typu podejście wyraźnie kontrastuje z tradycyjnymi koncepcjami przywództwa, w których dominowało podejście hierarchiczne i zadaniowe. Zatem lider przyszłości w literaturze interpretowany jest jako figura wielowymiarowa, łącząca kompetencje analityczne i technologiczne z inteligencją emocjonalną, etyką oraz umiejętnością inspirowania innych. To przywódca zdolny do działania w świecie złożonym, wielokulturowym i cyfrowym, dla którego kluczową rolę odgrywa nie tylko zarządzanie, lecz także tworzenie wartości dla organizacji, pracowników i społeczeństwa (Storey, 2016, s. 98–104).

Współczesny lider pełni wielowymiarową rolę, która wykracza poza tradycyjne rozumienie funkcji kierowniczych. W literaturze i praktyce zarządzania coraz częściej podkreśla się, że przywództwo to proces społeczny osadzony w kontekście zarówno organizacyjnym, jak i szerszej – społecznym. Dlatego też współczesny lider musi łączyć w sobie różne role, dostosowując je do zmieniających się warunków (Glinka, Kostera, 2012, s. 205–210). Pierwszą z kluczowych ról lidera przyszłości jest rola innowatora. Lider w tym ujęciu powinien pełnić funkcję promotora innowacji zarówno technologicznych, jak i organizacyjnych oraz społecznych. W obliczu przyspieszonej cyfryzacji i nasilającej się globalnej konkurencji jego zadaniem staje się tworzenie środowiska sprzyjającego eksperymentowaniu, otwartości na nowe pomysły oraz uczeniu się na błędach. Innowacyjny lider nie ogranicza się jedynie do wdrażania nowoczesnych rozwiązań, lecz przede wszystkim inspiruje pracowników do kreatywności, zaangażowania i aktywnego udziału w procesach zmian (Chesbrough, 2006, s. 41–46).

Równie istotna okazuje się rola mentora. Nowoczesne przywództwo kładzie duży nacisk na rozwój pracowników i wspieranie ich potencjału. Lider przyszłości to mentor, który nie tylko wyznacza cele, ale przede wszystkim towarzyszy zespołowi w procesie zdobywania wiedzy i umiejętności. W roli tej szczególnie ważne są empatia, zdolność do udzielania konstruktywnej informacji zwrotnej oraz wspieranie indywidualnych ścieżek rozwoju. Lider-mentor wzmacnia poczucie sensu pracy, co przekłada się na większe zaangażowanie i lojalność pracowników (Pocztowski, 2018, s. 312–318).

Kolejną ważną rolą to integrator. W dobie globalizacji i różnorodności pokoleniowej liderzy muszą pełnić rolę integratorów osób, które potrafią łączyć odmienne perspektywy, style pracy i wartości. Lider przyszłości buduje kulturę opartą na inkluzywności, szacunku i współpracy międzykulturowej. Dzięki temu możliwe staje się wykorzystanie potencjału różnorodnych zespołów, co stanowi istotny czynnik przewagi konkurencyjnej organizacji (Lipińska, 2017, s. 88–95). Ważne okazuje się też bycie wizjonerem. W czasach szybkich przemian społeczno-technologicznych niezbędne jest przywództwo oparte na wizji. Lider to

również wizjoner, który potrafi antycypować zmiany, przewidywać trendy i wyznaczać kierunki rozwoju organizacji. Tego typu przywództwo nie ogranicza się jedynie do reagowania na bieżące wyzwania, lecz polega na aktywnym kształtowaniu przyszłości poprzez tworzenie strategii zgodnych z wartościami i długofalowymi celami społecznymi oraz gospodarczymi (Morawski, 2019, s. 67–74).

Łączenie ról innowatora, mentora, integratora i wizjonera sprawia, że współczesny lider staje się nie tylko menedżerem, lecz przede wszystkim twórcą wartości, zarówno w wymiarze organizacyjnym, jak i społecznym. To przywódca, który potrafi zainspirować jednostki i zespoły do działania, a jednocześnie odpowiada za etyczny i zrównoważony rozwój w szerszym kontekście społecznym. Współczesne podejścia do przywództwa zwracają uwagę na kluczową rolę kultury organizacyjnej, która wzmacnia lub ogranicza skuteczność liderów oraz determinuje poziom innowacyjności i odporności organizacji (Glinka, Kostera, 2012; Borkowska, 2018; Krupski, 2018). W literaturze podkreśla się także znaczenie myślenia strategicznego jako zdolności przewidywania zmian i budowania długofalowej przewagi konkurencyjnej (Morawski, 2019). Coraz większą wagę przypisuje się inteligencji emocjonalnej oraz przywództwu inkluzywnemu, które wzmacniają relacje, zaangażowanie organizacyjne i efektywność zespołów (Bass, Riggio, 2006; Lipińska, 2017; Newman, Round, Bhattacharya, Roy, 2022). Współczesna literatura podkreśla też rosnące znaczenie kompetencji cyfrowych liderów, umożliwiających skuteczne wykorzystywanie technologii, danych i automatyzacji w procesach decyzyjnych (Westerman, 2014; Wyrwisz, 2020; Larjovuori, Bordi, Mäkinieni, 2021). Podejścia te wskazują, że przywództwo w warunkach transformacji cyfrowej wymaga integracji kompetencji technologicznych, społecznych i strategicznych w celu budowania odporności i konkurencyjności współczesnych przedsiębiorstw.

Warto podkreślić, że opisane wyżej kierunki ewolucji przywództwa znajdują także potwierdzenie w dotychczasowych badaniach empirycznych. W literaturze pojawiają się analizy wskazujące, iż kompetencje współczesnych liderów coraz częściej obejmują zdolności cyfrowe, społeczne oraz adaptacyjne, co wynika z rosnącej złożoności środowiska organizacyjnego. Przykładem takich badań są wyniki przedstawione przez Jagodę-Sobaląk i Kaliciak-Gebauer (2025), które dowodzą, że liderzy funkcjonujący w erze cyfrowej postrzegają rozwój kompetencji technologicznych, umiejętności interpersonalnych i zdolności do uczenia się jako kluczowe warunki skutecznego zarządzania. Autorki wskazują również, że transformacja cyfrowa wymusza na menedżerach łączenie kompetencji technicznych z umiejętnością budowania relacji oraz tworzenia kultury sprzyjającej współpracy i innowacji. Wyniki tych badań potwierdzają, że współczesne przywództwo nie może być analizowane wyłącznie w perspektywie tradycyjnych modeli, lecz wymaga uwzględnienia dynamicznych zmian technologicznych oraz kompetencji umożliwiających funkcjonowanie w warunkach niepewności (Jagoda-Sobaląk, Kaliciak-Gebauer, 2025, s. 68–82).

METODYKA BADAŃ I DANE

Celem części empirycznej jest weryfikacja hierarchii i znaczenia kluczowych kompetencji lidera przyszłości z perspektywy praktyków zarządzania. Badania empiryczne przeprowadzono wśród 57 menedżerów średniego szczebla reprezentujących cztery główne sektory gospodarki. Badanie miało charakter eksploracyjny i zostało zrealizowane na próbie, której wielkość pozwala na identyfikację trendów oraz hierarchii kompetencji, jednak ogranicza możliwość pełnego uogólniania wyników na całą populację menedżerów.

ORGANIZACJA BADAŃ

Badanie przeprowadzono w lipcu i sierpniu 2025 roku z wykorzystaniem standaryzowanego kwestionariusza ankiety. Narzędzie ankietowe składało się z dwóch części:

1. Metryczki – obejmującej pytania dotyczące podstawowych danych respondentów (m.in. sektor gospodarki, staż pracy na stanowisku kierowniczym, wielkość organizacji).
2. Części zasadniczej – dotyczącej oceny znaczenia kompetencji lidera przyszłości w pięciu obszarach:
 - a) kompetencje cyfrowe i technologiczne (np. AI, *big data*, automatyzacja);
 - b) kompetencje emocjonalne i społeczne (np. empatia, komunikacja, budowanie relacji);
 - c) kompetencje adaptacyjne (np. elastyczność, odporność na stres, uczenie się przez całe życie);
 - d) kompetencje strategiczne i innowacyjne (np. przewidywanie trendów, myślenie systemowe);
 - e) kompetencje etyczne i zrównoważonego rozwoju (np. odpowiedzialność społeczna, świadomość ekologiczna).

Kwestionariusz opracowano na podstawie analizy literatury oraz wcześniejsze badania dotyczące kompetencji menedżerskich. Zastosowano 5-stopniową skalę Likerta (1 – kompetencja nieistotna; 5 – kompetencja kluczowa).

DOBÓR PRÓBY

Próba badawcza liczyła 57 menedżerów średniego szczebla. Dobór próby miał charakter celowo-kwotowy, co pozwoliło na uzyskanie zróżnicowania pod względem sektora gospodarki i wielkości przedsiębiorstwa, przy zachowaniu koncentracji na grupie istotnej dla celów badania.

W badaniu uczestniczyli menadżerowie reprezentujący cztery główne sektory gospodarki.

Tabela 1. Struktura próby badawczej (N = 57)

Sektor gospodarki	Liczba osób	Udział %
Przemysł i budownictwo	17	29,8
Handel i usługi	19	33,3
Nowe technologie i finanse	11	19,3
Sektor publiczny i edukacja	10	17,6
Łącznie	57	100

Źródło: opracowanie własne.

Łącznie badani stanowili spójną, choć zróżnicowaną grupę menedżerów reprezentujących cztery główne sektory gospodarki. Najliczniejsza była grupa skupiająca respondentów z sektora handlu i usług (33,3%), a następnie przedstawicieli przemysłu i budownictwa (29,8%). Mniej licznie reprezentowani byli menedżerowie z obszaru nowych technologii i finansów (19,3%) oraz sektora publicznego i edukacji (17,6%). Tak ukształtowana próba badawcza pozwoliła na uchwycenie zarówno perspektywy menedżerów działających w sektorach nowoczesnych i innowacyjnych (IT, finanse), jak i w sektorach bardziej tradycyjnych (przemysł, budownictwo, handel). Dzięki temu możliwe stało się porównanie oceny znaczenia poszczególnych kompetencji w zależności od specyfiki sektora gospodarki oraz wyzwań, z jakimi spotykają się menadżerowie średniego szczebla w codziennej praktyce zarządzania.

Tabela 2. Staż pracy na stanowisku kierowniczym (N = 57)

Staż pracy	Liczba osób	Udział %
Do 5 lat	20	35,1
6–10 lat	22	38,6
Powyżej 10 lat	15	26,3
Łącznie	57	100

Źródło: opracowanie własne.

Dane zaprezentowane w tabeli 2 pokazują, że w badanej próbie najliczniejszą grupę stanowili menedżerowie ze stażem od 6 do 10 lat – 22 osoby, co stanowi 38,6% wszystkich respondentów. Nieco mniej liczną grupę tworzyli liderzy z doświadczeniem do 5 lat – 20 osób (35,1%). Najmniejszy odsetek stanowili menedżerowie z ponad 10-letnim stażem – 26,3% próby (15 osób). Struktura ta wskazuje, że większość badanych reprezentuje grupę menedżerów z umiarkowanym doświadczeniem zawodowym (do 10 lat), którzy posiadają już znaczną praktykę w zarządzaniu, a jednocześnie pozostają otwarci na rozwój i nabywanie nowych kompetencji. Relatywnie mniejszy udział osób z ponad 10-letnim stażem

sugeruje, że badanie koncentruje się przede wszystkim na perspektywie liderów średniego szczebla aktywnie adaptujących się do dynamicznych zmian zachodzących we współczesnym otoczeniu biznesowym.

Tabela 3. Wielkość organizacji próby badawczej (N = 57)

Wielkość organizacji	Liczba osób	Udział %
Małe przedsiębiorstwa (do 50 pracowników)	14	24,6
Średnie przedsiębiorstwa (51–250 pracowników)	25	43,9
Duże przedsiębiorstwa (powyżej 250 pracowników)	18	31,5
Łącznie	57	100

Źródło: opracowanie własne.

Największą grupę stanowili menedżerowie zatrudnieni w średnich przedsiębiorstwach (43,9%). Kolejne miejsca zajęli przedstawiciele dużych firm (31,5%) oraz małych (24,6%). Struktura ta odzwierciedla charakter próby – dominują osoby zarządzające w średniej wielkości przedsiębiorstwach, co odpowiada specyfice menedżerów średniego szczebla. Potwierdza to także trafność doboru respondentów, którzy na co dzień funkcjonują w organizacjach wymagających zarówno elastyczności charakterystycznej dla mniejszych podmiotów, jak i rozwiniętych procesów organizacyjnych typowych dla dużych przedsiębiorstw.

METODY ANALIZ DANYCH

Uzyskane wyniki poddano analizie ilościowej. Obliczono średnie arytmetyczne ocen dla każdej kompetencji, a następnie porównano je między:

- a) sektorami gospodarki;
- b) grupami przedsiębiorstw zróżnicowanych pod względem wielkości zatrudnienia.

Zastosowana metoda umożliwiła identyfikację hierarchii kompetencji oraz wskazanie obszarów szczególnie istotnych dla menedżerów średniego szczebla

WYNIKI ANALIZ I ICH INTERPRETACJA

Dynamiczny rozwój technologii cyfrowych i czwarta rewolucja przemysłowa sprawiają, że współcześni liderzy muszą posiadać umiejętności związane z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi i rozwiązań technologicznych. Znajomość i umiejętność wykorzystania sztucznej inteligencji w zarządzaniu, zdolność do analizowania i interpretowania danych w oparciu o *big data*, a także umiejętność wdrażania automatyzacji i rozwiązań Przemysłu 4.0 stają się kluczowymi ele-

mentami skutecznego przywództwa. Kompetencje te nie tylko wspierają proces podejmowania decyzji, ale również umożliwiają budowanie przewagi konkurencyjnej, zwiększanie efektywności procesów i lepsze reagowanie na wyzwania turbulentnego otoczenia biznesowego.

Tabela 4. Kompetencje cyfrowe i technologiczne – zestawienie wyników według badanych sektorów gospodarki (N = 57)

Sektor gospodarki	AI w zarządzaniu	Big data	Automatyzacja i Przemysł 4.0	Średnia ogólna
Przemysł i budownictwo (17 osób)	3,9	4,2	4,3	4,1
Handel i usługi (19 osób)	3,6	4,0	4,0	3,9
Nowe technologie i finanse (11 osób)	4,4	4,7	4,3	4,5
Sektor publiczny i edukacja (10 osób)	3,3	3,8	3,6	3,6
Średnia ogólna	3,8	4,2	4,1	4,0

Źródło: opracowanie własne.

Analiza wyników pokazuje, że znaczenie kompetencji cyfrowych i technologicznych różni się w zależności od sektora gospodarki i wielkości organizacji. Najwyżej oceniono je w grupie nowych technologii i finansów (średnia 4,5), gdzie zarówno *big data*, jak i AI są bezpośrednio wykorzystywane w codziennym podejmowaniu decyzji. Wysokie wyniki uzyskał także sektor przemysłu i budownictwa (4,1), szczególnie w obszarze automatyzacji i Przemysłu 4.0, co odzwierciedla transformację produkcji i logistyki w kierunku cyfryzacji. Z kolei najniżej oceniono znaczenie tych kompetencji w sektorze publicznym i edukacji (3,6), gdzie wdrożenia nowych technologii są mniej rozpowszechnione, a cyfryzacja pełni głównie funkcję wspierającą, a nie kluczową.

Tabela 5. Kompetencje cyfrowe i technologiczne – zestawienie wyników w zależności od wielkości przedsiębiorstwa (N = 57)

Wielkość przedsiębiorstwa	AI w zarządzaniu	Big data	Automatyzacja	Średnia ogólna
Małe (do 50 osób)	3,5	3,9	3,8	3,7
Średnie (51–250 osób)	3,8	4,4	4,2	4,1
Duże (powyżej 250 osób)	4,1	4,6	4,3	4,3
Średnia ogólna	3,8	4,3	4,1	4,1

Źródło: opracowanie własne.

W kontekście wielkości przedsiębiorstwa widać wyraźny trend: im większe przedsiębiorstwo, tym wyżej oceniane są kompetencje cyfrowe. Małe przedsiębiorstwa uzyskały średnią 3,7; średnie 4,1; a duże 4,3. Oznacza to, że wraz ze

wzrostem skali działalności rośnie potrzeba korzystania z zaawansowanych narzędzi cyfrowych i technologicznych, co wiąże się zarówno z większą złożonością procesów, jak i koniecznością budowania przewagi konkurencyjnej na rynku.

We współczesnym przywództwie coraz większe znaczenie przypisuje się kompetencjom społecznym i emocjonalnym. Współczesny lider to nie tylko osoba sprawnie posługująca się technologią i narzędziami analitycznymi, ale przede wszystkim jednostka potrafiąca rozumieć emocje innych, skutecznie komunikować się i budować trwałe relacje oparte na zaufaniu. W warunkach rosnącej różnorodności zespołów, pracy zdalnej i hybrydowej oraz nasilonej niepewności otoczenia biznesowego kompetencje te stają się fundamentem skutecznego zarządzania ludźmi i organizacjami.

Tabela 6. Empatia, komunikacja i budowanie relacji w ocenie menedżerów z różnych sektorów gospodarki (N = 57)

Sektor gospodarki	Empatia	Komunikacja	Relacje oparte na zaufaniu	Średnia ogólna
Przemysł i budownictwo (17)	4,1	4,2	4,4	4,2
Handel i usługi (19)	4,2	4,3	4,5	4,3
Nowe technologie i finanse (11)	4,3	4,4	4,6	4,4
Sektor publiczny i edukacja (10)	4,1	4,2	4,4	4,2
Średnia ogólna	4,2	4,3	4,5	4,3

Źródło: opracowanie własne.

Wszystkie trzy kompetencje społeczne zostały ocenione bardzo wysoko (średnie 4,2–4,5), co potwierdza ich fundamentalne znaczenie w pracy lidera średniego szczebla. Najwyżej oceniono budowanie relacji opartych na zaufaniu, co wskazuje na rosnące znaczenie tworzenia spójnych zespołów i atmosfery bezpieczeństwa psychologicznego. Różnice między sektorami gospodarki są niewielkie, najwyższe oceny występują w grupie nowych technologii i finansów (4,4), a najniższe w sektorze publicznym i edukacji (4,2).

Tabela 7. Empatia, komunikacja i budowanie relacji w ocenie menedżerów z różnych sektorów – zestawienie wyników w zależności od wielkości przedsiębiorstwa (N = 57)

Wielkość przedsiębiorstwa	Empatia	Komunikacja	Relacje	Średnia ogólna
Małe (do 50 osób)	4,1	4,2	4,4	4,2
Średnie (51–250 osób)	4,2	4,3	4,5	4,3
Duże (powyżej 250 osób)	4,3	4,4	4,6	4,4
Średnia ogólna	4,2	4,3	4,5	4,3

Źródło: opracowanie własne.

Zauważyć należy, że wraz ze wzrostem wielkości organizacji rośnie ocena znaczenia kompetencji społecznych, co można tłumaczyć większą złożonością struktur oraz intensyfikacją interakcji międzyludzkich.

Współcześni liderzy muszą wykazywać się wysokim poziomem adaptacyjności. Elastyczność w dostosowywaniu się do zmian, odporność na stres oraz gotowość do ciągłego uczenia się i rozwoju stają się kluczowymi czynnikami przetrwania i sukcesu organizacji. W dobie niepewności gospodarczej, globalnych kryzysów i szybkiego postępu technologicznego kompetencje adaptacyjne pozwalają liderom skutecznie reagować na wyzwania i wykorzystywać pojawiające się szanse.

Tabela 8. Ocena kompetencji adaptacyjnych według sektorów gospodarki (N = 57)

Sektor gospodarki	Elastyczność	Odporność na stres	Uczenie się przez całe życie	Średnia ogólna
Przemysł i budownictwo (17)	4,3	4,2	4,4	4,3
Handel i usługi (19)	4,4	4,3	4,5	4,4
Nowe technologie i finanse (11)	4,5	4,4	4,6	4,5
Sektor publiczny i edukacja (10)	4,3	4,2	4,4	4,3
Średnia ogólna	4,4	4,3	4,5	4,4

Źródło: opracowanie własne.

Kompetencje adaptacyjne zostały ocenione najwyżej spośród wszystkich analizowanych obszarów. Największe znaczenie przypisano gotowości do uczenia się przez całe życie (średnia 4,5), co wskazuje na świadomość menedżerów, że ciągły rozwój i aktualizacja kompetencji są niezbędne do skutecznego funkcjonowania we współczesnym świecie. Różnice międzysektorowe są niewielkie. Najwyżej ocenili je menedżerowie z obszaru nowych technologii i finansów (4,5), co odzwierciedla szybkie tempo zmian w tych sektorach.

Tabela 9. Ocena kompetencji adaptacyjnych w zależności od wielkości przedsiębiorstwa (N = 57)

Wielkość przedsiębiorstwa	Elastyczność	Odporność na stres	Uczenie się	Średnia ogólna
Małe (do 50 osób)	4,3	4,2	4,4	4,3
Średnie (51–250 osób)	4,4	4,3	4,5	4,4
Duże (powyżej 250 osób)	4,5	4,4	4,6	4,5
Średnia ogólna	4,4	4,3	4,5	4,4

Źródło: opracowanie własne.

Podobny trend widoczny jest w przypadku wielkości organizacji – im większe przedsiębiorstwo, tym wyżej oceniane są kompetencje adaptacyjne, co może być związane z większą presją na szybkie reagowanie w sytuacjach kryzysowych i większą złożonością procesów decyzyjnych.

W warunkach nieustannej zmienności rynków oraz rosnącej konkurencji liderzy muszą charakteryzować się nie tylko umiejętnościami operacyjnymi, ale również zdolnością do strategicznego i innowacyjnego myślenia. Umiejętność przewidywania trendów gospodarczych i technologicznych pozwala nie tylko reagować na zmiany, ale też kształtować przyszłość organizacji w sposób proaktywny. Równie istotne jest myślenie systemowe, które umożliwia całościowe postrzeganie przedsiębiorstwa, jego zasobów, procesów oraz relacji z otoczeniem. Kompetencje te stanowią fundament budowania przewagi konkurencyjnej i wprowadzania innowacji, które przesądzają o długoterminowym rozwoju organizacji.

Tabela 10. Ocena kompetencji strategicznych i innowacyjnych według sektorów gospodarki (N = 57)

Sektor gospodarki	Przewidywanie trendów	Myślenie systemowe	Średnia ogólna
Przemysł i budownictwo (17)	4,0	4,1	4,1
Handel i usługi (19)	4,1	4,2	4,2
Nowe technologie i finanse (11)	4,4	4,5	4,5
Sektor publiczny i edukacja (10)	3,9	4,0	4,0
Średnia ogólna	4,1	4,2	4,2

Źródło: opracowanie własne.

Wyniki wskazują, że kompetencje strategiczne i innowacyjne są wysoko oceniane przez menedżerów średniego szczebla (średnia ogólna 4,2). Najwyżej spośród badanych sektorów gospodarki oceniła je grupa nowych technologii i finansów (4,5), co odzwierciedla specyfikę tego sektora, konieczność śledzenia dynamicznych trendów rynkowych i technologicznych oraz tworzenia innowacyjnych rozwiązań w odpowiedzi na globalną konkurencję. Wysoko oceniono je także w handlu i usługach (4,2), gdzie umiejętność przewidywania zachowań konsumentów i szybkie dostosowanie oferty stanowią klucz do utrzymania pozycji rynkowej. Nieco niższe wyniki odnotowano w sektorze publicznym i edukacji (4,0), co może wynikać z bardziej stabilnego charakteru instytucji publicznych i wolniejszego tempa adaptacji innowacji w porównaniu z sektorem prywatnym. Przemysł i budownictwo (4,1) plasują się pośrodku, co wskazuje na rosnącą rolę myślenia systemowego w zarządzaniu procesami produkcyjnymi i inwestycyjnymi.

Tabela 11. Ocena kompetencji strategicznych i innowacyjnych w zależności od wielkości przedsiębiorstwa (N = 57)

Wielkość przedsiębiorstwa	Przewidywanie trendów	Myślenie systemowe	Średnia ogólna
Małe (do 50 osób)	4,0	4,1	4,1
Średnie (51–250 osób)	4,1	4,2	4,2
Duże (powyżej 250 osób)	4,3	4,4	4,3
Średnia ogólna	4,1	4,2	4,2

Źródło: opracowanie własne.

Pod względem wielkości organizacji wyraźny jest trend: im większe przedsiębiorstwo, tym wyżej oceniane kompetencje strategiczne i innowacyjne. W dużych przedsiębiorstwach (4,3) są one szczególnie istotne ze względu na konieczność koordynacji złożonych struktur, długofalowego planowania i zarządzania różnorodnymi zasobami. W małych organizacjach (4,1) ich znaczenie również jest dostrzegane, choć liderzy częściej koncentrują się tam na działaniach operacyjnych i bieżącym zarządzaniu.

Rośnie znaczenie etyki w biznesie oraz odpowiedzialności społecznej organizacji. Lider przyszłości musi umiejętnie łączyć cele gospodarcze z troską o otoczenie społeczne i środowisko naturalne. Świadomość ekologiczna oraz odpowiedzialne podejście do zarządzania zasobami stają się nie tylko elementem wizerunku firmy, lecz również kluczowym czynnikiem budowania długoterminowej przewagi konkurencyjnej. Kompetencje etyczne i proekologiczne wskazują na ich dojrzałość lidera i jego zdolność do zarządzania w duchu zrównoważonego rozwoju.

Tabela 12. Ocena kompetencji etycznych i zrównoważonego rozwoju według sektorów gospodarki (N = 57)

Sektor	Odpowiedzialność społeczna i świadomość ekologiczna
Przemysł i budownictwo (17)	3,9
Handel i usługi (19)	4,0
Nowe technologie i finanse (11)	4,2
Sektor publiczny i edukacja (10)	4,1
Średnia ogólna	4,0

Źródło: opracowanie własne.

Kompetencje etyczne i zrównoważonego rozwoju uzyskały średnią ocenę 4,0. Wskazuje to na ich znaczenie, choć nieco mniejsze niż w przypadku kompetencji adaptacyjnych czy społecznych. Najwyżej oceniono je w grupie nowych technologii i finansów (4,2) oraz w sektorze publicznym i edukacji (4,1), czyli tam, gdzie kwestie regulacyjne, społeczna odpowiedzialność i proekologiczne działania mają szczególne znaczenie. W przemyśle i budownictwie (3,9) kompe-

tencje te oceniono najniżej, co może wynikać z silnej orientacji na wyniki ekonomiczne i inwestycyjne, choć jednocześnie to właśnie w tych sektorach gospodarki rośnie presja na wdrażanie praktyk ESG.

Tabela 13. Ocena kompetencji etycznych i zrównoważonego rozwoju w zależności od wielkości przedsiębiorstwa (N = 57)

Wielkość przedsiębiorstwa	Odpowiedzialność społeczna i świadomość ekologiczna
Małe (do 50 osób)	3,9
Średnie (51–250 osób)	4,0
Duże (powyżej 250 osób)	4,1
Średnia ogólna	4,0

Źródło: opracowanie własne.

W kontekście wielkości przedsiębiorstw różnice są niewielkie, ale widoczna jest tendencja wzrostowa – w dużych organizacjach (4,1) większy nacisk kładzie się na odpowiedzialność społeczną i ekologiczną, co wynika z oczekiwań interesariuszy i obowiązujących regulacji. Uzyskane wyniki badań potwierdzają kierunki zmian kompetencyjnych liderów opisane w literaturze przedmiotu. Na podstawie średnich ocen można zauważyć, że menedżerowie najwyżej oceniają kompetencje adaptacyjne, emocjonalne oraz cyfrowe, czyli te obszary, które najczęściej wskazywane są jako kluczowe w warunkach dynamicznych zmian technologicznych i organizacyjnych. Wyniki te korespondują z koncepcjami przywództwa transformacyjnego i autentycznego, podkreślającymi znaczenie elastyczności, inteligencji emocjonalnej i umiejętności budowania relacji (Nort-house, 2021; Bass, Riggio, 2006).

Szczególnie wysoka ocena kompetencji adaptacyjnych jest spójna z literaturą dotyczącą funkcjonowania organizacji w środowisku VUCA, w którym kluczowe stają się odporność psychiczna, zdolność uczenia się i szybkie reagowanie na zmiany. Podobne tendencje odnotowano również w badaniach Jagody-Sobaluk i Kalićciak-Gebauer (2025), które wskazują, że menedżerowie działający w erze cyfrowej za najważniejsze uznają: umiejętność uczenia się, adaptację do nowych technologii oraz kompetencje społeczne. Zbieżność ta potwierdza, że kompetencyjny profil lidera staje się coraz bardziej zbliżony niezależnie od sektora gospodarki.

Widoczny w wynikach wzrost znaczenia kompetencji cyfrowych w dużych organizacjach i sektorach nowoczesnych potwierdza wnioski płynące z koncepcji *digital leadership*, zgodnie z którymi transformacja cyfrowa wymusza na liderach rozumienie technologii oraz umiejętność podejmowania decyzji opartych na danych (Waserman, 2014). Jednocześnie wysoka ocena znaczenia kompetencji społecznych we wszystkich badanych grupach potwierdza, że umiejętność budowania relacji i zaufania pozostaje kluczowa, co jest tożsame z założeniami przywództwa służebnego i autentycznego.

Równocześnie widać, że kompetencje etyczne i zrównoważonego rozwoju oceniane są niżej niż pozostałe obszary, choć wciąż uzyskują wyniki powyżej 4,0. Interpretując ten rezultat, można stwierdzić, że kwestie ESG i odpowiedzialności społecznej są postrzegane jako istotne, ale w praktyce zarządczej nadal ustępują miejsca kompetencjom operacyjnym i technologicznym. Tendencja ta potwierdza się również w literaturze, według której rozwój kompetencji etycznych postępuje wolniej niż transformacja cyfrowa i adaptacyjna. Wyniki badań są zgodne z dotychczasowymi modelami teoretycznymi oraz wcześniejszymi analizami empirycznymi. Lider przyszłości jawi się jako osoba łącząca kompetencje cyfrowe i strategiczne z inteligencją emocjonalną i zdolnością adaptacji. Jednocześnie wciąż widoczna jest potrzeba wzmocnienia kompetencji etycznych, co stanowi istotny kierunek dla przyszłych badań i praktyki zarządzania.

OGRANICZENIE BADAŃ

Należy podkreślić, że badanie wiąże się z pewnymi ograniczeniami metodologicznymi. Po pierwsze, stosunkowo niewielka liczebność próby ($N = 57$) ogranicza możliwość pełnego uogólniania wyników na populację wszystkich menedżerów średniego szczebla. Po drugie, dobór próby miał charakter celowo-kwotowy, co zwiększa trafność wewnętrzną, lecz zmniejsza reprezentatywność statystyczną. Po trzecie, zastosowana metoda samooceny w ankiecie może się wiązać z ryzykiem subiektywności odpowiedzi i efektu społecznej pożądlivosti. Wreszcie, badanie zostało zrealizowane w ujęciu przekrojowym, co oznacza, że uchwycone wyniki odnoszą się do określonego momentu w czasie i nie pozwalają na analizę zmian w dłuższej perspektywie.

Pomimo tych ograniczeń uzyskane wyniki dostarczają wartościowych informacji o hierarchii i znaczeniu poszczególnych kompetencji lidera przyszłości, definiowanego w artykule jako przywódca funkcjonujący w warunkach długofalowej transformacji cyfrowej, globalizacji i rosnącej złożoności otoczenia, stanowiąc punkt wyjścia dla dalszych badań o charakterze porównawczym i longitudinalnym.

WNIOSKI Z BADAŃ

Przeprowadzona analiza pozwala stwierdzić, że współczesne przywództwo, a w szczególności model kompetencji lidera przyszłości wyłaniający się z badań, wymaga wyjścia poza tradycyjne modele hierarchiczne i oparte na kontroli. Współczesny lider musi łączyć kompetencje cyfrowe, społeczne, adaptacyjne, strategiczno-innowacyjne oraz etyczne, tworząc spójny i wielowymiarowy profil. Wyniki badań empirycznych potwierdzają, że szczególne znaczenie mają kompetencje ada-

ptacyjne i emocjonalne, umożliwiające skuteczne funkcjonowanie w warunkach niepewności i złożoności (Tsai, Wang, 2022, s. 1–10). Równocześnie widać rosnącą rolę umiejętności cyfrowych oraz strategicznych, zwłaszcza w sektorach zaawansowanych technologicznie i dużych przedsiębiorstwach, gdzie procesy wymagają innowacyjności i długofalowego planowania (Larjovuori i in., 2021, s. 159–172).

Ostatecznie, lider przyszłości jawi się jako wizjoner i integrator, zdolny do inspirowania, tworzenia wartości oraz kształtowania kultury organizacyjnej opartej na zaufaniu, elastyczności i odpowiedzialności społecznej. Takie ujęcie świadczy o tym, że przywództwo staje się nie tyle funkcją formalną, co procesem społecznym, który decyduje o zdolności organizacji do przetrwania i rozwoju w turbulentnym otoczeniu (Newman i in., 2022, s. 101–116). Wyniki wskazują na dwa stałe wzorce: 1) znaczenie kompetencji cyfrowych i strategicznych rośnie w sektorach zaawansowanych technologicznie; 2) wraz ze wzrostem wielkości organizacji rośnie rola kompetencji społecznych, adaptacyjnych i technologicznych. Oznacza to, że skuteczny lider musi łączyć biegłość w obszarze cyfrowym z umiejętnościami miękkimi i strategicznym myśleniem.

Podsumowując, lider przyszłości to integrator pięciu bloków kompetencji, zdolny do balansowania między wymiarem technologicznym, społecznym, adaptacyjnym, innowacyjnym i etycznym. Tak zarysowany profil nie ogranicza się do zarządzania procesami, ale obejmuje rolę wizjonera, mentora i katalizatora zmian. Badania potwierdziły, że adaptacyjność, inteligencja emocjonalna i biegłość cyfrowa są kompetencjami deficytowo-krytycznymi dla współczesnego przywództwa. Ich rozwój staje się warunkiem utrzymania konkurencyjności i odporności organizacyjnej.

Pomimo ograniczeń metodologicznych badania uzyskane wyniki dostarczają cennych wskazówek zarówno dla praktyki zarządzania, jak i dalszych badań. Wskazują, że organizacje inwestujące w rozwój zintegrowanego profilu kompetencji liderów zwiększają zdolność do adaptacji, innowacji i tworzenia trwałej wartości dla interesariuszy.

Ostatecznie przyszłość przywództwa należy do liderów zdolnych łączyć technologię, empatię i odpowiedzialność, ponieważ tylko taki model przywództwa gwarantuje trwały rozwój organizacji i społeczeństwa. Wyniki uzyskane w badaniu stanowią punkt wyjścia do dalszych, pogłębionych analiz nad ewolucją kompetencji liderów w różnych sektorach i kontekstach kulturowych, co pozwoli jeszcze pełniej uchwycić dynamikę współczesnego przywództwa.

BIBLIOGRAFIA

- Bass, B., Riggio, R. (2006). *Transformational Leadership*. Nowy Jork: Lawrence Erlbaum, Mahwah. DOI: 10.4324/9781410617095.
- Bolden, R. (2016). *Leadership, Management and Organisation Studies*. London, New York: Routledge.

- Borkowska, S. (2018). *Przywództwo w organizacji zorientowanej na przyszłość*. Warszawa: Wydawnictwo SGH.
- Chesbrough, H. (2006). *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*. Boston: Harvard Business School Press. DOI: 10.1108/14601060410565074.
- Drucker, P.F. (2006). *The Effective Executive in Action*. New York: HarperCollins.
- Glinka, B., Kostera, M. (2012). *Nowe kierunki w organizacji i zarządzaniu. Organizacje, konteksty, procesy zarządzania*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Griffin, R.W. (2016). *Podstawy zarządzania organizacjami*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Jagoda-Sobalak, D., Kaliciak-Gebauer, M. (2025). Rozwój kompetencji lidera w erze cyfrowej na podstawie badań i doświadczeń menedżerów. *Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej*, 57, 68–82. DOI: 10.17512/znpcz.2025.1.05.
- Johansen, R. (2012). *Leaders Make the Future: Ten New Leadership Skills for an Uncertain World*. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers. DOI: 10.4324/9781315585703-9.
- Krupski, R. (2018). *Zarządzanie w warunkach niepewności – koncepcja VUCA i jej implikacje dla strategii organizacji*. Wrocław: Wydawnictwo UE we Wrocławiu.
- Larjovuori, R., Bordi, L., Mäkineniemi, J.-P. (2018). Digital leadership in organizational transformation: A conceptual framework. *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 28(2), 159–172.
- Lipińska, A. (2017). *Zarządzanie różnorodnością w organizacjach*. Wrocław: Wydawnictwo UE we Wrocławiu.
- Lipka, A. (2017). *Style i koncepcje przywództwa organizacyjnego*. Warszawa: Difin.
- Lipka, A. (2019). *Przywództwo organizacyjne. Ujęcie kompetencyjne*. Warszawa: Difin.
- Mintzberg, H. (2019). *Bedtime Stories for Managers: Farewell to Lofty Leadership... Welcome Engaging Management*. Oakland: Berrett-Koehler Publishers.
- Morawski, M. (2019). *Przywództwo w organizacjach przyszłości. Wizja, wartości, odpowiedzialność*. Wrocław: Wydawnictwo UE we Wrocławiu.
- Newman, A., Round, H., Bhattacharya, S., Roy, A. (2022). Emotional and adaptive leadership in turbulent environments: A review and research agenda. *The Leadership Quarterly*, 33(4), 101–116.
- Northouse, P.G. (2019). *Leadership: Theory and Practice*. Los Angeles: Sage Publications.
- Pocztowski, A. (2018). *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Strategie – procesy – metody*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Sopińska, A. (2021). *Przywództwo w warunkach globalizacji i cyfryzacji. Nowe wyzwania dla menedżerów*. Warszawa: Difin.
- Storey, J. (2016). *Leadership in Organizations: Current Issues and Key Trends*. London, New York: Routledge. DOI: 10.4324/9781315695792.
- Tsai, W.-Y., Su, C.-J. (2022). *Digital transformation of business model innovation*. Taoyuan: Frontiers in Psychology.
- Westerman, G. (2014). *Leading Digital: Turning Technology into Business Transformation*. Boston: Harvard Business Review Press.
- Wyrwisz, J. (2020). *Przywództwo w erze cyfrowej transformacji*. Warszawa: Difin.

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, Wydział 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, Faculty of Finance and Economics, Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów, Poland.

11. All submitted papers are subject to a double-blind review process, in which the Author's name is not disclosed to the Reviewer, and the Reviewer's name is not disclosed to the Author. The Author must receive two positive reviews for the paper to be published (see more information at: <https://journals.ur.edu.pl/nsawg/reviews>).

12. Authors must take into account the Reviewers' remarks and comments or provide reasons for refusing to accept them. Should the Reviewers provide contrary assessments, the paper will be accepted for publication if the third Reviewer or the committee of Subject Editors provide a positive review. Two negative reviews mean that the paper is rejected by the Editorial Board. The final decision whether or not to publish the paper rests with the Editorial Board.

13. In further stages of the publication process, papers implementing statistical methods will be subject to statistical editing. The Publishing Office of the University of Rzeszów also provides language editing for the papers published.

14. By submitting their manuscript to the Editorial Board, the Author agrees to have it published in paper and electronic form without remuneration.

15. Individual papers are published open access under *Creative Commons* (CC BY-NC-ND) licence (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>). The Journal is copyright The Publishing Office of the University of Rzeszow ©.

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

**Zanim zdecydujesz się na zakupy z importu,
upewnij się,
czy krajowi producenci nie dostarczą Ci
lepszycy 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 dęgu publicznego.

**TAKI PATRIOTYZM WYPIERA NIEUCZCIWA
KONKURENCJĘ I UBÓSTWO**

