



Kolegium Nauk Ekonomicznych
i Społecznych w Płocku

Politechnika Warszawska

Współczesne problemy gospodarcze

Ekonomiczne i zarządcze
wyzwania w obliczu szoków
zewnętrznych i wewnętrznych

Redakcja naukowa

Anna StępniaK - Kucharska

Magdalena Kapela



Politechnika Warszawska
Filia w Płocku



Kolegium Nauk Ekonomicznych
i Społecznych w Płocku
Politechnika Warszawska

Politechnika Warszawska
Kolegium Nauk Ekonomiczno-Społecznych
Koło Naukowe SONDA

WSPÓŁCZESNE PROBLEMY GOSPODARCZE
Ekonomiczne i zarządcze wyzwania w obliczu
szoków zewnętrznych i wewnętrznych
Tom 2

Redakcja naukowa

Anna Stępnia-Kucharska
Magdalena Kapela

Płock 2024

**Współczesne problemy gospodarcze
Ekonomiczne i zarządcze wyzwania w obliczu szoków
zewnętrznych i wewnętrznych**

**Contemporary problems of economic development
Economic and managerial challenges in the face of external
and internal shocks**

Redakcja naukowa

dr Anna Stępnia-Kucharska
dr Magdalena Kapela

Recenzenci

dr hab. Magdalena Majchrzak, profesor Politechniki Warszawskiej
dr hab. Piotr Urbanek, profesor Uniwersytetu Łódzkiego
dr Katarzyna Osiecka-Sajnog, Politechnika Warszawska

ISBN 978-83-959294-3-4

Projekt okładki

mgr Kamil Kruszewski

© Copyright by Politechnika Warszawska,
Kolegium Nauk Ekonomicznych i Społecznych w Płocku
2024

<http://www.pw.plock.pl/>

SPIS TREŚCI

Wstęp	5
Rozdział I. Fiscal and monetary policy effects in Poland. SVAR approach (<i>Maarten Ghysens</i>).....	17
Rozdział II. Efektywność zarządzania finansami publicznymi w erze czarnych łabędzi lat 2020-2023 (<i>Zofia Guździol</i>).....	23
Rozdział III. Wpływ pandemii Covid-19 na koniunkturę gospodarczą w Polsce (<i>Patrycja Szelągowska</i>).....	37
Rozdział IV. Poziom eksportu Polski w latach 2013-2022 ze szczególnym uwzględnieniem okresu inflacji oraz pandemii (<i>Julia Dobosz, Aleksandra Barylska</i>).....	53
Rozdział V. Analiza bezrobocia w aspekcie zmian cyklu koniunkturalnego (<i>Aleksandra Barylska, Sylwia Szmulewicz</i>).....	65
Rozdział VI. Rola administracji publicznej w rozwiązywaniu współczesnych problemów rozwoju gospodarczego (<i>Vladyslav Budnyk</i>)...	79
Rozdział VII. Adaptacyjne nawyki i wartości jako fundamenty odporności ekonomicznej w gospodarstwach domowych w czasie szoków wewnętrznych i zewnętrznych (<i>Aleksandra Barylska, Mateusz Drabik</i>)....	93
Rozdział VIII. Zmiany w liczbie zarejestrowanych osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą w Płocku w latach 2013-2023, ze szczególnym uwzględnieniem czynników inflacyjnych i pandemii (<i>Karolina Kwiatkowska, Klaudia Wiśniewska</i>).....	111
Rozdział IX. Ekonomiczne skutki piramid finansowych – czy uczymy się na błędach? (<i>Kacper Jaworski</i>).....	123
Rozdział X. Automatyzacja procesów produkcji w branży cukrowniczej w obliczu pandemii (<i>Paweł Osiński</i>).....	143
Rozdział XI. Pandemia jako przykład szoku zewnętrznego oraz jej wpływ na rynek pracy (<i>Kamil Kruszewski</i>).....	155

WSTĘP

Monografia pod tytułem *"Współczesne problemy gospodarcze. Ekonomiczne i zarządcze wyzwania w obliczu szoków zewnętrznych i wewnętrznych"* podejmuje analizę kluczowych wyzwań, przed którymi stoją współczesne gospodarki, ze szczególnym uwzględnieniem Polski. W ostatnich latach, globalne wydarzenia, takie jak pandemia COVID-19, konflikt zbrojny na Ukrainie oraz towarzysząca im inflacja i recesja gospodarcza, stanowiły istotne szoki wpływające na funkcjonowanie zarówno sfery publicznej, jak i prywatnej. Celem tej monografii jest przedstawienie różnorodnych aspektów gospodarki w obliczu tych wydarzeń, a także ocena działań podejmowanych przez instytucje rządowe i sektor prywatny w odpowiedzi na nieprzewidziane kryzysy.

Monografia obejmuje szeroki zakres tematów, od polityki fiskalnej i monetarnej po analizę sektora rolnictwa, rynku pracy, a także mechanizmy adaptacyjne gospodarstw domowych w czasie kryzysów. Jest to publikacja skierowana nie tylko do ekonomistów i zarządców, ale także do praktyków, którzy mogą znaleźć w niej przydatne wnioski i analizy pomagające zrozumieć, jak skutecznie zarządzać zasobami i procesami w obliczu nieoczekiwanych wydarzeń.

Omawiane zagadnienia zostały zorganizowane w logiczną strukturę, która obejmuje zarówno teoretyczne podejście do badanych problemów, jak i analizy empiryczne oparte na aktualnych danych. W poszczególnych rozdziałach autorzy podejmują się analizy różnorodnych obszarów gospodarczych, przy czym każda z prac wnosi wkład w zrozumienie mechanizmów i strategii adaptacyjnych.

W rozdziale I *Fiscal and monetary policy effects in Poland. SVAR approach* Autor podejmuje analizę wpływu polityki fiskalnej i monetarnej na gospodarkę Polski. Autor wykorzystuje metodę wektorowej autoregresji (SVAR), by zidentyfikować zależności między zmiennymi ekonomicznymi, skupiając się na odpowiedzi na zewnętrzne szoki w latach 2000-2023.

Efektywność zarządzania finansami publicznymi w erze czarnych łabędzi lat 2020-2023 koncentruje się na ocenie efektywności zarządzania finansami publicznymi w Polsce w dobie pandemii COVID-19 oraz konfliktu na Ukrainie. Badanie obejmuje zarówno poziom rządowy, jak i samorządowy, analizując wpływ tych wydarzeń na rozwój społeczno-gospodarczy.

W rozdziale *Wpływ pandemii Covid-19 na koniunkturę gospodarczą w Polsce* przeanalizowano wpływ pandemii na polską gospodarkę z wykorzystaniem wskaźników koniunktury, takich jak PKB, PMI i stopa bezrobocia. Autorka bada również zmiany w zachowaniach przedsiębiorstw w obliczu kryzysu.

W rozdziale *Poziom eksportu Polski w latach 2013-2022 ze szczególnym uwzględnieniem okresu inflacji oraz pandemii* Autorki analizują zmiany w eksporcie

Polski, szczególnie w okresie pandemii i wzrostu inflacji, ukazując, jak te czynniki wpłynęły na handel międzynarodowy i pozycję Polski na arenie międzynarodowej.

Rozdział p.t.: *Analiza bezrobocia w aspekcie zmian cyklu koniunkturalnego* (Aleksandra Barylska, Sylwia Szmulewicz) koncentruje się na analizie zjawiska bezrobocia w kontekście zmieniającej się sytuacji gospodarczej, z uwzględnieniem cykli koniunkturalnych oraz polityk rządowych wspierających zatrudnienie.

Rola administracji publicznej w rozwiązywaniu współczesnych problemów rozwoju gospodarczego – w tym rozdziale autor bada rolę administracji publicznej w kreowaniu polityk gospodarczych, które mają na celu łagodzenie skutków kryzysów oraz wspieranie rozwoju gospodarczego.

Rozdział *Adaptacyjne nawyki i wartości jako fundamenty odporności ekonomicznej w gospodarstwach domowych* został poświęcony analizie mechanizmów adaptacyjnych w gospodarstwach domowych, które wpływają na ich zdolność do radzenia sobie z kryzysami zewnętrznymi i wewnętrznymi.

W rozdziale *Zmiany w liczbie zarejestrowanych osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą w Płocku w latach 2013-2023* Autorki analizują dynamikę zmian w liczbie przedsiębiorców w Płocku, wskazując na wpływ inflacji i pandemii na lokalną przedsiębiorczość.

Rozdział pt. *Ekonomiczne skutki piramid finansowych – czy uczymy się na błędach?* zawiera badania ekonomicznych konsekwencji działalności piramid finansowych w Polsce, analizę ich wpływu na rynek oraz efektywność regulacji mających na celu zapobieganie podobnym zjawiskom.

Automatyzacja procesów produkcji w branży cukrowniczej w obliczu pandemii to rozdział, w którym Autor analizuje wpływ pandemii na procesy automatyzacji w przemyśle cukrowniczym, zwracając uwagę na zmiany w wydajności produkcji i zatrudnieniu.

W rozdziale *Pandemia jako przykład szoku zewnętrznego oraz jej wpływ na rynek pracy* dokonano analizy pandemii COVID-19 jako przykładu szoku zewnętrznego oraz jej wpływu na rynek pracy. Przedstawiono skutki pandemii na rynek pracy w skali globalnej, a następnie poddano analizie adaptację rynku pracy w obliczu pandemii, identyfikując główne wyzwania oraz strategie dostosowawcze. Ponadto omówiono zmiany strukturalne na rynku pracy, zwracając uwagę na różnice sektorowe.

Monografia ta stanowi cenne źródło wiedzy na temat funkcjonowania gospodarki w trudnych czasach i wskazuje możliwe strategie adaptacyjne oraz polityki, które mogą złagodzić skutki przyszłych kryzysów.

Ghysens M. (2024), *Fiscal and monetary policy effects in Poland. SVAR approach* [w:] Stepniak-Kucharska A., Kapela M. (red.), *Współczesne problemy gospodarcze – Ekonomiczne i zarządcze wyzwania w obliczu szoków zewnętrznych i wewnętrznych*, Kolegium Nauk Ekonomicznych i Społecznych, Politechnika Warszawska, Płock, s. 7-21.

Rozdział I.

FISCAL AND MONETARY POLICY EFFECTS IN POLAND. SVAR APPROACH

*Maarten Ghysens*¹

Opiekun naukowy: Mariusz Górajski

Streszczenie

Artykuł porusza problematykę wpływu oddziaływania władz fiskalnych oraz monetarnych na gospodarkę. W badaniu wykorzystano metodę wektorowej autoregresji z nałożeniem odpowiednich restrykcji, które umożliwią identyfikację zależności ekonomicznych między zmiennymi. Głównym celem rozważań było zagadnienie konieczności i zakresu ingerencji organów odpowiadających za politykę fiskalną oraz monetarną na gospodarkę. Publikacja pozwoli na wyciągnięcie cennych wniosków na temat funkcjonowania policy mix w Polsce na przestrzeni ostatnich 23 lat.

Słowa kluczowe: polityka fiskalna, polityka monetarna, analiza szeregów czasowych, SVAR

Summary

The article addresses the issue of the impact of fiscal and monetary authorities on the economy. The study utilized the vector autoregression method with the imposition of appropriate restrictions, enabling the identification of economic relationships between variables. The main objective of the deliberations was to consider the necessity and scope of intervention by authorities responsible for fiscal and monetary policy in the economy. The publication will allow for drawing valuable conclusions regarding the functioning of policy mix in Poland over the past 23 years.

Key words: fiscal policy, monetary policy, time series analysis, SVAR

JEL: C50, E52, E62, F62, F68, H50.

¹ University of Lodz, maarten.ghysens@edu.uni.lodz.pl

Introduction

Both the central bank's actions and fiscal authorities play a crucial role in influencing the economic situation in a country. Over the years 2000-2023, the Polish economy had to face numerous challenges. During this period, there were both downturns in economic activity and phases of recovery. An extraordinarily significant and unprecedented shock for the economy was the onset of the COVID-19 pandemic. The authorities had to deal with a tremendous challenge to prevent the negative effects of recession. Fiscal and monetary authorities, following the lead of many other countries also facing with the pandemic crisis, had to take preventive actions by implementing expansionary fiscal and monetary policies. The topic of government and central bank intervention in the economy has been the subject of disputes and academic discussions for many years. This issue gains popularity in circumstances of negative demand-supply shocks. The subject of discussion then is whether the authorities should react, and if so, to what extent?

In the following paper, the aim is to examine the influence of fiscal and monetary authorities on the economy. The main goal of the article is to assess the effects of fiscal and monetary policy in Poland. To achieve this, a popular method in scientific literature (vector autoregression) has been applied. The applied methodology enables the examination of the impact of shocks on macroeconomic variables. Based on this goal, the following research hypotheses were formulated to help explain the role of fiscal and monetary policy in the economy:

- H1. Expansionary fiscal policy can stimulate economic activity.
- H2. Monetary authorities actions are effective in mitigating inflation.
- H3. Fiscal expansion can be a cause of inflation.
- H4. Real exchange rate appreciation has a disinflationary effect.

The following format was adopted for this paper:

First chapter is devoted to reviewing previous empirical research in the field of fiscal and monetary policy. The next chapter describes the methodology used in the empirical study. Chapter three focuses on describing and visualizing the data. Preliminary time series diagnostics were also conducted. Chapter four is about the empirical part, in which results of the study are described and interpreted. The final chapter provides a synthetic summary of previous considerations and contains conclusions related to the formulated research hypothesis.

1. Literature review

The following chapter is dedicated to reviewing previous research on fiscal and monetary policy. In particular, attention is paid to effectiveness and role of decision-making authorities in influencing economic fluctuations. The issue of conducting effective fiscal and monetary policy has been the subject of interest in many scientific researches.

The effects of fiscal policy were addressed by Heppke-Falk et al. [2010]. According to the authors, a fiscal shock in the form of government consumption expenditure had a positive impact on GDP and private consumption. The effects of fiscal policy were examined using multipliers. A positive GDP multiplier value was noted in relation to the government expenditure shock, which disappears after 3 years. The effects of fiscal policy were also the topic of researches for Blanchard and Perotti [2002]. The authors also conducted a multiplier analysis. Their article showed that a shock related to government expenditure had a positive impact on GDP, while a tax shock had a negative impact. The GDP multiplier in both cases was relatively low. Sousa and Zaghini [2006] evaluated the effects of monetary policy in the group of economies belonging to the G5 (United States, Japan, Canada, Eurozone countries, UK). The negative impact of a tightening monetary policy was observed with a delay. Jorda et al. [2020] showed that increasing interest rates negatively affects on GDP, and the effect of tightening policy persists over a longer period.

A special role in the scientific literature has been devoted to the stabilizing function. It is widely known that both fiscal and monetary policies are tools used to mitigate economic fluctuations. The role of fiscal policy in smoothing economic downturns is emphasized, among others by Romer [2012] based on experiences from the 2008 economic crisis. The author also recognizes the greater effectiveness of fiscal policy tools compared to monetary policy. Claves et al. [2022] showed that an immediate expansionary response by fiscal policy authorities during an economic downturn can mitigate negative economic consequences. However, this is a short-term effect. In the medium and long term, an increase in public debt should be expected. The effectiveness of fiscal policy in mitigating the effects of economic downturns was also proved by Soyres et al. [2022]. The authors analysis showed that it was possible to prevent declines in consumption expenditure during Covid-19 times. The issue of the impact of monetary policy on stabilizing economic fluctuations was addressed, among others by Mishkin [2002]. Author showed that monetary policy can be an effective tool in stabilizing economic activity and financial stability. They proved that an increase in interest rates has a negative impact on production and inflation. By analogy, it can be inferred that expansionary monetary policy (decreasing interest rates) stimulates economic activity, and in that case, an increase

in GDP can be expected, but also higher inflation. Similar conclusions were drawn in the paper of Melosi [2017].

2. Research method

Vector autoregression (VAR) models are popular tool for assessing the effects of fiscal and monetary policy, as showed in the scientific publications cited in the previous chapter. In this article, an attempt is also made to estimate and analyze the response of variables to shocks using a VAR model. The starting point of the analysis will be the basic VAR(p) model.

$$\mathbf{y}_t = \sum_{p=1}^P \mathbf{A}_p \mathbf{y}_{t-p} + \boldsymbol{\varepsilon}_t \quad (1)$$

Where:

\mathbf{y}_t -vector of endogenous variables(K x 1 dimension),

\mathbf{A}_p -matrix of variable parameters (K x K dimension),

$\boldsymbol{\varepsilon}_t$ -vector of random factors(K x K dimension and $\boldsymbol{\varepsilon}_t \sim (\mathbf{0}, \boldsymbol{\Sigma}_\varepsilon)$).

In the above case, the covariance matrix of the random factors $\boldsymbol{\Sigma}_\varepsilon$ is not diagonal, indicating the presence of interdependencies between variables in the model that are not strictly independent of each other. The presence of elements off the main diagonal in the covariance matrix signifies the mutual interactions of endogenous variables. The basic VAR model does not allow for the identification of casual relationship that are based on economic theory. It is only possible to examine Granger causality. To incorporate theoretically grounded causes, it is necessary to construct a model with restrictions that enable the identification of these relationships. The general form of the structural VAR (SVAR) model is written in equation 2.

$$\mathbf{A} \mathbf{y}_t = \sum_{p=1}^P \mathbf{A} \mathbf{A}_p \mathbf{y}_{t-p} + \mathbf{B} \boldsymbol{\varepsilon}_t \quad (2)$$

Where:

\mathbf{y}_t -vector of endogenous variables,

\mathbf{A}_p - matrix of variable parameters,

\mathbf{A}, \mathbf{B} -restriction matrices,

$\boldsymbol{\varepsilon}_t$ -vector of structural shocks.

In the above case, there is a lack of correlation between shocks, which results from: $E(\mathbf{B} \boldsymbol{\varepsilon}_t) = 0$ and $cov(\mathbf{B} \boldsymbol{\varepsilon}_t) = \mathbf{B} \boldsymbol{\Sigma}_\varepsilon \mathbf{B}^T = \boldsymbol{\Omega}_S$, where $\boldsymbol{\Omega}_S$ is a diagonal matrix. The estimation of model parameters was conducted based on the reduced form of the SVAR model, which was derived from transforming equation 2 (left-multiplication by \mathbf{A}^{-1}).

$$\mathbf{y}_t = \sum_{p=1}^P \mathbf{A}^{-1} \mathbf{A} \mathbf{A}_p \mathbf{y}_{t-p} + \mathbf{A}^{-1} \mathbf{B} \boldsymbol{\varepsilon}_t \quad (3)$$

In simplifying equation 3 can be expressed as follows:

$$\mathbf{y}_t = \sum_{p=1}^P \boldsymbol{\Gamma}_p \mathbf{y}_{t-p} + \boldsymbol{\mu}_t \quad (4)$$

Where:

$$\boldsymbol{\Gamma}_p = \mathbf{A}^{-1} \mathbf{A} \mathbf{A}_p \quad (5)$$

$$\boldsymbol{\mu}_t = \mathbf{A}^{-1} \mathbf{B} \boldsymbol{\varepsilon}_t \quad (6).$$

Equation 6 shows the relationship between reduced form residuals and structural shocks. This can also be expressed in the form of the AB model (equation 7) by left-multiplying the above equation by \mathbf{A} . Imposed restrictions on matrices \mathbf{A} and \mathbf{B} enable the consideration of economic relations and their interpretation. Individual elements of matrix \mathbf{A} can be interpreted as elasticities, while elements of matrix \mathbf{B} determine the direction of the shock. The procedure has been widely described in the publication by Lütkepohl [2005].

$$\mathbf{A} \boldsymbol{\mu}_t = \mathbf{B} \boldsymbol{\varepsilon}_t \quad (7)$$

3. Data

In the following chapter a description of the variables used in the empirical study was conducted. Firstly, individual variables were defined and their selection was justified. Subsequently, data visualization was carried out. The chapter was complemented by the procedure for testing variables for the presence of unit root in time series.

Data for estimating SVAR model were obtained from Eurostat, Stooq and National Bank of Poland. The time series were collected on a quarterly basis and covered the period from 2000 to 2023. Table 1 lists and describes the variables used in the model. The selection of variables was inspired by publications such as Haug et al. [2013] and Szymańska [2020], which addressed the issue of policy mix in case of open economy.

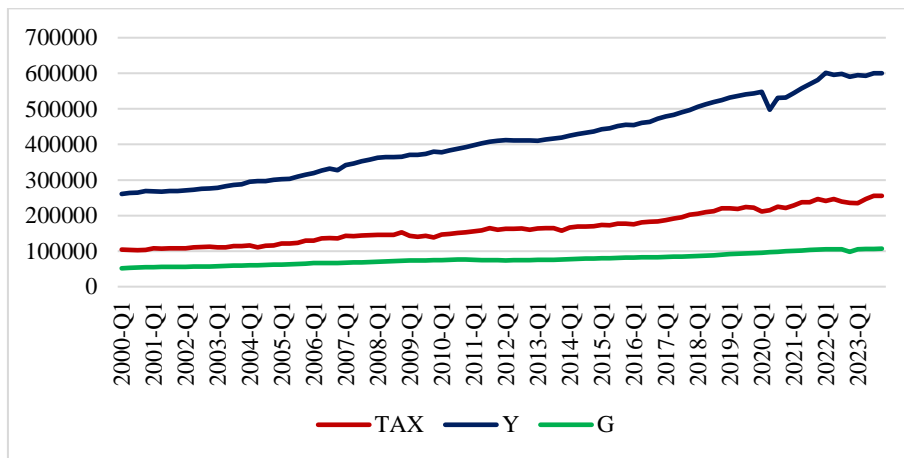
Table 1. Variables used in SVAR model

Symbol	Name
Y	Real GDP (2015=100)
G	Real government consumption expenditures (2015=100)
WIBOR	3-month interest rate, annualized
TAX	Real government revenues (2015=100)
REER	Real effective exchange rate
CPI	Inflation y/y

Source: Described by Author.

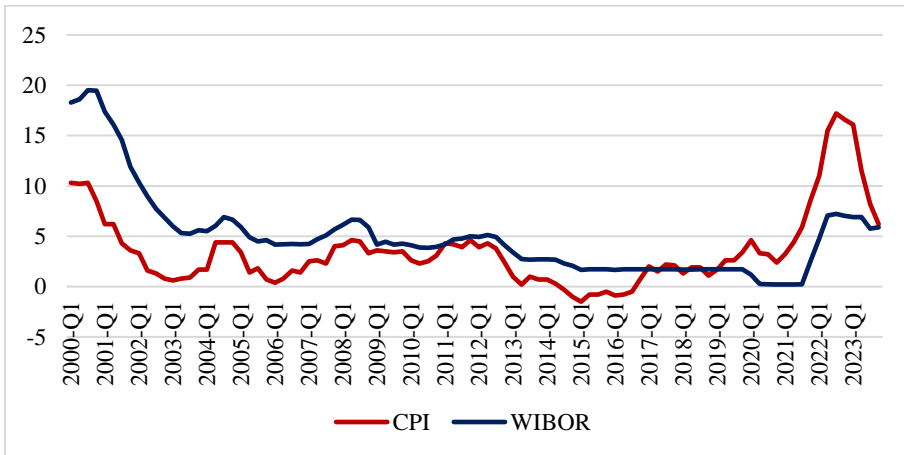
Variables expressing GDP, government expenditures and government revenues were seasonally adjusted using the TRAMO/SEATS procedure and logged. The interest rate was expressed on a quarterly basis and logged as well. For all variables except for the real effective exchange rate (REER), the long-term trend was removed using the Hodrick-Prescott filter ($\lambda = 1600$), similar to the approach adopted in the article written by Górajski and Ulrichs (2016).

Graph 1. Variables used in SVAR model v1 (mln PLN)



Source: Computed by the Author.

Graph 2. Variables used in SVAR model v2 (in %)



Source: Computed by the Author.

Graph 3. Variables used in SVAR model v3



Source: Computed by the Author.

Table 2. ADF test results (level of variables)

Variable	ADF
L_Y	-3.09 (-3.46)
L_G	-2.28 (-3.46)
L_WIBOR	-2.83 (-3.46)
L_TAX	-3.46 (-3.46)
REER	-3.93 (-3.46)
CPI	-2.47 (-3.46)

Source: Computed by the Author.

Table 3. ADF test results (trend removed)

Variable	ADF
Y_detrend	-4.65 (-3.46)
G_detrend	-4.77 (-3.46)
WIBOR_detrend	-4.27 (-3.46)
TAX_detrend	-4.71 (-3.46)
CPI_detrend	-7.51 (-3.46)

Source: Computed by the Author.

Table 2 presents the results of unit root tests and critical values for a significance level of 5% (in parentheses). The null hypothesis in the ADF test assumes the presence of a unit root, and the rejection region is left-sided. For the levels of variables (except for REER), there was no basis to reject the null hypothesis, indicating the presence of a unit root phenomenon. This implies non-stationarity for the levels of variables. Similar conclusions can be drawn from the linear plots of individual variables (see Graph 1).

Consequences of non-stationarity may include spurious regressions or explosive responses to shocks. To address the non-stationarity issue, the long-term trend was removed from the levels of variables using the Hodrick-Prescott filter. The removal of the trend yielded the intended effects, as the null hypothesis was rejected in each case in the ADF test. The results are presented in Table 3.

4. Empirical results

In the following chapter, attention was devoted to the results of the empirical analysis. Firstly, the estimation and selection of the appropriate VAR model were conducted based on the diagnostic assessment. Subsequently, restrictions in matrices A and B were defined. The chapter was complemented by conducting an analysis of variable responses to shocks.

The appropriate selection of the VAR model can be made using the following factors:

- information criteria,
- statistical tests (e.g., Portmanteau test, White's test),
- analysis of autocorrelation functions (ACF, PACF),
- trial and error method.

In this study, diagnostic procedures were conducted using information criteria and the autocorrelation test based on the Lagrange multiplier. The lag order selection criteria are presented in Table 4.

Table 4. VAR Lag Order Selection Criteria

Lag	LogL	LR	AIC	SC	HQ
0	225.9740	NA	-4.782043	-4.617578	-4.715664
1	457.6775	428.1478	-9.036467	-7.885216*	-8.571813*
2	500.5783	73.67754	-9.186486	-7.048448	-8.323556
3	542.6489	66.76410*	-9.318454*	-6.193629	-8.057248
4	574.1530	45.88639	-9.220717	-5.109105	-7.561235

Source: Computed by the Author.

Based on the result of the information criteria presented in Table 4, it is not possible to definitively determine the appropriate VAR model. Therefore, models with one and three lags were estimated, and then compared based on information criteria and autocorrelation.

Table 5. Comparison VAR(1) and VAR(3) model

	VAR(1)	VAR(3)
Akaike AIC	-9.141652	-9.334191
Schwarz SC	-8.012570	-6.229714
Log likelihood	476.2285	548.0399
Autocorrelation (see Table 6)	Yes	Yes

Source: Computed by the Author.

Table 6 presents the results of the Lagrange multiplier-based autocorrelation test. The lag length was set according to the estimated VAR model.

Table 6. VAR Residual Serial Correlation LM Test (at lags 1 to h)

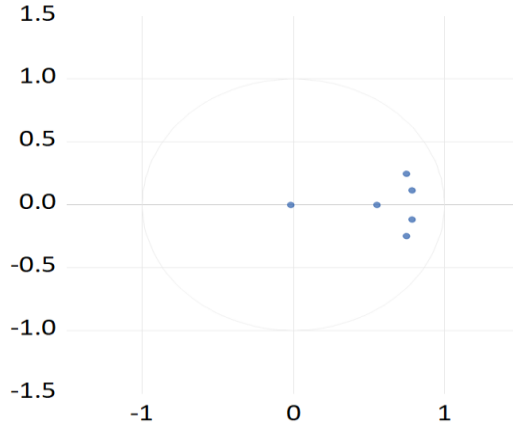
Lag	VAR(1)			VAR (3)		
	LRE* stat	Df	Prob.	LRE* stat	Df	Prob.
1	63.40796	36	0.0033	46.50239	36	0.1141
2				126.1152	72	0.0001
3				230.8485	108	0.0000

Source: Computed by the Author.

Based on the test results presented in Table 6, we can infer the rejection of the null hypothesis, which states the absence of autocorrelation.

Next, the stability of the VAR process was examined. This concept implies that all roots of the characteristic equation lie inside the unit circle. The stability of the VAR process also implies stationarity. The result of this diagnostic is illustrated in Graph 4.

Graph 4. Inverse Roots of AR Characteristic Polynomial



Source: Computed by the author.

Based on the autocorrelation tests, there was no clear decision regarding the selection of the number of lags in the VAR model. However, the lower Schwarz criterion value, slightly higher Akaike criterion value, and all roots inside the unit circle were factors that led to the choice of the VAR model with one lag.

Below, the parameters of the restriction matrices **A** and **B** were defined and estimated.

$$A = \begin{bmatrix} 1 & 0 & 0 & -a_5 & -a_7 & 0 \\ -a_1 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ -a_2 & 0 & 1 & 0 & 0 & -a_9 \\ 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & -a_3 & 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & -a_4 & -a_6 & -a_8 & 1 \end{bmatrix}$$

$$B = \begin{bmatrix} b_1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & b_2 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & b_3 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & b_4 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & b_5 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & b_6 \end{bmatrix}$$

Equation 7 can also be expressed in the following way.

$$\begin{bmatrix} 1 & 0 & 0 & -a_5 & -a_7 & 0 \\ -a_1 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ -a_2 & 0 & 1 & 0 & 0 & -a_9 \\ 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & -a_3 & 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & -a_4 & -a_6 & -a_8 & 1 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \mu_t^Y \\ \mu_t^{TAX} \\ \mu_t^{WIBOR} \\ \mu_t^G \\ \mu_t^{REER} \\ \mu_t^{CPI} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} b_1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & b_2 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & b_3 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & b_4 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & b_5 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & b_6 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \varepsilon_t^Y \\ \varepsilon_t^{TAX} \\ \varepsilon_t^{WIBOR} \\ \varepsilon_t^G \\ \varepsilon_t^{REER} \\ \varepsilon_t^{CPI} \end{bmatrix}$$

And also using a system of equations.

$$\mu_t^Y = a_5\mu_t^G + a_7\mu_t^{REER} + b_1\varepsilon_t^Y \quad (8)$$

$$\mu_t^{TAX} = a_1\mu_t^Y + b_2\varepsilon_t^{TAX} \quad (9)$$

$$\mu_t^{WIBOR} = a_2\mu_t^Y + a_9\mu_t^{CPI} + b_3\varepsilon_t^{WIBOR} \quad (10)$$

$$\mu_t^G = b_4\varepsilon_t^G \quad (11)$$

$$\mu_t^{REER} = a_3\mu_t^{WIBOR} + b_5\varepsilon_t^{REER} \quad (12)$$

$$\mu_t^{CPI} = a_4\mu_t^{WIBOR} + a_6\mu_t^G + a_8\mu_t^{REER} + b_6\varepsilon_t^{CPI} \quad (13)$$

The estimations of matrices **A** and **B** are presented in Table 7.

Table 7. Estimations of elements of restriction matrices

a_1	a_2	a_3
-0.579051	-15.50064	-0.041394
a_4	a_5	a_6
-1.974516	-0.216312	-10.46788
a_7	a_8	a_9
-0.000400	0.031920	0.079945
b_1	b_2	b_3
0.011780	0.019405	0.249483
b_4	b_5	b_6
0.010976	3.540810	0.934702

Source: Computed by the Author.

The elements of matrix **A** can be interpreted as elasticities. Thus:

a_1 -average elasticity of government revenue with respect to GDP,

a_2 -average elasticity of the interest rate with respect to GDP,

a_3 -average elasticity REER with respect to the interest rate,

a_4 - average elasticity of inflation with respect to the interest rate,

a_5 - average elasticity of GDP with respect to government expenditures,

a_6 - average elasticity of inflation with respect to government expenditures,

a_7 - average elasticity of GDP with respect to the REER,

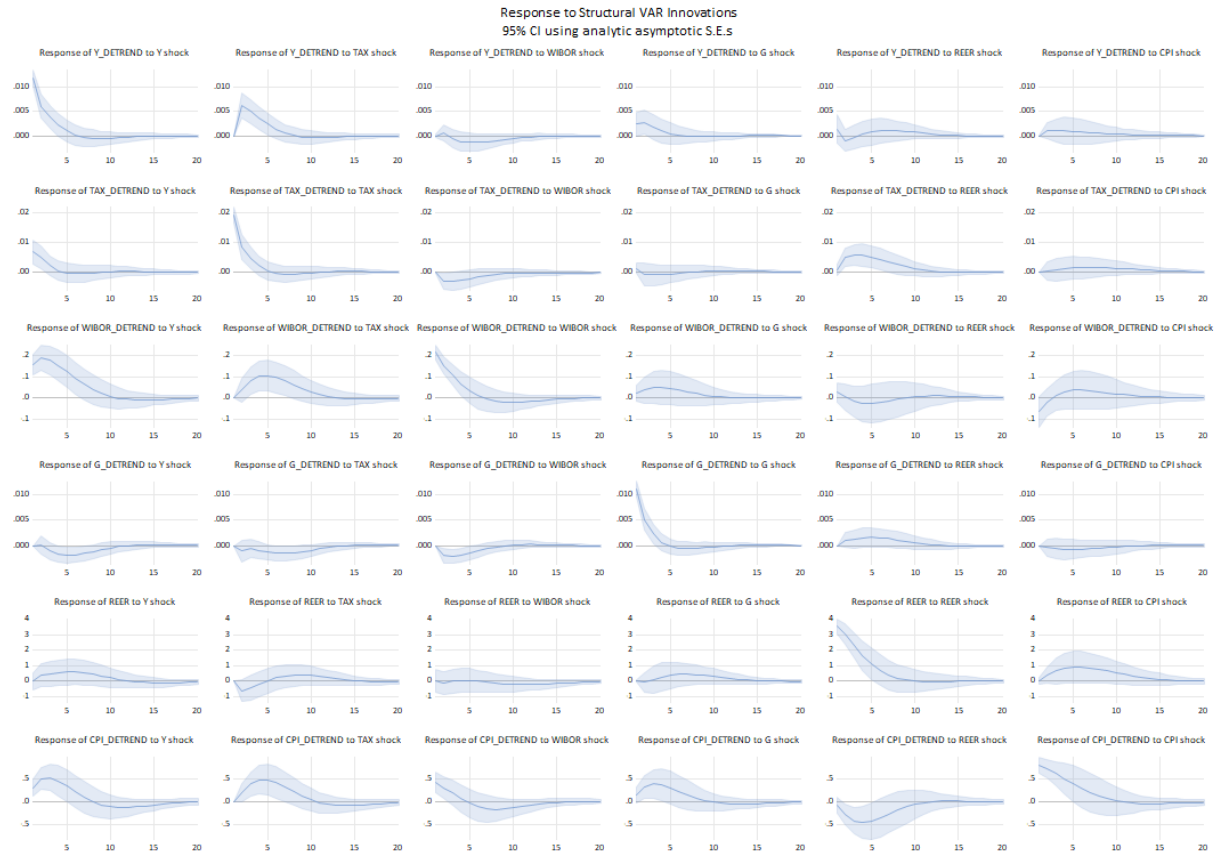
a_8 - average elasticity of inflation with respect to the REER,

a_9 - average elasticity of the interest rate with respect to inflation.

Meanwhile, the elements of matrix **B** on the main diagonal determine the direction of the shock ($b > 0$ indicates a positive shock).

Graph 5 presents the results of variable responses to shocks. An immediate and positive reaction of state budget revenues to a positive GDP shock was observed. This can be explained by the fact that good economic conditions favor consumption, investment, and employment, all of which generate tax revenues. The impulse faded after about 4 quarters. A positive response of the interest rate to the deviation of GDP from trend was noted, consistent with Taylor's rule [1993]. No significant response of the real exchange rate to the interest rate shock was observed, possibly due to the influence of multiple factors on the real exchange rate. The response of inflation deviation from trend to a positive interest rate shock was positive, but only after a few quarters, indicating that changes in monetary policy impact inflation with a delay. A positive response of GDP deviation from trend to a shock related to an increase in government expenditures was also observed, resulting directly from the GDP identity. A positive response of inflation deviation from trend to a positive government expenditure shock was evident as well. GDP deviations did not significantly react to a shock associated with exchange rate appreciation. However, a negative response of inflation deviation from trend to this shock was observed. The delayed positive response of the interest rate to an inflation shock is consistent with Taylor's rule, although it was not statistically significant.

Graph 5. Impulse response analysis



Source: Computed by the Author.

Conclusion

The article briefly addresses the effectiveness of fiscal and monetary policies in influencing economic trends. From the analysis conducted, it can be inferred that the consolidation actions of fiscal and monetary authorities can be effective in mitigating economic downturns in the short term. Based on the analysis of variable responses to shocks, the effectiveness of fiscal policy as a tool to mitigate economic fluctuations is confirmed, thus validating hypothesis H1.

The article also demonstrates that central bank actions to combat inflation can be effective. However, it is important to note that inflation reacts with a delay to monetary policy decisions. Nevertheless, based on the response to impulses, the validity of hypothesis H2 can be inferred.

It should be remembered, however, that in the medium and long term, excessive expansion is a cause of increased debt and inflation (as evidenced by the response of CPI deviations from trend to a shock associated with government expenditure increases). The positive response of CPI deviations to a shock related to government spending confirms hypothesis H3. In scholarly discourse, it is often stated that a good solution is countercyclical policy. This idea involves paying off debt and tightening policy in times of economic prosperity, while allowing for increased debt and expansion during economic downturns.

An important factor influencing the economy is the real exchange rate, which reflects the purchasing power of money. The exchange rate can also be one of the central bank's areas of interest. By conducting currency interventions, monetary authorities can influence the volume of exports through currency depreciation. To strengthen the domestic currency, the central bank can tighten monetary policy, leading to increased demand for domestic assets and, consequently, for the currency, which strengthens it. A stronger currency may incentivize saving, leading to reduced consumption and slowing price growth. Thus, hypothesis H4 is positively verified.

Bibliography

- Blanchard O., Perotti R. (2002), An empirical characterization of the dynamic effects of changes in government spending and taxes on output, *Quarterly Journal of Economics* No 117.
- Clayes P., Larch M., van der Wielen W. (2022), The scarring effects of major economic downturns: The role of fiscal policy and government investment, *EIB Working Papers* No. 14.
- Górajski M., Ulrichs M. (2016), Optymalne wrażliwe na ryzyko strategie polityki pieniężnej dla Polski, *Bank i Kredyt* Nr 47(1).
- Haug A., Jędrzejowicz T., Sznajderska A. (2013), Combining monetary and fiscal policy in an SVAR for a small open economy, *NBP Working Paper* No. 168.
- Heppke-Falk K., Tenhofen J., Wolff G. (2010), The macroeconomic effects of exogenous fiscal policy shocks in Germany: a disaggregated SVAR analysis, *Journal of Economics and Statistics* No 230(3).

Jorda O., Singh S., Taylor A. (2020), The long-run effects of monetary policy, NBER Working Paper Series, Working Paper No 26666.

Lütkepohl H. (2005), New introduction to multiple time series analysis, Springer, Berlin.

Melosi L. (2016), Signaling effects of monetary policy, Federal Reserve Bank of Chicago, Working Paper No. 2016-14.

Mishkin, F. (2002). The Role of Output Stabilization in the Conduct of Monetary Policy. International Finance No 5:2.

Romer D. (2012), What have we learned about fiscal policy from the crisis?, IMF Conference on Macro and Growth Policies in the Wake of the Crisis.

Sousa J., Zaghini A. (2006), Global monetary policy shocks in the G5: A SVAR approach, CFS Working Paper No. 30.

Soyres F., Santacreu A., Young H. (2022), Demand-supply imbalance during the Covid-19 pandemic: The role of fiscal policy, International Finance Discussion Paper No. 1353.

Szymańska A. (2020), Efekty polityki fiskalnej w Polsce, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Taylor J.B. (1993), Discretion versus policy rules in practice, Carnegie-Rochester Series on Public Policy Vol. 39.

Stooq.pl

Nbp.pl

Home - Eurostat (europa.eu)

Rozdział II.

EFEKTYWNOŚĆ ZARZĄDZANIA FINANSAMI PUBLICZNYMI W ERZE CZARNYCH ŁABĘDZI LAT 2020-2023

Zofia Guździol²

Opiekun naukowy: Marcin Bielicki

Streszczenie

W artykule podjęto problem efektywności zarządzania polskimi finansami publicznymi szczebla rządowego i samorządowego ery czarnych łabędzi lat 2020-2023. Wśród owych nieprzewidzianych, negatywnych zdarzeń wyróżnia się wybuch pandemii Covid-19 oraz wojny na terenie Ukrainy. Celem badania było określenie wpływu owych zjawisk na rozwój społeczno-gospodarczy kraju oraz badanej jednostki samorządu terytorialnego. W pracy wykorzystano metodę ankietową, analizę struktury oraz analizę wskaźnikową. Porównano tendencje zachodzące na poziomie kraju oraz małej jednostki samorządowej, aby finalnie stwierdzić, że badana gmina Solec Kujawski charakteryzowała się bardziej efektywnym zarządzaniem finansami publicznymi.

Słowa kluczowe: finanse publiczne, samorząd terytorialny, rozwój społeczno-gospodarczy, COVID-19, wojna w Ukrainie

Summary

The article addresses the problem of the effectiveness of the management of Polish government and local government public finances of the black swan era of 2020-2023. Prominent among these unforeseen negative events are the outbreak of the Covid-19 pandemic and the war in Ukraine. The purpose of the study was to determine the impact of these phenomena on the socio-economic development of the country and the studied local government unit. The study used the survey method, structure analysis and indicator analysis. Trends occurring at the level of the country and the small local government unit were compared, with the final conclusion that the studied municipality of Solec Kujawski was characterized by more effective management of public finances.

Key words: public finances, local government, socio-economic development, Covid-19, war in Ukraine

JEL: H6, H72.

² Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, zofia.guzdziol2001@gmail.com.

Wprowadzenie

Czarne łabędzie to nieprzewidziane zjawiska wywołujące negatywne gospodarczo skutki. Na przestrzeni lat regularnie następują czasy różnorodnych kryzysów. Nieodłącznym ich elementem jest zauważalne pogorszenie stanu finansów publicznych. Związane jest to z wzmożonym wsparciem finansowym udzielanym w celu niwelacji szkód wywołanych pojawieniem się kolejnego z łabędzi. Zwiększone, nieprzewidziane nakłady mogą powodować zahamowanie tempa inwestycji, co z kolei może mieć realny wpływ na ograniczenie rozwoju państwa oraz samorządów.

Historia zna wiele przypadków pojawienia się nieprzewidzianych, trudnych w skutkach zdarzeń. Niewątpliwie sytuacja, która nastąpiła w ostatnich latach była wyjątkowa, gdyż kryzys związany był jednocześnie z dwiema, niepowiązanymi ze sobą przyczynami.

Celem niniejszej pracy jest określenie wpływu pandemii oraz wojny na rozwój społeczno-gospodarczy kraju oraz wybranej jednostki terytorialnej. Artykuł ma charakter teoretyczno-empiryczny. W początkowej jego części zaprezentowano przegląd literatury w zakresie badanej tematyki. Następnie przedstawiono wykorzystane w pracy metody badawcze, którymi były: analizy struktury budżetu gminy Solec Kujawski oraz Polski, analiza wskaźnikowa, a także badanie ankietowe. W ostatniej części opisano przebieg badania, którego celem było dokonanie oceny efektywności zarządzania finansami publicznymi państwa oraz wybranego samorządu w erze czarnych łabędzi lat 2020-2023.

1. Stan finansów publicznych doby czarnych łabędzi. Przegląd literatury

Polskie finanse publiczne od dłuższego czasu borykają się z licznymi problemami. Od kilkudziesięciu lat regularnie pojawiają się coraz to nowe kryzysy, co zgodne jest z ideą cykli koniunkturalnych. Kryzysy finansowe, bańki spekulacyjne, klęski żywiołowe oraz inne trudności zdają się być nieodłącznym elementem współczesnej rzeczywistości. W latach 2020-2023 wystąpiły aż dwa czarne łabędzie, którymi były wybuch pandemii COVID-19 oraz wojna na terytorium Ukrainy. Ich wpływ na stan finansów publicznych jest przedmiotem licznych rozważań literaturowych. Istnieją zarówno prace traktujące o wpływie kryzysów na stan finansów publicznych Polski, jak i jednostek samorządowych.

Poważnym kryzysem skutkującym pojawieniem się problemów w niemalże wszystkich gałęziach gospodarki był globalny krach na rynkach finansowych w latach 2008-2009. Ministerstwo Finansów [2012: 1] w swoim raporcie podkreśla nadmiernie ekspansywną politykę fiskalną prowadzoną w latach poprzedzających kryzys. W okresie ożywienia, które miało miejsce w latach wcześniejszych, powinno dążyć się do zmniejszania deficytu budżetowego, co podkreśla w swoim artykule Spychała

[2013: 267]. Działania prowadzone w latach kolejnych musiały być zatem ukierunkowane na ograniczenie skali narastania nierównowagi finansów publicznych, a wzrost gospodarczy był silnie wspierany dokonywanymi inwestycjami publicznymi, które to były finansowane środkami pozyskanymi z UE. Do walki z kryzysem niezbędne było też ograniczenie wydatków bieżących. Dzięki tak prowadzonej polityce wyjście z kryzysu okazało się być skutecznym, a jego konsekwencje nie były aż tak dotkliwe jak miało to miejsce w innych krajach, o czym świadczy jeden z najmniejszych przyrostów długu publicznego w Europie [Ministerstwo Finansów 2012: 2]. W czasach kryzysu bardzo istotną rolę pełniły inwestycje jednostek samorządu terytorialnego. Perdziński i Listkiewicz [2010: 103] analizując udział wydatków majątkowych samorządów w ogóle inwestycji publicznych potwierdzili tezę o stosunkowo wysokiej odporności samorządów na kryzys lat 2008-2009. Świadczy o tym fakt, iż poziom inwestycji w pierwszym półroczu 2009 r. był większy niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Przyczyniło się do tego pozyskiwanie środków na inwestycje z funduszy europejskich oraz wzrost świadomości samorządowców.

Finanse publiczne w roku 2020 zmagaly się z poważnymi trudnościami. Przyczyn takiej sytuacji należy szukać już w okresach wcześniejszych, kiedy to deficyt strukturalny Polski osiągnął niebezpieczne wartości. Dudek, Kotecki i Wojciechowski [2021: 25] podkreślają, że mimo, iż na skutek pojawienia się czarnego łabędzia deficyt osiągnął wartości niższe niż prognozowane, to tempo jego przyrostu należało do największych wśród wszystkich krajów europejskich, co wynikało z zakumulowanych problemów strukturalnych. Wybuch pandemii Covid-19, a także wprowadzenie zmian w podatku PIT miały wpływ na zmniejszenie dochodów samorządowych oraz wzrost wydatków publicznych. Według danych Ministerstwa Finansów w owym czasie sytuacja samorządów wcale nie była tak zła, jak się tego spodziewano [Kostrzyk-Siekierska 2021: 33]. Łączne dochody JST w 2020 r. wzrosły w większym stopniu niż wydatki tego samego okresu. Gołaszewski [2021] uważa, że sytuacja taka miała miejsce w wyniku pomocy udzielonej z Rządowego Funduszu Inwestycji Lokalnych. Środki te stanowiły znaczące wsparcie dla działalności samorządowej. Ponadto były one, razem z innymi programami pomocowymi, znaczącym obciążeniem dla budżetu państwa, realnie pogarszając sytuację szczebla krajowego [Prokopowicz 2023: 308]. Niemniej jednak zgodnie z danymi Związku Miast Polskich mimo udzielanej pomocy poziom inwestycji był z roku na rok coraz niższy, co mogło mieć wpływ na zahamowanie rozwoju lokalnego i regionalnego [Kostrzyk-Siekierska 2021: 37]. Jednym ze skutków pandemii Covid-19 była rosnąca inflacja. W momencie wybuchu wojny na Ukrainie zjawisko to nasiliło się. Nastąpił wówczas wzrost cen paliw, energii, żywności. Zdarzenie to stało się więc kolejnym czynnikiem proinflacyjnym. Ponadto wystąpiło też wzmożone obciążenie finansów publicznych udzielanym wsparciem finansowym

kierowanym dla uchodźców. Skutkiem tego nastąpiło ograniczenie konsumpcji oraz inwestycji, co ma niewątpliwy wpływ na przyszły rozwój [Prokopowicz 2023: 309].

Każdy kryzys gospodarczy, bez względu na swoją przyczynę, wywołuje negatywne konsekwencje dla stanu finansów publicznych. Skala trudności, z którymi borykają się jednostki poszczególnych szczebli podziału terytorialnego kraju zależy od stopnia interwencjonizmu. Źródła literaturowe zawierają opis wielu sytuacji kryzysowych, w których podkreśla się fakt nierównego odczuwania trudności na poziomie lokalnym oraz krajowym. Zgodnie uważa się w nich, że każdy czarny łabędź związany jest z szeregiem negatywnych konsekwencji, które to z dużym prawdopodobieństwem hamują rozwój regionu bądź też całego państwa.

Na podstawie przeglądu literatury przypuszczać można, że badana jednostka samorządu terytorialnego charakteryzowała się bardziej efektywnym zarządzaniem finansami publicznymi w czasach kryzysu, niż miało to miejsce na poziomie krajowym. Hipoteza zostanie zweryfikowana w kolejnych etapach pracy.

2. Metody badawcze

W celu weryfikacji hipotezy zastosowano zróżnicowane metody badawcze. Dokonano analizy budżetowej wybranej jednostki samorządowej oraz państwa, zbadano kształtowanie się podstawowych wskaźników makroekonomicznych, a także przeprowadzono badanie ankietowe wśród mieszkańców Solca Kujawskiego. Dla oszacowania mierzalnych czynników, mogących mieć wpływ na rozwój, dokonano analizy stanu finansów publicznych. W tym celu wykorzystano zapisy sprawozdań z wykonania budżetów w latach 2008-2023. Dokumenty te zawierają dane dotyczące m.in. poziomu dochodów, wydatków bieżących i majątkowych danej jednostki, co pozwala wnioskować o posiadanych środkach mogących być przeznaczonych na cele inwestycyjne. Są one istotne dla określenia potencjału wzrostu i rozwoju gospodarczego, gdyż inwestycje uważane są za jedną z ich determinant. Im większym saldem dochodów majątkowych oraz udziałem wydatków majątkowych w wydatkach ogółem charakteryzuje się jednostka, tym jej zdolności inwestycyjne są większe.

Badania ilościowe dotyczyły analizy budżetów miasta i gminy Solec Kujawski za lata 2008-2023. Gmina ta jest przykładem jednostki samorządowej zamieszkiwanej przez około 15 tys. mieszkańców, położonej w województwie kujawsko-pomorskim, a więc zlokalizowana odlegle od wschodniej granicy Polski [Urząd Miejski w Solcu Kujawskim 2024]. Ma to znaczenie podczas analizowania wydatków związanych z wybuchem wojny na Ukrainie, gdyż uchodźcy w pierwszych miesiącach konfliktu zbrojnego kierowali się przede wszystkim do miast przygranicznych oraz dużych obszarów aglomeracyjnych. Nie jest także gminą typowo turystyczną ani o rozwiniętych usługach gastronomicznych, co może mieć wpływ na wielkość wydatków spowodowanych wystąpieniem pandemii Covid-19. To właśnie

wspomniane branże poniosły największe straty podczas szoku zewnętrznego, jakim było pojawienie się wirusa [PwC 2022]. Tym samym w badanym samorządzie nie pojawił się na szeroką skalę problem upadłości lokali gastronomicznych oraz infrastruktury hotelarskiej. Niemniej jednak, tak jak w innych częściach kraju, udzielone zostało wsparcie finansowe związane ze wspomnianymi czarnymi łabędziami. W Polsce gmin o podobnym profilu jest wiele, tak więc przeprowadzona analiza nie odnosi się jedynie do wyjątkowego, specyficznego typu samorządu. Szeroki horyzont czasowy analizowanych budżetów pozwala ocenić czy niespodziewane wydatki skutkowały zahamowaniem tempa rozwoju gospodarczego badanego samorządu. W analogicznym celu przeanalizowano zmiany salda budżetu Polski. Stan finansów publicznych kraju uzupełniony został dodatkowo o analizę zmian w czasie najważniejszych wskaźników makroekonomicznych: inflacji, realnego PKB oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Porównano uzyskane na poziomie samorządu oraz państwa wyniki i odniesiono je do miesięcznego wykresu notowań Warszawskiego Indeksu Giełdowego (WIG). Działanie to miało na celu zbadanie, czy istnieją między nimi zależności, które to mogą stanowić istotną wskazówkę do formułowania modeli prognozowania stanu finansów publicznych w warunkach przyszłych kryzysów.

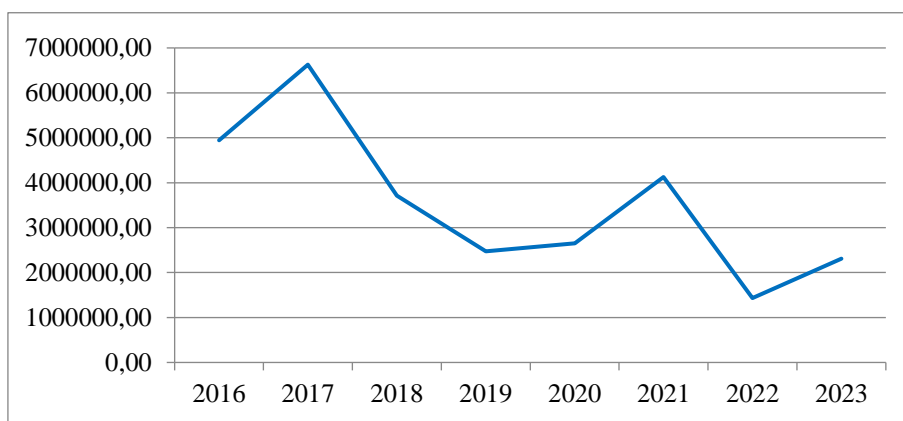
Ostatni element badawczy stanowiła przeprowadzona wśród mieszkańców Solca Kujawskiego ankieta. Analiza budżetowa i wskaźnikowa dostarczają informacji mierzalnych dotyczących stanu finansów publicznych, natomiast badanie ankietowe pozwala uzupełnić je o kwestie jakościowe związane z oceną sytuacji przez osoby zamieszkujące dany region. Ankieta została przeprowadzona wśród mieszkańców Solca Kujawskiego w okresie 11.04 - 06.05.2023 r., a więc w czasie, w którym nastąpiła eskalacja wydatków związanych z pandemią COVID-19 oraz wybuchem wojny na Ukrainie. Wzięło w niej udział 105 respondentów. Obejmowała ona zarówno formularz internetowy, jak i wywiady indywidualne z mieszkańcami gminy. Uzyskano odpowiedzi od zróżnicowanej grupy respondentów. Wśród badanych było 57,1% kobiet i 42,9% mężczyzn. Osoby te należały do różnych grup wiekowych. Najwięcej respondentów należało do grupy 41-60. Były to osoby aktywne zawodowo. Łącznie każdy z badanych odpowiedział na 10 pytań zamkniętych jednokrotnego wyboru oraz 1 pytanie otwarte. Taki układ formularza pozwolił na uzyskanie opinii mieszkańców związanej z zarządzaniem finansami miejskimi opisywanej jednostki samorządowej.

3. Wyniki i dyskusja

Analiza budżetowa pozwoliła uzyskać kompleksowy obraz sytuacji finansów publicznych w jakże trudnym dla całego społeczeństwa czasie. Ze sprawozdań z wykonania budżetu gminy Solec Kujawski ostatnich lat wynika, że badana jednostka rokrocznie notowała nadwyżki budżetowe. Ponadto nieustannie

charakteryzowała się średnim poziomem odsetka dochodów własnych w dochodach ogółem wynoszącym w badanym okresie 62%. Świadczy to o dużym stopniu jej samodzielności [Szołno-Koguc 2021 : 15]. Jest to pozytywny wskaźnik, gdyż wynika z niego, że środki pozyskiwane przez gminę „z zewnątrz” są mniejszością. W momentach kryzysowych, gdy pomoc płynąca ze szczebla państwowego jest ograniczana, jednostka taka nie musi obawiać się utraty źródeł finansowania, gdyż posiada wystarczającą do dalszego funkcjonowania ilość wypracowywanych przez siebie środków. Za początek ery czarnych łabędzi uznać można rok 2020, w którym to na terenie Polski odnotowano pierwszy przypadek zachorowania na COVID - 19. Pandemia, która wywarła ogromny wpływ na gospodarkę lokalną, krajową oraz międzynarodową trwała do roku 2023. Niestety, w międzyczasie nastąpiła eskalacja działań zbrojnych na terenie Ukrainy powodująca wybuch wojny. Tym samym objawił się wówczas kolejny czarny łabędź, którego obecność towarzyszy gospodarkom do dnia dzisiejszego. Wystąpienie tych dwóch, bardzo ważnych i jednocześnie niebezpiecznych zdarzeń, spowodowało pojawienie się trudności związanych z gwałtownie rosnącą inflacją. Jej szczyt został osiągnięty w 2022 roku. Mimo, iż w chwili obecnej pandemia zanikła, a inflację w wielu państwach świata udało się zniwelować, skutki tych zdarzeń odczuwane są nadal i najprawdopodobniej długo nie dadzą o sobie zapomnieć. W Solcu Kujawskim mimo pogorszenia sytuacji udało się utrzymać nadwyżkę budżetową. Co więcej, spadek w saldzie budżetu w latach 2017-2018 był porównywalny jak w latach 2021-2022. Najwyższy poziom nadwyżki zanotowano w roku 2017, a kolejny zauważalny szczyt nastąpił w roku 2021. Najgorsza sytuacja finansów publicznych (ale wciąż dobra bo nadal była to nadwyżka) została odnotowana w latach 2019 i 2022 (zob. Wykres 1).

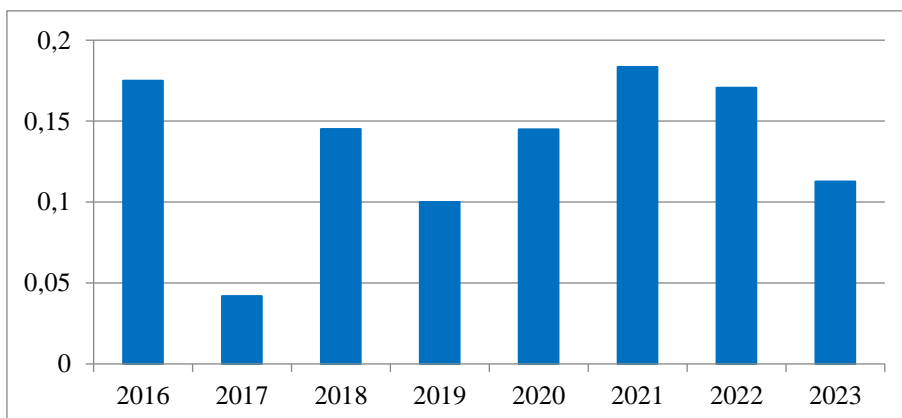
Wykres 1. Saldo bilansu notowane przez miasto i gminę Solec Kujawski w latach 2016-2023



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: BIP miasta i gminy Solec Kujawski 2024.

W badanej gminie zachodzi powiązanie między odsetkiem dochodów własnych w dochodach ogółem, a odsetkiem wydatków majątkowych w ogóle wydatków tej jednostki. Jest to korelacja dodatnia, umiarkowana, co oznacza, że wraz ze wzrostem odsetka dochodów własnych rośnie też odsetek wydatków majątkowych. Może to oznaczać, że znacząca część inwestycji jest finansowana z dochodów własnych. Dzięki temu w sytuacji problemów na szczeblu państwowym, finanse, a także inwestycje gminne nie powinny być zagrożone. Inwestycje to czynnik, który zapewnia jednostce samorządowej rozwój. W analizowanej gminie najmniejszy odsetek wydatków majątkowych, a więc potencjalnych inwestycji samorządowych był w roku 2019 i 2023. W 2023 r. spadek ten wyniósł aż ok. 6 punktów procentowych, zaś w 2021 r., kiedy to powoli normowała się sytuacja związana z pandemią, odnotowano najwyższy ich poziom od roku 2016 (zob. Wykres 2).

Wykres 2. Wydatki majątkowe jako odsetek wydatków ogółem w Solcu Kujawskim w latach 2016-2023



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: BIP miasta i gminy Solec Kujawski 2024.

Ciekawą obserwacją jest fakt, że szczyty i dna, notowane na wykresie salda budżetowego Solca Kujawskiego od roku 2019 pokrywały się z punktami zwrotnymi notowanymi na indeksie WIG (zob. Wykres 3).

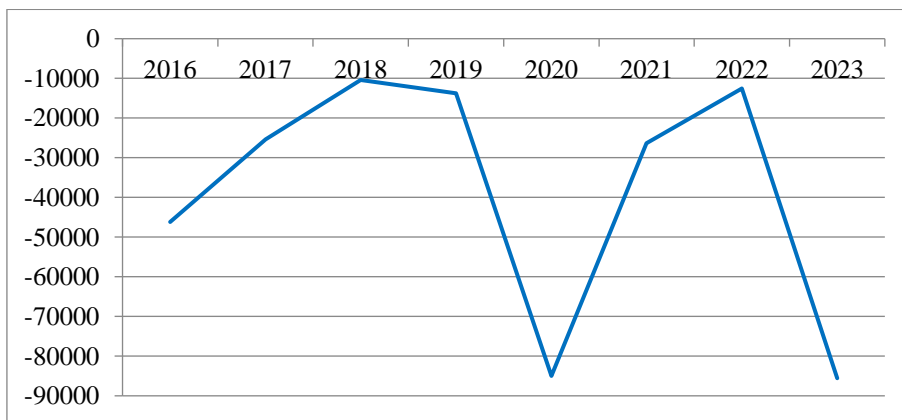
Wykres 3. Miesięczne notowania indeksu WIG w latach 2014-2023



Źródło: Stooq.pl.

Co więcej, momenty te występowały z rocznym wyprzedzeniem w stosunku do punktów zwrotnych na wykresie salda budżetowego kraju (zob. Wykres 4).

Wykres 4. Saldo budżetu państwa w latach 2016-2023

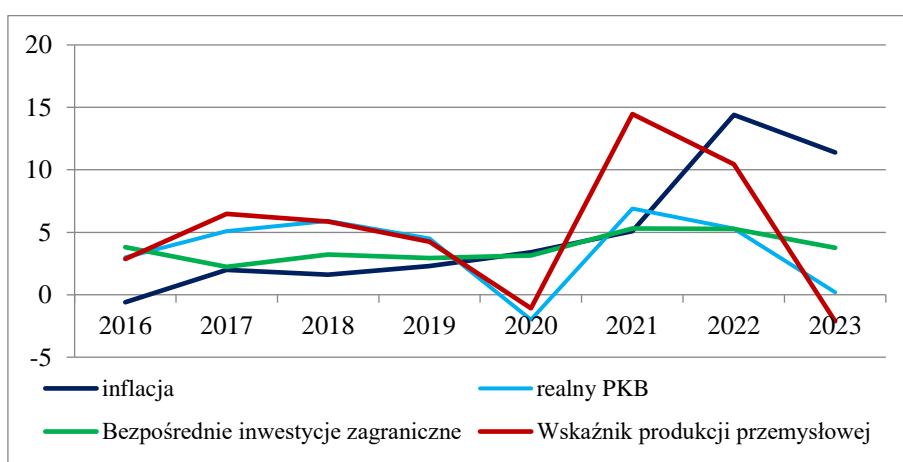


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Ministerstwo Finansów 2024.

Sytuacja finansów publicznych szczybla krajowego ostatnich lat nie była dobra. Od 2016 roku stale notowany jest deficyt budżetowy, który w latach kryzysowych drastycznie rósł. W 2020 r. (wybuch pandemii) i 2023 r. (wydatki związane z wybuchem wojny i wysoka inflacja) zanotowano bowiem rekordowe wielkości deficytu. Najmniejszy jego poziom odnotowano zaś w 2018 roku. Wpływ czarnych łabędzi na kształtowanie się jego wielkości doskonale widać w roku 2022, kiedy na skutek wybuchu wojny nastąpiła nagła zmiana trendu - drastyczny wzrost deficytu (wykres 4).

Dla celów analizy wybrano następujące wskaźniki ogólnogospodarcze Polski: wskaźnik produkcji przemysłowej, realny PKB, wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych, bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Zauważono interesującą zależność między wskaźnikiem produkcji przemysłowej i realnym PKB. Do roku 2020 postępowały one w zbliżony do siebie sposób. W kolejnych latach produkcja przemysłowa rosła zdecydowanie szybciej niż realny PKB, lecz w momencie wybuchu kolejnego kryzysu tendencja ta zmieniła się i produkcja przemysłowa osiągnęła poziom niższy niż realny PKB. W 2022 roku podczas szczytu inflacji nastąpił gwałtowny spadek wskaźnika produkcji przemysłowej, wzrost tempa spadku realnego PKB i spadek bezpośrednich inwestycji zagranicznych (zob. Wykres 5).

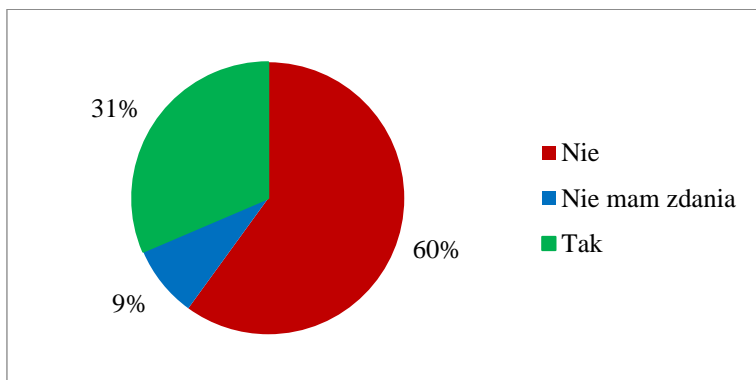
Wykres 5. Wybrane wskaźniki ogólnogospodarcze w latach 2016-2023



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Emis.pl.

Kolejnym elementem przeprowadzonej analizy było badanie ankietowe. Wśród pytań zadanych respondentom najważniejsze dotyczyły poziomu satysfakcji mieszkańców z wydatkowania środków publicznych oraz ocena możliwego negatywnego wpływu wydatków związanych z pandemią oraz wojną na dalszy rozwój miasta. Z uzyskanych odpowiedzi wynika, że ankietowani nie są usatysfakcjonowani ze sposobu wydatkowania pieniędzy miejskich (zob. Wykres 6).

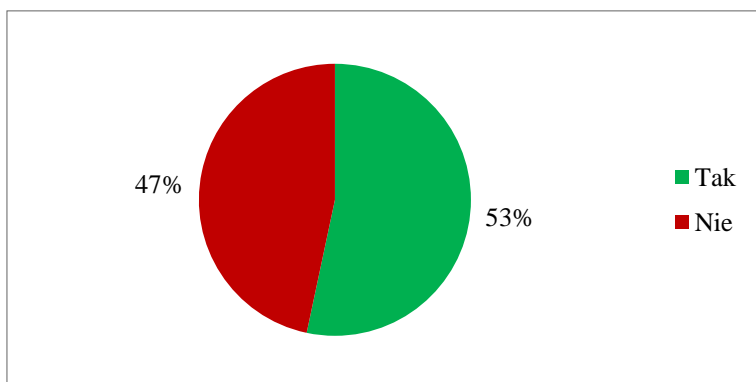
Wykres 6. Czy uważa Pan/Pani, że środki publiczne w Solcu Kujawskim są wydatkowane w odpowiedni sposób?



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Ponadto większość z nich zauważa jedynie nieznaczny wpływ ponoszonych wydatków na rozwój miasta bądź też nie odczuwa go wcale. Niespełna połowa respondentów miała obawy, że wydatki związane z pandemią i wojną mogą mieć wpływ na dalszy rozwój miasta (zob. Wykres 7). W pytaniach otwartych mieszkańcy mogli przedstawić własne kierunki wydatkowania środków publicznych, które ich zdaniem powinny być uwzględnione w inwestycjach najbliższych lat. Do najczęstszych odpowiedzi należały te związane z remontem dróg i infrastruktury miejskiej.

Wykres 7. Czy uważa Pan/Pani, że wydatki związane z COVID-19 i wojną na Ukrainie mogą mieć negatywny wpływ na dalszy rozwój miasta?



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wyniki uzyskane w przeprowadzonym badaniu pozwoliły na ocenę stanu finansów publicznych Solca Kujawskiego na tle całego kraju. Na ich podstawie

stwierdzić można, że analizowana jednostka samorządowa w mniejszym stopniu została dotknięta szokami zewnętrznymi ostatnich lat niż miało to miejsce na poziomie państwa. Załamanie stanu budżetu samorządu było zdecydowanie mniejsze niż nastąpiło to w skali kraju. Niewątpliwie stało się tak dzięki dobrej sytuacji miasta utrzymywanej przez dłuższy czas przed pojawieniem się czarnych łabędzi. Zauważono także zależności między wykresami salda budżetowego badanej gminy oraz kraju. Newralgiczne punkty na wykresie salda budżetowego Solca Kujawskiego występowały bowiem z około rocznym wyprzedzeniem niż miało to miejsce na wykresie salda budżetu państwa. Podobieństwa zauważalne między wykresem WIGu a saldem budżetu Solca Kujawskiego mogą zostać wykorzystane do budowania modeli prognozowania i planowania wydatków na poziomie kraju i samorządów. Eksperci szacują, że giełda wyprzedza wydarzenia gospodarcze o ok. 6-9 miesięcy [Słomski 2023]. W badanym okresie czas ten wydłużył się w stosunku do oczekiwań i wyniósł około 1 roku. Zależności te są gospodarczo uzasadnione, gdyż ceny akcji spółek notowanych na giełdzie uwzględniają nie tylko bieżącą sytuację, lecz także przewidywania inwestorów dotyczące przyszłych wycen. Dokładna analiza sytuacji na warszawskim parkiecie może stanowić istotną wskazówkę do dalszego prognozowania stanu finansów publicznych.

Szoki gospodarcze ostatnich lat niewątpliwie wywarły ogromny wpływ zarówno na kondycję finansów publicznych w skali regionalnej, jak i państwowej. Występujące kryzysy zdecydowanie bardziej wpłynęły na finanse krajowe niż analizowanego samorządu. Świadczą o tym zdecydowanie większe wzrosty deficytu budżetowego Polski niż spadki nadwyżki budżetowej w Solcu Kujawskim (zob. Tab. 1). Ponadto zanotowano wyraźne pogorszenie w kształtowaniu się podstawowych wskaźników makroekonomicznych, co spowodowało kryzys w finansach publicznych skali krajowej. Można więc stwierdzić, że działania gminy w trudnym czasie podejmowane były w bardziej odpowiedni sposób niż miało to miejsce na poziomie centralnym, co potwierdza postawioną na wstępie artykułu hipotezę.

Tabela 1. Zmiany salda budżetowego kraju i badanego samorządu w latach 2016-2023

	2016-2017	2017-2018	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023
Δ salda budżetu Polski	45%	59%	-32%	-519%	69%	52%	-580%
Δ salda budżetu analizowanego samorządu	34%	-44%	-33%	7%	55%	-65%	61%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Emis.pl i BIP miasta gminy Solec Kujawski 2024.

W badanej jednostce od kilku lat, rokrocznie, notowana jest nadwyżka budżetowa. Uzyskane wyniki ankiety są więc niepokojące. Okazuje się bowiem, że mimo teoretycznie dobrej sytuacji, mieszkańcy nie są w pełni usatysfakcjonowani

z zarządzania środkami miejskimi. Co więcej, mimo dużej samodzielności i znaczącego odsetka wydatków majątkowych świadczących o podejmowanych inwestycjach, ich efekty, zdaniem mieszkańców, nie są zadowalające.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza ilościowa i jakościowa miała na celu ocenę efektywności zarządzania finansami publicznymi szczebla krajowego i samorządowego w czasach kryzysów ostatnich lat. Związane z nimi wydatki miały bowiem realny wpływ na pogorszenie się stanu polskiej gospodarki. Z przeprowadzonej analizy wynika, że spadek nadwyżki budżetowej w Solcu Kujawskim był mniejszy niż wzrost deficytu państwa, co może świadczyć o lepszej jakości zarządzania we wspomnianej gminie. Również inne aspekty przedstawione w niniejszej pracy stanowią potwierdzenie przyjętej hipotezy. W toku badań ujawniono jednak niewystarczający stopień uwzględnienia potrzeb mieszkańców w podejmowanych decyzjach inwestycyjnych. Dla uogólnienia wniosków należałoby rozszerzyć badanie o sytuację innych samorządów. Dzięki temu możliwe byłoby stworzenie uniwersalnego modelu badającego zachowanie się finansów publicznych różnego typu gmin w czasach kryzysów.

Bibliografia

- Bagdziński S.L. (1994), *Lokalna polityka gospodarcza w okresie transformacji systemowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- BIP Miasta i Gminy Solec Kujawski (2024), *Sprawozdania z wykonania budżetu gminy Solec Kujawski*, <https://mst-solec-kujawski.arch.rbip.mojregion.info/informacja-o-przebiegu-wykonania-budzetu/>.
- Czyżycki R. (2018), *Determinanty rozwoju społeczno-ekonomicznego regionów w Polsce*, *Ekonomiczne Problemy Usług* Nr 131(1).
- Dudek S. , Kotecki L. i Wojciechowski P. (2021), *Instytut Odpowiedzialnych Finansów*, Warszawa.
- Emis.pl (2024), *Główne wskaźniki (Polska)*, <https://www.emis.com/php/macro/overview/country-profile?pc=PL>.
- Gołaszewski M. (2021), *Samorzady z nadwyżką czy ukrytym deficytem?*, <https://www.miasta.pl/aktualnosci/samorzady-z-nadwyzka-czy-ukrytym-deficytem>.
- Gorzela G. (1989), *Rozwój regionalny Polski w warunkach kryzysu i reformy*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa.
- Guziejewska B. (2008), *Efektywność finansów samorządu terytorialnego*, *Gospodarka Narodowa* Nr 5-6.
- Kostrzyk-Siekierska K. (2021), *Wpływ pandemii Covid-19 na sytuację finansową i funkcjonowanie jednostek samorządu terytorialnego*, *Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie* Vol. 51 Nr 3.

- Ministerstwo Finansów (2012), Finanse publiczne w Polsce w okresie kryzysu, https://n-115-111.dcs.redcdn.pl/file/o2/tvn/web-content/m/p1/f/R/a/Raport_do_druku.pdf.
- Ministerstwo Finansów (2024), Wykonanie budżetu państwa, <https://www.gov.pl/web/finanse/wykonanie-budzetu-panstwa>.
- Pająk K., Dahlke P. i Kvilinskyi O. (2016), Determinanty rozwoju regionalnego- współczesne odniesienie, Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy Nr 9.
- Perdzyński K. i Listkiewicz S. (2010), Inwestycje infrastrukturalne jako instrument pobudzenia gospodarki w warunkach kryzysu finansowego, Mazowsze Studia Regionalne Nr 4.
- Potoczek A. (2003), Polityka regionalna i gospodarka przestrzenna, Agencja Towarzystwa Naukowego Organizacji i Kierownictwa.
- Prokopowicz D. (2023), Gospodarcze skutki wojny w Ukrainie [w:] E. Cieślak, J. Maj, K. Pająk, D. Prokopowicz, A. Radomyski, P. Soroka, P. Ślędź, Wybrane aspekty rosyjskiej agresji na Ukrainę w obszarze politycznym, militarnym i gospodarczym, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa.
- PwC (2022), Skutki pandemii Covid-19 dla branży gastronomicznej, <https://www.pwc.pl/pl/artykuly/skutki-pandemii-covid-19-dla-branzy-gastronomicznej.html>.
- Słomski D. (2023), <https://businessinsider.com.pl/gielda/wiadomosci/wspolczesna-wyroczenia-przepowiada-lepszy-czas-dla-polski-mijamy-dno/hdytylh>.
- Spychała J. (2013), Stan budżetu państwa w Polsce w obliczu światowego kryzysu gospodarczego na tle Unii Europejskiej, Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy Nr 30.
- Stooq.pl (2024), WIG, <https://stooq.pl/q/?s=wig&c=10y&t=l&a=lg&b=0>.
- Strahl D. (2006), Metody oceny rozwoju regionalnego, AE Wrocław, Wrocław.
- Strzelecki Z. (2008), Gospodarka regionalna i lokalna, PWN, Warszawa.
- Szołno-Koguc J. (2021), Samodzielność dochodowa jednostek samorządu terytorialnego – aspekty teoretyczne, Studia BAS Nr 1(65)
- Taleb N. N. (2013), Antykruchomość, Zysk i S-ka, Poznań.
- Urząd Miejski w Solcu Kujawskim (2024), Statystyki, <https://soleckujawski.pl/page/statystyki>.
- Winiarski B. (2006), Polityka gospodarcza, PWN, Warszawa 2006.

Szelągowska P. (2024), *Wpływ pandemii Covid 19 na koniunkturę gospodarczą w Polsce* [w:] Stępiak-Kucharska A., Kapela M. (red.), *Współczesne problemy gospodarcze - Ekonomiczne i zarządcze wyzwania w obliczu szoków zewnętrznych i wewnętrznych*, Kolegium Nauk Ekonomicznych i Społecznych, Politechnika Warszawska, Płock, s. 37-52.

Rozdział III.

WPŁYW PANDEMII COVID 19 NA KONIUNKTURĘ GOSPODARCZĄ W POLSCE

Patrycja Szelągowska³

Opiekun naukowy: Anna Stępiak-Kucharska

Streszczenie

Celem artykułu jest zbadanie wpływu pandemii Covid-19 na koniunkturę gospodarczą w Polsce oraz polskich przedsiębiorców. Analiza zostanie przeprowadzona na podstawie wskaźników koniunktury tj. PKB, PMI, CPI, stopa bezrobocia rejestrowanego. W artykule poddane analizie zostaną również wskaźniki ogólnej sytuacji koniunktury GUS oraz przeprowadzone przez GUS badanie ankietowe wśród przedsiębiorców.

Słowa kluczowe: pandemia, covid, koniunktura gospodarcza

Summary

The aim of the article is to examine the impact of the Covid-19 pandemic on the economic situation in Poland and Polish entrepreneurs. The analysis will be carried out on the basis of economic indicators, i.e. GDP, PMI, CPI, registered unemployment rate. The article will also analyze indicators of the general economic situation of the Central Statistical Office and a survey among entrepreneurs conducted by the Central Statistical Office.

Key words: pandemic, covid, business tendency

JEL: D22, E66

³ KNEiS, Politechnika Warszawska; Patrycja.Szelagowska.stud@pw.edu.pl

Wprowadzenie

Pandemia Covid-19 (potocznie zwana pandemią koronawirusa) oficjalnie została ogłoszona przez Światową Organizację Zdrowia (World Health Organization – WHO) 11 marca 2020 roku. Z uwagi na szybkość rozprzestrzeniania się wirusa rządy poszczególnych państw musiały podjąć decyzję o wprowadzeniu ograniczeń w funkcjonowaniu ich gospodarek.

14 marca 2020 roku na terenie Rzeczypospolitej Polskiej wprowadzono stan zagrożenia epidemicznego [MZ 2020a], jednak obowiązywał on tylko do dnia 20 marca 2020 roku, kiedy wprowadzono stan epidemii [MZ 2020b]. Polskie władze (jak również wielu innych krajów) zamknęły na wiele tygodni najbardziej narażone branże (tj. gastronomia, hotelarstwo, fitness czy beauty) oraz w dużej mierze ograniczyły handel. Wstrzymane do odwołania zostało również organizowanie imprez masowych, a szkoły i uczelnie zostały zmuszone do zdalnego nauczania. Podróżowanie zostało ograniczone do minimum a osoby przyjeżdżające zza granicy zostały objęte obowiązkową kwarantanną. Zaistniała sytuacja powodująca czasowe zahamowanie gospodarek przyczyniła się do gwałtownych spadków PKB, co skutkowało spadkiem zatrudnienia i wzrostem bezrobocia – stan epidemii w Polsce obowiązywał do 15 maja 2022 roku [MZ 2022].

W związku z pandemią gospodarka światowa (w tym również polska gospodarka) została wprowadzona w recesję. Aby osłabić skutki kryzysu polski, rząd podjął decyzję o wprowadzeniu tzw. tarcz antykryzysowych. Jednakże doprowadziło to do wzrostu deficytu budżetowego oraz długu publicznego.

Celem artykułu jest zbadanie wpływu pandemii Covid-19 na koniunkturę gospodarczą w Polsce. W artykule poddane analizie zostaną wskaźniki takie jak: PMI, wskaźnik ogólnej sytuacji koniunktury GUS oraz szczegółowe wskaźniki koniunktury (PKB, CPI). Dodatkowo przedstawiony zostanie wpływ pandemii na polski rynek pracy.

1. Idea badań koniunktury gospodarczej

Koniunktura gospodarcza to stan aktywności gospodarczej przedsiębiorstw oraz zmiany zachodzące w niej. Analiza koniunktury bada zmiany dokonujące się w krótkim i średnim okresie w dziedzinie popytu, podaży, zatrudnienia i inwestycji. Do badania koniunktury stosuje się cztery główne metody: bilansową, ekonometryczne, heurystyczne oraz testu koniunktury [Garczarczyk, Mocek 2014: 178-179].

Początki badań przeprowadzanych metodą testu koniunktury sięgają lat 20. XX wieku (USA). Natomiast w Europie pierwsze badania tego typu wykonano w 1949 roku w niemieckim Instytucie Badań Gospodarczych – IFO. W kolejnych latach nastąpił znaczący wzrost instytucji naukowych podejmujących się takich badań. W związku z tym w 1952 roku utworzono Międzynarodowy Komitet Badań Metod

Koniunkturalnych (CIMCO) – od 1960 roku pod nazwą Centrum Międzynarodowych Badań Tendencji Gospodarczych (CIRET).

W Polsce za badania koniunktury gospodarczej odpowiada Główny Urząd Statystyczny (GUS), a prowadzone badania uwzględniają zakres podmiotowy i przedmiotowy obowiązujący Wspólny Zharmonizowany Program Unii Europejskiej Badań Koniunktury Gospodarczej i Konsumentów [KE 1997, KE 2006].

Do podstawowych wskaźników badania koniunktury gospodarczej należą:

- PMI (indeks nabywczy inwestorów uznawany za wskaźnik wyprzedzający koniunktury poszczególnych gospodarek – pokazuje w jakim kierunku dąży gospodarka i jak będzie wyglądać PKB),
- PKB (Produkt Krajowy Brutto, czyli miara wielkości danej gospodarki danego kraju obliczana jako wartość wszystkich dóbr i usług w nim wytworzonych - wyrażona w pieniądzu),
- wskaźniki bezrobocia (tj. współczynnik aktywności zawodowej ludności czy stopa bezrobocia rejestrowanego),
- wskaźniki inflacji (CPI czyli wskaźnik wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych).

2. Wpływ pandemii na aktywność gospodarczą

Ogłoszenie dopiero w dniu 11 marca 2020 roku przez WHO stanu pandemii sprawiło, że o istnieniu choroby społeczeństwo dowiedziało się z dużym opóźnieniem. Pierwsze rozpoznanie Covid-19 miało miejsce już na początku listopada 2019 roku w Wuhan (Chiny). Na początku marca 2020 roku przypadki zakażeń wykryto już w 84 krajach, a w Polsce do dnia 18.02.2024 odnotowano prawie 6,66 mln zachorowań – zmarło przeszło 120 tysięcy osób.

Z uwagi na szybkość rozprzestrzeniania się wirusa rządy poszczególnych państw musiały podjąć decyzje o wprowadzeniu ograniczeń w funkcjonowaniu ich gospodarek, a wprowadzone obostrzenia związane z pandemią miały znaczący wpływ na gospodarkę światową. Według szacunków Międzynarodowego Funduszu Walutowego działania fiskalne podejmowane w związku z pandemią do 17 marca 2021 roku kosztowały 16 bln dolarów [Frączyk]. Dla porównania tylko w 2020 roku gospodarka światowa straciła 6,7 bln dolarów [Hirsch]. Natomiast straty polskiej gospodarki kształtowały się na poziomie 185 mld zł. Wyliczone jest to na podstawie szacunkowej wartości PKB, który mógł zostać wytworzony, jednak ze względu na pandemię COVID-19 tak się nie stało. Na dzień 8 marca 2021 roku straty polskiej gospodarki były szacowane nawet na 450 mln zł dziennie [Forsal].

Wystąpienie oraz znaczący rozwój pandemii wprowadziły wiele niepewności odnośnie stanu gospodarki. Na pierwszym planie ukazała się wizja masowej upadłości przedsiębiorstw (zwłaszcza małych i średnich) w związku z ograniczonymi rezerwami finansowymi oraz dostępem do zewnętrznego finansowania. Analizując

dane statystyczne można zauważyć, iż pandemia nie miała znaczącego wpływu na liczbę podmiotów zarejestrowanych w REGON. Liczba zarejestrowanych podmiotów od marca systematycznie wzrastała. Jednak należy również zauważyć, iż liczba zawieszonych podmiotów przez dwa lata pandemii utrzymywała się na bardzo wysokim poziomie. Patrząc na podmioty wyrejestrowane można stwierdzić, iż w stosunku do ogólnej liczby zarejestrowanych podmiotów jest to niewielki odsetek (zob. Tab. 1).

Tabela 1. Liczba podmiotów gospodarki narodowej wpisanych do rejestru REGON (03.2020 – 03.2022)

Okres	Zarejestrowane	Nowo zarejestrowane	Wyrejestrowane	Zawieszone	% Wyrejestrow.
03.2019	5 288 777	41 358	19 767	252 873	0,37%
03.2020	4 534 908	24 337	13 693	489 708	0,30%
04.2020	4 540 765	14 026	8 060	510 669	0,18%
05.2020	4 555 197	22 836	8 108	494 500	0,18%
06.2020	4 573 499	30 683	12 010	478 122	0,26%
07.2020	4 593 325	31 478	11 341	465 563	0,25%
08.2020	4 610 882	27 870	10 029	464 330	0,22%
09.2020	4 628 534	33 138	15 073	473 376	0,33%
10.2020	4 644 889	30 635	13 934	484 246	0,30%
11.2020	4 655 477	23 429	12 471	499 485	0,27%
12.2020	4 663 378	25 710	17 208	510 302	0,37%
01.2021	4 667 477	28 698	23 803	525 274	0,51%
02.2021	4 679 766	27 126	14 454	259 922	0,31%
03.2021	4 694 912	32 908	17 312	527 940	0,37%
04.2021	4 711 085	31 203	14 637	526 764	0,31%
05.2021	4 729 967	32 762	13 480	520 677	0,28%
06.2021	4 747 966	32 509	14 128	515 963	0,30%
07.2021	4 763 956	30 553	14 133	518 859	0,30%
08.2021	4 779 118	28 446	12 856	524 356	0,27%
09.2021	4 796 388	31 147	13 488	532 402	0,28%
10.2021	4 812 913	31 758	14 782	540 156	0,31%
11.2021	4 826 208	29 755	15 961	549 948	0,30%
12.2021	4 836 214	31 412	21 184	558 720	0,18%
01.2022	4 836 349	32 456	31 099	585 777	0,18%
02.2022	4 847 334	30 229	18 748	596 334	0,26%
03.2022	4 859 056	35 250	23 039	602 429	0,25%
03.22 – 03.20	278 005,00	7 421,00	1 089,00	50 448,00	0,05

Źródło: GUS 2019-2022.

Podmioty zarejestrowane w systemie REGON to podmioty zarejestrowane w latach wcześniejszych oraz podmioty nowo zarejestrowane. W badanym okresie nie występują żadne charakterystyczne tendencje. Można jednak zwrócić uwagę na to, że wzrost liczby wyrejestrowanych oraz zawieszonych podmiotów miał miejsce przede wszystkim w miesiącach, w których były wprowadzane tzw. lockdowny (okresy od marca do maja oraz od października do grudnia). Skala zmian w ilości zarejestrowanych przedsiębiorstw wywołana wybuchem pandemii najlepiej

uwidacznia się podczas analizy danych z roku 2019. Porównując III.2020 z tym samym okresem roku 2019 widać, iż liczba zarejestrowanych przedsiębiorstw zmniejszyła się o ok. 700 tysięcy a nowo zarejestrowanych o ok. 17 tysięcy. Znacznie więcej podmiotów w roku 2020 podjęło również decyzję o zawieszeniu działalności (o ok. 230 tysięcy więcej w porównaniu do roku 2019).

Niewielki wpływ pandemii na liczbę wyrejestrowanych i zawieszonych przedsiębiorstw wynikał przede wszystkim z:

- wykorzystania posiadanych rezerw finansowych,
- dostosowania do warunków rynkowych np. sprzedaż internetowa,
- korzystania z pomocy oferowanej przez państwo w ramach tzw. tarcz antykryzysowych.

Sytuacja przedsiębiorstw była jednak zróżnicowana ze względu na branżę w jakiej działały. W najgorszej sytuacji znalazły się branże, które polskie władze (jak również wielu innych krajów) zamknęły na wiele tygodni. Należały do nich: gastronomia, hotelarstwo, fitness czy beauty. W trochę lepszej sytuacji były podmioty, których działalność została jedynie ograniczona np. handel, a część działalności mogła zostać przeniesiona do Internetu. Należy jednak pamiętać, iż były branże, które na pandemii nie straciły, a wręcz w wielu przypadkach zyskały. Z całą pewnością można do nich zaliczyć przemysł farmaceutyczny, producentów środków ochrony osobistej czy IT.

Tabela 2. Liczba zarejestrowanych podmiotów w poszczególnych branżach (03.2020, 03.2022)

BRANŻA	Marzec 2020	Marzec 2022
Zakwaterowanie	41 191	47 599
Gastronomia	101 647	111 135
Fitness	53 234	56 005
Przemysł farmaceutyczny	762	762
IT	30 916	30 387

Źródło: GUS 2019-2022a.

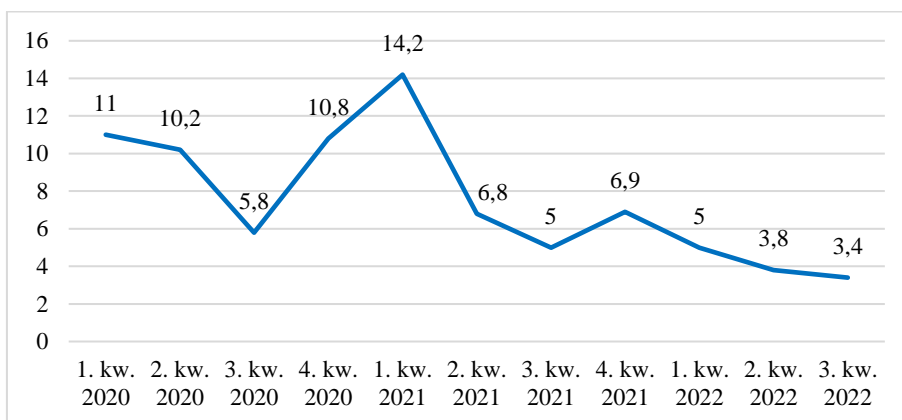
3. Pandemia a rynek pracy

Pandemia wpłynęła zarówno na liczbę przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku, jak i na polski rynek pracy. Wpływ ten był zauważalny już na koniec I. kwartału 2020 roku. Był to okres, w którym nastąpił znaczący wzrost liczby osób pracujących, jednak czasowo niewykonujących swojej pracy. Wzrosła również liczba osób pracujących w niepełnym wymiarze czasu oraz osób wykonujących swoją pracę zawodową w domu.

Liczba osób pracujących w formie zdalnej zmieniała się na przestrzeni czasu. Największy spadek od momentu wybuchu pandemii zanotowano w 3. kwartale 2020 roku, co wiąże się z poluzowaniem przez władze obostrzeń i możliwością powrotu do tradycyjnej formy pracy. Moment, w którym udział osób pracujących zdalnie osiągnął

najwyższy punkt (14,2%) to 1. kwartał 2021 roku. Było to spowodowane przywróceniem obostrzeń w związku z nadejściem kolejnej fali zachorowań. W kolejnych miesiącach liczba ta stosunkowo malała, ale utrzymywała się w granicach 5% aż do 1. kwartału 2022 roku (zob. Wykres 1).

Wykres 1. Udział osób pracujących zdalnie w ogólnej liczbie pracujących w latach 2020-2022 (w %)

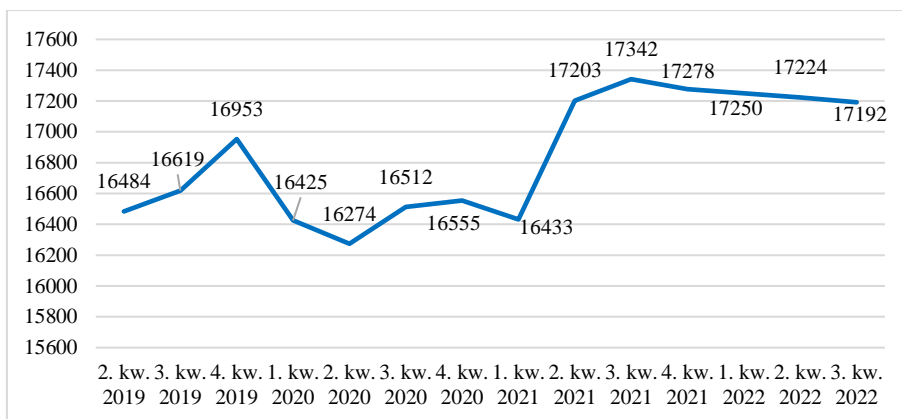


Źródło: GUS 2019-2022b.

Warto również zwrócić uwagę na ogólne zatrudnienie w Polsce w latach 2019-2022. W roku 2019 sytuacja była stabilna i wahała się w granicach 16,7 mln osób pracujących. Największe zmiany można było zauważyć w 2. kwartale 2020 roku. W tym okresie liczba pracujących zmniejszyła się o ok. 210 tys. w stosunku do 2. kwartału 2019 roku oraz o 151 tys. w stosunku do 1. kwartału 2020 roku [GUS 2022a]. W kolejnych miesiącach sytuacja unormowała się. Znaczący wzrost w zatrudnieniu można zauważyć w 2. kwartale 2021 (17,2 mln). Tendencja ta utrzymywała się również w kolejnym kwartale 2021 roku. W kolejnych okresach można zauważyć delikatne spadki w zatrudnieniu, jednak nie w tak gwałtownym stopniu jak wydarzyło się to w 2020 roku w związku z wybuchem pandemii (zob. Wykres 2).

Warto również zaznaczyć, iż liczba ofert pracy w 2020 roku była niższa o ponad połowę w stosunku do roku poprzedniego. Sytuacja poprawiła się dopiero w czerwcu 2020 roku, gdy liczba ofert pracy utrzymywała się na poziomie ok. 20% niższym w porównaniu z 2019 rokiem. Sytuacja wyglądała tak do lutego 2021 roku. Natomiast od marca tego samego roku wykazywane są znaczące wzrosty liczby ofert pracy [GUS 2022b].

Wykres 2: Liczba osób pracujących w Polsce w latach 2019-2022 (w tys.)

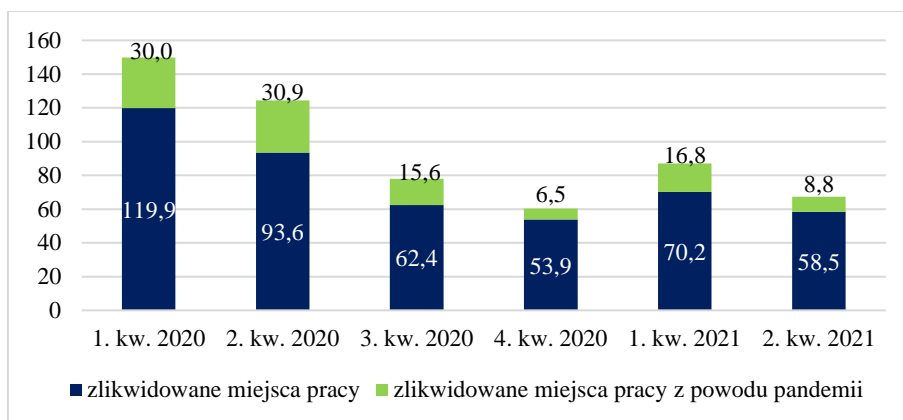


Źródło: GUS 2019-2022b.

Prawie ¼ miejsc pracy zlikwidowanych w pierwszym kwartale 2020 roku było konsekwencją pandemii Covid-19. Dotyczyły one w większości sektora prywatnego. Najmniej zwolnień zaobserwowano w przedsiębiorstwach zatrudniających 50 osób lub więcej. Liczba wolnych miejsc pracy zmniejszyła się w 2020 roku o blisko 40% [GUS 2022b]. W drugim kwartale 2020 roku zlikwidowane miejsca pracy w związku z wystąpieniem pandemii stanowiły już 1/3 ogółem likwidowanych. Wysoki udział miejsc pracy zlikwidowanych z tego powodu występuje również w kolejnym kwartale tego samego roku. W dalszych okresach tendencja ta utrzymuje się w granicach 15% (zob. Wykres 3). Wiąże się to zapewne z tym, iż zarówno społeczeństwo, jak i przedsiębiorcy musieli nauczyć się funkcjonować w nowej rzeczywistości, co ograniczyło masowe likwidacje miejsc pracy w związku z wybuchem pandemii. Wystarczy porównać dane z poprzednim wykresem i łatwo można zauważyć, iż liczba pracujących ulega zwiększeniu.

Na koniec 2021 roku zarejestrowanych w urzędach pracy było 895,7 tys. osób. Stopa bezrobocia wyniosła zatem 5,4% czyli była o 0,9 pp niższa niż w 2020 roku. Warto zaznaczyć, iż liczba zarejestrowanych bezrobotnych spadła o 24,2 tys. osób, czyli o 2,6%, a stopa bezrobocia spadła o 0,1 pp [Staniszewski 2022: 73].

Wykres 3. Zlikwidowane miejsca pracy w Polsce w okresie 01.2020-06.2021 (w tys.)



Źródło: GUS 2020-2022a.

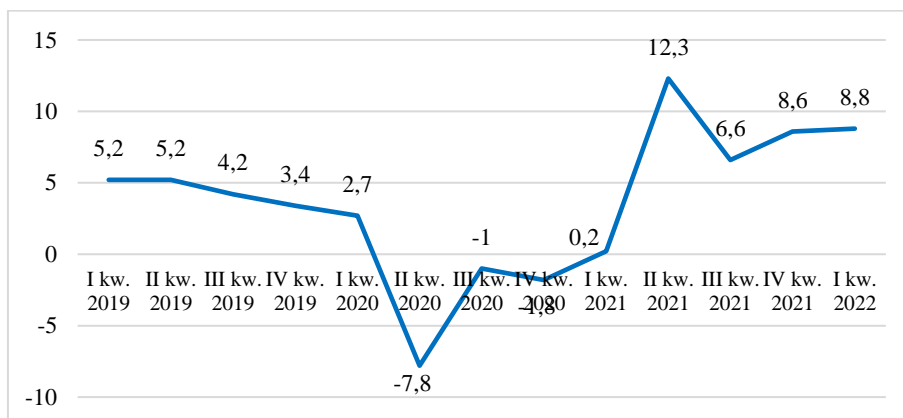
4. Wpływ pandemii na koniunkturę gospodarczą

Podstawowym wskaźnikiem pozwalającym określić wielkość gospodarki danego kraju jest produkt krajowy brutto (PKB). Warto w tym momencie odnieść się do prognoz Narodowego Banku Polskiego z końca 2019 roku, które przedstawiały dane na temat wzrostu gospodarczego w Polsce w kolejnych latach. Miał on kształtować się na poziomie 3,6% w 2020 roku oraz 3,3% w 2021 roku [ZPiP].

Jednak już na początku marca 2020 roku zostały one odpowiednio skorygowane do wartości 3,2% (2020) oraz 3,1% (2021), co było spowodowane wybuchem epidemii oraz gwałtownym rozprzestrzenianiem wirusa [NBP 2019]. Jednak dalszy rozwój wydarzeń w Polsce jak i na całym świecie doprowadził do tego, że w kwietniu 2020 roku Polski Instytut Ekonomiczny przyjął znacznie bardziej negatywny scenariusz rozwoju polskiej gospodarki w kolejnych latach. Zakładano, że w najgorszym przypadku wskaźnik może wynieść nawet (-7,1%) w 2020 roku [PIE, 2020: 1].

Po dwóch latach trwania epidemii można było jednak stwierdzić, że prognozy z kwietnia 2020 roku były zbyt pesymistyczne. Polska gospodarka, pomimo drastycznego spadku PKB w drugim kwartale 2020 roku (-7,8%), podniosła się po początkowym szoku spowodowanym przez wirusa. Rok później wskaźnik kształtował się na poziomie 12,3%, co było skutkiem luzowania wprowadzonych obostrzeń oraz wprowadzeniem tarcz antykryzysowych. W kolejnych kwartałach wielkość wskaźnika była już trochę niższa, jednak zdecydowanie bardziej stabilna (zob. Wykres 4).

Wykres 4. Wartość produktu krajowego brutto dla Polski I.2019 – III.2022 (w %)



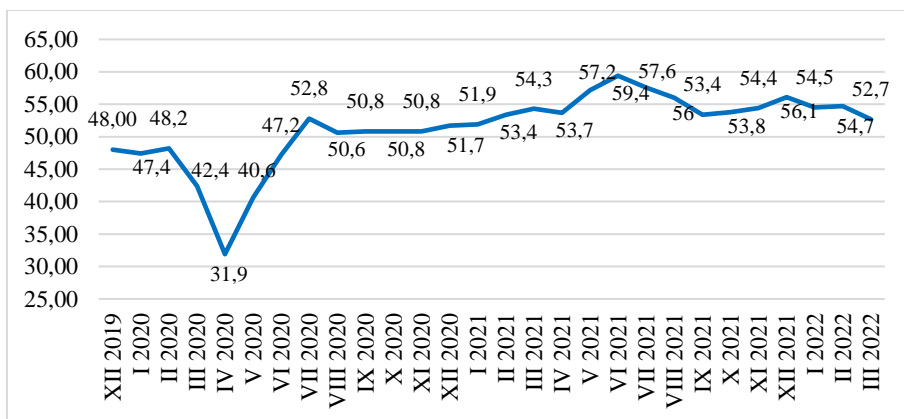
Źródło: www.bankier.pl.

Analizując dostępne dane statystyczne, można zauważyć, iż pandemia nie miała znaczącego wpływu na polską gospodarkę. Nie wystąpiły w tym czasie masowe zgłoszenia upadłości przedsiębiorstw oraz gwałtowny wzrost bezrobocia. Jednak z podstawowych danych statystycznych nie można odczytać niepewności przedsiębiorców związanych z ich obecną jak i przyszłą sytuacją. Odpowiedzi na takie pytania można uzyskać po analizie wskaźnika PMI, który mówi o aktywności inwestorów na rynku.

Obserwując wartości wskaźnika PMI od grudnia 2019 roku do marca 2022 roku można zauważyć, że obawy przedsiębiorców były znacznie większe od realnych skutków pandemii. Na koniec 2019 roku, kiedy nie było jeszcze wiadomo o nowym zagrożeniu wskaźnik kształtował się niewiele poniżej 50 pkt., co oznaczało osłabienie waluty i niekorzystne prognozy.

Znaczny spadek zauważalny był już w marcu, kiedy zaczęły pojawiać się pierwsze przypadki zakażonych wirusem. Natomiast największy spadek (do 31,9 pkt.) odnotowano w kwietniu po oficjalnym ogłoszeniu przez Światową Organizację Zdrowia stanu pandemii (11.03.2020), ciągłym wzroście liczby chorych oraz wprowadzeniu pierwszych ograniczeń przez rządy państw. Jednak taki stan nie utrzymywał się zbyt długo. Już w lipcu tego samego roku wskaźnik był na wyższym poziomie (52,8 pkt.) niż na koniec 2019 roku (zob. Wykres 5). Było to spowodowane m. in. faktem, że w szybkim tempie dostosowaliśmy się do nowego stylu życia (noszenia maseczek w miejscach publicznych, utrzymywania dystansu itp.). Również przedsiębiorstwa podjęły działania, które miały zminimalizować ryzyko zakażenia nie ograniczając tym samym swojej produktywności. Kolejne fale zakażeń nie spowodowały już tak gwałtownych spadków wartości wskaźnika. Średnia wartość wskaźnika od lipca 2020 roku do marca 2022 wyniosła 53,84 pkt.

Wykres 5. Wartość wskaźnika PMI dla Polski (XII.2019 – III.2022)



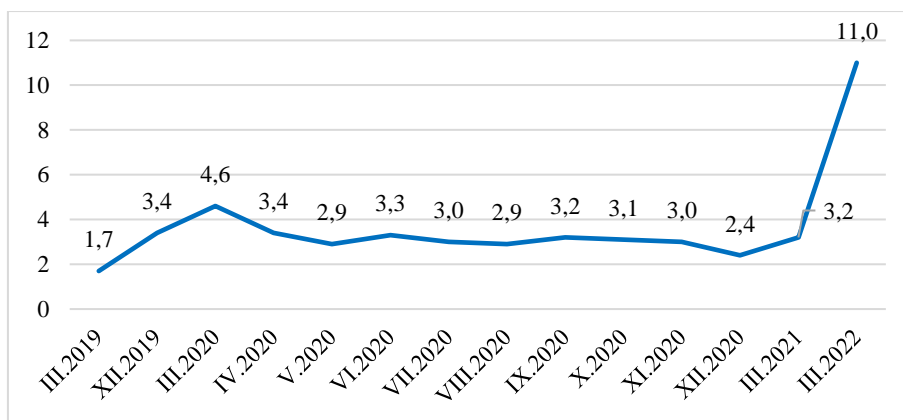
Źródło: www.bankier.pl.

Do podstawowych wskaźników koniunktury gospodarczej zalicza się również wskaźniki inflacji w tym CPI, czyli wskaźnik cen i towarów usług konsumpcyjnych. Prognoza tego wskaźnika opracowana przez NBP na koniec 2019 roku zakładała, że inflacja w 2020 roku wyniesie 2,8% oraz 2,6% w 2021 roku. Jednak już na początku marca prognoza ta została skorygowana odpowiednio do poziomu 3,7% oraz 2,7% [NBP 2019]. W rzeczywistości wskaźnik CPI w grudniu 2021 roku kształtował się na poziomie 8,6%, czyli o 5,1 punktu procentowego więcej niż zakładał cel inflacyjny.

Inflacja rok przed wybuchem pandemii kształtowała się na poziomie 1,7%. Na koniec roku wskaźnik ten wzrósł do 3,4% a w marcu 2020 roku 4,6%. Był to najwyższy wynik jaki odnotowano w czasie trwania pandemii. W kolejnych miesiącach utrzymywał się on w granicach 3% (zob. Wykres 6). Ogromny wzrost wartości wskaźnika można zauważyć w marcu 2022 roku. Jednak należy zaznaczyć, iż na taki stan składało się kilka czynników:

- szybkie odmrażanie gospodarki po wprowadzonych restrykcjach pandemicznych,
- wyższe ceny energii w związku ze zmianą polityki energetycznej UE,
- wprowadzenie przez rząd tzw. tarcz antykryzysowych,
- wybuch wojny na Ukrainie.

Wykres 6. Wartość wskaźnika CPI dla Polski w latach 2019-2022 (w %)



Źródło: www.bankier.pl.

Natomiast dane udostępniane przez GUS dają możliwość zbadania nastrojów panujących wśród przedsiębiorców w konkretnych branżach. W przeprowadzonym badaniu wykazano, że poważne skutki pandemii są najbardziej odczuwalne w handlu detalicznym w każdym z trzech okresów (32,5% w 2021 r.). Natomiast te zagrażające stabilności firmy zdecydowanie dotknęły budownictwo (9,3% w 2020 roku) a w 2021 roku na równi również handel detaliczny (7,5%).

Tabela 3. Skutki pandemii i jej konsekwencje dla prowadzonej działalności według poszczególnych branż w % (X.2020-III.2022)

Okres	Branża	Brak negatywnych skutków	Nieznaczne	Poważne	Zagrażające stabilności firmy
X.2020	Przetwórstwo przemysł.	12,9	56,5	25,0	5,6
	Budownictwo	12,3	55,0	23,4	9,3
	Handel hurtowy	9,1	62,2	23,7	5,0
	Handel detaliczny	8,2	57,2	26,2	8,4
VI.2021	Przetwórstwo przemysł.	15,2	62,6	18,7	3,5
	Budownictwo	19,9	59,0	13,6	7,5
	Handel hurtowy	11,9	65,4	18,2	4,5
	Handel detaliczny	5,5	54,5	32,5	7,5
III.2022	Przetwórstwo przemysł.	15,6	70,6	9,9	3,9
	Budownictwo	19,1	62,9	11,4	6,6
	Handel hurtowy	16,9	68,7	12,0	2,4
	Handel detaliczny	8,4	68,6	20,0	3,0

Źródło: GUS 2020-2022.

Brak negatywnych skutków w 2020 roku był najczęściej wybierany w przetwórstwie przemysłowym (12,9%), a w latach 2021-2022 w budownictwie (odpowiednio 19,9% oraz 19,1%). Ważne jest, aby podkreślić jak skrajne mogą być odpowiedzi nawet w ramach jednej branży.

Ankietowani przedsiębiorcy zostali również zapytani o prawdopodobną długość przetrwania przedsiębiorstwa przy długotrwałym utrzymywaniu się ograniczeń wprowadzonych przez rząd. Z danych wynika, że w październiku 2020 roku to właśnie w budownictwie najbardziej panowały obawy, że przedsiębiorstwo nie da rady utrzymać się nawet przez miesiąc (4,2%). Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że również w budownictwie ponad 1/3 ankietowanych wskazała na dalsze funkcjonowanie w przedziale od 2 do 3 miesięcy. W kolejnych badanych okresach sytuacja kształtowała się podobnie, jednak już z mniejszym nasileniem. Natomiast jeżeli chodzi o przedsiębiorstwa, które zadeklarowały możliwość utrzymania działalności powyżej 6 miesięcy to największy odsetek wystąpił w przetwórstwie przemysłowym w 2020 roku (52,0%). W latach kolejnych umocniła się pozycja handlu hurtowego oraz detalicznego - ok.60% (zob. Tab. 4).

Tabela 4. Wizja przetrwania przedsiębiorstwa przy długotrwałym utrzymywaniu ograniczeń (X.2020-III.2022) (w %)

Okres	Branża	< 1msc	ok. 1msc	2-3msc	4-6msc	>6msc
X.2020	Przetwórstwo przemysł.	1,6	5,8	18,9	21,7	52,0
	Budownictwo	4,2	9,4	35,2	18,0	33,2
	Handel hurtowy	3,7	5,3	20,2	20,0	50,8
	Handel detaliczny	2,7	7,2	25,7	15,6	48,8
VI.2021	Przetwórstwo przemysł.	1,5	5,3	18,1	17,3	57,8
	Budownictwo	3,6	8,0	22,4	20,6	45,4
	Handel hurtowy	1,6	3,9	12,7	18,5	63,3
	Handel detaliczny	1,6	4,2	12,4	27,8	54,0
III.2022	Przetwórstwo przemysł.	1,8	5,4	20,3	17,1	55,4
	Budownictwo	3,0	6,4	22,9	18,5	49,2
	Handel hurtowy	1,9	3,3	12,9	14,5	67,4
	Handel detaliczny	1,9	3,4	9,9	24,8	60,0

Źródło: GUS 2020-2022.

GUS udostępnia również dane dotyczące wskaźników koniunktury, jednak z możliwością analizy oddziaływana na poszczególne branże gospodarki. Sytuacja nie wyglądała dobrze już na koniec 2019 roku – wartość wskaźnika kształtowała się poniżej 0 w każdej branży z wyjątkiem handlu (0,6). Pierwsze miesiące 2020 roku przedstawiały się lepiej, ale nie dla handlu, w którym nastąpił minimalny spadek

wartości do poziomu (- 0,3). Jednak to jest nic w porównaniu z załamaniem, jakie nastąpiło w kwietniu i utrzymywało się na wysokim poziomie aż do lipca. Było to oczywiście powiązane z szokiem wywołanym wybuchem pandemii oraz wprowadzeniem licznych ograniczeń. Latem, kiedy ograniczenia zostały złuzowane sytuacja kształtowała się odrobinę lepiej, ale nie trwało to długo. Jesienią, z nadejściem kolejnej fali zachorowań, nastąpiło kolejne załamanie koniunktury (zob. Tab. 5).

Tabela 5. Wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury (12.2019 – 03.2020)

Okres	Przetwórstwo przemysłowe	Budownictwo	Handel	Transport i gospodarka magazynowa	Zakwaterowanie i gastronomia
12.2019	-4,9	-4,6	0,6	-2,5	-3,1
01.2020	3,2	-0,7	-0,3	-0,5	-0,5
02.2020	1,6	0,1	-0,8	0,1	-5,6
03.2020	-1,1	-1,9	-3,1	-5,8	-9,1
04.2020	-44,2	-47,1	-49,5	-48,3	-70,0
05.2020	-34,9	-38,8	-43,4	-39,4	-60,4
06.2020	-19,9	-25,9	-25,1	-20,4	-34,0
07.2020	-10,5	-16,7	-12,2	-14,3	-22,7
08.2020	-6,6	-15,4	-9,8	-12,7	-19,3
09.2020	-6,2	-15,0	-6,5	-8,7	-21,2
10.2020	-9,7	-16,5	-9,8	-12,8	-29,0
11.2020	-20,5	-26,2	-26,3	-16,5	-61,1
12.2020	-14,8	-22,6	-19,1	-11,5	-56,9
01.2021	-9,9	-18,7	-13,9	-7,8	-52,1
02.2021	-8,3	-17,7	-10,0	-2,7	-40,6
03.2021	-6,6	-15,5	-6,7	-2,9	-34,4
04.2021	-4,0	-13,7	-8,3	-0,8	-39,2
05.2021	-0,3	-8,4	-0,4	3,1	-12,9
06.2021	-0,6	-5,5	0,6	5,9	3,1
07.2021	-1,4	-4,9	-0,6	6,2	5,3
08.2021	-0,9	-7,0	-0,6	5,3	-6,7
09.2021	-3,6	-7,9	-1,0	4,2	-10,9
10.2021	-6,3	-9,4	-1,2	2,7	-12,3
11.2021	-10,5	-11,9	-3,4	2,2	-17,0
12.2021	-12,2	-15,4	-6,2	-2,9	-19,6
01.2022	-12,4	-17,1	-10,5	-6,0	-19,1
02.2022	-10,7	-15,4	-7,5	-5,7	-15,8
03.2022	-16,2	-20,1	-13,2	-15,2	-13,4

Źródło: GUS 2022b.

W pierwszych miesiącach po wybuchu pandemii, w przypadku wszystkich branż, wskaźnik kształtował się na bardzo niskim poziomie (ok. -45). Później sytuacja uległa lekkiej poprawie (ok. -25). Jednak w przypadku zakwaterowania i gospodarki wskaźnik w najgorszych momentach pokazywał -70, a przeciętnie utrzymywał się na poziomie -40 (z pominięciem miesięcy letnich). Było to oczywiście powiązane

z faktem, iż to właśnie te branże zostały najbardziej dotknięte ograniczeniami wprowadzonymi przez rząd.

Należy jednak zaznaczyć, że sytuacja nie wyglądała tak w przypadku wszystkich branż przemysłu. Były takie, które zdecydowanie słabiej odczuły skutki pandemii albo nawet skorzystały na niej (sprzedaż online). Skomplikowana była również sytuacja budownictwa. Branża nie została dotknięta znaczącymi ograniczeniami działalności, a równocześnie, w związku z zamknięciem granic brakowało rąk do pracy, gdyż w ostatnich latach siłą napędową budownictwa byli pracownicy z Ukrainy.

Wnioski

Po całościowej analizie można stwierdzić, iż pandemia miała negatywny wpływ na polską gospodarkę, jednak nie był on tak drastyczny, jak wskazywały na to początkowe przewidywania ekonomistów. Również subiektywne oceny i oczekiwania przedsiębiorców nie sprawdziły się.

Polska gospodarka znacznie spowolniła w pierwszych miesiącach po wybuchu epidemii, co można zauważyć po tym jak kształtował się PKB w tamtym czasie. Od 2. kwartału 2020 roku można zaobserwować wzrost tego wskaźnika z niewielkimi korektami. W 4. kwartale 2021 roku kształtował się on już na poziomie 8,6%. Zauważalne jest również zahamowanie tempa wzrostu aktywności gospodarczej. O ile nie nastąpił gwałtowny i masowy proces upadłości i likwidacji firm, czego bardzo się obawiano, to znacznie wzrosła liczba podmiotów, które zdecydowały się na zawieszenie swojej działalności.

W początkowej fazie pandemii wystąpił spadek zatrudnienia oraz liczby nowych ofert pracy (zwłaszcza w sektorze przedsiębiorstw). Sytuacja w zatrudnieniu była jednak ustabilizowana, a już w drugim kwartale 2021 roku można zauważyć zdecydowany wzrost liczby osób pracujących oraz liczby nowych ogłoszeń.

Warto również zaznaczyć, iż w pierwszych kwartałach 2020 roku zdecydowana ilość likwidowanych miejsc pracy miała związek z wybuchem pandemii. Jednak nie miało to większego wpływu na wzrost stopy bezrobocia – zarejestrowanych osób w urzędzie pracy na koniec 2021 roku było mniej niż za czasów przed pandemicznych. Prawdopodobnie sytuacja ta była efektem działania tzw. tarcz antykryzysowych.

Najbardziej niekorzystnym i najbardziej odczuwalnym efektem wywołanym przez pandemię był rosnący wskaźnik cen i towarów konsumpcyjnych i powiązana z nim wysokość stóp procentowych. Na koniec 2021 roku inflacja w Polsce wyniosła 8,6%, czyli dużo powyżej zakładanego celu inflacyjnego. W tym samym okresie z czasów przed wybuchem pandemii wskaźnik ten kształtował się na poziomie 3,4%. Wychodzenie z pandemii (odmrażanie gospodarki i związane z tym likwidowanie ograniczeń wprowadzonych przez rząd) wiązało się ze wzrostem popytu przy

niewystarczającej podaży – zachwianej m.in. przez zerwane łańcuchy dostaw. Zdecydowany wpływ na całą sytuację miał również wzrost cen energii spowodowany zmianą polityki energetycznej UE.

Nawiązując do wcześniejszych rozważań należy podkreślić, kryzys spowodowany pandemią wpłynął na sytuację ekonomiczną wszystkich przedsiębiorstw, jednak skala jego oddziaływania uzależniona była od branży. W najgorszej sytuacji były branże, które najdłużej pozostawały objęte rządowymi restrykcjami tj. gastronomia, hotelarstwo czy turystyka. Były również branże, które minimalnie odczuły zaistniałą sytuację lub nawet skorzystały na niej.

Podsumowując, z przeprowadzonej analizy wynika, iż pandemia pogorszyła koniunkturę gospodarczą, jednak w różnym stopniu w zależności od branży, w jakiej działało dane przedsiębiorstwo. Ponadto podmioty gospodarcze dość szybko dostosowały się do funkcjonowania w nowych warunkach i gospodarka zaczęła powracać do stanu sprzed pandemii.

Bibliografia

Adamowicz E., Dudek S., Konat G., Majchrzak K., Sulejewicz A., Towalski R. (2020), Koniunktura gospodarcza w Europie Środkowo-Wschodniej w dobie epidemii COVID-19 [w:] Godlewska-Majkowska H., Wachowiak P., Strojny M., Majewski B. (red.), Raport SGH i Forum Ekonomicznego 2020, SGH, Warszawa.

Forsal, Ile polska gospodarka straciła przez pandemię? Oto wyliczenia ekonomistów, www.forsal.pl [17.03.2024].

Frączyk J., Polska kontra reszta świata w pandemii. Te wykresy wiele mówią, Gospodarka w pandemii. Polska kontra reszta świata na wykresach, www.businessinsider.com.pl, [17.03.2024].

Garczarczyk J., Mocek M. (2014), Metoda barometrów ekonomicznych w prognozowaniu koniunktury gospodarczej, *Handel Wewnętrzny* Nr 1(348).

GUS (2019-2022a), Informacja o podmiotach gospodarki narodowej wpisanych do rejestru REGON, GUS, Warszawa.

GUS (2019-2022b), Aktywność ekonomiczna ludności Polski, GUS, Warszawa.

GUS (2020-2022), Wpływ pandemii Covid-19 i wojny w Ukrainie na koniunkturę gospodarczą – oceny i oczekiwania, GUS, Warszawa [19.03.2023].

GUS (2020-2022a), Wybrane aspekty rynku pracy w Polsce. Aktywność ekonomiczna ludności przed i w czasie pandemii Covid-19, GUS, Warszawa.

GUS (2022b), Biuletyn Statystyczny GUS Nr 3, GUS, Warszawa.

Hirsch R., 7 bilionów dolarów a to dopiero początek. Taką cenę świat już zapłacił za koronawirusa, <https://businessinsider.com.pl/swiatowa-gospodarka-przez-koronawirusa-stracila-juz-blisko-7-bilionow-dolarow-ato/81y72g8> [17.03.2024].

KE 1997, Decyzja Komisji Europejskiej C(97)2241 z dnia 15 lipca 1997 roku.

KE 2006, Komunikat Komisji COM (2006)379 z dnia 12 lipca 2006.

MZ 2020a, Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 13 marca 2020 r. w sprawie ogłoszenia na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej stanu zagrożenia epidemicznego (Dz.U. z 2020 r., poz. 433).

MZ 2020b, Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 20 marca 2020 r. w sprawie ogłoszenia na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej stanu epidemii (Dz.U. z 2020 r., poz. 491).

MZ 2022, Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 12 maja 2022 r. w sprawie ogłoszenia na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej stanu zagrożenia epidemicznego (Dz.U. z 2022 r., poz. 1028).

NBP 2019, Narodowy Bank Polski Departament Analiz Ekonomicznych (2019), Projekcja inflacji i wzrostu gospodarczego Narodowego Banku Polskiego na podstawie modelu NECMOD, Warszawa.

Rokicki T. (2021), Zmiany w koniunkturze gospodarczej Polski w wyniku epidemii COVID-19, Przegląd prawno-ekonomiczny, Warszawa.

PIE, Sawulski J., Gniazdowski M., Marczewski K., Ambroziak Ł. (2020), Optymizm wygasł, w 2020 roku czeka nas recesja, Miesięcznik Makroekonomiczny PIE, Polski Instytut Ekonomiczny.

Smulewicz M. (2022), Rynek pracy w czasie koronawirusa w styczniu 2022, GrantThornton, Kraków, www.grantthornton.pl [17.03.2024].

Staniszewski R. M. (2022), Gospodarka polska w czasie pandemii COVID-19: spowolnienie czy regres [w:] Firlit-Fesnak G., Łotocki Ł., Łukaszewska-Bezulska J. (red.), Społeczeństwo i polityka społeczna w sytuacji kryzysowej powodowanej pandemią COVID-19, ELIPSA, Warszawa.

Stępiak-Kucharska A. (2021), Wpływ pandemii Covid-19 na koniunkturę gospodarczą w Polsce [w:] Stępiak-Kucharska A., Piekut M. (red.), Współczesne problemy gospodarcze - gospodarki w czasach kryzysu. Część I, Kolegium Nauk Ekonomicznych i Społecznych, Politechnika Warszawska, Płock.

ZPiP, Związek Przedsiębiorców i Pracodawców (2021), Podsumowanie lockdown-u w Polsce, Warszawa, raportorium.pl [09.04.2024].

Dobosz J., Barylska A. (2024), *Poziom eksportu Polski w latach 2013-2022 ze szczególnym uwzględnieniem okresu inflacji oraz pandemii* [w:] Stepniak-Kucharska A., Kapela M. (red.), *Współczesne problemy rozwoju gospodarczego – Ekonomiczne i zarządcze wyzwania w obliczu szoków zewnętrznych i wewnętrznych*, Kolegium Nauk Ekonomicznych i Społecznych, Politechnika Warszawska, Płock, s. 53-64.

Rozdział IV.

POZIOM EKSPORTU POLSKI W LATACH 2013-2022 ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM OKRESU INFLACJI ORAZ PANDEMII

*Julia Dobosz, Aleksandra Barylska*⁴

Opiekun naukowy: Magdalena Kapela

Streszczenie

Szoki zewnętrzne w gospodarce mogą znacząco wpływać na poziom eksportu, zmuszając przedsiębiorstwa do redefiniowania swoich strategii handlowych i dostosowywania się do zmieniających się warunków rynkowych. Celem przeprowadzonych badań było ukazanie wpływu inflacji i pandemii COVID-19 na poziom eksportu Polski. Analiza obejmuje lata 2013-2022. Dane pochodzą z Eurostatu i GUS. Analizy ekonometryczne potwierdziły statystycznie istotny i pozytywny wpływ produktywności pracy, kursu walutowego EUR/PLN, bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz stopy inflacji na poziom eksportu Polski.

Słowa kluczowe: eksport, inflacja, pandemia,

Summary

External shocks in the economy can significantly affect the level of export, forcing companies to redefine their trade strategies and adapt to changing market conditions. The aim of the study was to show the impact of inflation and the COVID-19 pandemic on the level of Polish export. The analysis covers the years 2013-2022. The data comes from Eurostat and GUS. Econometric analyses confirmed the statistically significant and positive impact of labour productivity, the EUR/PLN exchange rate, foreign direct investment and the inflation rate on the level of Polish exports.

Key words: export, inflation, pandemic

JEL: F10.

⁴ Politechnika Warszawska, KNEiS, aleksandra.barylska.stud@pw.edu.pl;
julia.dobosz.stud@pw.edu.pl

Wprowadzenie

Eksport odgrywa kluczową rolę w gospodarce każdego kraju, stanowiąc istotny czynnik wpływający na jego rozwój oraz międzynarodową pozycję. Polska, jako jeden z dynamicznie rozwijających się uczestników światowego handlu, nieustannie dostosowuje się do zmieniających się warunków globalnego rynku. Analiza poziomu eksportu w latach 2013-2022 pozwala na zgłębienie tych adaptacji, szczególnie w kontekście wyjątkowych okoliczności, takich jak wzrost inflacji oraz pandemia COVID-19.

Czynniki wpływające na eksport kraju są wieloaspektowe i obejmują zarówno czynniki wewnętrzne, jak i zewnętrzne. Na poziom eksportu wpływają m.in. stabilność polityczna, sytuacja gospodarcza, konkurencyjność produktów, kurs walutowy, polityka handlowa oraz zmiany koniunktury na rynkach zagranicznych. Ponadto, istotnym czynnikiem jest również poziom inwestycji w infrastrukturę logistyczną oraz rozwój technologiczny, które wpływają na efektywność procesów eksportowych.

W kontekście inflacji, jej wzrost może negatywnie wpływać na eksport, podnosząc koszty produkcji i ograniczając konkurencyjność na rynkach zagranicznych. Z kolei pandemia COVID-19 wywarła ogromny wpływ na globalny handel, prowadząc do zakłóceń w łańcuchach dostaw, zmiany preferencji konsumentów oraz spadku popytu na niektóre produkty. Polski eksport również doświadczył tego zjawiska, wymagając szybkich reakcji i adaptacji ze strony przedsiębiorstw oraz władz państwowych.

Eksport, będący jednym ze źródeł dochodu dla wielu krajów, podlega wpływom różnorodnych czynników makroekonomicznych. Celem niniejszego artykułu jest zbadanie, w jakim stopniu inflacja oraz pandemia wpływają na poziom eksportu. Czas badawczy 2013-2022. W badaniu zastosowano metodę studiów literatury przedmiotu, dedukcji, opisu, metodę estymacji, opartą na kryterium minimalizacji sumy kwadratów reszt (KMNK). Źródła danych pochodzą głównie z bazy danych Eurostat oraz GUS.

1. Czynniki wpływające na eksport kraju - przegląd literatury

Zbigniew Klimiuk [2022: 57] wspomina, że na wymianę międzynarodową składa się eksport i import towarów i usług. Eksport ustala pozycję kraju w międzynarodowym podziale pracy, import natomiast wskazuje na powiązania i zależności gospodarki krajowej ze światową. Dla rozwoju handlu zagranicznego istotne znaczenie ma nierównomierne wyposażenie różnych krajów w czynniki wytwórcze (pracę, kapitał, ziemię, surowce naturalne, umiejętności), co prowadzi do niejednorodności kosztów produkcji. Innym czynnikiem warunkującym wymianę

międzynarodową jest popyt na określone dobra, którego firmy krajowe nie są w stanie zaspokoić i konieczny staje się import

Barbara Batóg oraz Jacek Batóg w swoim artykule odnoszą się do teorii ekonomii, która wskazuje wiele czynników, które decydują o wartości i dynamice eksportu danego kraju. Wymienia się wśród nich między innymi stan koniunktury gospodarczej, przynależność do określonego związku państw lub porozumienia handlowego, poziom konkurencyjności eksportowanych dóbr i usług, będący funkcją struktury sektorowej i zaawansowania technologicznego gospodarki, czy lokalizację kraju eksportera. „Tylko ten kraj osiąga dobre rezultaty w eksporcie, który sąsiaduje z dużym, pojemnym rynkiem zbytu” [Klimiuk 2022: 89]. Powyższe determinanty eksportu wywodzą się z neoklasycznej teorii ekonomii i klasycznej teorii handlu międzynarodowego [Batóg, Batóg 2017: 175].

W artykule przedstawione zostaną wybrane czynniki, które wpływają na eksport. Biorąc pod uwagę wskaźnik udziału w globalnych łańcuchach wartości GVC określa on w jakim stopniu eksport danego kraju jest zintegrowany ze światowym systemem produkcji. Wysoki stopień zaangażowania w GVC pozwala uzyskać dodatkowe korzyści, które wynikają głównie z lepszego wykorzystania przez poszczególne państwa swoich przewag komparatywnych [Ambroziak, Chojna, Gniadek i in. 2000: 26].

W kontekście Polski obserwujemy, że nowoczesne bezpośrednie inwestycje zagraniczne opierają się na uruchomieniu działalności w danym kraju jednocześnie rozwijając ofertę produktową lub usługową na rynku międzynarodowym. Wiele badań naukowych potwierdza, że zagraniczne inwestycje bezpośrednie odgrywają kluczową rolę w zwiększaniu konkurencyjności danej gospodarki oraz wzroście eksportu. Szczegółowy aspekt analizy związku inwestycji typu offshoring usług biznesowych potwierdza też tą zależność. Offshoring usług biznesowych wpływa istotnie na eksport tych usług z naszego kraju. Następuje poprawa konkurencyjności polskiej gospodarki dzięki obecności podmiotów zagranicznych sektora usług biznesowych [Chilimoniuk-Przeździecka 2011: 52].

Autorzy raportu polskiego instytutu ekonomicznego opisują, że pandemia znacząco wpłynęła na działalność firm eksportujących. W 2021 roku ponad połowa badanych firm zgłosiła spadek liczby zamówień. Nieco mniej niż połowa firm również doświadczyła zakłóceń w produkcji i transporcie u swoich dostawców. O ile problemy z dostawami nie są zaskakujące, biorąc pod uwagę globalne zatory w łańcuchach dostaw, to spadek zamówień budzi zainteresowanie, zwłaszcza biorąc pod uwagę wysoki poziom eksportu w pierwszej połowie 2021 roku [Ambroziak, Gniadek, Marczewski i in. 2022: 14].

Warto zaznaczyć, że dla gospodarki i jej konkurencyjności istotniejszy jest ogólny poziom kursu realnego ich własnej waluty w porównaniu do wszystkich walut, które są wykorzystywane w międzynarodowej wymianie handlowej. Analiza koncentruje

się zwykle na wskaźniku efektywnego kursu realnego (REER), który uwzględnia wartość własnej waluty wobec ważnych partnerów handlowych. Kurs realny ma kluczowe znaczenie dla konkurencyjności gospodarki na arenie międzynarodowej, co wpływa na obroty handlowe. Analiza pokazuje, że istnieje wzajemna zależność między kursami a poziomem handlu zagranicznego - nie tylko poziom kursu wpływa na wymianę, ale także rozmiar eksportu i importu kształtuje późniejsze wartości kursu realnego [Michalczyk 2013: 126].

2. Aspekt rozwoju gospodarczego kraju

Rozwój gospodarczy kraju często mierzy się poprzez tempo wzrostu PKB, czyli wartości wszystkich dóbr i usług produkowanych w kraju. Wzrost ten jest pożądanym, gdyż sygnalizuje dobrą kondycję gospodarki. Pierwsze wrażenie może sugerować, że powinniśmy dążyć do jak najwyższego tempa wzrostu PKB. Podczas analizy sytuacji gospodarczej kraju, istotne są również dane dotyczące handlu zagranicznego, zarówno eksportu, jak i importu. Ważne jest nie tylko sam obwód handlu, ale także jego struktura. Kluczowym czynnikiem dla wzrostu gospodarczego jest rozwój eksportu produktów o wysokim poziomie technologicznym. Takie towary nie tylko sprzyjają efektywności wykorzystania zasobów, lecz również przyczyniają się do rozprzestrzeniania nowych technologii i wiedzy, co przynosi korzyści również innym przedsiębiorstwom oraz sektorom gospodarki [Koziański 2007: 26].

W badaniach Romera (1993) oraz Hagemejera (2006) zauważono, że istnieje istotny związek pomiędzy poziomem otwartości gospodarki a inflacją. Wskazują oni, że w momencie nieoczekiwanej ekspansji monetarnej, czyli zwiększenia podaży pieniądza, może dojść do deprecjacji realnego kursu walutowego. To z kolei prowadzi do wniosku, że korzyści z takiej ekspansji monetarnej są mniejsze w przypadku bardziej otwartych gospodarek. Dodatkowo, Hagemeyer (2006) zauważył, że przedsiębiorstwa eksportujące są zazwyczaj bardziej efektywne, co prowadzi do zwiększonej wydajności wykorzystania zasobów. Jednakże, wejście na rynek eksportowy może również generować dodatkową presję inflacyjną [Gradzewicz, Hagemeyer, Hałka i in. 2013: 13].

W teorii ekonomii, elastyczny kurs walutowy jest postrzegany jako korzystny ze względu na jego potencjalną zdolność do stabilizowania koniunktury gospodarczej. Podczas okresów sprzyjającej koniunktury, często obserwuje się umocnienie waluty krajowej, co może ograniczyć konkurencyjność eksportu. Natomiast, gdy produkcja spada lub tempo wzrostu gospodarczego wyhamowuje, oczekuje się, że wartość waluty krajowej będzie spadać w stosunku do waluty obcej. Taki spadek może z kolei zwiększyć konkurencyjność eksportu danego kraju, co może przyczynić się do poprawy sytuacji gospodarczej [Markowski 2021: 4].

W swoim artykule Piotr Misztal wspomina o klasycznej teorii handlu międzynarodowego, kraje powinny koncentrować się na produkcji i eksporcie tych

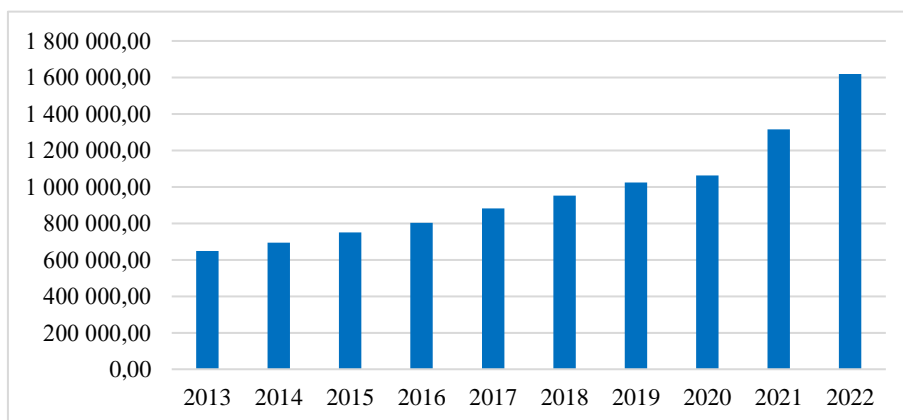
towarów, w których posiadają one przewagę w porównaniu do innych krajów. Zwiększenie dochodów kraju wynikające z takiej specjalizacji prowadzi do szybszego wzrostu gospodarczego. Proces ten polega na przeniesieniu zasobów z sektorów gospodarki, które są stosunkowo mniej efektywne, do sektorów bardziej wydajnych. Jednak w miarę jak gospodarka kraju rośnie, zmieniają się również relatywne przewagi w handlu międzynarodowym [Misztal 2021: 55].

Wzrost cen w Polsce, czyli inflacja, sprawia, że krajowe produkty stają się coraz mniej konkurencyjne w porównaniu do towarów europejskich, ponieważ ich ceny rosną szybciej. To skutkuje większym popytem Polaków na produkty z zagranicy i chęcią wymiany złotych na euro. W efekcie rośnie popyt na euro, co prowadzi do wzrostu jego wartości w stosunku do złotego, jednocześnie powodując osłabienie złotego. Jednocześnie Europejczycy ograniczają popyt na droższe polskie towary, co powoduje spadek popytu na złotówki i dalsze osłabienie złotego w stosunku do euro. Wzrost cen zagranicznych towarów wywoła przeciwną reakcję [Przekota, Mazuń 2011: 196].

3. Opis metod badawczych i wyniki badań

Wartość eksportu, a więc wartość dóbr i usług będących częścią krajowej produkcji sprzedawane za granicę, Polski w ciągu ostatnich 10 lat wzrosły o prawie miliard zł (zob. Wykres 1).

Wykres 1. Eksport Polski w latach 2013-2022 (w mln zł)

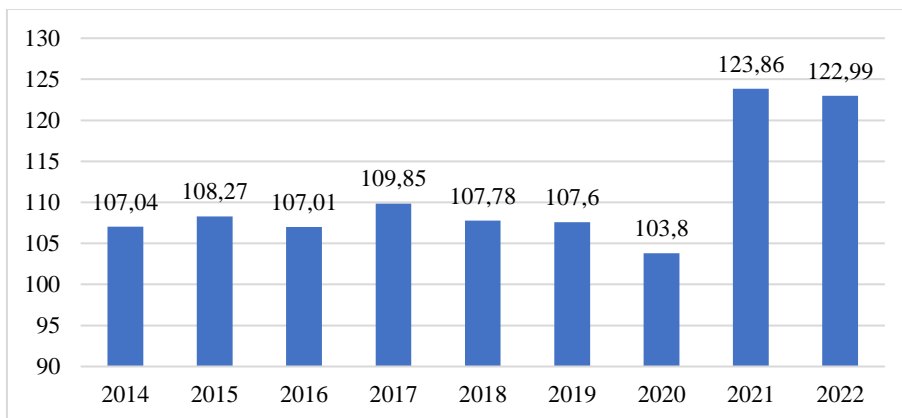


Źródło: GUS 2013-2022a.

W tabeli 1 zostały przedstawione zmiany wielkości polskiego eksportu w badanych latach 2013-2022. Największy wzrost w stosunku do roku poprzedniego miał miejsce w 2021 roku (okres pandemii), a najmniejszy wzrost w roku 2016.

W badanym okresie miały miejsce niewielkie spadki tempa wzrostu eksportu, jednak nie nastąpiły spadki poziomu samego eksportu.

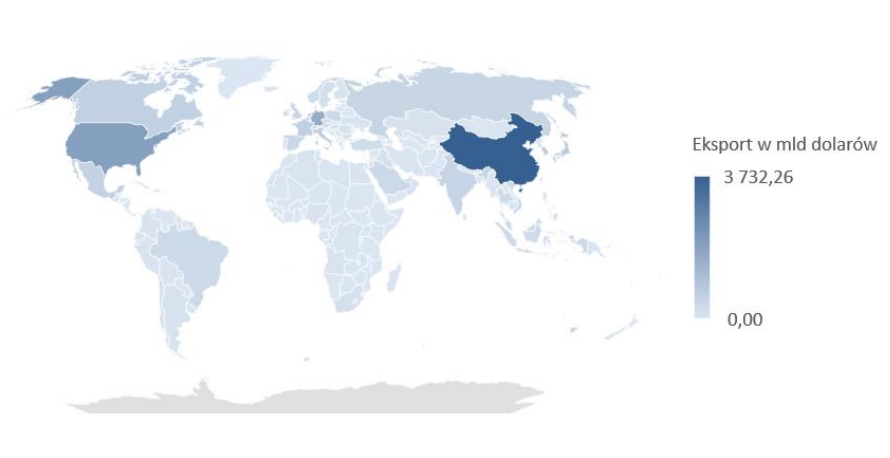
Wykres 2. Zmiany poziomu eksportu Polski w latach 2014-2022
(rok bazowy=rok poprzedni)



Źródło: GUS 2013-2022a.

Na mapie 1 przedstawiono wielkość eksportu wszystkich krajów na świecie w 2022 r. Krajem odznaczającym się najwyższym poziomem eksportu, wynoszącym 3 732,26 mld dolarów, w podanym roku były (i wciąż obecnie są) Chiny. Na drugim miejscu z wynikiem 1 953,02 mld dolarów znalazły się Stany Zjednoczone, a na trzecim Niemcy z eksportem wynoszącym 1 600,50 mld dolarów. Biorąc pod uwagę kryterium wielkości eksportu Polska plasowała się na 24 miejscu.

Mapa 1. Wielkość eksportu światowego w 2022r.



Źródło: The Observatory of Economic Complexity 2013-2022.

Przedmiotem badań własnych w niniejszym artykule będzie prognoza dwóch modeli liniowych za pomocą programu Statistica. Na zmienną objaśnianą wybrano poziom eksportu Polski w latach 2013-2022, a zmiennymi objaśniającymi zostało sześć zmiennych, które są wskaźnikami makroekonomicznymi tego kraju. W pierwszym modelu wykorzystano wszystkie poniższe zmienne, a w drugim wykluczono wskaźnik pandemii. Wzięto pod uwagę współczynniki kwartalne. Poniżej umieszczono postać modelu oraz jego zmienne:

$$y = \alpha_0 + \alpha_1 x_1 + \alpha_2 x_2 + \alpha_3 x_3 + \alpha_4 x_4 + \alpha_5 x_5 + \alpha_6 x_6, \text{ gdzie:}$$

y – poziom eksportu Polski w mln zł

x_1 – bezpośrednie inwestycje zagraniczne w mln zł

x_2 – kurs realny USD/PLN

x_3 – kurs realny EUR/PLN

x_4 – produktywność pracy jako wskaźnik PKB/1 zatrudnionego (rok 2015 = 100)

x_5 – stopa inflacji (rok poprzedni = 100)

x_6 – wskaźnik pandemii

Uzasadnienie doboru zmiennych:

- x_1 – Ze względu na fakt, iż bezpośrednie inwestycje zagraniczne polegają na uruchomieniu przez jednostkę zagraniczną działalności w danym kraju, w literaturze podkreśla się ich istotny wpływ na poprawę konkurencyjności danej gospodarki oraz wielkość eksportu. Wzrost BIZ-u w teorii powinien powodować wzrost poziomu eksportu.
- x_2 – W poprzednich punktach niniejszego artykułu Autorzy podkreślili wpływ kursów realnych na międzynarodową wymianę handlową. Występuje wzajemna zależność pomiędzy rozmiarem eksportu a poziomem kursu walut. Kurs realny USD/PLN wybrano, ponieważ Stany Zjednoczone od lat cechują się dużym poziomem eksportu, a tym samym dużym wpływem na rynek światowy.
- x_3 – Dołączenie Polski do Unii Europejskiej w 2004 r. oraz wstąpienie do unii celnej UE otworzyło nowe możliwości dla tego kraju, m.in. dzięki ułatwieniu wymiany handlowej. Ten fakt oraz bliskie położenie państw należących do strefy Euro wskazują na dużą rolę kursu realnego EUR/PLN w wymianie handlowej pomiędzy Polską a innymi krajami UE.
- x_4 – Produktywność pracy z perspektywy najnowszych teorii ekonomicznych w literaturze przedstawiana jest jako czynnik stymulujący zdolność do eksportu. Istnieje wiele metod mierzenia produktywności firmy, co sprawia, że trudno jednoznacznie określić, która z tych metod jest najbardziej odpowiednia. Najczęściej stosowane miary to produktywność pracy, produktywność kapitału, wartość dodana na pracownika, całkowita produktywność czynników produkcji (TFP) oraz ogólna produktywność. Każda z tych miar dostarcza innego spojrzenia na efektywność firmy i jej zdolność do konkurencji na rynkach

międzynarodowych. Przekładając te zasady na większą skalę, produktywność kraju będzie wyznaczała jego zdolność do eksportu.

- x_5 – W krótkim okresie inflacja w Polsce powoduje spadek zainteresowania konsumentów produktami tego kraju. W dłuższym czasie proces wpływu inflacji na handel międzynarodowy jest dużo bardziej skomplikowany, co kreuje potrzebę dogłębszego zbadania tego zjawiska.
- x_6 – Epidemia była źródłem wielu przeszkód dla eksporterów w 2021 roku. Znacząco utrudniła nie tylko transport, ale również sam proces produkcji dóbr. W celu określenia stopnia jej wpływu na eksport, postanowiono uzupełnić model o specjalny współczynnik. Występowanie pandemii w danym kwartale oznaczono poprzez wskaźnik pandemii, którego wartość wynosi 1 (w latach, w których kraj zmagał się z epidemią koronawirusa) lub 0 (w latach przed/po pandemii).

W tabeli 1 Przedstawiono roczne wartości wskaźników makroekonomicznych Polski, które wzięto pod uwagę przy budowie modeli ekonometrycznych.

Tabela 1. Wielkości roczne eksportu Polski i wybranych czynników ekonomicznych w latach 2013-2022

Wskaźnik	Eksport Polski (w mln zł)	BIZ (w mln zł)	Kurs realny USD/PLN	Kurs realny EUR/PLN	PKB/1 zatrudnionego (w zł)	Stopa inflacji (rok poprzedni =100)	Pandemia
2013	647 878,80	11 458,70	316,08	419,75	73 217,16	100,9	0
2014	693 471,60	45 011,30	315,51	418,52	75 900,62	100	0
2015	750 835,80	57 563,4	377,01	418,39	80 149,95	99,1	0
2016	803 477,80	61 862,80	394,31	436,25	82 612,66	99,4	0
2017	882 619,50	34 665,30	377,77	425,76	88 375,96	102	0
2018	951 324,20	57 774,00	361,34	426,23	95 355,43	101,6	0
2019	1 023 591,40	51 870,60	383,95	429,8	103 273,38	102,3	0
2020	1 062 513,50	59 258,30	389,93	444,48	108 301,39	103,4	1
2021	1 315 977,80	112 902,20	386,29	456,74	122 441,97	105,1	1
2022	1 618 559,20	140 283,90	446,07	468,69	143 629,47	114,4	0

Źródło: GUS 2013-2022b.

Badaniu poddano pierwszy model otrzymany klasyczną metodą estymacji, opartą na kryterium minimalizacji sumy kwadratów reszt (KMNK) na podstawie danych statystycznych za lata 2013-2022. Model uwzględniał wpływ na wielkość eksportu Polski (w mln PLN) takich czynników jak: bezpośrednie inwestycje zagraniczne

(w mln PLN) (x_1), kurs realny USD/PLN (x_2), kurs realny EUR/PLN (x_3), PKB/1 zatrudnionego (x_4), inflacja (x_5), pandemia (x_6). W badaniu wykorzystano wskaźniki kwartalne. Liczba N - liczba zmiennych poddanych badaniu wyniosła 40.

$$y_t = -2516238,826 + 0,219x_{1t} + 0,041x_{2t} + 0,274x_{3t} + 0,310x_{4t} + 0,283x_{5t} - 0,024x_{6t}$$

Jest to model dobrze dopasowany do danych rzeczywistych. Współczynnik determinacji (R^2) wynosi 0,95. Oznacza to, że model wyjaśnia kształtowanie się eksportu Polski w 95%. Zmienne znajdujące się poza równaniem regresji odpowiadają za zmiany wartości eksportu tylko w 5%.

W tabeli 2 przedstawiono wyniki obliczeń. Najistotniejszymi wskaźnikami wg modelu 1 okazały się: produktywność pracy, inflacja, kurs EUR/PLN oraz BIZ. Z modelu wynika, że produktywność pracy w Polsce ma największy wpływ na wielkość eksportu tego kraju. Jego wzrost powoduje wzrost eksportu. Wzrosty inflacji, bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz kursu EUR/PLN również powodują zwiększenie wielkości eksportu Polski. Pandemia oraz kurs USD/PLN okazały się być mało istotnymi wskaźnikami wg modelu.

Tabela 2. Podsumowanie regresji zmiennej zależnej modelu 1

N=40	Podsumowanie regresji zmiennej zależnej: eks (EKSPORT WSKAŹNIKI(1)) R= ,97391887 R^2= ,94851796 Popraw. R2= ,93915759 F(6,33)=101,33 p					
	b*	Bl. std z b*	b	Bl. std z b	T(33)	p
W. wolny			-2506857	423152,3	-5,92424	0,000001
BIZ	0,218797	0,090241	1	0,2	2,42459	0,020965
USD/PLN	0,041100	0,070691	94	161,3	0,58141	0,564915
EUR/PLN	0,274792	0,110563	1439	578,8	2,48538	0,018183
PKB/zatrud	0,309862	0,054636	2321	409,3	5,67141	0,000003
Inflacja	0,282539	0,068749	18313	4456,1	4,10969	0,000246
Pandemia	-0,023959	0,050404	-5260	11066,3	-0,47534	0,637673

Źródło: Opracowanie własne w programie Statistica.

Kolejnemu badaniu poddano drugi model otrzymany tą samą metodą estymacji, na podstawie identycznych danych statystycznych. Model uwzględnił wpływ na wielkość eksportu Polski (w mln PLN): bezpośrednich inwestycji zagranicznych (w mln PLN) (x_1), kursu realnego USD/PLN (x_2), kursu realnego EUR/PLN (x_3), PKB/1 zatrudnionego (x_4), inflacji (x_5). Tym razem nie wzięto pod uwagę wskaźnika pandemii. To badanie również objęło wskaźniki kwartalne, a liczba zmiennych wyniosła 40.

$$y_t = -2506856,888 + 0,221x_{1t} + 0,053x_{2t} + 0,249x_{3t} + 0,305x_{4t} + 0,292x_{5t}$$

Model 2 okazał się także być modelem dobrze dopasowanym do danych rzeczywistych. Również dla tego modelu współczynnik determinacji (R^2) wynosi 0,95. Objasnia on kształtowanie się eksportu Polski w 95%, a pozostałe zmienne nieujęte w obliczeniach powodują zmiany wartości eksportu w 5%.

W tabeli 3 znajdują się wyniki przeprowadzonych obliczeń. Czynniki powodującymi znaczące zmiany w wielkości eksportu wg modelu 2 zostały: produktywność pracy, inflacja, kurs realny USD/PLN i BIZ. Badanie wykazało małą istotność poziomu kursu realnego EUR/PLN.

Tabela 3. Podsumowanie regresji zmiennej zależnej modelu 2

N=40	Podsumowanie regresji zmiennej zależnej: eks (EKSPORT WSKAŹNIKI(1)) R= ,97373788 R ² = ,94816546 Popraw. R2= ,94054273 F(5,34)=124,39 p					
	b*	Bł. std.z b*	b	Bł. std.z b	t(34)	p
W. wolny			-2516239	417852,5	-6,02183	0,000001
BIZ	0,220711	0,089119	1	0,2	2,47660	0,018399
USD/PLN	0,052880	0,065447	121	149,3	0,80797	0,424723
EUR/PLN	0,249136	0,095389	1304	499,4	2,61178	0,013310
PKB/zatrud	0,304623	0,052900	2282	396,3	5,75846	0,000002
Inflacja	0,291802	0,065174	18914	4224,4	4,47725	0,000081

Źródło: Opracowanie własne w programie Statistica.

Zestawiając ze sobą wyniki z modelu 1 i modelu 2, możemy zaobserwować kolejne właściwości wybranych wskaźników makroekonomicznych. W obu modelach największym wpływem na poziom eksportu odznaczyła się produktywność pracy, jednak w modelu 2 jest on mniejszy. Niewielkiemu pomniejszeniu uległa również istotność inflacji i kursu realnego EUR/PLN, a poziom oddziaływania bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz kursu realnego USD/PLN na wielkość eksportu Polski zwiększył się.

Tabela 4. Porównanie wyników regresji liniowej modelu 1 i modelu 2

Zmienna	Model 1	Model 2
BIZ	0,218797	0,220711
Kurs realny USD/PLN	0,041100	0,052880
Kurs realny EUR/PLN	0,274792	0,249136
PKB/1 zatrudnionego	0,309862	0,304623
Inflacja	0,282539	0,291802
Pandemia	-0,023959	-

Źródło: Opracowanie własne.

Aby wykazać zaistnienie lub brak autokorelacji posłużono się testem Durбина-Watsona. Wyniki modelu 1 i modelu 2 wyniosły odpowiednio 1,69 i 1,718467, co zostało pokazane w tabeli 5. Wartości bliskie 2 wskazują na brak autokorelacji pierwszego rzędu, a wartości zbliżone do 0 lub 4 sugerują możliwość korelacji reszt. Na tej podstawie stwierdzono, iż autokorelacja nie występuje w żadnym z przedstawionych modeli.

Tabela 5. Wyniki testu Durбина-Watsona obu modeli

Test Durбина-Watsona	Model 1	Model 2
Wynik	1,69	1,718467

Źródło: Opracowanie własne.

Wnioski

Z przeprowadzonych badań wynika, że największym wpływem na zmiany wielkości eksportu Polski wykazuje się produktywność pracy, mierzona jako iloraz produktu krajowego brutto przez jednego zatrudnionego. Zaistniała zależność sugeruje, że działania zwiększające efektywność pracy mogą przynieść największe korzyści w kontekście zwiększenia eksportu Polski, wzmacniając tym samym pozycję tego kraju na rynkach międzynarodowych. Im wyższa jest wartość tego wskaźnika, tym większy jest poziom eksportu. Pandemia oraz inflacja wykazały pod tym względem kompletnie skrajne właściwości. Wysoka inflacja przez ostatni czas budziła niepokój wśród polskich obywateli, jednak wg modelu wykazuje ona duży dodatni wpływ na ilość dóbr i usług sprzedawanych za granicę. W obu przedstawionych modelach plasowała się na drugim miejscu biorąc pod uwagę kryterium istotności. Pandemia zaś, pomimo bycia przyczyną wielu trudności dla przedsiębiorców w 2021 roku, nie grała dużej roli. Wskaźnik pandemii nie był ważną zmienną objaśniającą w modelu 1, a w modelu 2 pomimo jego braku, występowało dobre dopasowanie modelu ($R^2 \approx 95\%$ w przypadku obu modeli). Wykazano jednak, iż występowanie pandemii powoduje niewielki spadek poziomu eksportu. Jak przewidywano kurs realny EUR/PLN odgrywa dużą rolę w handlu międzynarodowym, w tym także w eksporcie Polski. Jego zwiększenie powoduje wzrost poziomu eksportu. Potwierdzono również teorię zaczerpniętą z literatury, wg której napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych ma pozytywne konsekwencje dla gospodarki i zwiększa jej konkurencyjność na rynku światowym. Ostatni badany wskaźnik, jakim jest kurs realny USD/PLN, pomimo dużej roli gospodarki Stanów Zjednoczonych na arenie międzynarodowej, nie stanowi ważnego czynnika wzrostu poziomu eksportu Polski.

Bibliografia

- Ambroziak Ł., Chojna J., Gniadek i in. (2020), Transformacja polskiego eksportu – 30 lat wzrostu i co dalej?, Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa.
- Ambroziak Ł., Gniadek J., Marczewski K. i in. (2022), Polscy eksporterzy w okresie pandemii COVID-19. Wyniki badania ankietowego, Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa.
- Batóg B., Batóg J. (2017), Analiza czynników wpływających na zmiany eksportu krajów Unii Europejskiej, Zarządzanie i Finanse Journal of Management and Finance Vol. 15, No. 3.
- Brodzicki T., Ciołek D. (2016), Determinanty działalności eksportowej polskich firm produkcyjnych, Gospodarka Narodowa Nr 2.
- Chilimoniuk-Przeździecka E. (2011), Eksport usług biznesowych z polski, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu Zeszyty Naukowe Nr 179.
- Gradzewicz M., Hagemeyer J., Hałka A. i in. (2013), Strukturalne uwarunkowania inflacji, Materiały i Studia Nr 297 Instytutu Ekonomicznego Narodowego Banku Polskiego.
- GUS (2013-2022a), Eksport Polski, Warszawa.
- GUS (2013-2022b), Bank Danych Makroekonomicznych, <https://bdm.stat.gov.pl/>.
- Klimiuk Z. (2022), Wpływ handlu zagranicznego na wzrost gospodarczy w świetle współczesnych teorii i dyskusji ekonomicznych, Nauki Ekonomiczne Tom XXXV, Mazowiecka Uczelnia Publiczna w Płocku, Płock.
- Koziński W. (2007), Efekt eksportowy restrykcyjnej polityki pieniężnej, Uniwersytet Warszawski, Warszawa.
- Markowski Ł. (2021), Wpływ zmian kursu walutowego na sferę realną polskiej gospodarki w latach 2010–2019, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Olsztyn.
- Michalczyk W. (2013), Determinanty poziomu realnego kursu złotego w dobie globalizacji i jego konsekwencje dla handlu zagranicznego, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław.
- Miształ P. (2021), Dywersyfikacja i koncentracja eksportu a wzrost gospodarczy w Polsce w okresie 1995-2009, Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych Nr 1(15).
- Przekota G., Mazuń N. (2011), Ocena wpływu wybranych czynników makroekonomicznych na saldo obrotów towarowych handlu zagranicznego, Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych Politechniki Koszalińskiej Nr 15.
- The Observatory of Economic Complexity (2013-2022), Eksport światowy, Cambridge.

Rozdział V.

ANALIZA BEZROBOCIA W ASPEKCIE ZMIAN CYKLU KONIUNKTURALNEGO

*Aleksandra Barylska, Sylwia Szmulewicz*⁵

Opiekun naukowy: Magdalena Majchrzak

Streszczenie

Celem artykułu jest zrozumienie wpływu cyklu koniunkturalnego na stopę bezrobocia oraz identyfikacja działań zmierzających do jej redukcji. Analiza rynku pracy oraz wyniki przeprowadzonego badania ankietowego wskazują na istotną korelację między fazą cyklu koniunkturalnego a poziomem stopy bezrobocia, z tendencją jej wzrostu w okresach spowolnienia gospodarczego. W badaniu zastosowano metodę analizy literatury przedmiotu oraz metodę sondażu diagnostycznego opartego o kwestionariusz ankiety. Wnioski wskazują na potrzebę dostosowania polityki wsparcia bezrobotnych do zmiennych warunków gospodarczych oraz na koncentrację działań w sektorach o wysokim popycie na pracę.

Słowa kluczowe: bezrobocie, cykl koniunkturalny, zmiana.

Summary

The aim of the article is to understand the impact of the business cycle on the unemployment rate and to identify actions aimed at its reduction. The labor market analysis and the results of the conducted survey indicate a significant correlation between the phase of the business cycle and the unemployment rate, with a tendency for the rate to increase during periods of economic slowdown. The study employed a method of literature analysis and a diagnostic survey method based on a questionnaire. The conclusions highlight the need to adjust unemployment support policies to changing economic conditions and to focus efforts in sectors with high labor demand.

Key words: Unemployment, business cycle, change.

JEL: E24, E32, J64

⁵ Politechnika Warszawska, KNEiS, aleksandra.barylska.stud@pw.edu.pl;
sylwia.szmulewicz.stud@pw.edu.pl.

Wprowadzenie

Obserwacja poziomu bezrobocia odgrywa kluczową rolę w analizie rynku pracy oraz ocenie ogólnej kondycji gospodarki. Zrozumienie dynamiki tego zjawiska umożliwia dogłębną diagnozę zmian zachodzących w cyklu koniunkturalnym oraz pozwala na lepsze prognozowanie przyszłych trendów ekonomicznych. Stopa bezrobocia jest jednym z najbardziej wrażliwych wskaźników makroekonomicznych, który reaguje na zmiany w otoczeniu gospodarczym, zarówno te wynikające z wewnętrznych procesów jak i zewnętrznych szoków, takich jak globalne kryzysy finansowe czy zmiany polityczne.

Analiza zjawiska bezrobocia w kontekście różnych faz cyklu koniunkturalnego umożliwia zrozumienie w jaki sposób gospodarka przystosowuje się do zmieniających warunków. W okresach ekspansji gospodarczej zazwyczaj obserwuje się wzrost zatrudnienia, co jest wynikiem rosnącego popytu na pracę w miarę zwiększania się produkcji i inwestycji. Z kolei w fazach recesji, gdy aktywność gospodarcza spowalnia, wzrasta liczba osób pozostających bez pracy, co może prowadzić do poważnych konsekwencji społecznych i ekonomicznych.

W niniejszym opracowaniu podjęto próbę szczegółowego zbadania tego zjawiska, koncentrując się na jego powiązaniach z cyklem koniunkturalnym oraz na możliwych strategiach przeciwdziałania wzrostowi bezrobocia w różnych fazach tego cyklu. Na podstawie wyników przeprowadzonego badania ankietowego oraz analizy rynku pracy sformułowano hipotezę, że istnieje istotne powiązanie między cyklem koniunkturalnym a stopą bezrobocia. Szczególnie widoczna jest ta zależność w okresach gospodarczych spowolnień, które zwykle skutkują wzrostem liczby osób poszukujących pracy. Zrozumienie tych procesów jest ważne dla tworzenia skutecznych polityk zatrudnienia oraz podejmowania działań, które mogą złagodzić negatywne skutki zmian koniunkturalnych na rynku pracy.

1. Przegląd dotychczasowych badań dotyczących zmian bezrobocia

Zaradzenie problemowi bezrobocia wymaga podejmowania skoordynowanych działań na poziomie makroekonomicznym i polityki społecznej. Ich celem jest wsparcie jednostek w reintegracji zawodowej oraz stworzenie sprzyjającego środowiska dla rozwoju rynku pracy i ograniczenie negatywnych skutków wynikających z bezrobocia dla społeczeństwa [Gębura 2015: 54].

Stopa bezrobocia ilustruje procentowy udział jednostek bezrobotnych w stosunku do całkowitej liczby aktywnych członków siły roboczej w danym obszarze geograficznym, takim jak kraj, region czy miasto. Jest to odsetek osób, które mają zdolność i wolę podjęcia pracy, ale aktualnie pozostają bez zatrudnienia. Innymi słowy stopa bezrobocia to narzędzie do oceny stopnia bezrobocia w populacji aktywnych zawodowo jednostek [wzr Finanse 2023].

Przegląd badań nad zmianami stopy bezrobocia w Polsce rozpoczyna się od analizy danych zebranych przez E. Zdrojewskiego oraz W. Toszewską, którzy odnotowali, że rejestracja bezrobocia rozpoczęła się w Polsce w 1990 roku. Od 1990 roku stopa bezrobocia jest regularnie monitorowana. W czasach PRL istniało bezrobocie, jednak często było ukrywane poprzez politykę tzw. pełnego zatrudnienia, które miało głównie cel społeczny.

Po zmianach ustrojowych i restrukturyzacji gospodarki prawdziwy stan zatrudnienia stał się bardziej przejrzysty. Początkowo liczba bezrobotnych rosła powoli, dotykając głównie chłopów zatrudnionych dodatkowo na etatach. Jednakże w kolejnych latach tempo wzrostu bezrobocia znacząco przyspieszyło w związku z narastającymi kosztami zatrudnienia, procesami prywatyzacji oraz wzmożoną konkurencją na rynku pracy.

Dane Głównego Urzędu Statystycznego pokazują, że na koniec stycznia 1990 roku zarejestrowano 58,8 tysięcy bezrobotnych, co stanowiło 0,3% ogółu osób aktywnych zawodowo. Do końca pierwszego kwartału tego samego roku liczba ta wzrosła do 266,6 tysięcy (1,5%), a w połowie roku przekroczyła już pół miliona (568,2 tysiące, czyli 3,1% ogólnej liczby osób aktywnych zawodowo). Pod koniec roku liczba bezrobotnych sięgnęła już 1126,1 tysiące, co stanowiło 6,1% całkowitej liczby osób aktywnych zawodowo. W kolejnych latach, szczególnie w 1991, 1992 i 1993 roku, odnotowano dynamiczny wzrost liczby bezrobotnych. Warto jednak zauważyć, że w latach 1992 i 1993 przyrost liczby bezrobotnych był mniej dynamiczny, a w drugiej połowie następnego roku oraz w kilku kolejnych latach zaobserwowano tendencję spadkową [Zdrojewski, Toszewska 2010: 162-163].

Następnie, w latach 1994-1996 na rynku pracy w Polsce zaobserwowano korzystne zmiany, które były skorelowane z rosnącym PKB. Dzięki przeprowadzonym reformom gospodarczym nastąpiło ożywienie gospodarcze oraz stopniowa stabilizacja po kryzysie transformacyjnym.

Jednakże w 1998 roku wzrost gospodarczy uległ ponownemu spowolnieniu z powodu polityki ostrożnościowej. Spowodowało to zmniejszenie liczby osób zatrudnionych i jednocześnie wzrost stopy bezrobocia. Przyczyną tego spowolnienia było dążenie do równowagi finansowej i osiągnięcie celu inflacyjnego poprzez utrzymanie wysokich stóp procentowych.

Wysokie stopy procentowe miały negatywny wpływ na zaciąganie kredytów na cele inwestycyjne i konsumpcyjne, co ograniczało wzrost gospodarczy. Inne czynniki hamujące wzrost gospodarczy to polityka aprecjacji złotego, spadek konkurencyjności producentów na rynkach zagranicznych, stosowanie polityki stabilizacyjnej, spadek eksportu oraz wzrost cen ropy naftowej na rynku światowym. Trudna sytuacja na rynku pracy utrzymywała się także w latach 2002-2004, gdzie Polska miała najwyższą stopę bezrobocia wśród krajów Unii Europejskiej. Jednakże od drugiej połowy 2004 roku, przystąpienie Polski do UE doprowadziło

do stopniowej poprawy gospodarczej, co miało istotny wpływ na przyszłą strukturę rynku pracy [Adamowicz 2022: 117-118].

Kolejny okres, lata 2004-2007 na polskim rynku pracy charakteryzował się pozytywnymi tendencjami, które były bardziej korzystne niż wcześniej oraz w porównaniu z innymi krajami w regionie. Stopa bezrobocia rejestrowanego oraz według Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności (BAEL) systematycznie spadała. Analizy Balcerzyka i Rogalskiej z lat 2004-2007, które obejmowały efektywność rynku pracy, czyli jego zdolność do łączenia popytu i podaży pracy przy określonej cenie równowagi, pokazały, że mimo spadku bezrobocia nie udało się przeprowadzić reform ograniczających zjawisko emigracji zarobkowej pracowników z Polski [Potocki, Świst 2013: 363].

2. Bezrobocie a koniunktura gospodarcza

Zgodnie ze stanowiskiem D. Begga, R. Dornbuscha i S. Fishera [1995:15], bezrobocie definiuje się jako liczbę osób zarejestrowanych jako poszukujących pracy i jednocześnie niezatrudnionych.

Termin "bezrobocie" był przedmiotem zainteresowania także ekonomistów klasycznych, takich jak Adam Smith i David Ricardo, którzy używali wówczas terminu "nadmiar ludności". Dopiero ekonomista John Atkinson Hobson nadał terminowi bezrobocie znaczenie "bezczynności zawodowej". Aktualnie trzy kluczowe czynniki definiujące osobę bezrobotną to: pozostawanie bez pracy, zdolność i gotowość do pracy oraz aktywne poszukiwanie zatrudnienia. Pozostawanie bez pracy odnosi się do osób, które nie pracują a mogą podjąć zatrudnienie. Wyjątkiem będą dzieci, osoby starsze czy też przebywające na emeryturze, niepełnosprawne, osoby niezdolne do własnej egzystencji oraz rodziców zajmujących się wychowaniem swoich dzieci. Gotowość do pracy wiąże się również z przyjęciem istniejących stawek płacowych na rynku. Aktywne poszukiwanie zatrudnienia dotyczy chęci znalezienia pracy poprzez instytucję, ogłoszenia i w niej pozostania. [Milewski, Kwiatkowski 2018: 422]

W teorii ekonomii bezrobocie klasyfikuje się według różnych kryteriów, aby lepiej odzwierciedlić jego złożony i wielowymiarowy charakter. W ramach ekonomii keynesowskiej wyróżnia się między innymi bezrobocie frykcyjne, strukturalne i cykliczne, a także bezrobocie dobrowolne i przymusowe [Socha, Sztanderska 2000: 15].

Bezrobocie koniunkturalne określane również jako cykliczne lub typu keynesowskiego jest efektem deficytu popytu manifestującym się w sytuacji, gdy poziom popytu osiąga wartość niższą od poziomu zapewniającego pełne zatrudnienie. Występuje w kontekście cyklicznego osłabienia ogólnej aktywności gospodarczej. Istotę spadku agregatowego popytu na dobra oraz jego

niedostatecznego poziomu dla wywołania tego rodzaju bezrobocia podkreślił John Maynard Keynes [Milewski, Kwiatkowski 2018: 436].

Każda gospodarka rynkowa podlega wahaniom cyklicznym. Na poziom produkcji oddziałują różnego rodzaju szoki popytowe i podażowe. Negatywne szoki popytowe przyczyniają się do spadku produkcji, spadku zatrudnienia i wzrostu bezrobocia [Kucharski 2014: 13].

Okresowe spadki koniunktury gospodarczej mogą trwać od kilku tygodni do miesięcy, zanim nastąpi wzrost produkcji i popytu na pracę. W momencie, gdy popyt globalny umożliwi osiągnięcie pełnego zatrudnienia, możliwe jest obniżenie stopy procentowej oraz zwiększenie podaży pieniądza, co przyczynia się do eliminacji bezrobocia koniunkturalnego. Zjawisko to zależy od cykli gospodarczych, podzielonych na cztery fazy: rozkwit, kryzys, depresja i ożywienie. Zrozumienie tych faz cyklu koniunkturalnego jest istotne dla prognozowania trendów na rynku pracy oraz opracowywania efektywnych strategii gospodarczych w celu minimalizacji skutków bezrobocia koniunkturalnego [Dach, Szopa 2004: 149].

Czynniki koniunkturalne, takie jak globalne spowolnienie gospodarcze i postęp technologiczny bezpośrednio wpływają na popyt pracowników i mogą prowadzić do wzrostu bezrobocia. Spadek popytu na produkcję i usługi oraz automatyzacja procesów pracy powodują, że pracodawcy potrzebują mniej pracowników. Grupa osób szczególnie narażona na trudności w znalezieniu zatrudnienia to osoby starsze, które często nie posiadają nowoczesnych umiejętności. W związku z tym niezbędne jest podejmowanie działań zarówno na poziomie polityki gospodarczej, jak i edukacyjnej w celu przeciwdziałania problemowi bezrobocia i wspierania jednostek dotkniętych zmianami na rynku pracy [Arendt i in. 2012: 14].

W literaturze przedmiotu spotyka się popularny podział na dwa rodzaje cykli koniunkturalnych: cykle klasyczne i cykle współczesne.

Cykl klasyczny charakteryzuje się dłuższymi, wyraźnie zdefiniowanymi fazami wzrostu i spadku, trwającymi łącznie 8-12 lat, z ostrymi punktami zwrotnymi i wysoką intensywnością wahań. Z kolei cykl współczesny jest krótszy (3,5-5 lat), bardziej złożony, z mniej wyraźnymi strefami zwrotnymi oraz wyższą częstotliwością i niższą intensywnością. Współczesny cykl cechuje się asymetrią amplitudy, gdzie faza wzrostu ma wyższą amplitudę niż faza spadkowa, a przyczyny i skutki fluktuacji są trudniejsze do zidentyfikowania ze względu na złożoność i większą liczbę zmiennych [Pawęta 2018: 57]

3. Wpływ szoków zewnętrznych i wewnętrznych na polską gospodarkę

Analizując wzrost stopy bezrobocia w roku 2020 zauważa się, że główną przyczyną tego zjawiska było ograniczenie liczby osób opuszczających rejestr bezrobotnych urzędów pracy, co wynikało bezpośrednio z niedostatecznej liczby dostępnych miejsc pracy oraz programów aktywizacji zawodowej. Ministerstwo

Rozwoju, Pracy i Technologii podaje, że podobnie jak w okresie kryzysu z 2008 roku i późniejszych lat wzrost bezrobocia był silniejszy w miastach niż na wsiach (w lutym 2021 roku wzrost liczby bezrobotnych w miastach wyniósł 23,8% w porównaniu do 14,6% na wsi). Ponadto, sektory zatrudniające głównie mężczyzn bardziej ucierpiały w wyniku kryzysu, gdzie liczba bezrobotnych mężczyzn wzrosła o 22,2%, podczas gdy liczba bezrobotnych kobiet wzrosła o 17,3%. W szczególności, młodzi ludzie zostali najbardziej dotknięci [Flaszyńska 2021: 19].

Niepewność związana z miejscem pracy oraz ryzyko bezrobocia najbardziej dotknęły pracowników zatrudnionych na umowach tymczasowych i cywilnoprawnych. Choć problem ten istniał już przed pandemią, kiedy to osoby te często padały ofiarą redukcji zatrudnienia, w czasie pandemii – jak wynika z relacji respondentów – sytuacja ta znacząco się pogorszyła. W trudnym położeniu znalazły się również osoby opisujące swoją sytuację finansową, wskazując na brak stabilności dochodów w stosunku do ponoszonych wydatków [Kolasińska 2022: 235].

Spojrzenie na złożone aspekty geopolityczne regionu nabiera szczególnego znaczenia w kontekście konfliktu na Ukrainie. Ten konflikt przyczynił się do przyspieszenia i nasilenia pewnych procesów gospodarczych w Polsce, które wcześniej rozwijały się, ale nie były tak wyraźnie zauważalne. Analizując wpływ polityki monetarnej i fiskalnej na inflację oraz podejmowane działania antyinflacyjne przez rząd zauważa się, że to, co może być korzystne dla rządu, niekoniecznie musi być optymalne dla obywateli. Na przykład szybkie i znaczne podniesienie stóp procentowych przez bank centralny mogłoby spowodować krótkotrwałą recesję, ale jednocześnie efektywnie zmniejszyć problem inflacji.

Długoterminowa i trwająca lata inflacja stanowi dla obywateli największe obciążenie finansowe. Z drugiej strony taka polityka pozwala rządowi zmniejszyć koszty obsługi długu publicznego, który już jest na rekordowo wysokim poziomie. W przypadku kryzysu gospodarczego i możliwej recesji w roku 2023 koszty obsługi zadłużenia państwa mogą jeszcze bardziej wzrosnąć generując dodatkowe obciążenia dla rządu [Prokopowicz 2023: 328].

Konflikt zbrojny w Ukrainie znacząco wpływa na wzrost inflacji, co ma bezpośrednie konsekwencje dla codziennego życia ludzi. Rosja, będąca jednym z kluczowych eksporterów ropy i gazu, powoduje gwałtowny wzrost cen paliw i energii w Polsce. Społeczeństwo odczuwa również wzrost cen żywności, wynikający z przerwania dostaw zbóż z Ukrainy. Wartość złotówki spada, a rosnące stopy procentowe utrudniają Polakom zaciąganie kredytów. Inflacja prowadzi do spadku poziomu życia, ponieważ za te same pieniądze można kupić mniej niż kilka miesięcy wcześniej. Utrzymujący się przez dłuższy czas wysoki wzrost cen stanowi poważne zagrożenie dla gospodarki [Kępka, Pająk 2022: 70].

4. Sondaż diagnostyczny

Badanie zostało przeprowadzone w celu zgromadzenia informacji na temat wpływu czynników gospodarczych, w tym cyklu koniunkturalnego, na poziom bezrobocia w Płocku i powiecie płockim. Celem była również analiza postrzegania tych czynników przez mieszkańców w kontekście różnych grup zawodowych i demograficznych. Pytania w ankiecie podzielono na trzy obszary tematyczne:

1. Metryczka - zawierała informacje takie jak płeć, wiek oraz wykształcenie.
2. Czynniki gospodarcze wpływające na bezrobocie. Pytania w ankiecie dotyczyły opinii respondentów na temat różnych czynników gospodarczych i ich wpływu na bezrobocie, zarówno na poziomie jednostkowym, jak i makroekonomicznym.
3. Wpływ czynników gospodarczych na bezrobocie i sposoby wsparcia bezrobotnych. Pytania z ankiety koncentrowały się na analizie wpływu zmian gospodarczych na sytuację na rynku pracy, ze szczególnym uwzględnieniem poszukiwania pracy, zmieniającego się poziomu bezrobocia oraz skutecznych metod wsparcia osób bezrobotnych w różnych fazach cyklu koniunkturalnego.

Zastosowano kwestionariusz ankietowy jako technikę badawczą ze względu na jego bezpośredni dostęp do próby badawczej, co pozwoliło na efektywne dotarcie do respondentów. Dodatkowo, wybór ten był podyktowany ograniczonym czasem na przeprowadzenie badania oraz ograniczonymi środkami finansowymi. Ankieta umożliwiła szybkie zebranie potrzebnych danych, jednocześnie minimalizując koszty i czas potrzebny na realizację badania.

Analiza struktury wiekowej pokazała, że dominującą grupą były osoby w wieku od 18 do 25 lat, co stanowiło ponad 63% uczestników, a najmniejszą grupę stanowili respondenci powyżej 51 lat. Większość ankietowanych posiadała wyższe wykształcenie, a większość z nich mieszkała w mieście. Wśród respondentów różnorodna była także sytuacja zawodowa, gdzie większość deklarowała stałe zatrudnienie, ale byli także bezrobotni, osoby pracujące dorywczo czy odbywające staże.

W analizie sytuacji gospodarczej, która wpływa na poziom bezrobocia to 94% ankietowanych odpowiedziało pozytywnie, 4% negatywnie, a 2% było neutralnych. Przechodząc do oceny cyklu koniunkturalnego a jego wpływu na stabilność miejsc pracy to: 62% udzieliło pozytywnej odpowiedzi, 30% było neutralnych, a 8% odpowiedziało negatywnie. W kontekście wpływu kryzysów gospodarczych na młodsze pokolenia w zakresie bezrobocia to 82% respondentów odpowiedziało twierdząco, 10% było neutralnych, a 8% negatywnie. Rozważając perspektywy zmian technologicznych a ich wpływ na przyszłe bezrobocie to 63% respondentów było zdania pozytywnego, 30% negatywnego, a 7% było neutralnych. W kwestii wsparcia dla bezrobotnych, czy powinno być ono skierowane bardziej na konkretne grupy zawodowe to 65% odpowiedziało twierdząco, 22% było neutralnych, a 13%

negatywnie. Jeśli chodzi o rolę edukacji w redukcji bezrobocia to 67% ankietowanych odpowiedziało pozytywnie, 21% negatywnych, a 12% było neutralnych. Co do wpływu migracji pracowników na poziom bezrobocia to 72% respondentów uważało, że ma ona wpływ, 20% było neutralnych, a 8% odpowiedziało negatywnie. W kontekście wzrostu PKB a jego wpływu na bezrobocie to 65% respondentów odpowiedziało twierdząco, 23% było neutralnych, a 12% negatywnie. W pytaniu dotyczącym wpływu globalizacji na poziom bezrobocia to 73% respondentów odpowiedziało twierdząco, 18% było neutralnych, a 9% negatywnie. Co do wpływu zwiększenia inwestycji na redukcję bezrobocia, 70% respondentów było pozytywnych, 13% było neutralnych, a 17% negatywnie. Wreszcie, pytając o adekwatność wskaźników bezrobocia do narzędzi pomiaru sytuacji na rynku pracy, 48% odpowiedziało twierdząco, 22% było neutralnych, a 30% negatywnie (zob. Tabela 1).

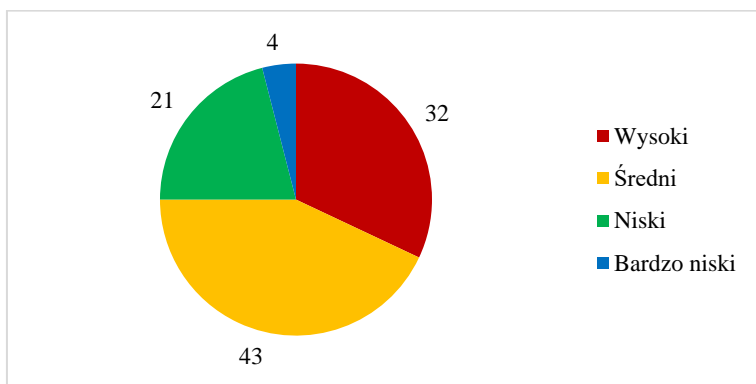
Tabela 1. Opinia respondentów na temat czynników gospodarczych wpływających na bezrobocie (w %)

Pytanie badawcze	Tak	Nie	Nie mam zdania
1. Czy uważa Pan/Pani, że sytuacja gospodarcza wpływa na poziom bezrobocia?	94	4	2
2. Czy uważa Pan/Pani, że cykl koniunkturalny wpływa na stabilność miejsc pracy w Pana/Pani branży?	62	8	30
3. Czy uważa Pan/Pani, że kryzysy gospodarcze mają większy wpływ na młodsze pokolenia w kontekście bezrobocia?	82	8	10
4. Czy obawia się Pan/Pani, że zmiany technologiczne mogą prowadzić do wzrostu bezrobocia w przyszłości?	63	30	7
5. Czy uważa Pan/Pani, że programy wsparcia dla bezrobotnych powinny być bardziej ukierunkowane na konkretne grupy zawodowe, które są najbardziej narażone na utratę pracy w okresach spowolnienia gospodarczego?	65	13	22
6. Czy uważa Pan/Pani, że edukacja może zmniejszyć bezrobocie?	67	21	12
7. Czy uważa Pan/Pani, że migracja pracowników może wpłynąć na poziom bezrobocia w różnych fazach cyklu koniunkturalnego?	72	8	20
8. Czy uważa Pan/Pani, że wzrost PKB może bezpośrednio przekładać się na zmniejszenie bezrobocia?	65	12	23
9. Czy uważa Pan/Pani, że globalizacja może wpłynąć na poziom bezrobocia w kraju?	73	9	18
10. Czy uważa Pan/Pani, że zwiększenie inwestycji może zmniejszyć poziom bezrobocia?	70	17	13
11. Czy według Pana/Pani wskaźniki bezrobocia są adekwatnym narzędziem do pomiaru sytuacji na rynku pracy?	48	30	22

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Ankietowani podzielili się swoimi opiniami na temat aktualnego poziomu bezrobocia: 32% z nich uważa, że jest on wysoki, 43% określiło go jako średni, 21% jako niski, a tylko 4% jako bardzo niski (zob. Wykres 1).

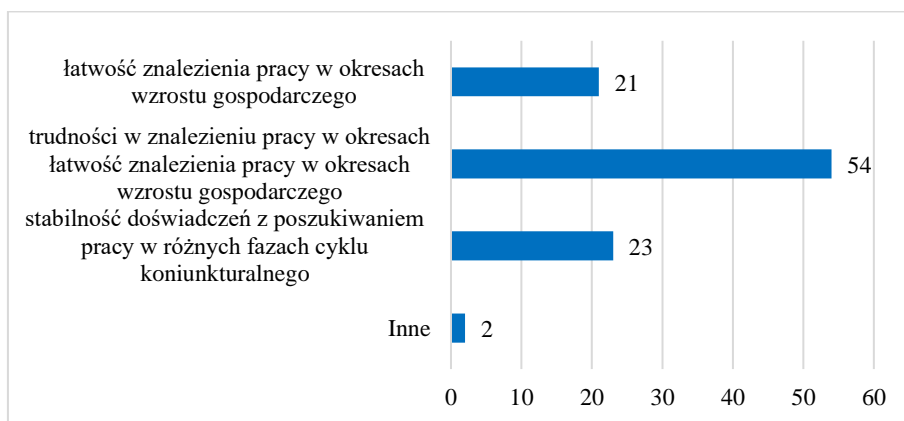
Wykres 1. Jak ocenia Pan/Pani aktualny poziom bezrobocia w naszym kraju? (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Przechodząc do obszaru doświadczenia z poszukiwaniem pracy w różnych fazach cyklu koniunkturalnego respondenci odpowiedzieli następująco: 54% trudności w znalezieniu pracy w okresach łatwości znalezienia pracy w okresach wzrostu gospodarczego 21%, stabilność doświadczeń z poszukiwaniem pracy w różnych fazach cyklu koniunkturalnego 24%, inne 2% (nie pracowałem do tej pory, byłem tylko na rozmowie rekrutacyjnej online i jestem świeża na rynku pracy, nie mam dużego doświadczenia z poszukiwaniami).

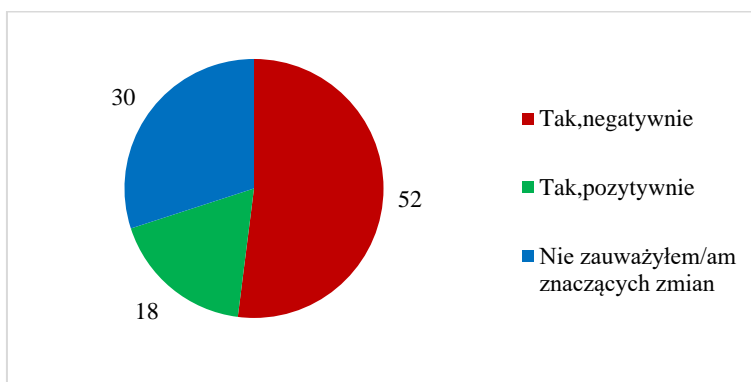
Wykres 2. Jakie są Pana/Pani doświadczenia z poszukiwaniem pracy w różnych fazach cyklu koniunkturalnego? (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Jeśli chodzi o zdanie na temat obecnej zmiany gospodarczej wpływającej na zdolność znalezienia pracy ankietowani odpowiedzieli następująco: 52% tak, negatywnie, 30% nie zauważyło znaczącej zmiany, 18% tak, pozytywnie (zob. Wykres 3).

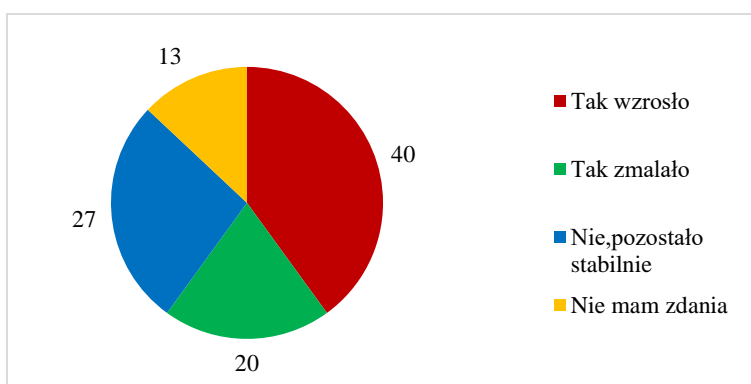
Wykres 3. Pana/Pani zdaniem obecne zmiany gospodarcze wpłynęły na zdolność znalezienia pracy? (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Na to czy w ciągu ostatnich dwóch lat ankietowani zauważyli jakiegokolwiek zmiany w poziomie bezrobocia w otoczeniu opowiedzieli w 59% na tak, w tym 39% tak, wzrosło a 20% tak, zmalało. 27% osób odpowiedziało, że nie, pozostało stabilnie a 13% nie miało zdania (zob. Wykres 4).

Wykres 4. Czy w ciągu ostatnich dwóch lat zauważył/a Pan/Pani jakiegokolwiek zmiany w poziomie bezrobocia w swoim otoczeniu? (w %)

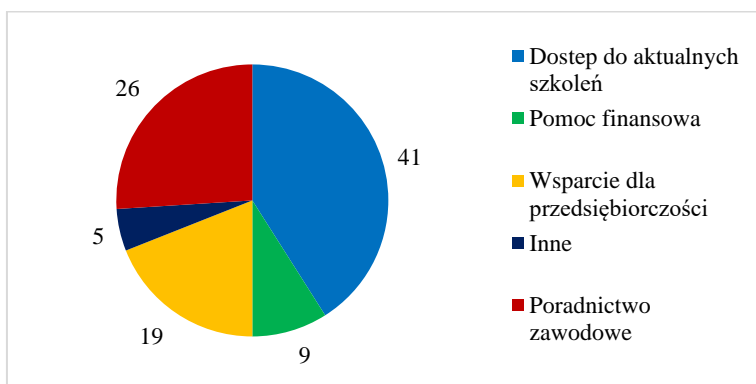


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Analizując jak można skutecznie wspierać osoby bezrobotne w okresach spowolnienia gospodarczego 41% uważa, że jest nim dostęp do aktualnych szkoleń,

26% poradnictwo zawodowe, 19% wsparcie dla przedsiębiorczości, 9% pomoc finansowa a 5% inne (w tym pomoc poszukiwania pracy dla początkujących, realizacja nowych projektów inwestycyjnych, kompleksowe wsparcie, inwestycje w infrastrukturę, programy wspomagające zatrudnienie) (zob. Wykres 5).

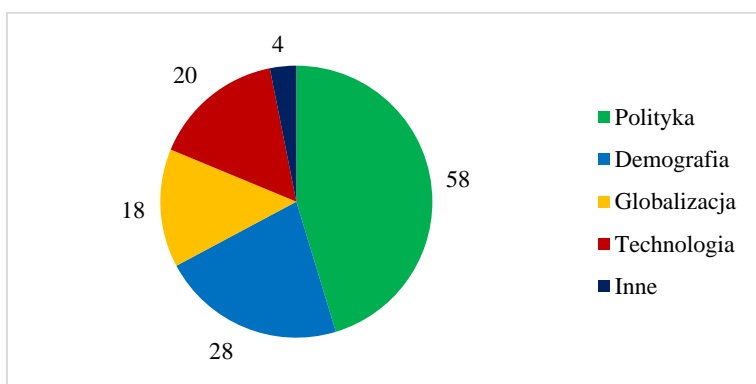
Wykres 5. Jak według Pana/Pani można skutecznie wspierać osoby bezrobotne w okresach spowolnienia gospodarczego? (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Ostatnie pytanie dotyczyło czynników jakie oprócz zmian cyklu koniunkturalnego zdaniem ankietowanych wpływają na poziom bezrobocia. Odpowiedzi ukazują się w takiej kolejności: najczęściej osób badanych uważa, że polityka 58%, następnie demografia 28%, kolejną odpowiedzią była technologia 20%, przed ostatnią globalizacja 18%, a ostatnią inne 4%.

Wykres 6. Jakie czynniki, oprócz zmian cyklu koniunkturalnego Pana/Pani zdaniem wpływają na poziom bezrobocia? (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wnioski

Na podstawie przeprowadzonej ankiety dotyczącej poziomu bezrobocia oraz czynników wpływających na sytuację na rynku pracy, można wyciągnąć kilka istotnych wniosków.

Ankietowani wyraźnie identyfikują aktualny poziom bezrobocia jako problematyczny, przy czym większość z nich dostrzega silne powiązanie między sytuacją gospodarczą a stopą bezrobocia. Istnieje powszechna świadomość wpływu cyklu koniunkturalnego na stabilność miejsc pracy, co sugeruje, że respondenci są świadomi, iż zmiany w gospodarce mogą wpływać na ich zatrudnienie. Wskazano również na konieczność adaptacji do zmian koniunkturalnych oraz na znaczenie posiadania odpowiednich umiejętności, które można zdobyć poprzez uczestnictwo w szkoleniach lub korzystanie z poradnictwa zawodowego.

Oceny wpływu zmian gospodarczych na możliwość znalezienia pracy są zróżnicowane, jednak większość ankietowanych dostrzega negatywne skutki tych zmian. Istnieje także przekonanie o większym wpływie kryzysów gospodarczych na młodsze pokolenia oraz świadomość potencjalnych zagrożeń związanych z postępowaniem technologicznym.

Wyniki wskazują na potrzebę wsparcia osób bezrobotnych poprzez inwestycje w edukację, wsparcie dla przedsiębiorczości i dostosowanie programów pomocy do konkretnych grup zawodowych. Ważne jest także uwzględnienie innych czynników wpływających na bezrobocie, takich jak polityka czy demografia i współpraca sektora publicznego z prywatnym w kształtowaniu rynku pracy.

Analiza potwierdza istnienie korelacji między cyklem koniunkturalnym a bezrobociem, co sugeruje potrzebę odpowiednich inwestycji i działań przeciwdziałających negatywnym skutkom bezrobocia w okresach spowolnienia gospodarczego. Skuteczne funkcjonowanie rynku pracy wymaga zrozumienia różnorodnych czynników wpływających na sytuację na rynku pracy i opracowania strategii zarządzania ryzykiem bezrobocia.

Wnioski z ankiety pokazują, że także inne czynniki, takie jak polityka czy demografia, mają istotny wpływ na poziom bezrobocia. Dlatego konieczna jest ścisła współpraca między sektorem publicznym a prywatnym, uwzględniająca różnorodność czynników wpływających na sytuację na rynku pracy. Aby skutecznie zarządzać ryzykiem bezrobocia, należy skierować działania wspierające osoby bezrobotne na różnych płaszczyznach i opracować strategie dostosowane do zmieniających się warunków gospodarczych i społecznych.

Bibliografia

- Adamowicz M. (2022), Czynniki przemian rynku pracy w Polsce w latach 1989-2021 [w:] Siedlecka A., Guzal-Dec D. (red.), Rynek pracy wobec wyzwań przyszłości – ewolucja i współczesne uwarunkowania, Akademia Białska Nauk Stosowanych im. Jana Pawła II, Biała Podlaska.
- Arendt Ł., Hryniewicka A. i in. (2012), Bezrobocie – między diagnozą a działaniem, seria poświęcona klientom pomocy społecznej Poradnik dla pracowników służb społecznych, Instytut Rozwoju Służ Społecznych.
- Begg D., Fisher S., Dornbusch R. (1995), Ekonomia, PWE, Warszawa.
- Dach Z., Szopa B., (2004), Podstawy makroekonomii, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Kraków.
- Flaszyńska E. (2021), Długotrwale bezrobotni w Polsce w czasie Pandemii Covid-19, Praca Socjalna Nr 3(36)
- Gębura R. (2015), Bezrobocie jako problem polityki społecznej.
- Kęпка A., Pająk N. (2022), Wpływ wojny w Ukrainie na wysokość inflacji w Polsce, Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Technologiczno – Humanistycznego im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu, Zeszyt 4.
- Kolosińska E. (2022), Niepewne miejsca pracy w czasie pandemii Covid-19 na podstawie dzienników pandemicznych, Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny, Zeszyt 4.
- Kucharski L., (2014), Bezrobocie równowagi w Polsce. Ujęcie teoretyczne i empiryczne, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Milewski R., Kwiatkowski E. (red. nauk), (2018), Podstawy ekonomii, PWN, Warszawa.
- Pawęta B. (2018), Cykl koniunkturalny gospodarki Polski w latach 1996-2017, Finanse i prawo finansowe Vol 2/18.
- Potocki T., Świsł T. (2013), Stopa bezrobocia a poziom szczęścia w obliczu światowego kryzysu finansowego, Nierówności społeczne i wzrost gospodarczy Nr 31.
- Prokopowicz D. (2023), Gospodarcze skutki wojny na Ukrainie [w:] Soroka P., Pająk K., Wybrane aspekty rosyjskiej agresji na Ukrainę w obszarze politycznym, militarnym i gospodarczym, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa.
- Socha M., Sztanderska U. (2000), Strukturalne podstawy bezrobocia w Polsce, Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- wzr Finanse (2023), Analiza stopy bezrobocia w Polsce. Czynniki wpływające, <https://wzr.pl/ekonomia/analiza-stopy-bezrobocia-w-polsce-czynniki-wplywajace/>.
- Zdrojewski E., Toszewska W. (2010), Analiza zmian rozmiarów bezrobocia w Polsce.

Budnyk V. (2024), *Rola administracji publicznej w rozwiązywaniu współczesnych problemów rozwoju gospodarczego* [w:] Stępnia-Kucharska A., Kapela M. (red.), *Współczesne problemy gospodarcze – Ekonomiczne i zarządcze wyzwania w obliczu szoków zewnętrznych i wewnętrznych*, Kolegium Nauk Ekonomicznych i Społecznych, Politechnika Warszawska, Płock, s. 79-91.

Rozdział VI.

ROLA ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ W ROZWIĄZYWANIU WSPÓŁCZESNYCH PROBLEMÓW ROZWOJU GOSPODARCZEGO

Vladyslav Budnyk⁶

Opiekun naukowy: Piotr Wojnicz

Streszczenie

Artykuł omawia, jak administracja publiczna może wspierać rozwój gospodarczy, radząc sobie z wyzwaniami takimi jak globalizacja, postęp technologiczny, zmiany klimatyczne i nierówności społeczne. Podkreśla znaczenie współpracy rządu z sektorem prywatnym, tworzenia polityki przemysłowej oraz wykorzystania e-administracji. Zwraca uwagę na potrzebę zrównoważonego rozwoju, który łączy wzrost gospodarczy z ochroną środowiska i sprawiedliwością społeczną. Wskazuje, że administracja publiczna jest kluczowa dla skutecznego zarządzania gospodarką w obliczu współczesnych wyzwań.

Słowa kluczowe: Administracja publiczna Rozwój gospodarczy Globalizacja

Summary

The article discusses how public administration can promote economic development while dealing with challenges such as globalization, technological advances, climate change and social inequality. It emphasizes the importance of government cooperation with the private sector, the creation of industrial policy and the use of e-government. He points out the need for sustainable development that combines economic growth with environmental protection and social justice. Points out that public administration is crucial for effective economic management in the face of modern challenges.

Keywords: public administration Economic development Globalization.

JEL: M14

⁶ Filia w Elku Uniwersytetu Warmińskiego – Mazurskiego w Olsztynie
vladyslav.budnyk@student.uwm.edu.pl.

Wstęp

Skomplikowane relacje administracji i społeczeństwa są przyczyną wzajemnych interakcji i animozji. W związku z powyższym w artykule zwrócono uwagę na administrację jako istotnego determinantu wpływającego na rozwój przestrzeni gospodarczej. W pracy skupiono się na czynnikach regionalnych i globalnych o charakterze politycznym i ekonomicznym czy zrównoważonego rozwoju.

Współczesne realia ekonomiczne, naznaczone wpływem globalizacji, szybkim postępem technologicznym oraz nieuchronnymi zmianami klimatycznymi, kształtują nowe wyzwania, przed którymi stoi administracja. Jest to czas, kiedy efektywne rządzenie publiczne wymaga coraz większej elastyczności, innowacyjności i gotowości do podejmowania szybkich działań, aby skutecznie reagować na rozwijające się problemy i kierować społeczeństwem ku zrównoważonemu rozwojowi. W ostatnich dekadach globalizacja stała się głównym motorem zmian w gospodarce światowej [Giełda, Raszewska-Skałicka 2015: 37]. Wzrost handlu międzynarodowego, swobodny przepływ kapitału oraz integracja rynków finansowych stwarzają nowe możliwości dla przedsiębiorstw, ale także niosą ze sobą konkretne wyzwania. Administracja publiczna musi działać aktywnie, aby wspierać przedsiębiorstwa w konkurencji na arenie międzynarodowej, tworząc sprzyjające warunki dla inwestycji zagranicznych i eliminując bariery handlowe oraz administracyjne. Jednocześnie, postęp technologiczny, który przeżywa obecnie niespotykane tempo, stawia przed administracją nowe zadania i możliwości.

Wykorzystanie technologii informatycznych, sztucznej inteligencji czy analizy danych może znacząco usprawnić procesy administracyjne, poprawić dostęp do usług publicznych oraz zwiększyć transparentność działań administracji. Jednak równocześnie istnieje ryzyko, że szybki rozwój technologiczny może pogłębiać nierówności społeczne, wykluczając pewne grupy społeczne z korzystania z dobrodziejstw cyfryzacji. Dlatego administracja musi działać w sposób zrównoważony, dbając o to, aby nowe technologie były dostępne dla wszystkich sektorów społeczeństwa. Zmiany klimatyczne to kolejne istotne wyzwanie, przed którym stoi administracja publiczna. Konieczność ograniczenia emisji gazów cieplarnianych, wspierania rozwoju gospodarki niskoemisyjnej oraz adaptacji do zmieniających się warunków klimatycznych wymaga podejmowania śmiałych działań zarówno na poziomie krajowym, jak i międzynarodowym. Administracja musi opracować strategię, które uwzględnią zarówno potrzeby gospodarcze, społeczne, jak i ekologiczne, aby osiągnąć trwałe i zrównoważony wzrost gospodarczy [Kieżun, Kubin 2004: 1].

Wobec tych wyzwań, niniejsze opracowanie dokona kompleksowej analizy roli administracji publicznej w kontekście współczesnych problemów rozwoju gospodarczego. Przeanalizujemy istniejące perspektywy oraz strategię działania,

które mogą być stosowane przez instytucje publiczne w celu skutecznego zarządzania procesami rozwojowymi. Ostatecznym celem będzie zidentyfikowanie kluczowych obszarów interwencji oraz przedstawienie sugestii dotyczących efektywnego działania administracji publicznej w kontekście wspierania wzrostu gospodarczego. Poprzez takie podejście możemy lepiej zrozumieć wyzwania i możliwości, jakie stoją przed administracją w dzisiejszym świecie, oraz wskazać kierunki działań, które mogą przynieść pożądane rezultaty dla społeczeństwa. Omawiając powyższą problematykę wykorzystano szereg metod badawczych charakterystycznych dla nauk społecznych, z uwzględnieniem metody formalno-dogmatycznej, analizy literatury przedmiotu.

1. Aspekty współczesnych wyzwań rozwoju gospodarczego

1.1. Globalizacja i konkurencyjność

W obliczu globalizacji administracja publiczna stoi przed wyzwaniem wspierania przedsiębiorstw w konkurowaniu na międzynarodowej arenie oraz tworzenia korzystnych warunków dla inwestycji zagranicznych [Kasiński 2011: 22]. Współczesne realia gospodarcze wymagają elastyczności i aktywnego zaangażowania ze strony instytucji publicznych. Globalizacja otwiera przed przedsiębiorstwami możliwości ekspansji na nowe rynki, ale jednocześnie stawia je w silnej konkurencji z firmami z całego świata [Owczarzak 2004: 130].

W tym kontekście administracja publiczna musi działać jako partner i wsparcie dla lokalnych firm, aby umożliwić im utrzymanie konkurencyjności na globalnym rynku. To może obejmować dostarczanie informacji o potencjalnych rynkach zbytu, organizowanie misji handlowych czy udzielanie wsparcia finansowego na rozwój eksportu. Ponadto, administracja publiczna ma kluczową rolę w tworzeniu sprzyjającego klimatu inwestycyjnego dla przedsiębiorstw zagranicznych. Poprzez klarowne i stabilne ramy prawne oraz transparentne procedury administracyjne, państwo może przyciągać inwestycje z zagranicy, które mogą generować nowe miejsca pracy i przyczyniać się do wzrostu gospodarczego. Działania te mogą obejmować również zachęty podatkowe, preferencyjne warunki inwestycyjne czy wsparcie logistyczne dla firm zagranicznych. W rezultacie, skuteczne działania administracji publicznej mające na celu wspieranie przedsiębiorstw w konkurowaniu na arenie międzynarodowej i przyciąganiu inwestycji zagranicznych są kluczowe dla zrównoważonego rozwoju gospodarczego kraju w erze globalizacji [Blicharz, Zacharko 2019: 139].

Procesy globalizacji wywołują różnorodne implikacje dla przedsiębiorstw, które mogą być postrzegane zarówno jako szansa, jak i zagrożenie dla ich dalszego rozwoju.

Z jednej strony, globalizacja stymuluje działania proefektywnościowe, zachęcając do restrukturyzacji i innowacji, co ma istotny wpływ na zmiany konkurencyjności przedsiębiorstwa [Kucharczyk, Łajca 2017: 117].

Z drugiej strony, stanowi poważne zagrożenie, gdyż generuje wzrost konkurencji międzynarodowej, co może prowadzić do osłabienia pozycji niektórych przedsiębiorstw. Działania marketingowe prowadzone na skalę międzynarodową lub globalną mają znaczący wpływ na kształtowanie przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Poprzez odpowiednie strategie marketingowe, firma może zyskać unikalną pozycję na rynku globalnym, budując lojalność klientów i zdobywając nowe segmenty rynku. Jednakże, konkurencyjność na skalę międzynarodową wymaga również elastyczności i szybkiego reagowania na zmieniające się warunki rynkowe oraz kulturowe. W rezultacie, przedsiębiorstwa muszą zdolność do adaptacji do zmieniającego się otoczenia globalnego, wykorzystując szanse stymulowane przez globalizację, jednocześnie skutecznie zarządzając zagrożeniami, które mogą wynikać z zwiększonej konkurencji na arenie międzynarodowej. Istotne jest również ciągłe monitorowanie trendów globalnych i dostosowywanie strategii działania do zmieniających się realiów globalnego rynku [Owczarzak 2004: 131].

1.2. Postęp technologiczny

Postęp technologiczny jest nieodłącznym elementem współczesnego świata, wymagającym aktywnego zaangażowania administracji w promowanie innowacji, cyfryzacji gospodarki oraz zapewnienie odpowiedniego dostępu do nowych technologii dla wszystkich sektorów społeczeństwa. W obliczu dynamicznego rozwoju technologicznego, administracja publiczna odgrywa kluczową rolę w stymulowaniu innowacji [www.funduszeuropejskie.gov.pl].

Poprzez różnorodne programy i inicjatywy wspierające badania naukowe, rozwój nowych technologii oraz transfer wiedzy pomiędzy sektorem naukowym a przemysłowym, rząd może sprzyjać powstawaniu nowych rozwiązań technologicznych, które mogą przyczynić się do wzrostu gospodarczego oraz poprawy jakości życia obywateli. Cyfryzacja gospodarki jest kolejnym kluczowym obszarem, na który administracja musi skupić swoje działania. Wprowadzanie nowoczesnych technologii informatycznych do różnych obszarów działalności gospodarczej, takich jak administracja publiczna, edukacja, zdrowie czy transport, może znacznie zwiększyć efektywność, poprawić jakość usług oraz usprawnić interakcje między instytucjami a obywatelami [fundacja.orange.pl].

Jednocześnie, administracja publiczna musi zadbać o zapewnienie równego dostępu do nowych technologii dla wszystkich sektorów społeczeństwa. Eliminacja tzw. "przesunięcia cyfrowego" oraz redukcja nierówności w dostępie do internetu, narzędzi cyfrowych czy kompetencji cyfrowych są kluczowe dla zapewnienia, że korzyści płynące z postępu technologicznego będą równo rozdzielane pomiędzy

wszystkich obywateli. W związku z powyższym, administracja publiczna musi aktywnie działać na rzecz promowania innowacji, cyfryzacji gospodarki oraz zapewnienia równego dostępu do nowych technologii dla wszystkich grup społecznych. W ten sposób może przyczynić się do budowy bardziej konkurencyjnej i zrównoważonej gospodarki, która będzie sprzyjać rozwojowi społecznemu i gospodarstwu kraju.

1.3. Zmiany klimatyczne

Zmiany klimatyczne stanowią jedno z największych wyzwań, przed którymi stoi współczesna administracja [gov.pl (a)]. W obliczu narastającego zagrożenia dla środowiska naturalnego i ludzkiego zdrowia, rządy na całym świecie muszą podejmować skoordynowane działania mające na celu ograniczenie emisji gazów cieplarnianych oraz dostosowanie się do nieuniknionych zmian klimatycznych.

Jednym z głównych priorytetów dla administracji jest ograniczenie emisji gazów cieplarnianych, które są główną przyczyną globalnego ocieplenia. W tym celu rządy podejmują różnorodne działania, takie jak wprowadzanie surowszych norm dotyczących emisji dla przemysłu, promowanie odnawialnych źródeł energii oraz zachęcanie do efektywności energetycznej w różnych sektorach gospodarki. Poprzez stosowanie środków regulacyjnych, zachęt finansowych oraz edukacji ekologicznej, administracja stara się zmniejszyć negatywny wpływ działalności człowieka na klimat. Wspieranie rozwoju gospodarki niskoemisyjnej stanowi kolejny istotny obszar działań administracji. Poprzez inwestycje w nowoczesne technologie oraz promowanie zrównoważonych praktyk gospodarczych, rządy mogą przyczynić się do transformacji ekonomicznej w kierunku bardziej przyjaznego dla środowiska. Rozwijanie sektorów takich jak energia odnawialna, transport publiczny czy efektywne gospodarowanie zasobami naturalnymi może przyczynić się zarówno do zmniejszenia emisji gazów cieplarnianych, jak i stymulacji wzrostu gospodarczego. Adaptacja do zmieniających się warunków klimatycznych również wymaga aktywnego działania administracji [gov.pl (b)].

Rządy muszą opracować strategie adaptacyjne, które uwzględniają zagrożenia związane z ekstremalnymi zjawiskami pogodowymi, jak również długoterminowe zmiany klimatyczne. W ramach tych działań administracja może prowadzić kampanie informacyjne, tworzyć plany zarządzania kryzysowego oraz inwestować w infrastrukturę odporną na zmiany klimatyczne, taką jak systemy ochrony przed powodzią czy suszami. Ponadto, administracja musi działać na rzecz promowania świadomości społecznej na temat zmian klimatycznych oraz konieczności podejmowania działań na rzecz ich ograniczenia i adaptacji. Poprzez kampanie edukacyjne, seminaria, czy warsztaty, rządy mogą informować społeczeństwo o skali problemu oraz o konkretnych krokach, które każdy może podjąć, aby przyczynić się do ochrony środowiska naturalnego [gov.pl (c)].

Oprócz tego, administracja powinna również wspierać działania podejmowane na poziomie międzynarodowym w celu walki ze zmianami klimatycznymi. Udział w międzynarodowych konferencjach i negocjacjach dotyczących klimatu oraz aktywne wspieranie porozumień międzynarodowych stanowi istotny element globalnego wysiłku na rzecz ochrony klimatu. Wreszcie, administracja powinna angażować społeczeństwo obywatelskie oraz sektor prywatny w proces podejmowania decyzji dotyczących zmian klimatycznych. Współpraca z organizacjami pozarządowymi, biznesem i innymi interesariuszami może przyspieszyć realizację działań związanych z ochroną klimatu poprzez wykorzystanie różnorodnych zasobów i doświadczeń.

1.4. Nierówności społeczne

Nierówności społeczne stanowią istotne wyzwanie, przed którym stoi administracja w dzisiejszych czasach [ekonomisci.pl]. Konieczne jest podejmowanie skoordynowanych działań w celu redukcji ubóstwa, zapewnienia równego dostępu do edukacji, opieki zdrowotnej oraz promowania zrównoważonego rozwoju społecznego [Gajos 2019: 2]. W obliczu dynamicznego rozwoju gospodarczego, każdy członek społeczeństwa powinien mieć możliwość korzystania z dobrodziejstw tego rozwoju. Pierwszym krokiem administracji w redukcji nierówności społecznych powinno być skierowanie uwagi na walkę z ubóstwem. Programy socjalne, wsparcie dla osób bezrobotnych oraz inwestycje w infrastrukturę społeczną, taką jak mieszkania socjalne czy kantyny dla osób potrzebujących, mogą przyczynić się do zmniejszenia dysproporcji w dochodach i poprawy warunków życia najuboższych grup społecznych. Równy dostęp do edukacji jest kluczowym czynnikiem w redukcji nierówności społecznych. Administracja powinna zapewnić finansowanie edukacji publicznej na odpowiednim poziomie oraz promować programy wspierające edukację osób z niższych warstw społecznych. W ten sposób można zapewnić każdemu równą szansę na rozwój intelektualny i zawodowy, niezależnie od pochodzenia czy sytuacji materialnej. Zapewnienie równego dostępu do opieki zdrowotnej również jest istotnym elementem walki z nierównościami społecznymi. Administracja powinna inwestować w publiczne systemy opieki zdrowotnej, zapewniając wysoką jakość świadczonych usług oraz dostępność dla wszystkich obywateli. Programy prewencji zdrowotnej, bezpłatne badania profilaktyczne oraz opieka nad osobami starszymi i chorymi mogą znacząco przyczynić się do poprawy stanu zdrowia społeczeństwa i redukcji nierówności w dostępie do opieki medycznej. Wreszcie, administracja powinna dążyć do promowania zrównoważonego rozwoju społecznego, który uwzględnia potrzeby wszystkich grup społecznych oraz ochronę środowiska naturalnego. Programy wspierające rozwój lokalnych społeczności, inwestycje w infrastrukturę miejską i wiejską oraz promowanie zrównoważonego stylu życia mogą przyczynić się

do redukcji nierówności społecznych oraz stworzenia bardziej sprawiedliwego społeczeństwa.

2. Perspektywy działania administracji publicznej

Partnerstwo publiczno-prywatne stanowi istotny element skutecznego zarządzania projektami rozwojowymi, w których administracja współpracuje z sektorem prywatnym, wykorzystując kapitał i know-how obu sektorów [Ustawa 2003; Przedzińska 2017: 11-22].

Takie partnerstwo może przynieść liczne korzyści dla społeczeństwa, przyspieszając realizację projektów oraz zwiększając ich skuteczność i efektywność. Współpraca między sektorem publicznym a prywatnym umożliwia wykorzystanie różnorodnych zasobów i kompetencji obu stron. Administracja może wносить do projektu wiedzę o potrzebach społecznych oraz dostęp do infrastruktury publicznej, podczas gdy sektor prywatny może przyczynić się do kapitału finansowego, innowacyjnych rozwiązań technologicznych i doświadczenia w zarządzaniu projektami [Mednis, Niziołek, Jakubek-Lali 2014: 276].

Jednym z głównych obszarów, w których partnerstwo publiczno-prywatne może przynieść korzyści, jest rozwój infrastruktury. Wspólna praca nad budową dróg, mostów, szkół czy szpitali może przyspieszyć procesy budowlane, zmniejszyć koszty oraz zapewnić lepszą jakość finalnego produktu. Ponadto, partnerstwo publiczno-prywatne może być kluczowe w realizacji projektów inwestycyjnych o dużej skali, które przekraczają możliwości finansowe samej administracji. Współpraca między sektorem publicznym a prywatnym może również przynieść innowacyjne rozwiązania w zakresie usług publicznych [Knop 2011].

Firmy prywatne często dysponują zaawansowanymi technologiami i know-how, które mogą być wykorzystane do poprawy efektywności i jakości usług świadczonych przez administrację, np. w zakresie zarządzania odpadami, transportu publicznego czy ochrony środowiska. Jednakże, partnerstwo publiczno-prywatne wymaga również odpowiedniego nadzoru i regulacji ze strony administracji, aby zapewnić zgodność z interesami społecznymi oraz uniknąć nadużyć i konfliktów interesów. Istotne jest także transparentne i uczciwe prowadzenie procesów przetargowych oraz monitorowanie realizacji projektów w celu zapewnienia ich skuteczności i zgodności z założeniami.

Współpraca administracji z różnymi organizacjami odgrywa kluczową rolę w realizacji celów publicznych oraz w tworzeniu skutecznych rozwiązań na rzecz społeczeństwa. Można do nich zaliczyć organizacje pozarządowe (NGO)

– NGO pełnią istotną funkcję w monitorowaniu działań administracji oraz dostarczaniu informacji zwrotnej na temat potrzeb społecznych. Współpraca z NGO pozwala administracji publicznej lepiej rozumieć lokalne problemy, a także

skutecznie reagować na wyzwania społeczne, zwłaszcza w obszarach takich jak pomoc społeczna, ochrona środowiska czy prawa człowieka.

- Administracja często współpracuje z organizacjami pozarządowymi w obszarach takich jak ochrona środowiska, pomoc humanitarna, promocja praw człowieka oraz wsparcie społeczności lokalnych. NGO mogą dostarczać cennej wiedzy i doświadczenia, a także angażować się w realizację konkretnych projektów mających na celu poprawę sytuacji społecznej czy środowiskowej [Mednis, Arwid, Niziołek, Jakubek-Lalima 2014: 277].
- Administracja często nawiązuje współpracę ze stowarzyszeniami branżowymi w celu konsultacji dotyczących regulacji oraz promowania rozwoju danego sektora gospodarki. Stowarzyszenia te mogą reprezentować interesy przedsiębiorstw z danej branży oraz wspierać działania mające na celu poprawę warunków prowadzenia działalności gospodarczej

Współpraca z organizacjami międzynarodowymi, takimi jak Organizacja Narodów Zjednoczonych (ONZ), Unia Europejska czy Bank Światowy, umożliwia administracji uczestnictwo w międzynarodowych programach rozwojowych, wymianę doświadczeń oraz dostęp do finansowania na realizację projektów o zasięgu globalnym.

Administracja może współpracować z instytutami badawczymi oraz uniwersytetami w celu wykorzystania wiedzy naukowej i badań w procesie tworzenia polityk publicznych oraz w rozwiązywaniu problemów społecznych i gospodarczych. Instytuty te mogą również pełnić rolę doradczą oraz prowadzić badania na rzecz administracji.

Administracja może angażować się w współpracę z lokalnymi społecznościami oraz organizacjami społecznymi w celu rozwiązywania problemów lokalnych oraz tworzenia polityk odpowiadających na konkretne potrzeby i oczekiwania mieszkańców. Współpraca ta może obejmować konsultacje społeczne, udział w lokalnych inicjatywach oraz wsparcie dla projektów społecznych.

Współpraca administracji z różnymi organizacjami pozwala na wymianę wiedzy, doświadczeń i zasobów, co prowadzi do skuteczniejszego rozwiązywania problemów społecznych, gospodarczych i środowiskowych [PARP].

Dzięki tej współpracy administracja może lepiej zrozumieć potrzeby społeczności oraz skuteczniej wdrażać polityki publiczne, jednocześnie budując zaufanie społeczne i zwiększając akceptację dla podejmowanych działań [PPPp].

Współpraca z organizacjami umożliwia również lepsze wykorzystanie zasobów oraz generowanie innowacyjnych rozwiązań, co przekłada się na bardziej efektywne i zrównoważone działania na rzecz dobra społecznego [PPPb].

3. Polityka przemysłowa

Polityka przemysłowa odgrywa istotną rolę w kształtowaniu rozwoju gospodarczego poprzez wsparcie kluczowych sektorów [przemyslisrodowisko.pl]. Jej celem jest opracowanie strategii, które będą wspierać rozwój tych sektorów poprzez różnorodne środki, takie jak inwestycje, ulgi podatkowe oraz inne dostępne instrumenty. Administracja, w ramach polityki przemysłowej, podejmuje działania mające na celu stymulowanie konkurencyjności sektorów gospodarki. Przykładowe działania mogą obejmować inwestycje w nowe technologie, badania i rozwój, infrastrukturę oraz szkolenia zawodowe. Dzięki temu możliwe jest zwiększenie efektywności i konkurencyjności firm działających w tych sektorach.

Ulgi podatkowe są kolejnym narzędziem, które może być wykorzystane w ramach polityki przemysłowej. Poprzez obniżenie obciążeń podatkowych dla przedsiębiorstw działających w kluczowych sektorach, administracja może zachęcać do inwestycji oraz wzrostu produktywności. To z kolei może przyczynić się do zwiększenia atrakcyjności danego sektora dla inwestorów oraz pobudzenia rozwoju nowych przedsiębiorstw. Oprócz inwestycji i ulg podatkowych, polityka przemysłowa może obejmować także inne instrumenty, takie jak subsydia, preferencyjne kredyty czy programy szkoleniowe [Stelmaszczyk 2022]. Wszystkie te działania mają na celu wspieranie rozwoju sektorów gospodarki, zwiększenie ich konkurencyjności oraz generowanie wzrostu gospodarczego [Gov.pl (d)]. Wdrażanie skutecznej polityki przemysłowej wymaga jednak starannego planowania, monitorowania i oceny efektów podejmowanych działań. Administracja musi działać w sposób zrównoważony, uwzględniając zarówno krótko-, jak i długoterminowe cele oraz potrzeby sektorów gospodarki.

3.1. E-administracja (Wykorzystanie technologii informatycznych do usprawnienia procesów administracyjnych)

E-administracja stanowi kluczowy element współczesnego zarządzania publicznego, wykorzystujący technologie informatyczne do usprawnienia procesów administracyjnych, poprawy dostępu do usług publicznych oraz zwiększenia transparentności działania administracji [Dudzik, Kawka, Śliwa 2022: 13]. Dzięki e-administracji obywatele oraz przedsiębiorstwa mogą załatwiać wiele spraw urzędowych zdalnie, za pośrednictwem internetu, bez konieczności fizycznego stawiania się w urzędach. To przekłada się na oszczędność czasu i zasobów, a także eliminuje niepotrzebne kolejki i formalności [Giełda 2015: 37].

Technologie informatyczne umożliwiają także usprawnienie procesów wewnętrznych administracji, co prowadzi do skrócenia czasu realizacji zadań, redukcji biurokracji oraz zwiększenia efektywności pracy urzędników. Systemy elektroniczne pozwalają na szybką wymianę informacji między różnymi działami

administracji oraz automatyzację wielu rutynowych procedur. E-administracja przyczynia się również do zwiększenia transparentności działania administracji poprzez udostępnienie informacji publicznej w sposób łatwo dostępny i zrozumiały dla obywateli [Mika 2017: 278]. Portale internetowe, bazy danych czy aplikacje mobilne umożliwiają łatwe śledzenie działań administracyjnych, kontrolę wydatków publicznych oraz monitorowanie realizacji programów i projektów [IPS].

Jednakże, aby e-administracja mogła pełnić swoją rolę efektywnie, konieczne jest odpowiednie zapewnienie bezpieczeństwa danych oraz dostępności dla wszystkich grup społecznych, włączając w to osoby starsze, niedoświadczone technologicznie oraz z ograniczonym dostępem do internetu. Wdrażanie e-administracji wymaga również odpowiedniego wsparcia ze strony administracji w zakresie edukacji cyfrowej oraz szkoleń dla pracowników administracji, aby zapewnić prawidłowe funkcjonowanie systemów oraz odpowiednie wykorzystanie dostępnych technologii [Gov.pl (e)].

3.2. Ważność polityki zrównoważonego rozwoju

Polityka zrównoważonego rozwoju stanowi kluczowy element współczesnego podejścia do zarządzania, gdzie administracja stawia sobie za cel integrowanie celów ekonomicznych, społecznych i środowiskowych [Gov.pl (f)].

Głównym dążeniem jest osiągnięcie trwałego wzrostu gospodarczego, który nie naraża środowiska naturalnego na degradację, a jednocześnie przynosi korzyści społecznościom. Wdrażanie polityki zrównoważonego rozwoju wymaga podejmowania działań, które uwzględniają szeroki zakres czynników, takich jak ochrona środowiska, równość społeczna, innowacje technologiczne, czy odpowiedzialność społeczna przedsiębiorstw. Administracja stara się promować modele rozwoju, które przynoszą korzyści zarówno dzisiejszym, jak i przyszłym pokoleniom. Poprzez integrowanie celów ekonomicznych, społecznych i środowiskowych, administracja dąży do osiągnięcia równowagi pomiędzy potrzebami rozwoju gospodarczego, ochrony środowiska naturalnego oraz zapewnienia sprawiedliwości społecznej. To oznacza podejmowanie działań, które nie tylko generują wzrost gospodarczy, ale także zapewniają godne warunki pracy, edukację, opiekę zdrowotną oraz równy dostęp do zasobów dla wszystkich członków społeczeństwa [RPARYbnik.pl].

Polityka zrównoważonego rozwoju nakłada również na administrację odpowiedzialność za ochronę środowiska naturalnego i zasobów naturalnych. Poprzez promowanie efektywnego wykorzystania zasobów, redukcję emisji gazów cieplarnianych oraz inwestowanie w odnawialne źródła energii, dąży się do zmniejszenia negatywnego wpływu działalności człowieka na klimat i środowisko. Ważnym elementem polityki zrównoważonego rozwoju jest także dialog i współpraca ze społecznością lokalną, organizacjami pozarządowymi, sektorem prywatnym oraz

innymi interesariuszami. Poprzez otwarty dialog oraz partycypację społeczną można lepiej uwzględnić różnorodne potrzeby i perspektywy społeczności oraz zwiększyć akceptację dla podejmowanych działań.

Podsumowanie

Administracja publiczna odgrywa bardzo istotną rolę w zarządzaniu gospodarką oraz wspieraniu jej rozwoju w obliczu współczesnych wyzwań, takich jak globalizacja, postęp technologiczny, zmiany klimatyczne i nierówności społeczne. W dzisiejszym świecie, gdzie kraje i przedsiębiorstwa muszą rywalizować na arenie międzynarodowej, zadania administracji publicznej stają się coraz bardziej złożone i wymagające. Artykuł, który analizuję, skupia się na głównych zadaniach i wyzwaniach, przed którymi stoi administracja publiczna, a także na strategiach, które mogą być stosowane, aby te problemy skutecznie rozwiązywać. Pierwszym z omawianych wyzwań jest globalizacja, która wymusza dostosowanie polityki gospodarczej do dynamicznie zmieniających się warunków międzynarodowych. Administracja publiczna nie tylko musi wspierać krajowe firmy w konkurencji na globalnym rynku, ale również dbać o to, aby korzyści płynące z globalizacji były sprawiedliwie rozdzielane w społeczeństwie. W ten sposób można minimalizować negatywne skutki, takie jak bezrobocie czy rosnące nierówności dochodowe. W tym kontekście istotną rolę odgrywa tworzenie polityki przemysłowej, która wspiera innowacje, rozwój technologiczny i zrównoważony rozwój gospodarczy. Postęp technologiczny to kolejne wyzwanie, które stoi przed współczesną administracją. Szybki rozwój nowych technologii, takich jak sztuczna inteligencja, robotyka czy cyfryzacja, wymaga od administracji publicznej nie tylko dostosowania się do nowych warunków, ale także aktywnego kształtowania polityki, która umożliwi pełne wykorzystanie tych technologii w gospodarce i w życiu codziennym obywateli. E-administracja, czyli wykorzystanie nowoczesnych technologii informacyjnych w zarządzaniu publicznym, staje się nieodzownym narzędziem do usprawnienia pracy urzędów, zwiększenia efektywności administracji oraz lepszego dostępu obywateli do usług publicznych. Kolejnym dużym wyzwaniem są zmiany klimatyczne, które zagrażają nie tylko środowisku naturalnemu, ale również stabilności gospodarczej i społecznej [chpsperce.pl].

Administracja publiczna musi podejmować działania na rzecz ochrony środowiska, promując zrównoważony rozwój oraz wdrażając polityki mające na celu ograniczenie emisji gazów cieplarnianych, poprawę efektywności energetycznej oraz wsparcie odnawialnych źródeł energii. Tego rodzaju działania są niezbędne, aby zapewnić długoterminową stabilność ekologiczną i gospodarczą, a także ochronić społeczeństwo przed negatywnymi skutkami zmian klimatycznych. Ostatnim wyzwaniem omawianym w artykule są nierówności społeczne. Chodzi tu o różnice w zamożności i dostępie do zasobów między różnymi grupami społecznymi [Kasiński

2011]. Administracja publiczna pełni kluczową rolę w kształtowaniu polityki społecznej, której celem jest zmniejszanie tych nierówności i zapewnienie wszystkim obywatelom równych szans na rozwój. Ważne jest, aby administracja przeciwdziałała marginalizacji społecznej i wspierała grupy najbardziej narażone na wykluczenie, oferując im dostęp do edukacji, usług zdrowotnych oraz możliwości zatrudnienia. Podsumowując, administracja publiczna stoi przed ogromnymi wyzwaniami związanymi z zarządzaniem gospodarką w obliczu dynamicznych zmian zachodzących we współczesnym świecie. Współpraca z sektorem prywatnym, promowanie innowacji i zrównoważonego rozwoju oraz dostosowanie do potrzeb społeczeństwa są kluczowe dla osiągnięcia tych celów. E-administracja i nowoczesne technologie stanowią ważne narzędzia, które mogą pomóc w ich realizacji, jednak równie istotne jest ukierunkowanie polityki gospodarczej na redukcję nierówności społecznych oraz ochronę środowiska [Kasiński 2011].

Działając transparentnie, skutecznie i z myślą o przyszłości, administracja publiczna może przyczynić się do tworzenia stabilnych warunków sprzyjających sprawiedliwemu i trwałemu rozwojowi gospodarczemu, który przyniesie korzyści wszystkim obywatelom.

Bibliografia

Blicharz J., Zacharko L. (2019), Globalizm a personalizm wobec administracji publicznej. Studium prawno-administracyjne, Prace Naukowe Wydziału Prawa, Administracji i Ekonomii, Seria: e-Monografie Nr 146.

chpsperce.pl, <https://www.chpsperce.pl/ochrona-srodowiska/zmiany-klimatyczne-przyczyny-skutki-i-jak-mozesz-dzialac-na-rzecz-klimatu/>.

Dudzik S., Kawka I., Śliwa R. (red.) (2022), E-administracja. Skuteczna, odpowiedzialna i otwarta administracja publiczna w Unii Europejskiej, Księgarnia Akademicka, Kraków.

Ekonomiści.pl, <https://ekonomisci.pl/2023/08/nierownosci-spoeczne-i-ekonomiczne-przyczyny-skutki-i-polityki-redukcji/>.

Fundacja Orange, <https://fundacja.orange.pl/aktualnosci/arttykul/raport-wykluczenie-spoeczno-cyfrowe-w-polsce>].

Gajos L. (2019), Nierówności społeczne jako problem ekonomiczny i socjologiczny. Od pełnego liberalizmu do rozbudowanej polityki społecznej, Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie.

Giełda M., Raszevska-Skałeczka R. (red.) (2015), Administracja publiczna wobec wyzwań i oczekiwań społecznych, Prace Naukowe Wydziału Prawa, Administracji i Ekonomii, Seria: e-Monografie Nr 71.

Gov.pl (a), <https://www.gov.pl/web/klimat/dzialania-dla-klimatu>.

Gov.pl (b), <https://www.gov.pl/web/klimat/adaptacja-do-zmian-klimatu>.

Gov.pl (c), <https://www.gov.pl/web/polskapomoc/dzialanie-w-dziedzynie-klimatu>.

Gov.pl (d), <https://www.gov.pl/web/finanse/polski-lad-z-pakiem-ulg-na-innowacje>.

Gov.pl (e), <https://www.gov.pl/web/cyfryzacja/kolejny-krok-w-rozwoju-e-administracji>.

Gov.pl (f), <https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologie/cele-zrownowazonego-rozwoju>.

IPS, <https://rszarf.ips.uw.edu.pl/apub/09n.pdf>.

Kasiński M. (2011), Współczesne problemy rozwoju administracji publicznej w Polsce, *Annales. Etyka w życiu gospodarczym* Nr 14/1.

Kieżun W., Kubin J. (red.) (2004), *Dobre państwo*, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa.

Knop L., *Kształtowanie współpracy w triadzie: biznes-nauka-administracja*, http://dlafirmy.info.pl/articlesFiles/Kształtowanie_wspolpracy_w_triadzie_biznes-nauka-administracja.pdf.

Kucharczyk K., Łajca P. (2017), *Zjawisko globalizacji w świecie współczesnym*, Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Humanistyczna, Bielsko-Biała; Wyższa Szkoła Biznesu, Dąbrowa Górnicza.

Mednis A., Niziołek M., Jakubek-Lali J. (2014), *Administracja i zarządzanie publiczne. Nauka o współczesnej administracji*, PWN, Warszawa.

Mika A. (2017), *Znaczenie Biuletynu Informacji Publicznej w zapewnieniu jawności działań administracji publicznej na przykładzie zamówień publicznych*, *Acta Universitatis Wratislaviensis* Nr 3798.

PARP, <https://www.parp.gov.pl/component/content/article/53956:partnerstwo-publiczno-prywatne-zalety-i-ograniczenia>.

PPP (a), <https://www.ppp.gov.pl/korzysci-z-projektow-hybrydowych/>

PPP (b), <https://www.ppp.gov.pl/ustawy-i-rozporzadzenia/>

Przedzińska J. (2017), *Partnerstwo publiczno-prywatne jako forma współpracy administracji publicznej*, *Acta Universitatis Wratislaviensis. Przegląd Prawa i Administracji* No 3802, CXI. przemyslirodowisko.pl, <https://przemyslirodowisko.pl/polityka-przemyslowa-polski-zalozenia-i-wyzwania>

RPARybnik.pl, <https://rparybnik.pl/2023/11/06/polityka-w-polsce-nowe-podejscie-do-budowania-spoleczenstwa-zrownowazonego/>.

Stelmaszczyk (2022), <https://pstelmaszczyk.pl/2022/10/05/polityka-przemyslowa-i-gospodarka-zywnosciowa/>

Stocznia.org, <https://stocznia.org.pl/2021/11/24/zbadalismy-wykluczenie-spoleczno-cyfrowe-w-polsce/>.

Supernat J. (2007), *Koncepcja sieci organów administracji publicznej* [w:] Zimmermann J. (red.), *Koncepcja systemu prawa administracyjnego*, Wolters Kluwer, Warszawa.

Ustawa 2003, Ustawa z dnia 28 listopada 2003 r. o świadczeniach rodzinnych, t.j. Dz.U. z 2006 r. Nr 139, poz. 992 ze zm.

Barylska A, Drabik M.(2024), *Adaptacyjne nawyki i wartości jako fundamenty odporności ekonomicznej w gospodarstwach domowych w czasie szoków wewnętrznych i zewnętrznych* [w:] Stępnia-Kucharska A., Kapela M. (red.), *Współczesne problemy gospodarcze – Ekonomiczne i zarządcze wyzwania w obliczu szoków zewnętrznych i wewnętrznych*, Kolegium Nauk Ekonomicznych i Społecznych, Politechnika Warszawska, Płock, s... 93-109.

Rozdział VII.

ADAPTACYJNE NAWYKI I WARTOŚCI JAKO FUNDAMENTY ODPORNOŚCI EKONOMICZNEJ W GOSPODARSTWACH DOMOWYCH W CZASIE SZOKÓW WEWNĘTRZNYCH I ZEWNĘTRZNYCH

Aleksandra Barylska, Mateusz Drabik⁷

Opiekun naukowy: Monika Jarzębska

Streszczenie

W artykule przeanalizowano wpływ adaptacyjnych nawyków i wartości na odporność ekonomiczną gospodarstw domowych w czasie szoków wewnętrznych i zewnętrznych. Celem artykułu jest zbadanie, jakie wartości osobiste wpływają na zdolność gospodarstw domowych do radzenia sobie w trudnych sytuacjach gospodarczych. Gospodarstwa domowe posiadające wyraźne wartości i nawyki adaptacyjne są bardziej odporne na szoki ekonomiczne.

Słowa kluczowe: odporność ekonomiczna, nawyki adaptacyjne, wartości osobiste, szoki ekonomiczne, gospodarstwa domowe,

Summary

The article analyzes the impact of adaptive habits and values on the economic resilience of households during internal and external shocks. The aim of the article is to examine which personal values affect households' ability to cope with difficult economic situations. Households with clear values and adaptive habits are more resilient to economic shocks.

Keywords: economic resilience, adaptive habits, personal values, economic shocks, households,

JEL: D12.

⁷Politechnika Warszawska, KNEiS, aleksandra.barylska.stud@pw.edu.pl;
mateusz.drabik2.stud@pw.edu.pl

Wprowadzenie

Gospodarstwa domowe są kluczowym ogniwem w strukturze społeczno-ekonomicznej. Odgrywają istotną rolę w stabilizacji i dynamice gospodarki. Ich funkcjonowanie opiera się na skomplikowanym systemie zasad i procesów decyzyjnych, które mają wpływ nie tylko na ich własne losy, ale także na ogólne procesy ekonomiczne. W obliczu nagłych szoków, zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych, sposób, w jaki gospodarstwa domowe podejmują decyzje, staje się kluczowym czynnikiem kształtującym ich dalsze losy oraz wpływającym na ogólną dynamikę gospodarki. Mimo trudności, wartości takie jak elastyczność, optymizm czy samodyscyplina umożliwiają gospodarstwom domowym dostosowanie się do zmieniających się warunków ekonomicznych.

Szok zewnętrzny, taki jak pandemia, inflacja czy kryzys energetyczny związany z konfliktem na Ukrainie, oraz szok wewnętrzny, na przykład utrata pracy czy nagły spadek dochodów, mogą znacząco wpłynąć na stabilność i funkcjonowanie gospodarstw domowych. Jednak istnieją pewne niezmiennie wartości, którymi kieruje się człowiek, pozwalające gospodarstwom domowym przetrwać i odbudować swoją kondycję ekonomiczną. Zarówno w sferze osobistej, jak i biznesowej, umiejętność dostosowywania się do nowych sytuacji i efektywne zarządzanie czasem stają się fundamentem odporności i sukcesu. Podczas gdy nasze codzienne nawyki kształtują nasze decyzje i przyszłość, nadrzędne wartości, takie jak solidarność i gotowość do działania na rzecz dobra wspólnego, wpływają na nasze relacje społeczne i stopień naszego zaangażowania w rozwój społeczeństwa. Wprowadzenie tych wartości oraz zdolność do wypracowania nowych, pozytywnych nawyków może przynieść pozytywne zmiany zarówno na poziomie jednostkowym, jak i społecznym.

W niniejszym artykule przyjrzymy się w jaki sposób gospodarstwa domowe podejmują decyzje w obliczu szoków zewnętrznych i wewnętrznych oraz jak te decyzje wpływają na ogólne procesy gospodarcze. Skoncentrujemy się również na analizie niezmiennych wartości i adaptacyjnych nawyków, które stanowią fundamenty odporności ekonomicznej jednostek w obliczu niepewności i zmian na rynku. Celem artykułu jest sformułowanie wniosków, które mogą pomóc gospodarstwom domowym w budowaniu solidnych fundamentów finansowych, a każdemu człowiekowi pomóc w skutecznym pokonywaniu trudności.

1. Gospodarstwa domowe

Gospodarstwo domowe, często utożsamiane z pojęciami rodziny czy gospodarstwa konsumenckiego, stanowi podstawową jednostkę gospodarowania w ekonomii. Współczesna ekonomia często wyróżnia gospodarstwo domowe jako odrębny podmiot gospodarowania, który funkcjonuje obok przedsiębiorstw i gospodarki narodowej. Definicje gospodarstwa domowego są liczne i różnią się

w zależności od przyjętych kryteriów, co podkreśla ich elastyczność oraz adaptacyjność do zmieniających się realiów ekonomicznych i społecznych [Olejnik 2016: 92-93].

Według Głównego Urzędu Statystycznego gospodarstwo domowe możemy sklasyfikować jako „grupę osób mieszkających razem i wspólnie podejmujących decyzje o sposobie pozyskiwania dochodów i ponoszeniu wydatków.” [GUS 2018: 25]

Zdaniem Tomasza Zalegi [Zalega 2007: 7-24], gospodarstwo domowe jest rozumiane jako podmiot gospodarczy, którego działania nie ograniczają się tylko do konsumpcji, ale obejmują szeroki zakres działalności ekonomicznej i społecznej, od produkcji po podział dochodów. Jest to widoczne w wielu aspektach życia codziennego, gdzie decyzje dotyczące zarządzania budżetem domowym, inwestycji czy planowania przyszłości finansowej są wspólne dla wszystkich członków gospodarstwa domowego, bez względu na ich rodzinne powiązania.

W procesie podejmowania decyzji w gospodarstwie domowym kluczowe są zarówno aspekty ekonomiczne, jak i niematerialne wartości członków tej jednostki. Decyzje te są wynikiem złożonego procesu negocjacji, w którym poszczególni członkowie gospodarstwa przyczyniają się do finalnych ustaleń, zgodnie z posiadaniem różnorodnych zasobów: ekonomicznych, kulturowych, społecznych czy psychologicznych.

Gospodarstwo domowe pełni zatem trzy fundamentalne funkcje, które wpływają na sposób podejmowania decyzji:

- Funkcja ekonomiczna – zapewnia członkom niezbędne środki do życia. Decyzje związane z tą funkcją dotyczą zarządzania budżetem, planowania zakupów, inwestycji czy oszczędności, co bezpośrednio wpływa na stabilność finansową rodziny.
- Funkcja psychologiczna – polega na zapewnieniu emocjonalnego wsparcia dla członków rodziny. W tym kontekście decyzje mogą dotyczyć kwestii edukacyjnych, rozwoju osobistego, a także zarządzania czasem wolnym i wspólnymi aktywnościami, które zwiększają spójność i dobrostan emocjonalny rodziny.
- Funkcja socjologiczna – wspiera integrację ze społeczeństwem. Decyzje w tej sferze mogą obejmować uczestnictwo w życiu społeczności lokalnej, angażowanie się w działalność charytatywną czy edukacyjną oraz dbanie o dobre relacje sąsiedzkie. [Białowas 2010: 105]

Proces podejmowania decyzji w gospodarstwach domowych, zwłaszcza tych wieloosobowych, jest skomplikowany ze względu na różnorodność potrzeb, priorytetów i zainteresowań członków. Aby podejmować racjonalne decyzje, które będą satysfakcjonować wszystkich członków gospodarstwa, konieczne jest stosowanie się do określonych etapów modelu decyzyjnego. Model ten, jak podaje

Luterek, obejmuje kilka kluczowych kroków: identyfikację wariantów wyboru, analizę konsekwencji tych wyborów, uwzględnienie preferencji wszystkich członków, ustalenie kryteriów decyzyjnych i ostatecznie podjęcie decyzji. Na każdym z tych etapów istotne jest, aby proces decyzyjny był oparty na kompromisach, które mają na celu zbalansowanie indywidualnych preferencji z dobrem całej grupy. [Luterek 2017:]

2. Szoki wewnętrzne i zewnętrzne

Gospodarstwa domowe są narażone na szoki zewnętrzne i wewnętrzne, które dynamicznie zakłócają ich równowagę finansową. Te czynniki zwykle pojawiają się gwałtownie i są trudne do przewidzenia, co komplikuje zarządzanie ich skutkami. Szoki zewnętrzne takie jak globalne kryzysy finansowe lub ekonomiczne, a także energetyczne oraz zmiany w polityce gospodarczej państw, w tym wojny międzynarodowe mogą bezpośrednio wpływać na sytuację ekonomiczną rodzin. Z drugiej strony, inflacja, zmiany cen, czy fluktuacje na rynku pracy są przykładami szoków wewnętrznych, które również mogą destabilizować domowe budżety. W obliczu tych wyzwań, gospodarstwa domowe muszą wykazać się zdolnością do przewidywania zmian i elastycznie reagować na nowe warunki ekonomiczne. Takie dostosowanie wymaga głębokiego zrozumienia zjawisk makroekonomicznych oraz efektywnego zarządzania budżetem, co jest kluczowe w minimalizowaniu negatywnych skutków tych zmian. Chociaż rządy implementują różne mechanizmy stabilizujące, często nie są one wystarczające, by zniwelować wszystkie negatywne efekty dla gospodarstw domowych. Dlatego gospodarstwa muszą być przygotowane na różne scenariusze, uwzględniając zarówno przewidywalne, jak i nieoczekiwane zdarzenia. Rozumienie i adaptacja do skomplikowanego środowiska ekonomicznego, zarówno w skali mikro, jak i makro, są niezbędne dla zabezpieczenia finansowego na przyszłość [Gas, Kawa, Kleszcz 2023: 131].

Podstawowym fundamentem funkcjonowania każdego gospodarstwa domowego są dostępne dochody. Pieniądze są głównie przeznaczone na zaspokajanie potrzeb zarówno indywidualnych, jak i wspólnych członków rodziny. Obejmują one zarówno podstawowe potrzeby, takie jak jedzenie, jak i bardziej luksusowe, które stają się istotne dopiero przy wyższym poziomie dochodu.

Kiedy gospodarstwo domowe doświadcza spadku dochodów z powodu kryzysu finansowo-ekonomicznego lub utraty ważnego źródła dochodu, sytuacja finansowa całej rodziny pogarsza się. Brak wystarczających środków pieniężnych zmusza do ograniczeń w wydatkach na dotychczasowy styl życia i konsumpcję [Zalega 2012: 116].

Kryzysy gospodarcze to zjawiska, które od dawna budzą zainteresowanie ekonomistów. Już w XVII i XVIII wieku różne szkoły ekonomiczne próbowały zrozumieć przyczyny oraz zaproponować sposoby radzenia sobie z nimi. W ramach

merkantylizmu, Thomas Mun i David Hume uznawali, że na zmiany produktu realnego wpływają przede wszystkim zmiany ilości pieniądza, a wspieranie handlu zagranicznego jest kluczowe dla rozwoju gospodarczego.

Fizjokraci, z przedstawicielem François Quesnayem, wierzyli natomiast w regulację handlu przez państwo, uznając ją za przeszkodę dla wzrostu gospodarczego. W ich przekonaniu, polityka laissez faire, czyli pozostawienie rynku bez ingerencji, prowadziła szczególnie do rozwoju rolnictwa.

Klasycy, w tym Adam Smith i David Ricardo, wyrażali przekonanie o konieczności interwencji państwa w wolny rynek, zauważając niedostateczną konsumpcję oraz zwiększenie konsumpcji przez osoby nieprodukujące.

Karol Marks analizował cykle technologiczne i dysproporcje, wskazując na długookresowy spadek stopy zysku, co doprowadziło go do propozycji odejścia od kapitalizmu na rzecz socjalizmu, a następnie komunizmu.

John M. Keynes, a także postkeynesiści, koncentrowali się na niewystarczającym zagregowanym popycie, proponując pobudzenie popytu poprzez ekspansywną politykę pieniężną i fiskalną.

Inne szkoły, takie jak neoklasycy, monetaryści czy neoklasycy, również zgłaszały swoje teorie i propozycje działań stabilizacyjnych w czasie kryzysów gospodarczych. To właśnie różnorodność tych podejść pozwala na szerokie spektrum analiz i strategii działania wobec problemów ekonomicznych [Komorowski 2013: 283].

W literaturze ekonomicznej finanse gospodarstw domowych są uznawane za część nauki o finansach. W polskiej literaturze przedmiotu definiuje się je jako dziedzinę zajmującą się relacjami ekonomicznymi, które dotyczą zarówno zbierania, jak i wydawania środków pieniężnych przez członków gospodarstw domowych. Inną, bardziej rozbudowaną definicją jest określenie finansów gospodarstwa domowego jako obszaru nauk ekonomicznych związanych z zarządzaniem finansami przez członków gospodarstw domowych, obejmującą pozyskiwanie, gromadzenie i wydatkowanie środków finansowych.

Kryzysy finansowe, które od wieków były integralną częścią gospodarczej rzeczywistości, są sytuacją, w której poważne zaburzenia na rynku finansowym objawiają się znacznym spadkiem wartości aktywów oraz bankructwem wielu instytucji, zarówno finansowych, jak i pozafinansowych. Ich liczba i siła rosły z biegiem czasu, a w obecnych czasach, wraz z postępującą globalizacją działalności gospodarczej i integracją rynków finansowych, zasięg kryzysów finansowych znacznie się zwiększył. Obserwuje się wzrost liczby krajów dotkniętych kryzysem oraz tempo, w jakim zjawiska kryzysowe się rozprzestrzeniają [Michalska 2012: 82].

3. Niezmiennie wartości

Nawyki mają istotny wpływ na aspekt ekonomiczny. Odpowiednie nawyki mogą prowadzić do oszczędności, zdrowych finansów osobistych oraz efektywnego zarządzania zasobami. Z drugiej strony, złe nawyki finansowe mogą prowadzić do zadłużenia, braku oszczędności oraz nieefektywnego wykorzystania dochodów. Dlatego też, kształtowanie pozytywnych nawyków finansowych jest kluczowe dla osiągnięcia stabilności ekonomicznej zarówno na poziomie jednostki, jak i społeczeństwa jako całości.

Proces podejmowania decyzji w gospodarstwach domowych jest niezwykle złożony ze względu na różnorodność potrzeb, priorytetów i zainteresowań członków. Jednakże niezmiennie ważne są też wartości, którymi się kierujemy. Pomagają one w radzeniu sobie z trudnościami zarówno zewnętrznymi, jak i wewnętrznymi. Przeświadczenie o wartościach życiowych może przynieść wewnętrzną siłę i odporność na stres, co umożliwia pokonywanie wyzwań życiowych z godnością i determinacją. Dlatego, aby osiągnąć sukces i szczęście, istotne jest zarówno umiejętne zarządzanie codziennymi nawykami, jak i kierowanie się nadrzędnymi wartościami.

Nasze życie to mozaika nawyków, które wpływają na kształtują naszą codzienność, nasze decyzje i ostatecznie kształtują naszą przyszłość. Często działamy automatycznie, nie zdając sobie sprawy z tego, że to właśnie rutynowe zachowania decydują o naszym miejscu w społeczeństwie. Napoleon Hill podkreślał, że „Nasza osobowość i położenie wynikają z nawyków- świadomie lub podświadomie stajemy się ich ofiarami. Jesteśmy ofiarami nawykowego myślenia oraz działania. Możemy zmienić nasze położenie życiowe, zmieniając nasze nawyki- to zresztą jedyny sposób, by wpłynąć na naszą sytuację.” [Hill 2019: 55]

Ewa Weswalewicz-Mogilska [2020: 150-160] przełożyła z angielskiego książkę „Potęga podświadomości, wydanie nowe, uzupełnione” Josepha Murphyeego wspomina, że to nieprawda, że aby zdobyć majątek, trzeba pracować w pocie czoła. Wręcz przeciwnie, najskuteczniejsze są sposoby niewymagające wysiłku. Trzeba zająć się tym, co się lubi. I robić to dla przyjemności. Nawiązuje, że bogactwo to tylko przeświadczenie podświadome. Nie stanie się człowiek milionerem od samego powtarzania „Jestem milionerem, Jestem milionerem”. Osiągnąć to można wpajając podświadomości idea bogactwa i dostatku. Większość ludzi nie dysponuje niewidzialnym źródłem dochodów. Gdy w przypadku bankructwa firmy ludzie są bezradni to reagują tak ci, którzy nie potrafią korzystać z nowej z nieograniczonej potęgi własnej podświadomości i nie mają dostępu do jej niewyczerpanych zasobów. Natomiast ktoś, kto czuje się biedakiem albo boi się popaść w nędzę, żyje w ubóstwie. Ten zaś to kieruje myśli ku idei bogactwa żyje w dostatku. Nie jest powiedziane, że powinniśmy żyć w biedzie a zamożny ma mieć wszystko, czego komuś potrzeba.

Słowa mają bowiem moc oczyszczenia umysłu z błędnych wyobrażeń, aby je zastąpić właściwym myślami. A przyczyną niedostatku często bywa odczuwanie zawiści, a pieniądze są symbolicznym środkiem wymiany.

Według Sebastiana Kotów [2022: 229], kluczem do osiągnięcia wyznaczonych celów jest umiejętność zarządzania sobą w czasie, co obejmuje umiejętność ustalania priorytetów. Twierdzi, że umiejętność ta jest kluczowa, ponieważ nawet jeśli nie znajdziemy wystarczającej ilości czasu na zrobienie wszystkiego, zawsze znajdziemy czas na wykonanie najważniejszych rzeczy. Innymi słowy, kontrolując priorytety, możemy lepiej zarządzać naszym czasem i życiem.

Zauważono, że nasze codzienne nawyki mają ogromny wpływ na naszą przyszłość i położenie w społeczeństwie. Według Napoleon Hill'a, zmiana nawyków może prowadzić do pozytywnych zmian w życiu. Ewa Westwalewicz-Mogilska podkreśliła moc podświadomości i jej wpływ na nasze przekonania oraz osiąganie sukcesu finansowego. Jednakże, Sebastian Kotów dodaje, że priorytety są kluczowe, aby efektywnie zarządzać czasem i życiem.

Niezmiennie ważne są też wartości, którymi się kierujemy. Pomagają one w radzeniu sobie z trudnościami zarówno zewnętrznymi, jak i wewnętrznymi. Przeświadczenie o wartościach życiowych może przynieść wewnętrzną siłę i odporność na stres, co umożliwia pokonywanie wyzwań życiowych z godnością i determinacją..

Brian Tracy podkreśla, że każdy może nauczyć się nowych nawyków poprzez regularne praktykowanie i powtarzanie. Uważa, że możemy kształtować naszą osobowość i charakter poprzez zdeterminowanie i siłę woli. Według niego, jesteśmy autorami naszego własnego życia, więc jeśli nie jesteśmy zadowoleni z obecnego scenariusza, mamy możliwość go zmienić i napisać nowy. Tracy twierdzi, że nowe, pozytywne nawyki są kluczem do osiągnięcia sukcesu i szczęścia, podczas gdy złe nawyki mogą być przyczyną wielu problemów i zmartwień. Jednakże, tak jak złe nawyki mogą być wykształcone, mogą również zostać wyeliminowane i zastąpione dobrymi nawykami poprzez systematyczne ćwiczenia i powtarzanie.

Benjamin Franklin to przykład człowieka, który zrewolucjonizował swoje życie poprzez świadomy rozwój osobisty. Pomimo początkowych negatywnych cech, postanowił je zmienić. Regularnie pracował nad swoim charakterem i cechami, które chciał poprawić, takimi jak umiar, oszczędność i spokój. Ćwiczył te cechy przez określony czas, stopniowo wcielając je w swoje codzienne życie, co przyczyniło się do jego sukcesu i popularności [Tracy 2021: 20-21].

W książce "Moc pozytywnego myślenia" Norman V. Peale [2024: 160] podkreślił, że gdy napotkasz przeszkody, pierwszą rzeczą, jaką należy zrobić, jest nie angażować się emocjonalnie. Zamiast reagować gniewem lub frustracją, warto zachować spokój i pewność siebie. Nie daj przeciwnościom szansy na zniechęcenie cię lub powstrzymanie przed osiągnięciem celów. Podobną zasadę ilustruje historia

brytyjskiego generała opisana przez Winstona Churchilla. Generał ten stanął na czele brytyjskiej piątej armii w czasie natarcia Niemców w 1918 roku, mimo że jego szanse na zwycięstwo były niewielkie. Jednakże, zamiast ulegać przeciwnościom, pozostał spokojny i niezłomny. Stał w obliczu trudności, pozwolił im przejść przez siebie, co w końcu doprowadziło do ich pokonania.

Odnosząc się do firm, celem wielu firm jest tworzenie wartości na rynku, co uznaje się za kluczowy wskaźnik ich sukcesu. Wartość rynkowa przedsiębiorstwa jest odzwierciedleniem ceny, za jaką można je nabyć w danym momencie. Tworzenie tej wartości opiera się na identyfikowaniu i kontrolowaniu kluczowych czynników, które ją generują, nazywanych nośnikami wartości lub generatorami wartości. Współcześnie, z uwagi na ciągłe zmiany w otoczeniu biznesowym, firmy muszą dostosowywać swoje strategie, a samodzielne realizowanie wszystkich funkcji wewnątrz przedsiębiorstwa jest praktycznie niemożliwe. Ważne jest również zrozumienie rosnących potrzeb i oczekiwań klientów, które wymagają specjalizacji, odpowiednich kompetencji oraz budowania właściwych relacji [Kwiecień 2018: 59].

4. Metoda badawcza i wyniki badań

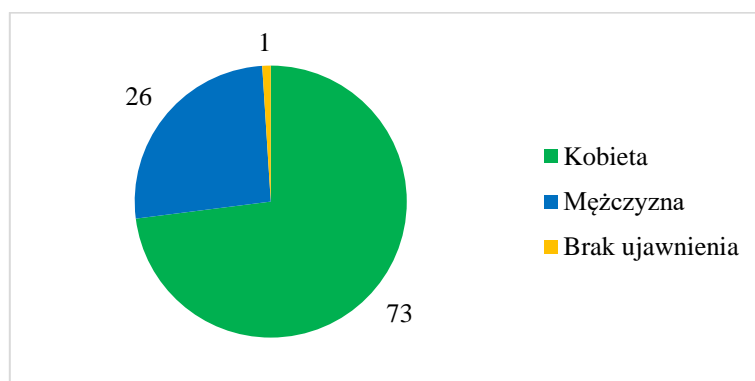
W celu zebrania informacji na temat adaptacyjnych nawyków i wartości jako fundamentów odporności ekonomicznej w gospodarstwach domowych podczas szoków wewnętrznych i zewnętrznych przeprowadzono ankietę w formie elektronicznej. Zawierała ona 10 pytań jednokrotnego oraz wielokrotnego wyboru. Ankieta została przeprowadzona z mieszkańcami miasta Płocka lub powiatu płockiego w maju 2024. W badaniu wzięły udział 171 osoby.

Pytania w ankiecie podzielono na trzy obszary tematyczne:

1. Metryczka - zawierała informacje demograficzne, takie jak płeć, wiek oraz wykształcenie.
2. Nawyki związane z oszczędzaniem, nawykami zakupowymi, inwestowaniem oraz działaniami podjętymi w obliczu szoków wewnętrznych i zewnętrznych - pytania w tym obszarze dotyczyły głównych źródeł finansowania gospodarstw domowych, oszczędzania, inwestowania oraz działań podejmowanych w obliczu kryzysów, takich jak pandemia COVID-19, inflacja czy kryzys energetyczny związany z wojną na Ukrainie.
3. Nawyki i wartości osobiste, które pomogły przetrwać ekonomiczne problemy szoków wewnętrznych i zewnętrznych - skupiono się na identyfikacji wartości osobistych, takich jak optymizm, elastyczność, samodyscyplina czy odporność na stres, oraz nawyków adaptacyjnych, które ułatwiły gospodarstwom domowym radzenie sobie z trudnościami ekonomicznymi w dynamicznie zmieniających się czasach.

Struktura demograficzna badanej próby obejmowała 73% kobiet, 26% mężczyzn, a 1% respondentów nie ujawniło swojej płci (zob. Wykres 1).

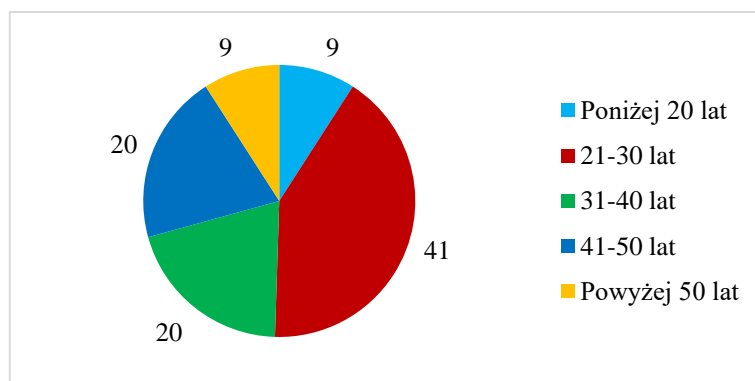
Wykres 1. Płeć ankietowanych (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Analiza struktury wiekowej respondentów wykazuje, że najliczniejszą grupą wiekową ankietowanych jest grupa 21-30 lat. Najmniej osób wzięło udział w badaniu w grupach poniżej 20 lat oraz powyżej 50 lat (zob. Wykres 2).

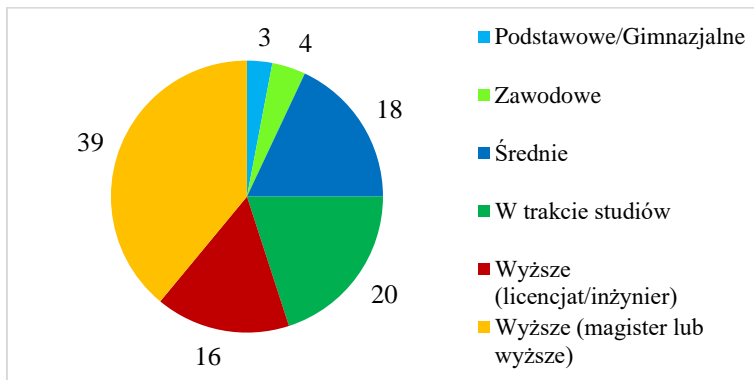
Wykres 2. Wiek ankietowanych (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Największa liczba ankietowanych miała wykształcenie wyższe (zob. Wykres 3).

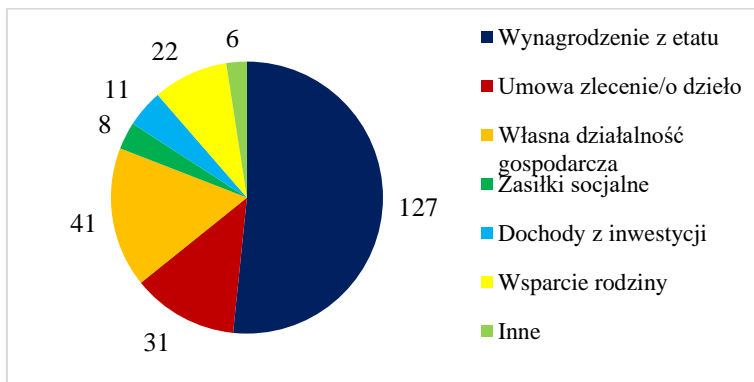
Wykres 3. Wykształcenie ankietowanych (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Głównym źródłem finansowania gospodarstwa domowego ankietowanych było wynagrodzenie z etatu (zob. Wykres 4).

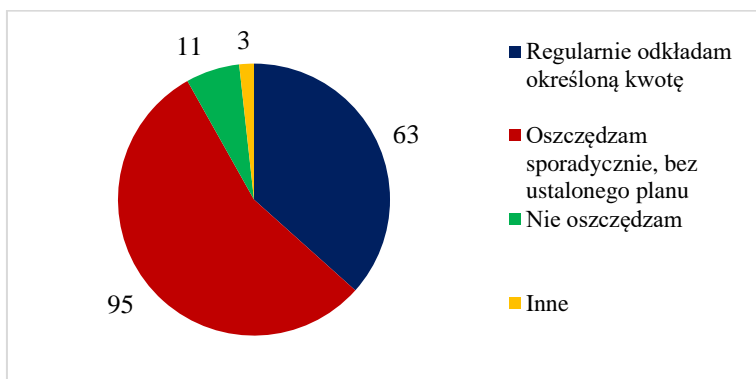
Wykres 4. Główne źródła finansowania gospodarstwa domowego (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Ponadto większość ankietowanych deklaruje, że oszczędza pieniądze (zob. Wykres 5). Wyniki te sugerują, że choć większość respondentów stara się oszczędzać a dominującą strategią jest oszczędzanie sporadyczne, bez ścisłego planu. Inne odpowiedzi pokrywają się z oszczędzaniem bez konkretnego planu.

Wykres 5. Nawyki oszczędzania gospodarstw domowych ankietowanych (w %)

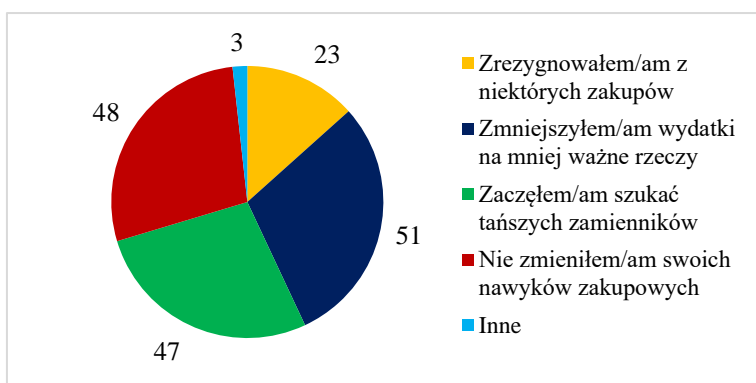


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

W obliczu rosnącej inflacji gospodarstwa domowe przyjęły różne strategie adaptacyjne. Najwięcej respondentów (29,8%) wskazało, że zmniejszyli wydatki na mniej ważne rzeczy, koncentrując się na podstawowych potrzebach (zob. Wykres 6). Kolejna grupa (28,1%) zadeklarowała brak zmian w nawykach zakupowych, co może świadczyć o stabilności finansowej tych gospodarstw lub o wcześniejszej optymalizacji wydatków.

Nieco mniejszy odsetek (27,5%) przyznał, że zaczęli szukać tańszych zamienników produktów, co wskazuje na adaptacyjną strategię oszczędzania poprzez zmianę marki lub jakości towarów. 13,5% respondentów zadeklarowało całkowitą rezygnację z niektórych zakupów, co świadczy o poważnych ograniczeniach finansowych tej grupy.

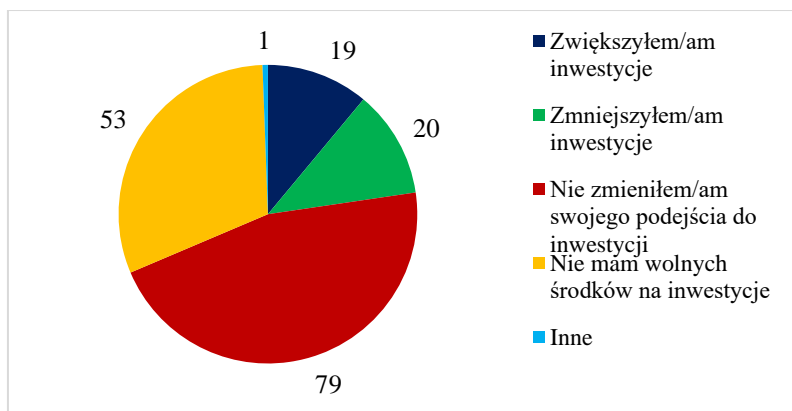
Wykres 6. Wpływ inflacji na decyzje zakupowe (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Najwięcej ankietowanych zaznaczyło, że nie zmieniło to ich podejścia do inwestycji (46,2%) lub nie mają wolnych środków na inwestycje (31%) (zob. Wykres7).

Wykres 7. Wpływ ostatnich kryzysów na skłonność do inwestowania (w %)



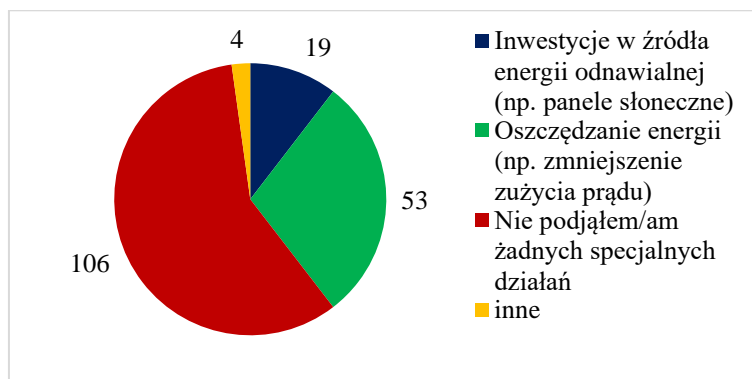
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Zmniejszenie inwestycji zadeklarowało 11,7% respondentów, co sugeruje ostrożność wynikającą z niepewności gospodarczej. Z kolei 11,1% respondentów zwiększyło inwestycje, widząc w kryzysach szansę na korzystne lokowanie kapitału. Pozostała grupa (0,6%) podała inne powody wpływające na ich decyzje inwestycyjne.

Wyniki te sugerują, że większość gospodarstw domowych utrzymała swoje dotychczasowe podejście do inwestowania lub nie ma możliwości inwestowania z powodu ograniczonych środków.

Większość respondentów (62%) zadeklarowała, że nie podjęła żadnych specjalnych działań. Odpowiedź ta wskazuje, że duża część gospodarstw domowych nie dostosowała swojego zachowania do warunków kryzysu energetycznego, co może wynikać z braku świadomości, możliwości finansowych lub ograniczonego dostępu do alternatywnych źródeł energii (zob. Wykres 8).

Wykres 8. Działania podjęte w odpowiedzi na kryzys energetyczny związany z konfliktem na Ukrainie (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Jednakże znaczna grupa respondentów (31%) podjęła działania polegające na oszczędzaniu energii, na przykład poprzez zmniejszenie zużycia prądu. Ta strategia adaptacyjna, obejmująca prostsze i tańsze środki, odzwierciedla powszechną chęć minimalizacji kosztów w obliczu rosnących cen energii.

Inwestycje w źródła energii odnawialnej, takie jak panele słoneczne, zadeklarowało 11% respondentów. Choć stanowi to mniejszość, to grupa ta reprezentuje gospodarstwa domowe z większą świadomością ekologiczną i możliwościami finansowymi.

Pozostała część respondentów (2%) wskazała inne działania podejmowane w odpowiedzi na kryzys energetyczny, które nie wpisywały się w powyższe kategorie.

Ogólnie wyniki sugerują, że choć większość gospodarstw domowych nie podjęła specjalnych działań w odpowiedzi na kryzys energetyczny, znaczna część skupiła się na oszczędzaniu energii jako najprostszym i najbardziej dostępnym środkiem zaradczym.

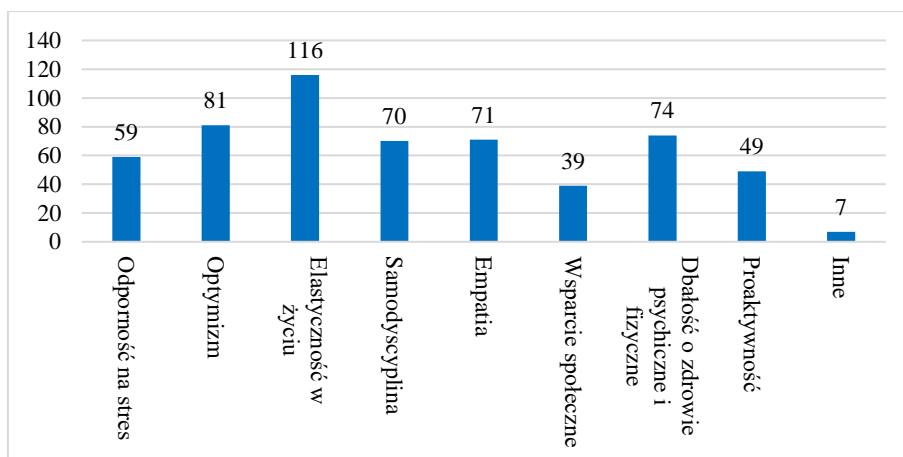
5. Wartości osobiste i adaptacyjne nawyki jako fundamenty odporności ekonomicznej

Wartości osobiste i adaptacyjne nawyki gospodarstw domowych są kluczowymi czynnikami, które umożliwiają skuteczne radzenie sobie z trudnościami gospodarczymi wywołanymi szokami wewnętrznymi i zewnętrznymi, takimi jak pandemia COVID-19, wysoka inflacja czy kryzys energetyczny związany z wojną w Ukrainie.

W kontekście wartości osobistych, respondenci mieli możliwość wyboru maksymalnie czterech odpowiedzi spośród 8 dostępnych wskaźników. Najważniejszą wartością osobistą zidentyfikowaną na podstawie wyników ankiety jest elastyczność

w życiu, czyli umiejętność dostosowywania się do zmieniających się sytuacji ekonomicznej (zob. Wykres 9).

Wykres 9. Wartości osobiste pomocne w radzeniu sobie z trudnościami podczas szoków wewnętrznych i zewnętrznych



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Na pytanie "Jakie wartości osobiste pomogły Państwu w radzeniu sobie z trudnościami, takimi jak pandemia COVID-19, wysoka inflacja oraz kryzys energetyczny związany z wojną na Ukrainie?" najczęściej respondentów (67,8%) wskazało elastyczność w życiu, czyli umiejętność dostosowywania się do zmieniających się sytuacji, jako kluczową wartość. Ta zdolność adaptacji pozwala gospodarstwom domowym na skuteczne zarządzanie wydatkami oraz przystosowanie się do nowych realiów ekonomicznych.

Drugą najczęściej wymienianą wartością był optymizm (47,4%). Pozytywne nastawienie do przyszłości, mimo trudności, pomaga gospodarstwom domowym zachować pozytywną perspektywę ekonomiczną i podejmować inicjatywy finansowe.

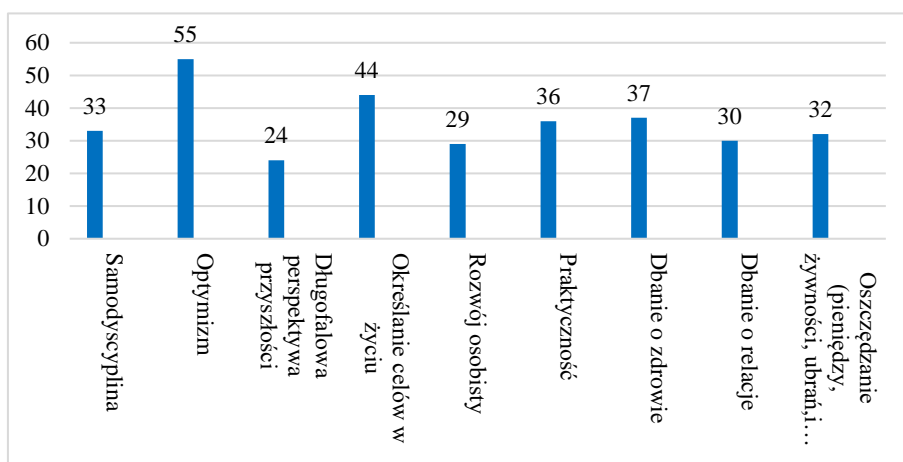
Dbłość o zdrowie psychiczne i fizyczne była trzecią najczęściej wskazywaną wartością (43,3%). Zapewnienie sobie dobrej kondycji fizycznej i psychicznej umożliwia lepsze radzenie sobie z presją i niepewnością w trudnych czasach.

Empatia (41,5%) oraz samodyscyplina (40,9%) były również istotnymi wartościami, które pomogły gospodarstwom domowym w radzeniu sobie z trudnościami. Empatia umożliwia wzajemne wsparcie społeczne, podczas gdy samodyscyplina pozwala utrzymać stabilność w realizacji planów i celów.

Pozostałe wartości osobiste, takie jak odporność na stres (34,5%), proaktywność (28,7%) czy wsparcie społeczne (22,8%), również odgrywają ważną rolę w budowaniu odporności ekonomicznej gospodarstw domowych.

W kontekście adaptacyjnych nawyków najczęściej wskazywanym nawykiem był optymizm (32,2%), co potwierdza, że pozytywne nastawienie do życia skłania gospodarstwa domowe do podejmowania inicjatyw finansowych. Drugim najczęściej wybieranym nawykiem było określanie celów w życiu (25,7%), co umożliwia ustalanie priorytetów w wydatkach i inwestycjach, a tym samym pomaga gospodarstwom domowym skuteczniej zarządzać swoimi zasobami (zob. Wykres 10).

Wykres 10. Adaptacyjne nawyki ankietowanych stosowane w trudnych, nieprzewidywalnych i szybko zmieniających się czasach (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Dbanie o zdrowie (21,6%) oraz praktyczność (21,1%) są również istotnymi nawykami, które pozwalają gospodarstwom domowym zachować stabilność finansową i generować dochody w trudnych warunkach gospodarczych. Samodyscyplina (19,3%) oraz oszczędzanie (18,7%) są kluczowymi elementami odporności ekonomicznej, umożliwiającymi realizację planów i zapewnienie finansowej stabilności.

Dbanie o relacje (17,5%) oraz rozwój osobisty (17%) zapewniają wsparcie społeczne i elastyczność, co jest niezbędne w radzeniu sobie z niepewnością gospodarczą. Długofalowa perspektywa przyszłości (14%) pozwala gospodarstwom domowym utrzymać stabilność w zarządzaniu finansami.

Innymi wartościami wskazanymi przez respondentów były również wiara w Boga oraz rodzina.

Podsumowując, elastyczność, optymizm oraz dbałość o zdrowie psychiczne i fizyczne stanowią kluczowe wartości i nawyki osobiste, które umożliwiają gospodarstwom domowym skuteczne radzenie sobie z trudnościami wywołanymi szokami gospodarczymi.

Wnioski

Wartości osobiste i adaptacyjne nawyki gospodarstw domowych odgrywają kluczową rolę w budowaniu odporności ekonomicznej podczas szoków wewnętrznych i zewnętrznych. Elastyczność, optymizm oraz dbałość o zdrowie stanowią fundamenty pozwalające gospodarstwom domowym skutecznie przetrwać trudne czasy. Dzięki nim są one w stanie szybko dostosować się do nowych warunków gospodarczych, efektywnie zarządzać wydatkami oraz podejmować inicjatywy finansowe. Samodyscyplina i określanie celów umożliwiają utrzymanie stabilności finansowej poprzez wytrwałość w realizacji planów i priorytetów. Wsparcie społeczne oraz empatia wzmacniają zdolność gospodarstw domowych do radzenia sobie ze stresem i niepewnością, a proaktywność skłania do poszukiwania nowych możliwości zarobkowania oraz inwestowania. Gospodarstwa domowe posiadające wyraźne wartości i adaptacyjne pomagają gospodarstwom domowym przetrwać szoki ekonomiczne. Opracowane strategie pozwalają im skutecznie reagować na trudności gospodarcze oraz zapewniają stabilność finansową w obliczu dynamicznych zmian rynkowych.

Analiza wyników ankiety pozwala sformułować kilka istotnych wniosków dotyczących adaptacyjnych nawyków i wartości w gospodarstwach domowych w obliczu szoków ekonomicznych. Po pierwsze, większość ankietowanych ma tendencję do oszczędzania pieniędzy, choć dominującą strategią jest oszczędzanie sporadyczne, bez konkretnego planu. To pozwala wnioskować, że większość respondentów podejmuje działania mające na celu zabezpieczenie się przed nagłymi wydatkami lub sytuacjami kryzysowymi, jednakże niekoniecznie ma wypracowany szczegółowy plan oszczędzania. Po drugie, w obliczu rosnącej inflacji większość gospodarstw domowych zmniejszyła wydatki na mniej istotne rzeczy, skupiając się na podstawowych potrzebach. To pokazuje zdolność adaptacyjną respondentów do dostosowywania swojego budżetu do zmieniających się warunków ekonomicznych. Po trzecie, większość ankietowanych utrzymała swoje dotychczasowe podejście do inwestowania lub nie miała wolnych środków na inwestycje w obliczu kryzysów. To sugeruje, że gospodarstwa domowe są ostrożne w podejmowaniu ryzyka inwestycyjnego w niepewnych czasach, co może wynikać z chęci zachowania stabilności finansowej. Po czwarte, w odpowiedzi na kryzys energetyczny związany z konfliktem na Ukrainie, większość respondentów nie podjęła żadnych specjalnych działań. Jednakże znaczna grupa zdecydowała się na oszczędzanie energii, co świadczy o gotowości gospodarstw domowych do dostosowania się do zmieniających się warunków poprzez proste i dostępne rozwiązania. Wnioski te wskazują na istotną rolę adaptacyjnych nawyków i wartości w budowaniu odporności ekonomicznej gospodarstw domowych w obliczu szoków ekonomicznych. Zachowania te mogą pomóc gospodarstwom domowym radzić sobie

z trudnościami finansowymi i utrzymać stabilność w dynamicznie zmieniającej się sytuacji gospodarczej, która stała się już trwałym elementem naszego życia.

Bibliografia

Białowąs S. (2010), *Podjmowanie decyzji w gospodarstwie domowym – podział siły decyzyjnej w zakresie zachowań finansowych*, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań.

Gas A., Kawa A., Kleszcz K. (2023), *Wpływ kryzysów XXI w. na finanse osobiste (gospodarstw domowych)*, Wyższa Szkoła Ekonomii i Informatyki w Krakowie, Kraków.

Hill N. (2019), *52 lekcje życia*, Onepress, Gliwice.

Komorowski P (2013), *Przebieg kryzysu gospodarczego w wymiarze cyklu życia* [w:] Bartkowiak R., Wachowiak P. (red.), *Wiedza i bogactwo narodów: Kapitał ludzki, globalizacja i regulacja w skali światowej*, SGH, Warszawa.

Kotów S. (2022), *Masz wpływ na swoje życie*, Institute of Behavioral Design, Warszawa.

Kwiecień A. (2018), *Elastyczność funkcjonowania podmiotów gospodarczych a sukces i kreacja wartości przedsiębiorstw*, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katowice.

Luterek A. (2017), *Proces podejmowania decyzji w gospodarstwie domowym a decydowanie w przedsiębiorstwie – podobieństwa i różnice*, Acta Universitatis Nicolai Copernici. Zarządzanie Nr 44(2).

Michalska A. (2012), *Zarządzanie budżetami domowymi w warunkach kryzysu finansowego*, Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy w Bydgoszczy, Bydgoszcz.

Murphy J (2020), *Potęga Podświadomości*. Wydanie nowe uzupełnione, Świat Książki, Warszawa.

Olejnik I. (2016), *Zabezpieczenie emerytalne. Modele i determinanty zachowań polskich gospodarstw domowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.

Peale N. V. (2024), *Moc pozytywnego myślenia*, Studio EMKA, Warszawa.

Tracy B (2021), *Nawyki jak nauczyć się zachowań warte przynoszących bogactwo miliony*, Onepress, Gliwice.

Zalega T. (2007), *Gospodarstwo domowe jako podmiot konsumpcji*, Studia i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego Nr 1.

Zalega T. (2012), *Zmiany w wydatkach konsumpcyjnych gospodarstw domowych w okresie kryzysu finansowo-ekonomicznego*, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa.

Kwiatkowska K., Wiśniewska K. (2024), *Zmiany w liczbie zarejestrowanych osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą w Płocku w latach 2013-2023, ze szczególnym uwzględnieniem czynników inflacyjnych i pandemii* [w:] Stępiak-Kucharska A., Kapela M. (red.), *Współczesne problemy gospodarcze – Ekonomiczne i zarządcze wyzwania w obliczu szoków zewnętrznych i wewnętrznych*, Kolegium Nauk Ekonomicznych i Społecznych, Politechnika Warszawska, Płock, s. 111-121.

Rozdział VIII.

ZMIANY W LICZBIE ZAREJESTROWANYCH OSÓB FIZYCZNYCH PROWADZĄCYCH DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZĄ W PŁOCKU W LATACH 2013-2023, ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM CZYNNIKÓW INFLACYJNYCH I PANDEMII

Karolina Kwiatkowska, Klaudia Wiśniewska⁸

Opiekun naukowy: Magdalena Kapela

Streszczenie

Artykuł bada zmiany w liczbie zarejestrowanych przedsiębiorców w Płocku w latach 2013-2023. Analiza uwzględnia wskaźnik inflacji, pandemię, liczbę zarejestrowanych przedsiębiorców oraz korzyści dla osób fizycznych z budżetu miasta Płock.

Dane pochodzą z Głównego Urzędu Statystycznego oraz Miejskiego Zeszytu Statystycznego, obejmujący okres od 2013 do 2023 roku. Celem analizy jest zbadanie trendów w dynamice liczby przedsiębiorców oraz wpływu czynników, takich jak inflacja i pandemia, uwzględniając korzyści dla osób fizycznych.

Analiza wykazała, że zarówno w okresie pandemii, jak i dwucyfrowej inflacji, zmiany w liczbie osób samo zatrudnionych były istotne.

Słowa kluczowe: inflacja, pandemia, przedsiębiorczość, nowa firma.

Summary

The article examines changes in the number of registered entrepreneurs in Płock between 2013 and 2023. The analysis takes into account the inflation rate, the pandemic, the number of registered entrepreneurs, and benefits for individuals from the city's budget.

Data is sourced from the Central Statistical Office and the Municipal Statistical Yearbook covering the period from 2013 to 2023. The aim of the analysis is to investigate trends in the dynamics of the number of entrepreneurs and the impact of factors such as inflation and pandemic, while considering benefits for individuals.

The analysis showed that both during the pandemic period and in times of double-digit inflation, changes in the number of self-employed individuals were significant.

Keywords: inflation, pandemic, entrepreneurship, new business.

JEL: L260

⁸Politechnika
Warszawska,
klaudia.wisniewska3.stud@pw.edu.pl.

KNEiS;

karolina.kwiatkowska2.stud@pw.edu.pl,

Wstęp

Liczba zarejestrowanych osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą w mieście Płocku odgrywa istotną rolę nie tylko jako wskaźnik dynamiki lokalnej przedsiębiorczości, ale również jako odporności gospodarczej miasta na różnorodne wyzwania, zarówno te wynikające z szoków wewnętrznych, jak i zewnętrznych. W kontekście nagłej zmiany sytuacji ekonomicznych, takich jak kryzysy finansowe czy pandemie oraz lokalnych czynników wpływających na kondycję ekonomiczną, analiza zmian w liczbie zarejestrowanych przedsiębiorców w Płocku w latach 2013-2023 staje się niezmiernie istotna.

W obliczu wyzwań zewnętrznych, takich jak globalne kryzysy finansowe czy niedawna pandemia COVID-19, miasta muszą radzić sobie z nieprzewidywalnymi zmianami na rynkach światowych, które mogą znacząco wpłynąć na lokalną gospodarkę. Wewnętrzne czynniki, takie jak zmiany regulacyjne, polityczne lub restrukturyzacje sektorowe, również mogą stanowić istotne wyzwania dla lokalnych przedsiębiorców i ich działalności gospodarczej.

Niniejszy artykuł skupia się na analizie zmienności liczby zarejestrowanych osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą w Płocku w latach 2013-2023 w kontekście wspomnianych szoków. Aby lepiej zrozumieć te zjawiska, zastosujemy metodę analizy trendu. Dzięki temu będziemy mogli dokładniej zbadać relacje między różnymi czynnikami ekonomicznymi a dynamiką rejestracji działalności gospodarczej w mieście.

W artykule przedstawiamy wyniki analizy liczby osób prowadzących działalność w Płocku w oparciu o analizę danych. Taka analiza pozwala na usystematyzowanie oraz identyfikację ekonomicznych, politycznych i społecznych czynników. Artykuł ten dąży do zbadania wpływu szoków wewnętrznych i zewnętrznych na lokalną przedsiębiorczość. Rozważania pozwolą precyzyjniej ocenić, jakie czynniki mają największy wpływ na rejestrowanie nowych działalności gospodarczych w mieście oraz jak zmieniały się te relacje w czasie. Takie podejście pozwoli nam lepiej zrozumieć dynamikę rozwoju gospodarczego Płocka i zaproponować bardziej efektywne strategie zarządzania w kontekście zmieniających się warunków gospodarczych. Celem badawczym jest zbadanie wpływu czynników inflacyjnych oraz pandemii na zmianę w liczbie zarejestrowanych osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą w Płocku w okresie od 2013 do 2023 roku. Badanie ma na celu zidentyfikowanie wzorców oraz określenie, w jaki sposób te czynniki wpłynęły na dynamikę przedsiębiorczości w mieście.

1. Przegląd literatury

Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą stanowią istotną część społeczno-ekonomicznego struktury, zarówno na poziomie lokalnym, jak i globalnym. Ten dynamiczny segment przedsiębiorców odgrywa kluczową rolę w kształtowaniu gospodarki, tworzeniu miejsc pracy oraz innowacji. Zgodnie z Kodeksem cywilnym, zdolności do czynności prawnych posiada każda osoba od momentu narodzin. Natomiast, pełną zdolność do ich wykonywania, nabywa się z chwilą osiągnięcia pełnoletniości [Ustawa 1964]. Według ustawy „Działalnością gospodarczą jest zorganizowana działalność zarobkowa, wykonywana we własnym imieniu i w sposób ciągły.” [Ustawa 2018]. Działalność taka musi być zorganizowana, zarobkowa, prowadzona we własnym imieniu oraz w sposób ciągły. Zorganizowanie oznacza spełnienie wymogów formalnych, w tym rejestracyjnych i podatkowych [Strzyczkowski 2005: 242]. Zarobkowość odnosi się do celu osiągnięcia zysku, choć jego faktyczne uzyskanie nie jest warunkiem. Ciągłość natomiast wymaga regularności działań, nawet z okresowymi przerwami [Kopystyński 2019: 39, 41].

Świadczenia dla osób fizycznych z budżetu miasta to różnorodne wsparcie finansowe lub usługowe, które miasto może zapewnić mieszkańcom. Mogą to być np. programy pomocy socjalnej, stypendia dla uczniów czy studentów, dotacje mieszkaniowe, dofinansowania do opieki zdrowotnej czy kulturalnej, ulgi podatkowe dla osób o niższych dochodach, czy nawet pomoc w sytuacjach kryzysowych, takich jak klęski żywiołowe. To wszystko ma na celu poprawę jakości życia i wsparcie mieszkańców w różnych sferach ich codzienności.

Świadczenia dla osób prowadzących działalność gospodarczą z budżetu miasta mogą obejmować różnorodne formy wsparcia, mające na celu wspieranie rozwoju przedsiębiorczości lokalnej oraz zwiększanie konkurencyjności na rynku. Miasto może udzielać dotacji lub ulg podatkowych dla nowych przedsiębiorstw, co może pomóc w rozpoczęciu działalności lub rozbudowie istniejącej. Programy szkoleniowe i doradcze mogą być również dostępne, aby wspierać przedsiębiorców w zdobywaniu wiedzy i umiejętności potrzebnych do prowadzenia biznesu. Ponadto, miasto może organizować targi i wydarzenia biznesowe, które umożliwiają przedsiębiorcom nawiązywanie kontaktów i promowanie swoich produktów lub usług.

Infrastruktura wspierająca przedsiębiorczość również może być finansowana z budżetu miasta, zapewniając przestrzeń i zasoby dla rozwijających się firm. Ostatecznie, inwestycje w infrastrukturę miejską, takie jak drogi, transport publiczny czy dostęp do szybkiego Internetu, mogą korzystnie wpływać na przedsiębiorców, poprawiając ich dostępność i konkurencyjność na rynku

Wraz z rozwojem technologii i zmianami w strukturze społeczeństwa, coraz więcej osób decyduje się na podjęcie własnej działalności gospodarczej, co prowadzi do zwiększenia różnorodności i konkurencyjności rynku.

Inflacja jest nieodłącznym elementem występującym w gospodarce. Tym samym, w znaczącym stopniu wpływa na podejmowanie decyzji biznesowych, jak i związanych z sprawami codziennymi. Według literatury, inflacja oznacza ciągły wzrost przeciętnego poziomu cen [Ciżkowicz, Rzońca 2009: 4]. Tym samym, inflacja jest procesem, który charakteryzuje się stałym wzrostem cen, a nie jednorazowym i gwałtownym ich skokiem.

Występuje kilka rodzajów inflacji. Jednym z głównych kryteriów jej podziału jest tempo wzrostu. Wyróżnia się m.in.:

- Inflację pełzającą - prezentuje niewielki wzrost cen w gospodarce, który nie przekracza 5% w ciągu roku. Jest to powszechne w wielu gospodarkach na świecie. Inflacja utrzymująca się poniżej 5% nie pociąga za sobą istotnych negatywnych konsekwencji dla gospodarki.
- Inflację kroczącą - występuje, gdy wzrost cen oscyluje między 5% a 10% w ciągu roku. To zjawisko ma negatywny wpływ na gospodarkę. Ceny towarów i usług rosną, a skutki tego stają się odczuwalne dla przeciętnego konsumenta.
- Inflację galopującą - występuje, gdy wzrost cen przekracza 10% i może sięgać nawet do 100% w ciągu roku. Pociąga za sobą poważne skutki, które prowadzą do destabilizacji gospodarki. Ceny bardzo szybko rosną, a wartość waluty spada. Prowadzi to do wycofywania się inwestorów z kraju.
- Hiperinflację - występuje, gdy ceny rosną o 50% w ciągu miesiąca lub gdy roczna stopa inflacji przekracza 100%. Taka inflacja prowadzi do nieuchronnego załamania gospodarki oraz gwałtownego spadku wartości krajowej waluty. Skutkuje to wysoką liczbą bankructw przedsiębiorstw, wycofaniem się inwestycji zagranicznych oraz utratą oszczędności przez obywateli [Barszcz 2022: 40].

Inflację można również podzielić ze względu na przyczyny jej powstania. W wyniku tego przedstawia się m.in.:

- Inflację popytową - jest skutkiem stale rosnącego popytu na towary i usługi, co prowadzi do wzrostu cen. Wielkość tego wzrostu cen zależy od stosunku między potencjalną a faktyczną produkcją. Gdy rezerwy niewykorzystanych zdolności produkcyjnych w przedsiębiorstwach są mniejsze, większość z nich podnosi ceny w odpowiedzi na rosnący popyt.
- Inflację kosztową - występuje, gdy koszty produkcji rosną niezależnie od popytu. W takiej sytuacji firmy podnoszą ceny, aby częściowo pokryć wzrost kosztów produkcji i często zmniejszają produkcję.
- Inflację strukturalną - wynikającą ze zmian w strukturze popytu i podaży. Gdy niektóre gałęzie gospodarki doświadczają wzrostu popytu, a inne spadku, a ceny i płace reagują nieelastycznie na te zmiany, ogólny poziom cen i płac w gospodarce

rośnie. To zjawisko nasila się, gdy podaż jest mało elastyczna i wolno reaguje na zmiany [Barszcz 2022: 41].

Ważnym aspektem gospodarki państwowej, jest względne utrzymanie cen na stabilnym poziomie. Ma to korzystny wpływ na mieszkańców, jak i podmiotów gospodarczych. W naszym kraju, dbaniem o odpowiedni poziom inflacji, należy do zadań Rady Polityki Pieniężnej oraz Narodowego Banku Polskiego.

Czynnikiem prawie niemożliwym do przewidzenia dla przedsiębiorców okazała się pandemia choroby COVID-19, wprowadzając nieoczekiwane wyzwania i zakłócenia w prowadzeniu działalności gospodarczej na całym świecie. Definicja pandemii odnosi się do sytuacji, w której choroba zakaźna rozprzestrzenia się na obszarze geograficznym obejmującym wielkie regiony, kontynenty lub nawet cały świat. Jak zauważyli Morens, Folkers i Fauci, epidemia staje się pandemią, gdy jej wpływ przekracza granice krajowe i dotyka ludzi na skalę globalną [Morens, Folkers, Fauci 2009: 1020].

Skutki pandemii dotknęły różnorodne sektory gospodarki, prowadząc do zmian w funkcjonowaniu firm, interakcjach z klientami oraz dostawach surowców i usług. Przedsiębiorcy byli zmuszeni szybko reagować na nową rzeczywistość, podejmując innowacyjne działania w celu zapewnienia płynności finansowej i przetrwania w niepewnym otoczeniu biznesowym [The World Bank 2014].

W obliczu takich wyzwań, dynamiczne zmiany w otoczeniu mają zróżnicowany wpływ na aktywność innowacyjną przedsiębiorstw.

„Kryzys, jakim jest pandemia, nie stanowi sprzyjających okoliczności do zmian w prowadzeniu biznesu. Większość zarządzających dąży przede wszystkim do utrzymania aktywności i ograniczenia strat. Ale kryzys stwarza też okazje i zmienia sposób podejmowania decyzji, a to otwiera drogę do innowacji.” [Ciesielski 2020]

Takie zmienne otoczenie może zmusić przedsiębiorstwa do restrukturyzacji i poszukiwania nowych sposobów działania, co może prowadzić do powstania innowacyjnych rozwiązań. Dążenie do przewagi konkurencyjnej może zainspirować przedsiębiorstwa do eksperymentowania z nowymi technologiami, procesami produkcyjnymi lub modelami biznesowymi. W ten sposób, pomimo trudności, pandemia może stać się bodźcem do rozwoju i wzrostu dla niektórych przedsiębiorstw.

„Negatywny wpływ zewnętrznych zagrożeń na działalność innowacyjną najczęściej przejawia się w redukowaniu wielkości wydatków inwestycyjnych. Wynika to z ograniczonych możliwości finansowania różnych projektów, co jest konsekwencją malejących zysków oraz utrudnionego dostępu do kapitału zewnętrznego. Tym samym pierwszą reakcją przedsiębiorstw będących w złej sytuacji finansowej w warunkach niekorzystnych zmian w otoczeniu jest często przede wszystkim ograniczanie wydatków na innowacje.” [Campello, Graham,

Harvey 2010: 470–487] Paradoksalnie, właśnie w czasach kryzysu wiele firm dostrzega potrzebę inwestowania w innowacje, aby przetrwać i rozwijać się w zmieniającym się środowisku biznesowym. „Pandemia, która wybuchła w 2020 roku wymusiła na przedsiębiorstwach m.in. przyspieszoną transformację cyfrową, przejście z pracy stacjonarnej na zdalną, zmianę systemu komunikacji, ale także zaktywizowała naukowców oraz firmy farmaceutyczne na całym świecie, aby m.in. jak najszybciej stworzyć testy diagnostyczne identyfikujące wirusa SARS-CoV-2 oraz skuteczną szczepionkę. Pokazuje to, że innowacje są niezwykle ważne w czasie niekorzystnych zmian na świecie.”[Mierzejewska, Dziurski 2021: 288.]

W związku z tym, istotne jest, aby przedsiębiorstwa rozważały strategie dostosowane do zmieniającego się otoczenia, zwiększając elastyczność i gotowość do adaptacji. Może to obejmować inwestowanie w zdolności innowacyjne, rozwój kompetencji cyfrowych oraz budowanie zdolności do szybkiego reagowania na zmiany na rynku. Przedsiębiorstwa, które potrafią wykorzystać trudności jako okazje do innowacji, mają większe szanse na przetrwanie i rozwój w dynamicznym otoczeniu biznesowym.

2. Metodologia i wyniki badań

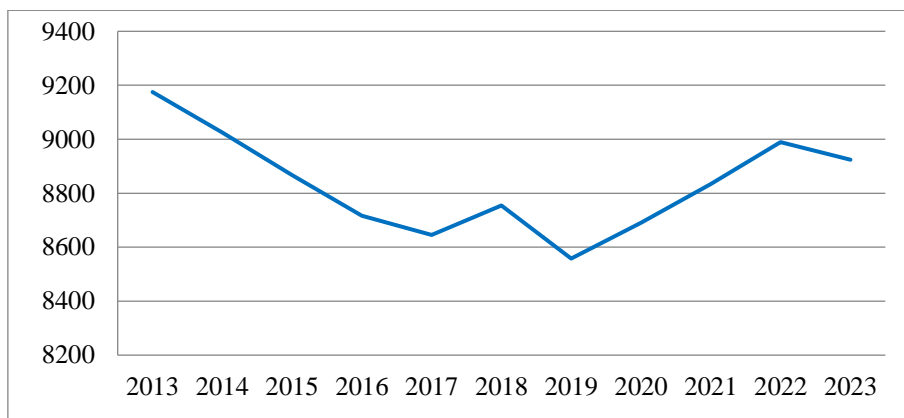
Analiza zmian w liczbie zarejestrowanych osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą w Płocku w latach 2013-2023 uwzględnia czynniki inflacyjne oraz skutki pandemii. Przez ten okres można zaobserwować dynamiczne zmiany w strukturze i liczbie przedsiębiorstw, co stanowi istotny element rozwoju gospodarczego miasta.

2.1. Liczba zarejestrowanych osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą w Płocku w latach 2013-2019

Analiza trendu wykazała znaczący spadek liczby osób fizycznych zarejestrowanych między 2013 a 2017 rokiem (wykres 1). Niewielki wzrost pojawił się w między 2017 a 2018 rokiem. Natomiast, od 2019 roku do 2020, nastąpił dynamiczny wzrost liczby osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą w Płocku. Między 2019 a 2022 rokiem liczba osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą w Płocku wzrosła o 5%.

Zwrot ten zbiegł się w okresie, gdy w Polsce ogłoszono stan pandemii.

Wykres 1. Liczba zarejestrowanych osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą w danym roku (w osobach)



Źródło: Opracowanie własne w oparciu o GUS (bdl).

2.2. Liczba zarejestrowanych osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą w Płocku w okresie pandemii COVID-19

W okresie pandemii, czyli w latach 2019-2022, w celu łagodzenia wstrząsów gospodarczych, ratowania przedsiębiorstw oraz miejsc pracy wprowadzono liczne programy pomocowe, aby utrzymać zatrudnienie w gospodarce [Kapela 2022]. Do tych, które bezpośrednio dotyczyły osób samo zatrudnionych zaliczały się :

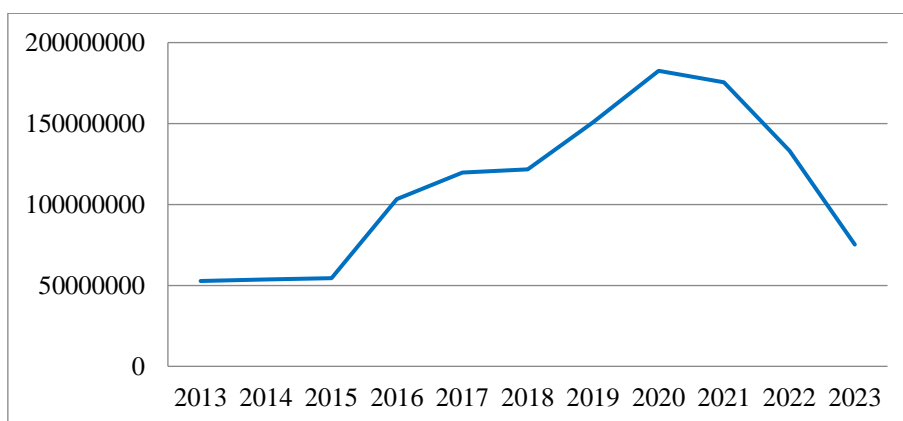
- dopłaty do wynagrodzeń dla pracowników dotkniętych przedsiębiorstw i osób prowadzących działalność na własny rachunek,
- dodatkowe pożyczki dla mikrofirm,
- odroczenie lub anulowanie składek na ubezpieczenie społeczne (w przypadku mikrofirm zatrudniających do 9 pracowników składki na ubezpieczenia społeczne są pokrywane z budżetu przez 3 miesiące a w przypadku firm zatrudniających od 10 do 49 pracowników 50 proc. składek na ubezpieczenia społeczne opłacane jest z budżetu)
- odliczenie strat za rozliczenie podatkowe w 2021 r. (deklaracje podatkowe za 2019 r. mogą zostać skorygowane w celu odliczenia strat za 2020 r. od dochodu za 2019 rok),
- dopłaty do oprocentowania kredytów bankowych,
- Polski Fundusz Rozwoju udzielał kredytów płynnościowych i dotacji dla mikro, małych/średnich i dużych przedsiębiorstw,
- współfinansowanie kosztów stałych dla MŚP w branżach najbardziej dotkniętych ograniczeniami.

Tak liczne formy pomocy mogły przyczynić się do wsparcia osób prowadzących własną działalność, a nawet wzrostu osób zarejestrowanych.

Pandemia mogła skłonić niektóre osoby do rozważenia alternatywnych źródeł dochodu czy zmiany kariery, tym samym prowadzić do wzrostu liczby nowych rejestracji działalności gospodarczych. Atrakcyjne formy oraz programy wsparcia finansowego oferowane przez władze państwowe, mogły również znacząco wpłynąć na liczbę osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą.

Na wykresie 2 przedstawiono świadczenia dotyczące osób fizycznych prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą z budżetu miasta Płocka w latach 2013-2023.

Wykres 2. Świadczenia dotyczące osób fizycznych prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą z budżetu miasta Płocka



Źródło: Opracowanie własne w oparciu o dane GUS oraz MZS 2022.

Analiza danych dotyczących świadczeń dla osób fizycznych z budżetu miasta Płocka od 2013 do 2023 roku ukazuje dynamiczne zmiany w alokacji środków publicznych. W początkowych latach wartości te pozostawały na względnie stabilnym poziomie, jednak w kolejnych latach nastąpił gwałtowny wzrost, szczególnie w 2020 roku. Wzrost ten może wynikać z różnych czynników, takich jak zmiany w polityce społecznej, wzrost zapotrzebowania na świadczenia lub zmiany demograficzne w populacji miasta. Wzrost alokacji środków publicznych na świadczenia dla osób fizycznych może być również skutkiem zwiększonej świadomości władz miejskich na temat potrzeb społecznych oraz ich zobowiązania do zapewnienia równego dostępu do wsparcia dla wszystkich mieszkańców.

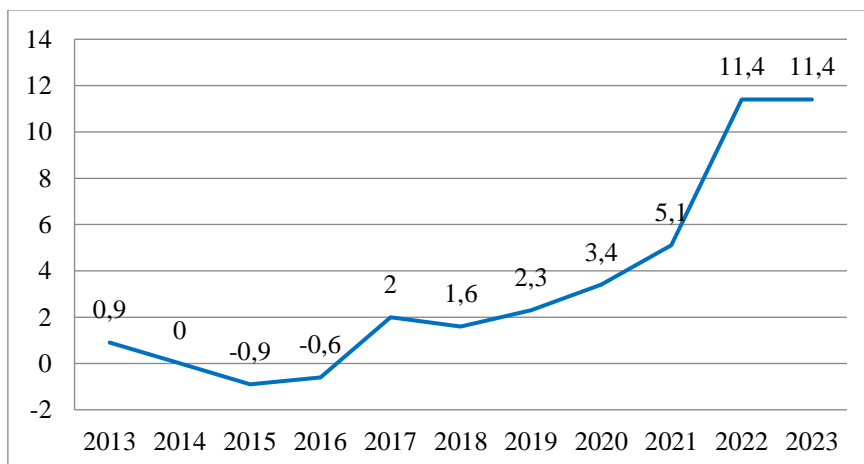
W tym czasie, były także dostępne różnego rodzaju programy, jak i ulgi finansowe z których osoby fizyczne miały możliwość skorzystać. Jednymi z nich były ulgi podatkowe dla przedsiębiorców. Władze państwowe często wprowadzały różnego rodzaju ulgi dla przedsiębiorców, takie jak ulgi inwestycyjne, dla startupów,

czy preferencyjne stawki podatkowe dla małych przedsiębiorstw. Dostępne były również różnego rodzaju dotacje oferowane przez Unię Europejską, które w znaczącym stopniu mogły wesprzeć działalność gospodarczą. Jednym z nich były Fundusze Europejskie dla rozwoju regionalnego. EFRR udzielały wsparcia finansowego dla projektów o charakterze rozwojowym, w tym dla przedsiębiorstw działających w regionach o niższym poziomie rozwoju.

2.3. Liczba zarejestrowanych osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą w Płocku w okresie inflacji

Inflacja jest nieodłącznym elementem występującym w gospodarce. Stan inflacji w znaczącym stopniu wpływa na funkcjonowanie podmiotów gospodarczych. Na wykresie 3 przedstawiono wskaźnik inflacji w latach 2013-2023.

Wykres 3. Wskaźnik inflacji w latach 2013-2023 (w %)



Źródło: GUS (a).

Wykres 3 przedstawia trend zmienności cen w gospodarce na przestrzeni dziesięciu lat. Pierwsze z nich charakteryzowały się niską lub stabilną inflacją, jednak w kolejnych latach zaobserwowano jej gwałtowny wzrost. W 2022 i 2023 r. stopa inflacji osiągnęła wartości dwucyfrowe. Wpływ na jej poziom mogą mieć zmiany w polityce pieniężnej, czynniki gospodarcze oraz wydarzenia zewnętrzne, które znacząco oddziaływały na stabilność cen w danym okresie. Czynniki inflacyjne miały wpływ na koszty prowadzenia działalności gospodarczej, co mogło ograniczyć możliwości rozwoju przedsiębiorstw w mieście. Wzrost cen surowców, energii oraz usług mógł prowadzić do większych wyzwań finansowych dla firm, zwłaszcza tych mniejszych. Ewidentnie w latach 2022/2023, liczba osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą zmalała. Powodem tego trendu, może być także występujące ryzyko inflacyjne. Prowadzenie działalności w niestabilnej

i nieprzewidywalnej sytuacji gospodarczej może prowadzić do dodatkowych wyzwań związanych z kontrolą kosztów oraz utrzymaniem stabilności finansowej przedsiębiorstwa wobec zmieniającej się stopy inflacji.

Wnioski

Analiza danych dotyczących zmian w liczbie zarejestrowanych osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą w Płocku w latach 2013-2023 pokazuje istotne wnioski. Spadek liczby rejestracji między 2013 a 2017 rokiem oraz wzrost od 2019 do 2020 roku, zbiegający się z ogłoszeniem pandemii, sugeruje, że zarówno globalne wydarzenia, jak i lokalne zmiany regulacyjne, mają istotny wpływ na decyzje o rozpoczęciu działalności gospodarczej. Ogłoszenie stanu pandemii mogło skłonić niektóre osoby do poszukiwania alternatywnych źródeł dochodu, co przyczyniło się do wzrostu rejestracji działalności gospodarczych. Dodatkowo, atrakcyjne formy wsparcia finansowego oferowane przez władze państwowe mogły być dodatkowym bodźcem dla przyszłych przedsiębiorców. Szybkie zmiany inflacji, zwłaszcza gwałtowny wzrost w kolejnych latach, mogły wpłynąć na stabilność przedsiębiorstw poprzez zmiany w kosztach prowadzenia działalności oraz siłę nabywczą konsumentów. Dynamiczne zmiany w alokacji środków publicznych na świadczenia dla osób fizycznych odzwierciedlają ewolucję polityki społecznej miasta. Wzrost alokacji w 2020 roku może być odpowiedzią na rosnące zapotrzebowanie na wsparcie społeczne w związku z pandemią. Podsumowując, lokalna przedsiębiorczość w Płocku jest podatna na różnorodne czynniki zewnętrzne i wewnętrzne. Konieczne jest monitorowanie zmian w otoczeniu gospodarczym oraz elastyczne dostosowywanie polityki społecznej i gospodarczej, aby wspierać rozwój przedsiębiorczości i odporność gospodarczą miasta w obliczu zmieniających się warunków. Analiza tych danych podkreśla potrzebę skutecznej polityki wsparcia dla przedsiębiorców w celu stymulowania rozwoju gospodarczego i przeciwdziałania ewentualnym negatywnym skutkom takich jak inflacja czy niepewność ekonomiczna.

Bibliografia

Barszcz K. (2022), *Inflacja w Polsce i jej wpływ na gospodarstwa domowe latach 2021 – 2022*, Wydawnictwo Uniwersytetu Technologiczno- Humanistycznego w Radomiu, Radom.

Campello M., Graham J., Harvey C. (2010), *The Real Effects of Financial Constraints: Evidence from a Financial Crisis*, *Journal of financial Economics* vol. 97(3).

Ciżkowicz P., Rzońca A. (2009), *Ile kosztuje nas INFLACJA?*, Fundacja Forum Obywatelskiego Rozwoju, Warszawa.

The World Bank, <http://documents.worldbank.org/curated/en/524521468141287875/The-economic-impact-of-the-2014-Ebola-epidemic-short-and-medium-term-estimates-for-West-Africa> (23.04.2024)

Obserwator Finansowy, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/makroekonomia/trendy-gospodarcze/innowacje-w-kryzysie/> (26.04.2024).

Kapela M. (2022), *Pandemia Covid-19 a zmiany na rynku pracy. Polska na tle innych krajów Grupy Wyszehradzkiej* [w:] Kwiatkowski E. (red.), *Pandemia Covid-19 a zmiany na rynku pracy. Polska na tle innych krajów Grupy Wyszehradzkiej*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa.

Kopystyński K. (2019), *Działanie na własny rachunek a pojęcie działalności gospodarczej*, *Studenckie Prace Prawnicze, Administratywistyczne i Ekonomiczne* Nr 28.

Mierzejewska W., Dziurski P. (2021), *Wpływ pandemii na strategię innowacji realizowane przez przedsiębiorstwa w Polsce*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Morens D.M., Folkers G.K., Fauci A.S. (2009), *What Is a Pandemic?*, *The Journal of Infectious Diseases* , tom 200, wydanie 7.

Ustawa 1964, *Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny*, t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 1610, 1615, 1890, 1933, ze zm.

Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. *Prawo przedsiębiorców*, t.j. Dz. U. z 2024 r. poz. 236.

Strzyczkowski K. (2005), *Prawo gospodarcze publiczne*, Lexisnexis, Warszawa.

Jaworski K. (2024), *Ekonomiczne skutki piramid finansowych – czy uczymy się na błędach?* [w:] Stępnia-Kucharska A., Kapela M. (red.), *Współczesne problemy gospodarcze – Ekonomiczne i zarządcze wyzwania w obliczu szoków zewnętrznych i wewnętrznych*, Kolegium Nauk Ekonomicznych i Społecznych, Politechnika Warszawska, Płock, s. 123-141.

Rozdział IX.

EKONOMICZNE SKUTKI PIRAMID FINANSOWYCH – CZY UCZYMY SIĘ NA BŁĘDACH?

*Kacper Jaworski*⁹

Opiekun naukowy: Anna Stępnia-Kucharska

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie mechanizmów działania piramid finansowych oraz skutków inwestowania w tego typu instrumenty. Analiza ta została przeprowadzona na podstawie kryzysu piramidowego w Albanii, przestępstwa dokonanego przez Bernarda Madoffa ora afery Amber Gold. W opracowaniu podjęto również próbę zbadania preferencji inwestycyjnych Polaków. Wyniki badania pomogą dać odpowiedź na pytanie czy pomimo głośnej w Polsce sprawy Amber Gold, ludzie nadal byłiby skłonni inwestować w piramidy finansowe i inne bardzo ryzykowne instrumenty finansowe.

Słowa kluczowe: piramida finansowa, oszustwo, lokata, Amber Gold

Summary

The purpose of the article was to present the mechanisms of financial pyramids and the consequences of investing in such instruments. This analysis was carried out based on the pyramid crisis in Albania, the crime committed by Bernard Madoff ora the Amber Gold affair. The study also attempts to examine the investment preferences of Poles. The results of the study will help give an answer to the question of whether, despite the high-profile Amber Gold case in Poland, people would still be willing to invest in pyramid schemes and other highly risky financial instruments.

Keywords: financial pyramid, fraud, deposit, Amber Gold

JEL: G11, G51, G53

⁹ KNEiS, Politechnika Warszawska; Kacper.Jaworski.stud@pw.edu.pl

Wprowadzenie

Na rynku finansowym dostępnych jest wiele możliwości zainwestowania posiadanych kapitałów – od mało ryzykownych i tym samym mało zyskownych jak obligacje skarbowe czy lokaty bankowe, do bardziej ryzykownych, ale i bardziej zyskownych instrumentów tj.: akcje, instrumenty pochodne czy jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych. Z nadwyżkami finansowymi można również nic nie robić tylko trzymać je na nieoprocentowanym rachunku bankowym, pozbawiając się tym samym potencjalnych zysków. Wszystkie te możliwości oferowane są przez legalnie działające instytucje, podlegające koncesjonowaniu i ścisłemu nadzorowi ze strony organów państwowych. Problem polega jednak na tym, że co jakiś czas pojawiają się podmioty łudząco podobne do tych działających zgodnie z literą prawa, które oferują produkty obiecujące przynosić bajecznie wysokie zyski przy jednoczesnym braku ryzyka. Osoby bez doświadczenia w poruszaniu się na rynku finansowym oraz elementarnej wiedzy mogą łatwo paść ofiarą oszustwa, a wystarczy mieć pojęcie o zależnościach i prawidłowościach ekonomicznych, aby to ryzyko, może nie wyeliminować, ale na pewno zminimalizować.

Celem artykułu jest przedstawienie mechanizmów działania piramid finansowych oraz skutków inwestowania w tego typu instrumenty. W pierwszej części artykułu przedstawiona została istota piramidy finansowej oraz przebieg i skutki największych na świecie przedsięwzięć tego typu (kryzys piramidowy w Albanii oraz piramida Bernarda Madoffa) oraz największa polska piramida finansowa – Amber Gold. W części drugiej artykułu podjęto próbę zbadania czy Polacy nauczyli się czegoś na przykładzie głośnej sprawy polskiego AmberGold oraz czy ta afera sprawiła, że inwestorzy rozsądniej podchodzą do inwestowania swoich pieniędzy. Wyniki badania pomogą dać odpowiedź na pytanie czy pomimo głośnej w Polsce sprawy Amber Gold, ludzie nadal byłoby skłonni inwestować w piramidy finansowe i inne bardzo ryzykowne instrumenty finansowe.

1. Istota piramidy finansowej

Zjawisko piramidy finansowej, mimo że brzmi współcześnie to bynajmniej nie jest efektem działania współczesnych rynków. Pierwszym stosunkowo dobrze opisanym oszustwem będącym w rzeczywistości piramidą finansową był pseudo bank Ladies Deposit Company założony w 1870 roku w Bostonie przez Sarę Howe. Oferował on swoim deponentom zysk na poziomie 80% rocznie i przez 10 lat funkcjonowania oszukał przeszło 800 kobiet na kwotę 250 tys. dolarów [Springer 2017: 35-36]. Założycielem najsłynniejszej piramidy finansowej i synonimu oszusta był Charles Ponzi, który oferował atrakcyjne inwestycje w międzynarodowe kupony pocztowe (IRC) i ich wymianie na sprzedawane później znaczki pocztowe. Biznes ten był

legalny, jednak wraz ze wzrostem skali biznesu nastąpiło jego oderwanie od sfery realnej – Ponzi zaczął wypłacać „starym” inwestorom fikcyjne zyski pochodzące z wpłat „nowych” inwestorów [Cross 2014: 45]. W efekcie oszukał on swoich klientów na kwotę 15 milionów dolarów, obiecując zyski w wysokości 50% z terminem realizacji w 45 dni.

Mimo tak odległego rodowodu, zasady organizacji tego typu oszustw pozostały niezmiennie. Pod pojęciem piramidy finansowej kryje się struktura na pierwszy rzut oka nie różniąca się od innych legalnie działających przedsiębiorstw zajmujących się inwestowaniem środków swoich klientów. Zazwyczaj piramidy oferują usługi depozytowe czy inwestycje w złoto lub nieruchomości. Ich cechą charakterystyczną jest to, że oferują zyski dużo wyższe niż dyktuje rynek, przy jednoczesnym deklarowanym braku ryzyka lub niebezpieczeństwie dużo niższym niż u konkurencji [SEC 2013]. Im większe ryzyko, tym większa oczekiwana stopa zwrotu [Szmelter 2020: 53-54], jednak w przypadku piramid finansowych ryzyko jest niewspółmiernie wyższe w porównaniu z tym występującym na rynku kontrolowanym przez organy nadzoru. Zdeponowane pieniądze nie są inwestowane wcale lub są, ale w ograniczonej ilości. Dodatkowo powierzone wkłady nie posiadają żadnego fizycznego zabezpieczenia lub zabezpieczenie to jest tylko teoretyczne.

Rzekome zyski dotychczasowym uczestnikom wypłacane są z puli pieniędzy wpłaconych przez nowych klientów. Z tego powodu, aby piramida trwała jak najdłużej potrzebny jest ciągły napływ nowych inwestorów [Dohert 1981: 7]. Aby ten cel zrealizować stosowana jest niezwykle sugestywna i agresywna kampania reklamowa np. piramida MMM funkcjonująca w latach 90-tych XX w. w Rosji na reklamy telewizyjne wydała od 40 do 60 mln dolarów, a połowa spotów emitowanych w 1994 roku należała właśnie do niej [Korniłowa 2009: 32]. Jeżeli dopływ nowych deponentów będzie niedostateczny, piramidę czeka upadek [Pachucki 2016: 11].

Najważniejszym celem każdej tego typu struktury jest więc jak najdłuższe zapewnienie środków finansowania i dbanie o zaufanie oraz nieposzlakowaną opinię. Mimo wysiłków organizatorów piramida finansowa wcześniej czy później musi jednak upaść. Jej dłuższe funkcjonowanie jest z przyczyn matematycznych i fizycznych niemożliwe, gdyż zakładając dopływ uczestników w tempie geometrycznym tj. jedna osoba wciąga dwie, po tym każda z tych dwóch wciąga po dwie osoby itd. w pewnym momencie liczba uczestników piramidy musiałaby przekroczyć liczbę ludzi żyjących na świecie [Peracino 2019: 10]. Czas funkcjonowania takiego tworu jest również uzależniony od przepływów pieniężnych w nim występujących.

Zależności te opisuje prosty wzór [Masiukiewicz 2015: 45]:

$$PG = LP_t + NW_t - W_{ot} - ZL_t + DJ_t(f: LP, NW) - KF_t = 0$$

Gdzie:

LP – Lokaty początkowe klientów

NW - Wpłaty nowych lokat w czasie t

WO – wypłaty lokat i należnych odsetek

ZL – zerwania przez terminem zakończenia lokaty

PG – Próg graniczny bankructwa

t – czasookresy przepływów pieniężnych

DJt (f: LP, NW) – dochody z inwestycji kapitałowych w czasie t

KFt – koszty funkcjonowania i prowizje piramidy finansowej w czasie t

Tak długo, jak wynik jest dodatni, piramida jest płynna i może regulować wszystkie swoje zobowiązania. Jednak wynik równy zero lub ujemny oznacza bankructwo i upadek piramidy. Innym czynnikiem nieuwzględnionym w wyżej podanym wzorze, ale który również ma znaczenie, to stopień defraudacji środków przez założycieli. Im on jest większy, tym upadek będzie szybszy.

2. Kryzys piramidowy w Albanii i USA

Piramida finansowa AmberGold była pierwszą tak dużą piramidą finansową w Polsce, jednak nie była pierwszą na świecie. Do dwóch największych można zaliczyć cały system piramid w Albanii i piramidę Berniego Madoffa w USA.

Niespotykany dotychczas kryzys gospodarczy w 1997 roku w Albanii był wywołany upadkiem całego systemu piramid finansowych, niejednokrotnie wspieranych przez polityków. Szacuje się, że w czasie funkcjonowania piramid depozyt w nich złożyło ok. 2 mln osób na kwotę blisko 1,2 mld dolarów amerykańskich. Liczby te szokują, tym bardziej że w tamtym okresie całkowita ludność Albanii wynosiła 3,5 miliona obywateli, a zdeponowana kwota stanowiła połowę PKB tego kraju [Nexpihi 2017: 25-26]. Część ludzi nie tylko straciła swoje oszczędności, ale także wyprzedawała majątek i zastawiła domy, by to co otrzymają zainwestować w feralne piramidy [Abitz 2006: 64]. Większość z tych ludzi pozostała bez niczego. Szacowano, że jedna na trzy albańskie rodziny straciła wszystkie oszczędności. Ponadto w wyniku zamieszek zginęło ok. 1.500 osób [Sciannameo i in. 2020: 16-18].

Upadek tak wielu piramid to nie tylko koszty jednostki, ale całej gospodarki. W jego efekcie inflacja ze stabilnego poziomu wzrosła do 42%, a albański Lek osłabł w porównaniu do dolara amerykańskiego o ponad 40 %, co pociągnęło za sobą spadek obrotów handlowych z zagranicą o ponad połowę. Wymusiło to z kolei na Banku Albanii wprowadzenie niezwykle restrykcyjnej polityki pieniężnej. Spadły również wpływy z podatków, a po status osoby bezrobotnej zgłosiło się nagle 150 tys. osób [Treichel 2002: 2-4].

Twórcą największej piramidy finansowej w USA był Bernie Madoff, przez lata uznawany za finansistę, filantropa wspierającego badania nad białaczką oraz biedną żydowską młodzież i złotego człowieka Wall Street [Carmen i in. 2009: 33]. Madoff

przez prawie 50 lat prowadził działalność biznesową – dom maklerski i firmę doradztwa inwestycyjnego, a piramidę finansową ukrył pod płaszczem swojego funduszu (Investment Securities LCC), który już wtedy był sporym przedsięwzięciem. Miał na tyle dobrą reputację, że przez pewien czas był nawet prezesem NASDAQ. Na inwestorach ogromne wrażenie robiło też to, że fundusz Madoffa przynosił stabilne, dwucyfrowe zyski na poziomie ok. 10%, nawet w czasach kryzysu, co nie udawało się nikomu z jego konkurentów.

Wizerunek finansisty odnoszącego sukcesy sprawił, że wśród jego klientów, którzy dostarczali mu kapitał, było wiele banków (m. in. HSBC, Fortis, Royal Bank of Scotland, Société Générale, BNP Paribas, UniCredit, Citigroup, JP Morgan, Bank of America, UBS), firm i instytucji (Fairfield Greenwich Group, Uniwersytet Columbia) [Bankier.pl 14.04.2021], ale także celebryci, aktorzy np. Kevin Bacon, Leonard Cohen, John Malkovich czy reżyser Steven Spielberg. Wśród jego klientów był też Elie Wiesel, zdobywca Pokojowej Nagrody Nobla, pisarz i dziennikarz, który przeżył m.in. pobyt w obozie koncentracyjnym Auschwitz-Birkenau [Dziennik Gazeta Prawna 14.04.2021].

Podobnie jak w innych piramidach, zysk dla inwestorów był realizowany poprzez zachęcanie do inwestowania kolejnych ludzi. Całość działała, dopóki udawało się znaleźć kolejnych wpłacających. Początkiem końca piramidy był kryzys finansowy w roku 2008, choć już w 1999 r. (a także w roku 2001, 2001, 2005 i 2007) analityk Harry Markopolos informował amerykańską komisję ds. papierów wartościowych (SEC), że według niego matematycznie i prawnie niemożliwe jest, by Madoff dostarczał deklarowane stopy zwrotu. Jednak SEC zignorowała doniesienia Markopolosa [Markopolos 2010: 8-33].

Gdy w 2008 roku wybuchł kryzys, klienci zaczęli wypłacać zdeponowane środki. Ponieważ zyski były tylko papierowe, zaczęło brakować środków na wypłaty i piramida zaczęła się sypać. Aby uratować część pieniędzy Madoff kazał dyrektorowi ds. finansów funduszu wypłacić pieniądze, które zostały na kontach firmy i przekazać je krewnym oraz faworyzowanym inwestorom [Businessinsider 2023] Ponadto podjął decyzję o wypłacie 170 mln dol. bonusów przed czasem (na kontach firmy było ok. 200 mln dol.).

11 grudnia 2008 r., Madoff został aresztowany przez FBI, a następnie w trakcie procesu sądowego (2009) skazany na 150 lat więzienia. W oszustwie ok. 40.000 osób straciło ponad 64,8 mld dol., a w tym co najmniej 10-ciu inwestorów straciło po ponad 1 mld dol. Ponadto likwidator firmy stwierdził, że przez ostatnie 13 lat swojej działalności fundusz w ogóle nie inwestował powierzonych środków [Dziennik GP 14.04.2021].

3. Piramida AmberGold

Firma Grupa Inwestycyjna EX została zarejestrowana w sądzie rejonowym Gdańsk-Północ w VII wydziale Gospodarczym 27 stycznia 2009 r. jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, kapitałem zakładowym w wysokości 5.000,00 zł oraz Marcinem Plichtą jako prezesem jednoosobowego zarządu. Następnie trzykrotnie podwyższano kapitał zakładowy – do 1 mln zł (2009), 10 mln zł (2011) i 50 mln zł (2011). Jedyny wkład jaki rzeczywiście pokryto gotówką to ten pierwszy w wysokości 5.000,00 zł. Żadnego innego nigdy nie opłacono, mimo iż w oficjalnych przekazach rozpowszechniano inne informacje. Dodatkowo w 2009 roku oficjalnie zmieniono nazwę na Amber Gold Sp. z o.o. [Druk 3538: 75-78].

Mniej niż rok po wpisaniu do Krajowego Rejestru Sądowego tj. 4 stycznia 2010 r. Amber Gold złożyło wniosek o wpis do rejestru domów składowych po czym już dwa dni później wniosek został rozpatrzony pozytywnie. Po analizie prawnej produktów oferowanych przez spółkę narodziło się jednak wiele wątpliwości, dotyczących m.in. niezgodności regulaminu Domu z obowiązującymi przepisami. Zostało więc wszczęte postępowanie wyjaśniające, podczas którego wyszła na jaw wielokrotna karalność Marcina Plichty oraz poświadczanie nieprawdy składane w celu wpisu do rejestru domów składowych. W związku z tym, dnia 21 czerwca 2010 r. została wydana decyzja o natychmiastowym zaprzestaniu działalności domu składowego, a dzień później decyzja o wykreśleniu z rejestru domów składowych.

W okresie od czerwca 2011 do lipca 2012 spółka Amber Gold intensywnie się rozwijała inwestując w linie lotnicze. Ostatecznie stała się właścicielem trzech OLT Express Regional Sp. z o.o., OLT Express Poland Sp. z o.o. i OLT Express Germany GmbH. [Sipiński: 25.05.2023]. Ponadto Marcin Plichta przełał 1.200.000,00 zł na konto spółki Finroyal, które stanowiło jedną z 10 ustalonych rat, za które miał spłacić wierzycieli i przejąć FRL Capital Limited, Recap Swiss oraz Strand Capital [KS 57: 14-37]. Do reszty przelewów nigdy nie doszło ze względu na ogłoszenie upadłości przez Amber Gold.

Warto zaznaczyć, że Amber Gold pretendowała do miana spółki ogólnopolskiej. W czasie swojego funkcjonowania otworzyła 61 placówek terenowych. Ostatni 62 oddział otworzono 25 lipca 2012 roku w Czeladzi [Web.archive: 12.03.2023], czyli na około 3 tygodnie przed upadkiem piramidy. Asortyment produktowy Amber Gold zawierał wysokooprocentowane lokaty połączone z umową składu oraz pożyczki. Zgodnie z regulaminem depozytów towarowych na skład przyjmowane były sztaby złota próby 999,9, srebra próby 999,00 i platyny próby 999,5. Zakupiony kruszec miał być przechowywany w skrytkach bankowych Banku Gospodarki Żywnościowej i PKO BP.

W trakcie swojej działalności firma przyjęła od klientów 850.640.168,78 zł Jednak według symulacji przeprowadzanych przez syndyka zabezpieczone metale szlachetne

tj. 57,5 kg złota, 1,5 kg srebra i niecały kilogram platyny stanowiły zabezpieczenie wpłaconych środków w zaledwie 2% [KS 113: 23-24].

Amber Gold, aby ściągnąć jak największą liczbę klientów proponowała niezwykle atrakcyjne oprocentowanie swoich produktów depozytowych. Aby przekonać się czy oprocentowanie proponowane przez Amber Gold było aż tak podejrzanie wysokie i dlaczego działania Komisji Nadzoru Finansowego były tak szybkie należy spojrzeć na to szerzej. W tym celu zostanie przeanalizowana wysokość oprocentowania lokat w tamtym czasie oraz wysokości stop procentowych NBP. Nie bez powodu zostanie przedstawiony poziom stóp depozytowych NBP, gdyż jak wiadomo stopy procentowe banków centralnych mają wpływ na te oferowane na rynku [Borowiec 2012: 374], jednocześnie określając najniższe możliwe oprocentowanie w analizowanym sektorze [Redo, Prewysz-Kwinto 2021: 22].

W 2010 roku oprocentowanie proponowane przez Amber Gold było ponad dwukrotnie wyższe niż średnie oprocentowanie depozytów i nieomal pięciokrotnie wyższe od stopy depozytowej NBP. W 2012 w porównaniu do 2010 roku wszystkie omawiane wartości wzrosły - średnie oprocentowanie Amber Gold w 2012 roku było prawie trzykrotnie wyższe niż średnie oprocentowanie innych instytucji finansowych oraz prawie czterokrotnie od stopy depozytowej NBP.

Powszechnie wiadomo, że Amber Gold było piramidą finansową, aby jednak rozwiać wszelkie wątpliwości należy się bliżej przyjrzeć sposobie jej działania. Jedną z najbardziej charakterystycznych cech każdej piramidy finansowej jest to, że ta nie prowadzi wcale lub tylko w ograniczonej ilości swojej deklarowanej działalności. Amber Gold przyjmując lokaty od swoich klientów zobowiązywało się do zakupu kruszcu, który był zabezpieczeniem tej lokaty. W trakcie funkcjonowania przedsiębiorstwa dokonano 26 transakcji zakupu metali szlachetnych. Pierwszego zakupu dokonano 3 grudnia 2009 roku, natomiast ostatniego 5 lipca 2011 roku, czyli na trochę ponad rok przed upadkiem piramidy. W trakcie zabezpieczenia majątku przejęto następujące ilości kruszców: 57 560,90625 gramów złota, 1 555,175 gramów srebra i 933,105 gramów platyny w sztabkach o różnych wielkościach.

Klienci dokonali w następujących latach wpłat pieniężnych w wysokości 850.640.168,78 zł (2010 - 72.374.499,20 zł, 2011 - 326.266.308,81 zł, 2012 - 450.682.210,77 zł). Natomiast spółka zakupiła złoto, srebro i platynę za łączną kwotę 10.031.119,25 zł (2010 - 3.270.240,38 zł, 2011 - 6.760.878,87 zł, 2012 - nie dokonano żadnego zakupu). Klienci wpłacili z tytułu zawartych umów lokaty kwotę 850.640.168,78 zł. Amber Gold z powodu zakończenia lokat wypłaciła łącznie z zyskiem 290 991 506,88 zł.

Na dzień 16.08.2012 r. nierozliczonych pozostawało zatem, co najmniej 559.648.661,90 zł kapitału wpłaconego przez deponentów [WSO 123/15]. Można więc na podstawie tych danych wysnuć wniosek, że spółka nie wywiązywała się ze swojego podstawowego obowiązku, gdyż faktyczny stan złota odpowiadał mniej

niż 2% wpłaconych lokat. Biegli stwierdzili, że złoto w tak małej ilości nie dawało praktycznie żadnego zabezpieczenia, ani tym bardziej gwarancji zysku, jeżeli zestawie je z kosztami utrzymania przedsiębiorstwa oraz kosztami przechowania. Operacji na zakupionym złocie biegli wykryli dwie. Fizycznie więc nie było czynności, która by zyski generowała, a co za tym idzie zapewniała wypłatę wkładu wraz z odsetkami. Takich wypłat dokonywano z depozytów złożonych przez następnych klientów. Przedsiębiorstwo to nie było więc zdolne do dalszego funkcjonowania bez dalszych wpłat klientów co jest najbardziej charakterystyczną z cech klasycznych piramid finansowych.

W piramidzie finansowej ma również miejsce defraudacja zainwestowanych środków przez założycieli. Jak powszechnie wiadomo, część złota tj. 6 kg za kwotę ponad 1,1 mln zł na krótki czas przed upadkiem została rzekomo kupiona przez Danutę Jacuk-Plichtę - teściową prezesa Plichty, która została przelana na konto nowopowstałej spółki PST S.A. Dzień później pieniądze zniknęły, tak samo jak złoto. To również teściowa jako specjalny pełnomocnik zarządu podpisywała aneksy do umów o pracę dla swojej córki i zięcia, podwyższając tym samym kwotę ich wynagrodzenia do wysokości 200 tys. zł miesięcznie. Tym samym niejako legalizując defraudację nienależnych środków. W związku z tym, że nie otrzymali wypłaty, zażądali wpisu na listę wierzycieli Amber Gold z tytułu zaległego wynagrodzenia i pozwali syndyka o zaległe wynagrodzenie w kwocie 382.727,29 zł oraz ekwiwalentu za niewykorzystane dni zaległego urlopu wypoczynkowego w wysokości 745.454,62 zł. [Wiadomości.dziennik: 25.05.2023]. Sąd jednak oddalił zażalenie jako niezasadne [SA 2016]. Do tego dochodzą darowizny mieszkań na członków rodziny m. in. na rzecz brata Katarzyny Plichty czy matki Marcina Plichty.

Inną cechą piramidy finansowej jest ekspansywna, nachalna i sugestywna reklama. Według danych ustalonych przez Sąd Okręgowy w Gdańsku na reklamę Amber Gold w czasie swojego funkcjonowania wydała łącznie 55.049.070,36 zł (2009 – 135.052,86 zł, 2010 – 3.336.965,47 zł, 2011 – 19.497.634,98 zł, 2012 – 32.079.417,05 zł). Dla przykładu dla jednego oddziału w Gdańsku przeznaczano od 150 000,00 zł do 250 000,00 zł miesięcznie na reklamę w gazetach. Oprócz reklam umieszczanych w czasopiśmie czy reklam wielkopowierzchniowych wykorzystywano różne kampanie PR-owe. Amber Gold było oficjalnym sponsorem m.in. zlotu żaglowców. Współpracowała także nad kręceniem filmu o Lechu Wałęsie – „Wałęsa – człowiek z nadzieją”, do którego zdjęcia zakończono jeszcze przed upadkiem spółki, a który premierę miał w 2013 r. [Web.archive: 12.03.2023]. We współpracy z rozgłośnią radiową przeprowadziła konkurs „Skrzynia pełna złota”, w której do wygrania była lokata w Amber Gold na kwotę 1.000,00 zł. Spółka przekazywała także liczne darowizny m.in. na rzecz ZOO miejskiego w Gdańsku.

W ramach nieoficjalnej strategii Amber Gold upodobniło się do Alior Banku, czyli do innej, ale legalnie działającej instytucji finansowej. Upodobnienie to przejawiało się w kolorystyce logo i reklam tj. w jednym i drugim przypadku były to ciemne bordo i żółty. Placówki Amber Goldu były położone zawsze w bliskim sąsiedztwie oddziałów Alior Banku. Dodatkowo według, informacji przytoczonych podczas zeznania Małgorzaty Kin-Kaczmarek, pracownicy Amber Gold mieli być poinstruowani do niewyprowadzania z błędu klientów, którzy sądzili, że tak naprawdę są w Alior Banku [KS Nr 118: 36-37].

Inną cechą jest to, że piramida upada zazwyczaj w momencie utraty zaufania, a tym samym odpływu gotówki wpłacanej przez deponentów. Pomimo tego, że informacje o wielokrotnym skazaniu Prezesa Amber Goldu istniały w przestrzeni publicznej już dużo wcześniej przed upadkiem, to nie odbiły się one negatywnie na reputacji Marcina Plichty. Nie spowodowało tego nawet wpisanie firmy na listę publicznych ostrzeżeń KNF. Wszystko dlatego, że wiedza o liście ostrzeżeń była mało powszechna i nawet niektórzy prokuratorzy nie wiedzieli o istnieniu takiego tworu [KS nr 23: 29 i 33]. Zmiana nastąpiła dopiero wtedy, gdy KNF zintensyfikowała czynności, wysyłając ostrzeżenie do banków o możliwym działaniu spółki z naruszeniem prawa. To, czynności operacyjne wykonywane przez ABW oraz coraz większa kampania ostrzegająca przez Amber Gold spowodowało utratę zaufania oraz likwidację lokat przez klientów co z kolei doprowadziło do utraty płynności i zmusiło spółkę do ogłoszenia upadłości.

Za doprowadzenie do niekorzystnego rozporządzenia mieniem i oszukanie ponad 18 tys. osób do więzienia trafiły dwie osoby tj. Marcin Plichta (na 15 lat) oraz jego małżonka Katarzyna Plichta (na 11,5 roku) [Businessinsider: 20.02.2023]. Nikt z kadry zarządzającej spółką nie został o nic oskarżony.

Od listopada 2017 roku toczyło się również postępowanie z powodu pozwu zbiorowego przeciw Skarbowi Państwa reprezentowanemu przez Prokuratora Generalnego, Prokuratora Okręgowego w Gdańsku oraz Prokuratora Rejonowego Gdańsk-Wrzeszcz w Gdańsku. Grupa pokrzywdzonych żądała od Skarbu Państwa zadośćuczynienia w wysokości kwot przez nich utraconych w wyniku zainwestowania w produkty Amber Gold. Uzasadnienie pozwu opierało się na przesłance, że pomimo posiadanych informacji co najmniej od 22 stycznia 2010 do 17 sierpnia 2012 roku nie wszczęto prawidłowego śledztwa, co było bezpośrednio przyczyną tego, że pozywający założyli w spółce lokaty i zainwestowane pieniądze stracili. Sąd uwzględnił pozew i w wyroku z dnia 1 lipca 2022 roku zasądzone na rzecz strony powodowej odszkodowanie w prawie 90% żądanej kwoty [WSO 2010].

Podsumowując, zgodnie z ustaleniami prokuratury, łącznie deponentów Amber Gold było 14.981 odliczając 2.794 osoby, które otrzymały swoje wkłady wraz z odsetkami wynoszącymi w sumie 290.991.506,88 zł, na inwestycjach w piramidę

finansową Amber Gold straciło 12.187 osób na łączną kwotę 559.648.661,90 zł. [Gazeta Wyborcza: 04.06.2018]. Ostatecznie po 9 latach od postawienia spółki w stan likwidacji dnia 4 października 2021 r. postępowanie likwidacyjne zostało zakończone. Osób ustalonych przez syndyka masy upadłościowej i uwzględnionych w ostatecznym planie podziału było 11.527, a ich wierzytelności opiewały na łączną kwotę 581.846.865,70 zł. Łączna wypłata wierzytelności została zrealizowana w kwocie 66.261.141,13 zł, co stanowi niespełna 9% zgłoszonych roszczeń [Komunikat: 05.10.2021].

W związku z upadkiem Amber Gold budżet państwa doznał uszczuplenia w wysokości 14.325.611,18 zł, jest to kwota, którą Pomorski Urząd Skarbowy zmuszony był zwrócić do masy upadłości jako nienależnie pobrany podatek z tytułu dochodów pochodzących z przestępstwa. W powyższej kwocie same koszty sądowe i odsetki wynosiły łącznie 724.216,00 zł. Zwarzywszy na fakt, że urzędy skarbowe operują pieniędzmi publicznymi to stratę odnieśli wszyscy podatnicy, bez względu czy zainwestowali w produkty Amber Gold. [KS nr 113: 31]

4. Ocena preferencji inwestycyjnych Polaków

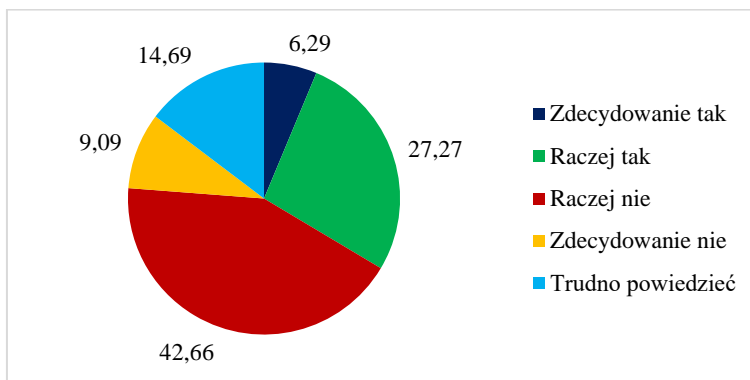
Pojawiające się na wielu rynkach piramidy finansowe sprawiają, że podjęto próbę zbadania czy Polacy nauczyli się czegoś na przykładzie głośnej sprawy polskiego AmberGold oraz czy ta afera sprawiła, że inwestorzy rozsądniej podchodzą do inwestowania swoich pieniędzy.

Badanie ankietowe zostało przeprowadzone w okresie od 2 do 12 kwietnia bieżącego roku. Odpowiedzi zostały zebrane na podstawie ankiety przeprowadzonej online oraz papierowego kwestionariusza z pytaniami. Łącznie zebrano odpowiedzi od 143 osób. Ankieta była przeprowadzana w sposób anonimowy, a kwestionariusz składał się z siedmiu pytań.

Respondenci zapytani zostali o to, czy oszczędzają pieniądze. Ponad trzy czwarte z nich zadeklarowało, że nie trwoni wszystkich swoich pieniędzy od razu. Natomiast 22,38% respondentów nie oszczędza. Stan taki należy ocenić pozytywnie, bez oszczędności nie ma bowiem możliwości inwestowania środków na rynku finansowym.

Drugie pytanie dotyczyło tego, czy respondenci byliby skłonni do ryzykownej inwestycji, jeżeli ta wiązałaby się z osiągnięciem ponadprzeciętnych zysków. Z takiej okazji „zdecydowanie” tak lub „raczej tak” skorzystałaby ponad jedna trzecia respondentów. Zdecydowanie z takiej inwestycji nie skorzystałby co dziesiąty badany, a odpowiedzi „raczej nie” udzieliło 42,66% osób. Natomiast co piętnasty ankietowany nie umiał tego stwierdzić (zob. Wykres 1).

Wykres 1. Chęć ulokowania środków w ryzykownej inwestycji (w%)

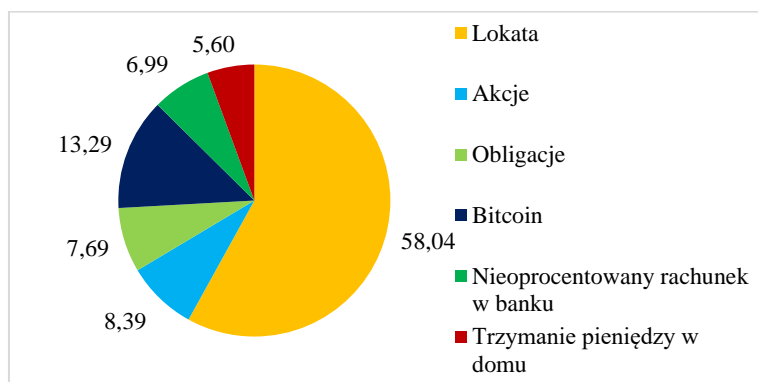


Źródło: Opracowanie własne.

Następnie poproszono ankietowanych o wybór sposobu zainwestowania pieniędzy. Każda z podanych inwestycji ma różny poziom ryzyka i różny jest jej czas trwania, nie ma jednak różnicy w zysku (z wyjątkiem dwóch ostatnich pozycji, w których zysk nie wystąpi wcale). Celowo został zastosowany taki zabieg, gdyż naturalnym odruchem byłoby zaznaczenie odpowiedzi z większym zyskiem, a celem było sprawdzenie czy respondenci świadomi są różnych poziomów ryzyka podanych form zainwestowania pieniędzy.

Ponad połowa ankietowanych wybrała lokatę, 8,39 % ankietowanych zainwestowałaby w akcje, a tylko trochę mniej w obligacje. Inwestycje w bitcoina deklaruje niemal czternaście setnych wszystkich respondentów. Podobny odsetek ankietowanych pieniądze trzymałby na nieoprocentowanym rachunku w banku lub w domu. Można więc powiedzieć, że dwie trzecie ankietowanych wybrało bezpieczne inwestycje. Jednocześnie jest to więcej niż osób, które zadeklarowały, że nie są zainteresowane niebezpieczną inwestycją, nawet jeśli wiązałaby się z osiągnięciem ponadprzeciętnych zysków (zob. Wykres 2).

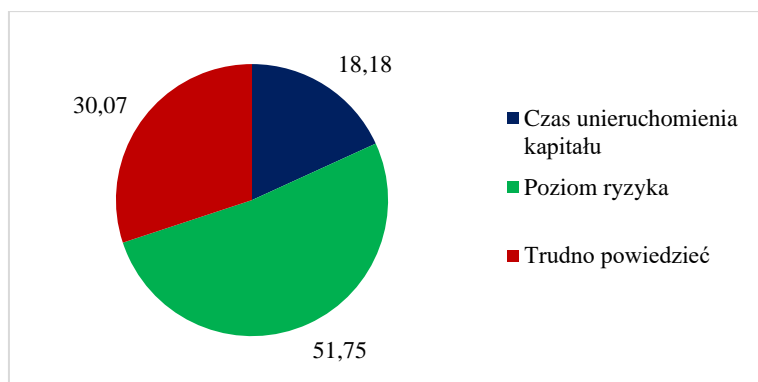
Wykres 2. Wybór inwestycji przez ankietowanych (w %)



Źródło: Opracowanie własne.

Celem następnego pytania było zidentyfikowanie czynnika decydującego o sposobie zainwestowania kapitału z poprzedniego pytania. Ponad połowa ankietowanych jako czynnik najbardziej determinujący wybór inwestycji z pytania poprzedniego wybrała poziom ryzyka. Niespełna co piąta osoba wybrała czas unieruchomienia kapitału, a jedna trzecia nie była w stanie tego stwierdzić (zob. Wykres 3).

Wykres 3. Czynniki decydujące o inwestycji wybranej przez ankietowanych (w %)



Źródło: opracowanie własne.

W celu zbadania czy deklarowane przez respondentów podejście do ryzyka jest zgodne z rzeczywistym zostali oni poproszeni o wybranie lokaty banku z której, byliby skłonni skorzystać. Do wyboru było osiem opcji. Pierwsze cztery obejmowały ofertę legalnie działających banków (Bank spółdzielczy jest małym lokalnym bankiem posiadającym dwie filie). Getin Bank S.A. funkcjonuje jednak pod inną nazwą i jest w czasie przymusowej restrukturyzacji, Get Back S.A nie jest bankiem, BANK SYSTEM Agnieszka Nowicka jest jednostką wpisaną na publiczną listę

ostrzeżeń. Natomiast instytucji Amber Gold nikomu chyba przedstawiać nie trzeba. Każdemu z tych podmiotów przypisane zostało inne oprocentowanie, które rośnie wraz ze wzrostem ryzyka.

W pierwszej kolejności można zauważyć, że najwięcej osób wpłaciłoby środki do banku PKO BP S.A. i Banku Spółdzielczego w Małej Wsi. Spośród legalnie działających banków ankietowani rzadziej by wpłacali do banku Santander Consumer Bank S.A. i Alior Bank S.A. Zatrważający jest fakt, że jedna piąta respondentów powierzyłaby swoje pieniądze GetBack S.A. czy Amber Gold Sp. z o.o. Ocenic to należy zdecydowanie negatywnie, gdyż oznacza to, że jedna piąta ankietowanych dałaby się oszukać w realnych warunkach, gdyby taka piramida na rynku się pojawiła (zob. Tab. 1).

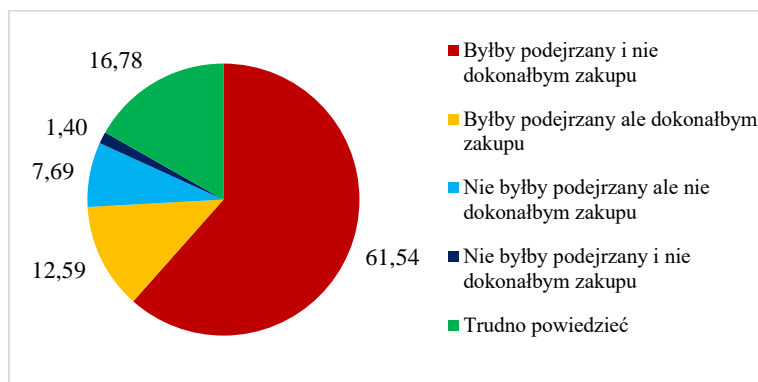
Tabela 1. Wybór lokaty przez ankietowanych (w %)

Decyzja Bank	Proponowane oprocentowanie	Zdecydowanie bym wpłacił	Raczej bym wpłacił	Raczej bym nie wpłacił	Zdecydowanie bym nie wpłacił	Trudno powiedzieć
PKO BP S.A.	4,75	32,17	29,37	7,69	20,98	9,79
Santander Consumer Bank S.A.	5,80	10,49	26,57	18,88	29,37	14,69
Bank Spółdzielczy w Małej Wsi	6,25	22,38	28,67	19,58	20,28	9,09
Alior Bank S.A.	6,50	12,59	24,48	27,27	23,08	12,59
Getin Bank S.A.	7,50	8,39	21,68	23,78	32,17	13,99
GetBack S.A.	10,00	5,59	15,38	18,88	44,06	16,08
BANK SYSTEM Agnieszka Nowicka	11,00	10,49	9,09	11,89	52,45	16,08
Amber Gold Sp. z o.o.	12,00	13,29	6,29	6,29	60,14	13,99

Źródło: Opracowanie własne.

Kolejne pytanie dotyczyło sprawdzenia skłonności do okazyjnej i potencjalnie ryzykownej inwestycji na rynku innym niż finansowy. To pytanie jest o tyle ważne, że sytuacja, w której ktoś oferuje samochód za 12.000,00 zł, kiedy wszyscy inni za ten sam model chcą ok. 20.000,00 zł, to dokładnie ten sam scenariusz, kiedy ktoś oferuje lokatę z 17% zyskiem, gdy wszystkie inne instytucje oferują depozyt na 8%. Jednak ta analogia nie jest dla wszystkich taka oczywista. Z analizy odpowiedzi wynika, że ok. dwóch trzecich ankietowanych nie dokonałoby takiego zakupu i byłoby to dla nich podejrzane. Jednak 13% respondentów mimo podejrzeń skorzystałaby z takiej okazji, a 7,69 % badanych nie uznałoby tej oferty za podejrzaną, ale mimo wszystko nie skorzystałaby z niej. Niewielki procent ankietowanych nie miałby podejrzeń i zainwestowałby środki, a prawie jedna piąta miała trudność ze wskazaniem odpowiedzi (zob. Wykres 4). Taki wynik należy ocenić raczej pozytywnie, gdyż oznacza to, że chociaż 2/3 ankietowanych widzi różnicę między ceną rynkową, a tą która jest podejrzana atrakcyjna.

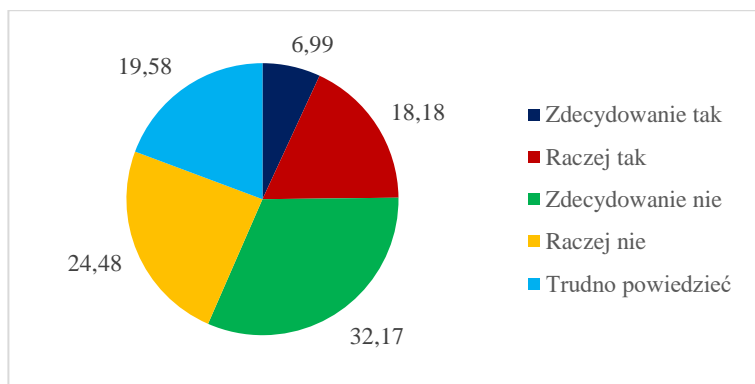
Wykres 4: Deklaracja respondentów na temat skorzystania z potencjalnie ryzykownej inwestycji na rynku innym niż finansowy (w %)



Źródło: Opracowanie własne.

Ostatnie pytanie dotyczyło chęci uczestnictwa przez ankietowanych w piramidzie finansowej na samym początku jej funkcjonowania, jeśli wiedzieliby, że otrzymają zwrot zainwestowanego kapitału. Nieomal jedna piąta respondentów nie była w stanie stwierdzić tego jednoznacznie, ponad połowa nie byłaby tym zainteresowana. Natomiast co czwarty respondent „zdecydowanie” lub „raczej by skorzystał” z takiej okazji (zob. Wykres 5).

Wykres 5: Chęć uczestnictwa przez ankietowanych w piramidzie finansowej w początkowej fazie, gdy zysk jest jeszcze wypłacany (w %)



Źródło: opracowanie własne.

Następnie zestawiono ze sobą skłonność do ryzyka deklarowaną w początkowej części ankiety oraz inwestycje jakie wybierali ankietowani. Można zauważyć, że wśród osób, które zdecydowanie nie byłyby zainteresowane ryzykowną inwestycją, wszystkie wybrały lokatę, obligacje lub nieoprocentowany rachunek, a największy odsetek wybrało lokatę. Wśród osób, które raczej by nie były

zainteresowane również dominowała lokata, choć co ciekawe, drugą najchętniej wybraną inwestycją były ryzykowne bitcoiny. Ponad jedna trzecia osób, które byłyby raczej skłonne oraz zdecydowanie skłonne do ryzykownej inwestycji rzeczywiście wybierała akcje oraz bitcoiny. Warto zauważyć, że akcje były wybierane najczęściej przez osoby raczej zainteresowane ryzykowną inwestycją, a lokata przez osoby zdecydowanie i raczej niezainteresowane taką inwestycją. Osoby zdecydowanie niezainteresowane udziałem w ryzykownej inwestycji, rzeczywiście wybrały bezpieczne warianty możliwości zainwestowania pieniędzy (zob. Tab. 2).

Tabela 2. Zależność między deklarowaną skłonnością do ryzykownej inwestycji, a wybraną inwestycją (w %)

Skłonność do ryzyka Inwestycja	Zdecydowanie TAK	Raczej TAK	Raczej NIE	Zdecydowanie NIE	Trudno powiedzieć
Lokata	3,50	11,89	27,97	5,59	9,09
Akcje	0,70	4,90	0,70	0,00	2,10
Obligacje	0,70	2,10	3,50	0,70	0,70
Bitcoin	1,40	5,59	5,59	0,00	0,70
Rachunek	0,00	0,70	2,80	2,80	0,70
Dom	0,00	2,10	2,10	0,00	1,40

Źródło: Opracowanie własne.

Dokładnie połowa osób deklarujących zdecydowanie zainteresowanie ryzykowną inwestycją wpłaciłaby środki do nielegalnie działających instytucji. W grupie osób raczej zainteresowanych taką inwestycją 57% wpłaciłoby do banków proponujących mniejsze oprocentowanie, pozostałe 43% skorzystałoby z bardziej ryzykownych lokat. Odsetek osób wśród raczej nie zainteresowanych ryzykowną inwestycją a wpłacających do banków godnych zaufania jest jeszcze wyższy i wynosi 77,70 %, pozostała część wpłaciłaby do nielegalnych banków. 96,24% osób zdecydowanie niezainteresowane ryzykowną inwestycją wybierały lokaty w bezpiecznych bankach, a najwięcej z nich wpłaciłoby do PKO (zob. Tab. 3). Można powiedzieć, że i w tym przypadku widać, że osoby zdecydowanie niechętnie do ryzykownych inwestycji w największym stopniu wybierają lokaty zgodnie ze swoją wcześniejszą deklaracją.

Tabela 3. Zależność między deklarowaną skłonnością do ryzykownej inwestycji, a skorzystaniem z danej lokaty (w %)

Skłonność do ryzyka Lokata	Zdecydowanie TAK	Raczej TAK	Raczej NIE	Zdecydowanie NIE	Trudno powiedzieć
PKO BP	4,20	12,59	27,97	6,99	9,79
Santander Consumer Bank S.A.	2,80	11,89	15,38	4,20	2,80
Bank Spółdzielczy w Małej wsi	2,10	13,29	23,78	4,90	6,99
Alior Bank S.A.	2,10	13,29	18,18	2,10	1,40
Getin Bank S.A.	4,20	11,19	9,09	0,00	5,59
GetBack S.A.	2,10	9,79	4,90	0,70	3,50
Bank System Anna Nowicka	2,10	9,79	4,90	0,00	2,80
Amber Gold Sp. z o.o.	2,80	7,69	5,59	0,00	3,50

Źródło: Opracowanie własne.

Wśród osób zdecydowanie zainteresowanych ryzykowną inwestycją 44,44% osób wzięłaby świadomie udział w piramidzie finansowej, pozostała część nie umiała tego określić, nikt nie odpowiedział przecząco. Wśród raczej zainteresowanych ryzykowną inwestycją ponad jedna trzecia skorzystałaby z działalności piramidy finansowej. 16% osób raczej nie zainteresowanych ryzykowną inwestycją wpłaciłaby świadomie pieniądze od piramidy finansowej, jeżeli wiedziałyby, że na tym zarobi, natomiast 70,48 nie skorzystałoby z tego. Nikt z osób zdecydowanie nie zainteresowanych ryzykowną inwestycją nie wpłaciłby pieniędzy świadomie do piramidy finansowej celem zysku (zob. Tab. 4). Ogólny wniosek jest podobny jak przy poprzednich zestawieniach.

Tabela 4. Deklarowana skłonność do udziału w ryzykownej inwestycji, a chęć udziału w piramidzie finansowej w początkowej fazie funkcjonowania (w %)

Skłonność do ryzyka Udział	Zdecydowanie TAK	Raczej TAK	Raczej NIE	Zdecydowanie NIE	Trudno powiedzieć
Zdecydowanie tak	1,40	1,40	2,10	0,00	2,10
Raczej tak	1,40	9,09	4,90	0,00	2,80
Zdecydowanie nie	0,00	4,20	16,08	6,29	4,20
Raczej nie	0,00	6,99	13,99	1,40	2,10
Trudno powiedzieć	3,50	5,59	5,59	1,40	3,50

Źródło: Opracowanie własne.

Wnioski

Piramida finansowa to twór kuszący ludzi ponadprzeciętnymi zyskami, które mogą być osiągnięte przy rzekomo znikomym ryzyku. Oferuje on często niekonwencjonalne formy zainwestowania pieniędzy takie jak nieruchomości czy złoto, które zdecydowanie wyróżniają się na tle banalnych ofert banków proponujących lokaty na niewysoki procent. Skuszeni klienci wpłacając swoje oszczędności nie są jednak świadomi, że ich pieniądze nie są inwestowane w sposób w jaki zostali zapewnieni, a jedynie stanowią źródło wypłat dla dotychczasowych klientów. Niebezpieczeństwem pozostaje również podobieństwo piramid do innych legalnie działających jednostek co dodatkowo działa na niekorzyść potencjalnych ofiar. Deponenci orientują się często, że coś jest nie tak dopiero w momencie upadku piramidy, czyli wtedy, gdy już jest zdecydowanie za późno. W efekcie, w ciągu jednej chwili zamiast otrzymać ponadprzeciętnych zysków, niejednokrotnie pozostają bez oszczędności. Warto również zauważyć ciekawy paradoks, że zarówno sprawcami jak i pokrzywdzonymi, kieruje ta sama płytko pobudka chciwości.

Bardzo medialna w Polsce afera AmberGold, ale również sprawa Madoffa niestety nie sprawiły, że inwestorzy nie daliby się ponownie oszukać. Z jednej strony, znaczna część respondentów zdecydowanie wybrałaby mniej ryzykowne inwestycje, mimo niższych zysków. Respondenci wybierali raczej bezpieczniejsze inwestycje, większość też nie była skłonna do brania udziału w ryzykownej inwestycji na rynku innym niż finansowy. W przypadku weryfikacji deklarowanej skłonności do ryzyka jedyne co można powiedzieć na pewno to to, że osoby deklarujące, że nie skorzystałyby z ryzykownej inwestycji nawet gdyby ta wiązała się z osiągnięciem ponadprzeciętnych zysków rzeczywiście zdecydowanie wybierały mniej ryzykowne inwestycje. To również te osoby rzadziej wybierały lokaty z ponadprzeciętnym oprocentowaniem i generalnie wykazywały się większym rozsądkiem w wyborze inwestycji.

Z drugiej jednak strony, ponad 25% ankietowanych byłoby skłonnych zainwestować środki w piramidzie finansowej na samym początku jej funkcjonowania. Być może nie byłoby to jeszcze tak szokujące, gdyby jej sprawa była mało znana i niemedialna. Jednakże sprawa Amber Gold była jednym z najbardziej medialnych skandali, odbijającym się echem w mediach jeszcze wiele lat po jej upadku.

W interesie wszystkich powinno być jak najszersze informowanie o skutkach inwestowania w bardzo ryzykowne instrumenty finansowe, w tym w piramidy. Z jednej strony prowadzą one do straty osoby, która została oszukana, a z drugiej jest to strata dla całej gospodarki. Osoba oszukana mogła bowiem wydać te pieniądze na rynku wspierając przedsiębiorców, a podatki od transakcji zasiliłyby budżet państwa.

Na podstawie przeprowadzonego badania oraz odniesienia jego wyników do sytuacji Albanii w latach 90 ubiegłego wieku można stwierdzić, że prawdopodobieństwo wystąpienia podobnej sytuacji obecnie w Polsce jest bardzo niewielkie. Przyczyną tego jest jednak stosunkowo niska skłonność do ryzykownych inwestycji oraz zupełnie inna sytuacja społeczno-gospodarcza oraz poziom wiedzy obywateli.

Bibliografia

- Abitz J. (2006), *Post-Socialist City development in Tirana*, Roskilde Univesitetcenter, Roskilde.
- Borowiec J. (2012), *Instrumenty polityki pieniężnej* [w:] Winiarski B. (red.), *Polityka Gospodarcza, polityka pieniężna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Carmen R., Vaughn M. S. Nolasco I. (2009), *Revisiting the Choice Model of Ponzi Schemes: Analysis of Case Law*, American Society of Criminology meeting, Philadelphia.
- Cross C. (2014), *Anatomy of a Ponzi Scheme*, Slice Publishing, Edinburgh.
- Dohert P. V., Smith E. M. (1981), *Ponzi Schemes and Laundering – How Illicit Funds are Acquired and Concealed*, FBI Enforcement Bulletin Vol. 50, No. 11, November.
- Korniłowa J. (2009), *Reklama telewizyjna w Rosji w aspekcie historyczno-teoretycznym*, *Rocznik Prasoznawczy* Nr 3.
- KS 113, Pełny Zapis Przebiegu Posiedzenia: Komisji Śledczej do zbadania prawidłowości i legalności działań organów i instytucji publicznych wobec podmiotów wchodzących w skład Grupy Amber Gold posiedzenie nr 113 przesłuchanie Józefa Bernarda Dębińskiego, Warszawa, dnia 16 lipca 2018 r.
- KS 118, Pełny zapis przebiegu posiedzenia: Komisji Śledczej do Zbadania Prawidłowości i Legalności Działania Organów i Instytucji Publicznych wobec Podmiotów Wchodzących w Skład Grupy Amber Gold, posiedzenie nr 118, przesłuchanie Małgorzaty Kin-Kaczmarek, Warszawa dnia 11 września 2018 r.
- KS 23, Pełny zapis przebiegu posiedzenia: Komisji Śledczej do Zbadania Prawidłowości i Legalności Działania Organów i Instytucji Publicznych wobec Podmiotów Wchodzących w Skład Grupy Amber Gold, posiedzenie nr 23, przesłuchanie Łukasza Dajnowicza, Warszawa dnia 24 stycznia 2017 r.
- KS 57, Pełny zapis przebiegu posiedzenia: Komisji Śledczej do Zbadania Prawidłowości i Legalności Działania Organów i Instytucji Publicznych wobec Podmiotów Wchodzących w Skład Grupy Amber Gold, posiedzenie Nr 57, przesłuchanie Andrzeja Korytkowskiego, Warszawa, dnia 25 września 2017 r.
- Latos M., Ziemianowicz A., <https://businessinsider.com.pl/wiadomosci/wyrok-w-sprawie-amber-gold-dlugie-lata-wiezienia-dla-tworcow-piramidy/km0j7ce> [20.02.2023].
- Markopolos H. (2010), *No one would listen: a true financial thriller*, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken.
- Masiukiewicz P. (2015), *Piramidy Finansowe – Teoria, Regulacje, Praktyka*, PWN, Warszawa.
- Nexhipi A., Nexhipi E., *The activity of pyramid scheme in Albania (1992-1997) and the effect their decline*, *European Journal of Interdisciplinary Studies* Nr 3(4)/2017.

Pachucki M., Piramidy i inne oszustwa na rynku finansowym. Poradnik klienta usług finansowych, CEDUR, KNF, Warszawa 2016.

Peracino A., Pyramid Schemes: Will Ponzi Always Succeed Against Regulators? Libera Universitas Internazionale Degli Studi Sociali, Department of Economics and Finance, Milano 2019.

Postanowienie Sądu Apelacyjnego w Gdańsku o sygn. III APz 27/16)

Redo M., Prewysz-Kwinto P. (red.), Matematyka Finansowa, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2021r.

Sciannameo F., Tragedy and Hope in the Strait of Otranto [w:] Sciannameo F. (red.), In Musicians' Migratory Patterns: The Adriatic Coasts, Routledge Focus 2020.

SEC 2013, Securities and Exchange Commission, Office of Investor, Education and Advocacy, SEC Pub. No. 153 (7/13)/2013.

Sprawozdanie Komisji Śledczej do Zbadania prawidłowości i Legalności Działań Organów i Instytucji Publicznych Wobec Podmiotów Wchodzących w Skład Grupy Amber Gold, Druk nr 3538, Warszawa, dnia 21 czerwca 2019 r.

Springer L. M. The financial crisis and white-collar crime: an examination of brokerage-failure and its link to Ponzi schemes, The Graduate Centre, City University of New York, New York 2017

Szmelter M., Inwestycje osób indywidualnych [w:] Wybrane zagadnienia z zakresu przedsiębiorczości i zarządzania finansami Markiewicz M., Borowicz A (red), Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa 2020.

Treichel V., Stabilization policies and structural reforms in Albania since 1997 – achievements and remaining challenges, IMF policy Nr DP 02/2, February 2002.

Wyrok Sądu Okręgowego w Gdańsku o sygn. IV K 123/15.

Wyrok Sądu Okręgowego w Warszawie o sygn. XXV C 1614/16.

<https://www.bankier.pl/wiadomosc/Nie-zyje-Bernie-Madoff-tworca-najwiekszej-piramidy-finansowej-na-swiecie-8092846.html> [01.02.2024].

<https://businessinsider.com.pl/wiadomosci/bernie-madoff-tworca-najwiekszej-piramidy-finansowej-w-historii/eef2s2z> [01.02.2024].

<https://wyborcza.pl/7,75968,23493062,getback-to-nie-amber-gold-konsekwencje-beda-znacznie-powazniejsze.html> [03.05.2024].

<https://www.gazetaprawna.pl/wiadomosci/swiat/artykuly/8142463,bernie-madoff-finansista-oskarzony-o-kolosalne-oszustwa-w-usa-zmarl-w-wiezieniu.html> [03.05.2024].

http://web.archive.org/web/20120801144725/http://www.ambergold.com.pl/pl/nowosci/aktualnosc/zdjecia_do_filmu_walesa_zakonczone [12.03.2023].

Sipiński D., Jet Air I OLT w rękach Amber Gold, <https://www.pasazer.com/news/6804/jet,air,i,olt,w,rekach,amber,gold.html> [25.05.2023 r.].

http://web.archive.org/web/20120730070638/http://www.ambergold.com.pl/pl/nowosci/aktualnosc/amber_gold_czeladz [12.03.2023 r.].

Marcin P. żąda zaległego wynagrodzenia. Chce 400 tys. zł. <https://wiadomosci.dziennik.pl/wydarzenia/artykuly/417893,marcin-p-byly-prezes-amber-gold-zada-wyplaty-zaleglego-wynagrodzenia.html> [25.05.2023 r.].

Komunikat prasowy o zakończeniu postępowania upadłościowego Amber Gold Sp. z o.o. w upadłości likwidacyjnej (Sygn. Akt. VI GUp 23/12).

Rozdział X.

AUTOMATYZACJA PROCESÓW PRODUKCJI W BRANŻY CUKROWNICZEJ W OBLICZU PANDEMII

*Paweł Osiński*¹⁰

Opiekun Naukowy: Piotr Szczypa

Streszczenie

Celem artykułu jest ukazanie uwarunkowań i wyzwań związanych z automatyzacją procesów produkcji, przed którymi stanęła współczesna branża cukrownicza w związku z wystąpieniem pandemii Covid-19 w Polsce. Automatyzacja procesów produkcji ma aspekt wielowymiarowy, podyktowany kilkoma głównymi czynnikami. Wśród których należy wymienić: uciążliwe warunki pracy, zapylenie, konieczność automatyzacji ze względu na niedobór siły roboczej. Powyższe czynniki determinują rozwój automatyzacji i robotyzacji w branży cukrowniczej w Polsce. Wystąpienie pandemii Covid-19 w Polsce wpłynęło na przyspieszenie tempa wprowadzania automatyzacji na większą skalę ze względu na ryzyko zatrzymania produkcji spowodowane niedoborem pracowników w okresach największej ilości zachorowań. Właściciele cukrowni stanęli przed decyzją, jakie działania w zakresie automatyzacji wprowadzić, aby uniknąć potencjalnych przestoju w produkcji, jak również zagwarantować bezpieczeństwo pracownikom cukrowni.

Słowa kluczowe: automatyzacja, produkcja, branża cukrownicza, zatrudnienie, pandemia.

Summary

The purpose of this article is to show the determinants and challenges of automation of production processes faced by the modern sugar industry in the wake of the Covid-19 pandemic in Poland. Automation of production processes has a multidimensional aspect, dictated by several major factors, among which are: onerous working conditions, dustiness, the need for automation due to labor shortages. The above factors determine the development of automation and robotization in the sugar industry in Poland. The occurrence of the Covid-19 pandemic in Poland influenced the acceleration of the pace of introducing automation on a larger scale due to the risk of production stoppage caused by a shortage of workers during the periods of the highest incidence of the disease. Sugar plant owners were faced with the decision of what automation measures to implement to avoid potential production stoppages, as well as to guarantee the safety of sugar plant workers.

Key words: automation, production, sugar industry, employment, pandemic.

JEL: M11, D21.

¹⁰ Politechnika Warszawska, KNEiS; ORLEN S.A., pablo86h@o2.pl.

Wprowadzenie

Współczesny przemysł spożywczy ulega nieustannie dynamicznym zmianom, co determinuje wiele czynników. Zmiany w tym zakresie są zauważalne zarówno w Polsce, jak i w innych krajach europejskich. Znajduje to również odzwierciedlenie w branży cukrowniczej. Na początku XXI wieku część prac produkcyjnych w branży cukrowniczej była wykonywana ręcznie przez wykwalifikowanych pracowników zatrudnionych w cukrowniach. W ostatnich latach dokonały się w tym aspekcie fundamentalne zmiany wynikające z kilku głównych czynników, wśród których należy wymienić: rewolucję przemysłową, postępujący trend automatyzacji, wzrost kosztów produkcji czy niedobór pracowników na rynku pracy. Jednym z najbardziej nastawionych na automatyzację jest sektor spożywczy. Branża cukrownicza wpisuje się w ten sektor produkując cukier zarówno do segmentu przemysł jak i detal. Ze względu na wielkość produkcji, sezonowość oraz ograniczony czas efektywnego przerobu buraków, branża cukrownicza systematycznie wdraża automatyzację procesów produkcji w obrębie produkcji podstawowej jak i uszlachetniającej.

Nie ulega wątpliwości, że automatyzacja przedsiębiorstw produkcyjnych intensyfikuje się w Polsce z roku na rok zgodnie z globalnymi europejskimi i światowymi trendami. Jednakże proces ten jest znacznie wolniejszy niż w innych krajach Europy. Bowiernie na automatyzację bądź zakup robotów/cobotów decydują się głównie firmy, które we wcześniejszym okresie rozpoczęły proces modernizacji produkcji i wdrażanie nowoczesnych technologii. Są to również przedsiębiorstwa, których właściciele wdrożyli takowe rozwiązania w siedzibie spółki poza granicami Polski i implementują analogiczne aspekty automatyzacji w spółkach córkach/filiach w Polsce. Poprawa wydajności produkcji, do którego przyczynia się jej automatyzacja, a także poprawa jakości produktów i obniżenie kosztów mają wpływ na spełnienie międzynarodowych standardów, atrakcyjność oferty czy w końcu zdobywanie nowych klientów.

Wobec pojawienia się pandemii Covid-19 na świecie i w Polsce, w niektórych branżach, w tym również w branży cukrowniczej, automatyzacja stała się koniecznością, ale także swoistym panaceum zarówno w kontekście problemów z ciągłością produkcji, jak i niedoborem pracowników w okresach największej ilości zakażeń. Przedsiębiorcy z branży cukrowniczej stanęli przed faktem, że wobec braku pracowników przebywających czasowo na kwarantannie bądź na zwolnieniach lekarskich, spowodowanych zakażeniem Covid-19, mogą z dnia na dzień doświadczyć zatrzymania przerobu buraków i przestojów w obszarze pakowni, co w konsekwencji mogło doprowadzić do braku dostarczenia wyrobów gotowych dla klientów.

Celem niniejszego artykułu jest ukazanie automatyzacji w procesach produkcyjnych w branży cukrowniczej w kontekście wystąpienia pandemii Covid-19

i trudności jakie pojawiły się z utrzymaniem ciągłości produkcji. Scharakteryzowano uwarunkowania branży cukrowniczej w odniesieniu do automatyzacji procesów produkcji. Ukazany został wpływ pandemii Covid-19 w Polsce na omawianą branżę z uwzględnieniem pracowników cukrowni oraz ryzyka dla prowadzonej działalności produkcyjnej. Zaprezentowano również predykcje przyszłości dla omawianej branży cukrowniczej w kontekście wystąpienia ewentualnych „czarnych łabędzi” w przyszłości.

Artykuł powstał na podstawie analizy literatury krajowej i zagranicznej oraz analizy raportów badawczych, branżowych i technologicznych. W toku badań studialno-literaturowych oraz pogłębionych wywiadów ze specjalistami z branży cukrowniczej, weryfikacji poddano hipotezę badawczą mówiącą, że wystąpienie pandemii Covid-19 wpłynęło na przyspieszenie tempa automatyzacji procesów produkcyjnych w cukrowniach w Polsce oraz skłoniło właścicieli cukrowni do poszukiwania sposobów na skuteczne zmodyfikowanie procesów produkcyjnych oraz strategii biznesowych. Do weryfikacji przedstawionej powyżej hipotezy badawczej wykorzystano metody: studialno-literaturową oraz wywiadu, które pozwoliły na wysnucie ostatecznych wniosków w przedmiocie omawianej problematyki.

1. Sektor cukrowniczy w Polsce i jego uwarunkowania

W polskiej gospodarce sektor cukrowniczy odgrywa istotną rolę w przemyśle spożywczym. Wynika to w głównej mierze z faktu, iż cukier to podstawowy środek słodzący zarówno w masowej produkcji żywności, jak i na potrzeby gospodarstw domowych. Powyższe stwierdzenie potwierdza również wartość przychodów (4,1-7,4 mld zł) oraz dodatnie saldo handlu zagranicznego [Szajner 2023: 23]. W kontekście zatrudnienia, sektor cukrowniczy generuje znaczącą ilość miejsc pracy z intensyfikacją sezonową w okresie kampanii buraczanej i sokowej.

Branża cukrownicza w Polsce po transformacji ustrojowej w 1989 roku przeszła głębokie przemiany strukturalne. Były to przekształcenia w strukturze przestrzennej jak i własnościowej. Ze względu na niską rentowność krajowych cukrowni jak i brak zainteresowania krajowego kapitału rozwojem branży, większość cukrowni przeszła w ręce zagranicznych właścicieli, którzy ze względu na niższe koszty produkcji, podjęli decyzje o rozwoju biznesu na terenie Polski. Po wielu latach transformacji własnościowej w obrębie branży, sektor cukrowniczy stał się najbardziej zglobalizowaną branżą polskiego sektora przemysłu rolno-spożywczego.

W literaturze przedmiotu przyjmuje się, że uwarunkowania w sektorze cukrowniczym determinują obecnie trzy grupy czynników: światowe i europejskie ceny cukru, ceny surowców energetycznych: węgiel i gaz, kampanijny (sezonowy) charakter produkcji oraz rynek pracy [Szajner 2023: 45].

Ze względu na fakt, iż potencjał produkcyjny branży jest większy niż popyt wewnętrzny, istotnego znaczenia nabiera eksport cukru. Fluktuacje w zakresie światowych cen cukru wywierają duży wpływ na ceny cukru w Polsce, a pozioma transmisja światowych cen na krajowe ceny odbywa się za pośrednictwem rynku unijnego [Hryszko, Szajner 2023: 114].

Sektor cukrowniczy determinuje również kampanijny charakter produkcji, a decydują o tym klimatyczne i technologiczne aspekty uprawy buraków cukrowych. Proces zbiorów i przerobu buraków trwa od września do grudnia. Działania optymalizacyjne umożliwiły cukrowniom wydłużenie kampanii do końca stycznia, ale warunkiem *sine qua non* jest magazynowanie soku gęstego. Powyższe oznacza, że branża cukrownicza musi być zabezpieczona zarówno pod względem organizacyjnym jak i logistycznym (składy, magazyny, silosy), aby w okresie 4-5 miesięcy przerobić ok. 15 mln t surowca oraz magazynować produkcję, która będzie sprzedawana do początku następnej kampanii. W konsekwencji kampanijny charakter produkcji determinuje sezonowość w zakresie kosztów i przychodów. Z ekonomicznego punktu widzenia, wymaga to wdrożenia efektywnej strategii zarządzania finansami i kapitałem trwałym. W tym kontekście dużą rolę odgrywają inwestycje, głównie w obszarze dyfuzji i surowni, ale także m.in. związane z automatyzacją produkcji.

2. Automatyzacja w branży cukrowniczej w Polsce

Od początku XXI wieku do chwili obecnej mówimy o czwartej rewolucji przemysłowej. Automatyzacja stanowi jeden z filarów „Przemysłu 4.0.” i ma decydujący wpływ na rozwój niektórych branż gospodarki. Z roku na rok upowszechniają się systemy inteligentne i rozwiązania cyfrowe, które inicjują automatyzację procesów produkcji w przedsiębiorstwach poprzez implementację zaawansowanych systemów IT, automatyki przemysłowej, badań laboratoryjnych, analityki danych oraz sztucznej inteligencji [Zasada 2018].

W literaturze przedmiotu podkreśla się, że do kluczowych korzyści wynikających z automatyzacji procesów produkcyjnych można zaliczyć m.in.:

- zwiększenie szybkości wykonywanych przez roboty czynności oraz łącznej wydajności pracy,
- obniżenie kosztów pracy,
- złagodzenie skutków niedoboru siły roboczej na rynku pracy, która wynika m.in. z ujemnego przyrostu naturalnego oraz starzejącego się społeczeństwa,
- poprawę bezpieczeństwa pracy zatrudnionych, wynikającą z wyłączenia pracowników z aktywnego udziału w procesie produkcyjnym i przesunięcia ich do wykonywania czynności nadzorczych nad zautomatyzowanymi maszynami,

- ograniczenie lub wyeliminowanie monotonnych, powtarzalnych i męczących pracowników produkcji czynności manualnych,
- poprawę parametrów procesu produkcyjnego oraz jakości finalnej wytwarzanych produktów, która wynika z wyższej precyzji pracy robotów,
- skrócenie czasu produkcji oraz osiągnięcie wysokiego tempa realizacji zleceń,
- umożliwienie realizacji procesów, które są trudne bądź niemożliwe do wykonania przez pracowników produkcji [Sabner 2020].

Powyższe aspekty mają szczególne znaczenie w branży cukrowniczej, która znajduje się w obrębie przemysłu spożywczego. Ma to związek ze specyfiką prowadzonej działalności, kampanijnym charakterem produkcji oraz ograniczonymi zasobami ludzkimi. Należy nadmienić, iż implementacja nowych rozwiązań z zakresu automatyzacji następuje w drodze realizacji inwestycji w okresie pozakampanijnym. Bowiem w okresie przerobu buraków nie ma możliwości zatrzymania produkcji ze względu na koszty oraz ograniczony czas przerobu surowca.

Obecnie automatyzacja w branży cukrowniczej została wdrożona bądź jest wdrażana na każdym etapie produkcji, począwszy od wag najazdowych, gdzie ważone są buraki, poprzez całą produkcję podstawową, produkcję uszlachetniającą, a następnie proces sortowania i pakowania produktów gotowych. W następstwie badań wewnętrznych zespołów z zakresu automatyki bądź przy wsparciu audytów podmiotów zewnętrznych, podejmowane są działania optymalizacyjne. W pierwszej kolejności automatyzowane są czynności najbardziej powtarzalne, czasochłonne, monotonne i uciążliwe fizycznie dla pracowników cukrowni. Mogą to być również czynności, dla których istnieje ryzyko wypadkowe, czy w miejscach trudnodostępnych dla pracowników. Typowe zadania, które podlegają automatyzacji w branży cukrowniczej, to również podsystemy w obszarze sortowania i pakowni, transportu oraz paletyzacji.

W odniesieniu do produkcji podstawowej w cukrowniach, automatyzacja znajduje zastosowanie wśród przenośników oraz rurociągów. W obszarze produkcji uszlachetniającej i pakowani, automatyzacja dotyczy umieszczania gotowych produktów w opakowaniach jednostkowych, opakowań jednostkowych w zbiorczych np. kartonikach czy zgrzewkach oraz opakowań zbiorczych na paletach przygotowanych do transportu zewnętrznego. Automatyzacja pakowania produktów sypkich nie należy do łatwych zadań. W szczególności, gdy chodzi o takie produkty jak cukier, który wprawiony w ruch jest źródłem sporego zapylenia. Dodatkowo gwałtowne ruszanie i hamowanie transporterów generuje dodatkową porcję unoszącego się pyłu.

Typowymi procesami poddawanych automatyzacji w branży cukrowniczej są również dozowanie i ważenie. Automatyzacja umożliwi sprawne i precyzyjne porcjowanie danego produktu, zwiększając przy tym wydajność i redukując ryzyko popełnienia błędów.

Z kolei systemy wagowe stosowane w branży spożywczej zarówno w obszarze przygotowania surowca, jak i w następnych procesach produkcji podstawowej i uszlachetniającej często są zintegrowane z systemami i maszynami dozującymi, mieszalniczymi, porcjującymi oraz pakującymi. Wykorzystywane w branży systemy wagowe mogą przyjmować między innymi formę wag podzbiornikowych do kontrolowania wagi surowca lub półproduktu w zbiorniku, wag platformowych do wyznaczania wagi ładunku czy wag zintegrowanych z wózkiem widłowym, które pozwalają przyspieszyć proces załadunku i transportu towarów.

3. Metodologia badań

Głównym celem badań była ocena wpływu pandemii Covid-19 na branżę cukrowniczą, w tym w szczególności na aspekt automatyzacji procesów produkcyjnych. Analizie poddano 17 aktywnych cukrowni w Polsce zgodnie ze stanem na koniec 2023 r.

Tabela 1. Struktura sektora cukrowniczego w Polsce w roku 2023

Nazwa spółki (właściciela)	Liczba cukrowni
Nordzucker Polska S.A.	2
Pfeifer&Langen Polska S.A.	4
Südzucker Polska S.A.	4
Krajowa Grupa Spożywcza (wcześniej KSC S.A.)	7
Razem	17

Źródło: opracowanie własne na podstawie Hryszko i Szajner 2023: 114.

Sektor cukrowniczy charakteryzuje się obecnie dużą koncentracją produkcji w kilkunastu zakładach na terenie kraju zlokalizowanych głównie na peryferiach mniejszych miast. Lokalizacja cukrowni wynika z dwóch głównych czynników: konieczności posiadania znacznego terenu pod przerób buraków cukrowych, produkcję i pakowanie produktów gotowych oraz zanieczyszczenia środowiska w postaci emisji CO₂ do atmosfery i natężenia hałasu. Informacje dotyczące oddziaływania pandemii Covid-19 na branżę cukrowniczą jak i jej wpływ na automatyzację procesów produkcyjnych pozyskano bezpośrednio w wywiadach ze specjalistami z branży, na podstawie literatury branżowej oraz raportów z sektora przemysłu cukrowniczego.

W artykule założono hipotezę główną: Wystąpienie pandemii Covid-19 wpłynęło na przyspieszenie i intensyfikację automatyzacji procesów produkcyjnych w branży cukrowniczej.

Weryfikacja postawionej hipotezy nastąpiła w oparciu o takie parametry jak: specyfika prowadzonej działalności, kampanijny (sezonowy) charakter produkcji

oraz ograniczone zasoby ludzkie (ze względu na lokalizacje cukrowni). Uwzględniono ponadto aspekt ciągłości procesów produkcji, która w okresie nasilonej pandemii Covid-19, była problematyczna do utrzymania wobec niedoborów pracowników w cukrowniach. Z tego względu występowało ryzyko przerwania produkcji, dostaw, a w konsekwencji sprzedaży wyrobów gotowych.

4. Wpływ pandemii Covid-19 na branżę cukrowniczą w Polsce

Pandemia koronawirusa Covid-19, która dotknęła cały obszar przemysłu spożywczego, spowodowała wiele zmian w postrzeganiu automatyzacji, głównie w kontekście zapewnienia bezpieczeństwa pracownikom, jak również w kontekście prowadzonej działalności – utrzymania ciągłości procesów produkcji. Okres nasilonej pandemii trwającej od 2020 do 2023 roku, postawił pod znakiem zapytania możliwość prowadzenia działalności przemysłowej, w tym również w branży cukrowniczej. Wraz z nadejściem kolejnych fal wzrostu zakażeń przedsiębiorcy stanęli przed koniecznością dostosowania się do całkowicie nowych okoliczności, takich jak zachowanie dystansu społecznego, ograniczenia w zakresie możliwości przemieszczania się czy praca na produkcji w obawie przed zakażeniem.

Postępujący kryzys sanitarny zobligował firmy z branży do przystosowania prowadzonej działalności do wydawanych zaleceń epidemiologicznych i stosowania środków zapobiegawczych mających zminimalizować ryzyko zakażenia. Zalecenia dotyczyły zarówno środków ochrony zbiorowej, jak i indywidualnej w przypadku pracowników szczególnie narażonych na zakażenie. Branża cukrownicza, w której jak wspomniano wcześniej, występuje sezonowość produkcji od początku września do końca roku lub stycznia roku następnego, doświadczyła znaczących trudności z utrzymaniem ciągłości produkcji ze względu na braki personalne. Absencje części pracowników produkcyjnych ze względu na okres kwarantanny, konieczność rotowania zespołami na obszarze pakowni, stanowiły wyzwania dla kadr zarządzających cukrowni w Polsce. Szczyt przerobu buraków cukrowych następował niejako synchronicznie z największymi falami zachorowań jesienią każdego roku i w okresie świąteczno-noworocznym. Przedsiębiorstwa z branży cukrowniczej na bieżąco reagowały na trudności w obsadzeniu kluczowych stanowisk mających wpływ na utrzymanie ciągłości produkcji.

Firmy priorytetowo potraktowały obowiązek zwiększenia poziomu bezpieczeństwa poprzez udostępnianie żeli dezynfekujących, stosowanie maseczek ochronnych czy utrzymywanie dystansu między pracownikami. W związku z tym zaszła konieczność zmian w organizacji przestrzeni i przepływu pracowników w miejscu pracy w celu zagwarantowania im bezpieczeństwa.

Restrykcje związane z Covid-19, tymczasowe wstrzymanie działalności innej niż niezbędna oraz zmiany zachodzące na rynku, zmusiły przedsiębiorstwa z branży do ponownej analizy stosowanych strategii biznesowych. Automatyzacja stanowi

odpowiedź na konieczność stawienia czoła niesprzyjającym warunkom pracy, nabrała szybszego tempa wraz z nastaniem pandemii.

5. Automatyzacja procesów produkcji w przedsiębiorstwach z branży cukrowniczej – perspektywy zmian

Przemysł spożywczy, w zakresie którego funkcjonuje branża cukrownicza, to jeden z najszybciej rozwijających się obszarów pod względem automatyzacji. Konsekwencje pandemii Covid-19 takie jak: wzrost kosztów surowców energetycznych, materiałów, usług oraz kosztów pracy, powodują konieczność nieustannego obniżania kosztów produkcji, stawiając coraz wyższe wymagania dotyczące jakości produktów. Te dwa, pozornie sprzeczne ze sobą, cele można obecnie osiągnąć jedynie dzięki automatyzacji procesu produkcyjnego.

W cukrowniach na terenie całej Polski coraz częściej można spotkać dziś nowoczesne rozwiązania z obszaru automatyki, automatyzację w badaniach laboratoryjnych, specjalistyczne coboty, zautomatyzowane linie pakujące i systemy związane z logistyką na magazynach. Uwarunkowania w branży cukrowniczej, scharakteryzowane we wcześniejszej części artykułu, wskazują dobitnie, iż najbliższe lata będą kontynuacją tego trendu z naciskiem na poprawę wydajności, obniżenie kosztów, zastąpienie pracowników maszynami dla najbardziej uciążliwych fizycznych prac manualnych. Zastosowane nowoczesne roboty przemysłowe zastępujące bądź wspierające pracę ludzi, specjalistyczne maszyny i urządzenia oraz systemy, przyczyniają się do zwiększenia wydajności produkcji oraz zredukowania kosztów przedsiębiorstw z branży.

Automatyzacja procesów produkcyjnych jest niezbędna do funkcjonowania firm działających w przemyśle. Wykorzystanie zaawansowanych technologii i systemów umożliwia produkcję wysokiej jakości wyrobów szybciej, dokładniej i taniej. Dzięki automatyzacji, przedsiębiorstwa mogą zwiększyć wydajność, zmniejszyć koszty i skuteczniej konkurować na rynku. Wdrożenie nowoczesnych rozwiązań niesie ze sobą wiele korzyści. Automatyzacja produkcji pozwala na realizację wielu zadań, które wcześniej wymagały zaangażowania grona pracowników. Maszyny i roboty przemysłowe mogą działać w trybie ciągłym, co minimalizuje czas przestoju i zmniejsza straty wynikające z opóźnień w produkcji. Dzięki większej wydajności można obniżyć całkowite koszty produkcji. Automatyzacja procesów produkcyjnych pozwala na większą kontrolę nad każdym etapem produkcji. Zaawansowane systemy monitorowania, kamery wizyjne oraz czujniki jakości umożliwiają wykrywanie ciał obcych, nawet najmniejszych defektów czy wad, które mogłyby umknąć ludzkiej kontroli. W produkcji spożywczej ma to ogromne znaczenie z punktu widzenia odbiorców przemysłowych. Dzięki temu produkty są wysokiej jakości, co przekłada się na zwiększenie zadowolenia klientów i redukcję reklamacji. Automatyzacja

umożliwia pracę w tempie znacznie wyższym niż przy produkcji manualnej. Roboty przemysłowe i maszyny operują znacznie szybciej niż ludzie, co pozwala na skrócenie czasu produkcji. Ponadto, automatyczne systemy zarządzania i logistyki pozwalają na zoptymalizowanie tras dostaw, co przekłada się na szybsze i bardziej efektywne dostarczenie produktów do klientów.

Automatyzacja produkcji to klucz do osiągnięcia wyższej wydajności w przemyśle. Dziedzina robotyki i automatyzacji w przemyśle spożywczym cieszy się niewątpliwie dużym zainteresowaniem, a ich rozwój wciąż nabiera tempa. Technologie te znacząco zwiększają wydajność całego procesu produkcyjnego, a wraz z ciągłymi ulepszeniami sztucznej inteligencji i Big Data, jeszcze bardziej wzmacniają ten sektor.

Wnioski

Wystąpienie pandemii Covid-19 w Polsce sprawiło, że przedsiębiorstwa z branży cukrowniczej stanęły w obliczu wyzwań jakim były: zakłócenia łańcuchów dostaw, możliwość przerwania produkcji, niedobory pracowników i związane z tym przestoje w pakowniach cukru. Skłoniło to właścicieli cukrowni do poszukiwania sposobów na skuteczne zmodyfikowanie procesów produkcyjnych oraz strategii biznesowych, w taki sposób, ażeby stały się bardziej efektywne zarówno w obecnej sytuacji, jak i w przyszłości. Z tego punktu widzenia pandemia może stanowić okazję do ponownego przeanalizowania przestarzałych procesów i procedur oraz ich ulepszenia przy wykorzystaniu nowoczesnych rozwiązań technologicznych zgodnych z założeniami Przemysłu 4.0.

Przeprowadzone badania zweryfikowały pozytywnie hipotezę mówiącą, iż wystąpienie pandemii Covid-19 wpłynęło na przyspieszenie i intensyfikację automatyzacji procesów produkcyjnych w branży cukrowniczej. Wykazały one, iż ze względu na niedobory pracowników w okresie nasilonej pandemii, nastąpiła konieczność implementowania automatyzacji: coboty, roboty, automatyzacja linii pakujących. Można konstatować, iż automatyzacja pozwala na redukcję ryzyka przerwania działalności produkcyjnej, stanowi odpowiedź na niedobór zasobów ludzkich, czy wpływa pozytywnie na zwiększenie efektywności.

Przeobrażenia wywołane pandemią Covid-19 zmieniły wymagania stawiane przedsiębiorstwom z branży cukrowniczej, kładąc nacisk m.in. na zwiększenie stopnia ich elastyczności, nabywanie przez nich nowych kompetencji oraz otwartość na dalsze działania zmierzające w kierunku automatyzacji i robotyzacji. Ze względu na brak wykwalifikowanych pracowników w branży, brak szkół branżowych, lokalizację cukrowni na peryferiach mniejszych miast oraz wzrastające koszty pracy, automatyzacja staje się koniecznością dla utrzymania rentowności biznesu cukrowniczego na oczekiwanym poziomie. Pomimo faktu, iż w początkowym okresie przedsiębiorstwo musi zainwestować znaczny kapitał dla uruchomienia procesów

automatyzacji, w dłuższej perspektywie jest to korzystniejsze niż rozwiązania oparte o prace manualne. Zmniejsza się również ryzyko przerwania produkcji w sytuacjach analogicznych do pandemii Covid-19. Treści przedstawione w niniejszym artykule stanowią punkt wyjścia do dalszych prac badawczych w zakresie automatyzacji i robotyzacji w branży cukrowniczej i jej perspektyw na najbliższe lata.

Bibliografia

Sabner (2022), 8 powodów, dla których warto automatyzować procesy produkcyjne, materiały firmy Sabner, <https://iautomatyka.pl/8-powodow-dla-ktorych-warto-automatyzowac-procesy-produkcyjne> (15.03.2024).

Bendkowski J. (2017), Zmiany w pracy produkcyjnej w perspektywie koncepcji „Przemysł 4.0”, Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Seria: Organizacja i Zarządzanie Z. 112.

Bughin J., Hazan E., Lund S., Dahlström P., Wiesinger A., Subramaniam A. (2018), Skill Shift: Automation and the Future of the Workforce, McKinsey Global Institute, <https://www.mckinsey.com/featured-insights/future-of-work/skill-shift-automation-and-the-future-oftheworkforce> (data dostępu: 18.03.2024).

Burritt R., Christ K. (2016), Industry 4.0 and Environmental Accounting: A New Revolution?, Asian Journal of Sustainability and Social Responsibility” No 1(1).

Dengler K., Matthes B. (2018), The Impacts of Digital Transformation on the Labour Market: Substitution Potentials of Occupations in Germany, Technological Forecasting and Social Change vol. 137.

Executive Summary World Robotics 2020 Industrial Robots (2020) [w:] International Federation of Robotics Report 2020, https://ifr.org/img/worldrobotics/Executive_Summary_WR_2020_Industrial_Robots_1.pdf (9.03.2024).

Furmanek W. (2018), Najważniejsze idee czwartej rewolucji przemysłowej (Industrie 4.0), Dydaktyka Informatyki Nr 13,

The Future of Jobs Report 2018 (2018), World Economic Forum, http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2018.pdf (6.04.2024).

Götz M. (2018), Przemysł czwartej generacji (przemysł 4.0) a międzynarodowa współpraca gospodarcza, Ekonomista Nr 4.

Grendys A. (2020), Ile robotów przemysłowych pracuje na całym świecie?, Platforma Przemysłu Przyszłości, <https://przemyslprzyszlosci.gov.pl/ile-robotow-przemyslowychpracuje-na-calym-swiecie> (9.03.2024).

Grzeszak J., Sarnowski J., Supera-Markowska M. (2019), Drogi do przemysłu 4.0. Robotyzacja na świecie i lekcje dla Polski, Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa.

Gupta A.K., Arora S.K. (2013), Industrial Automation and Robotics, second edition, Laxmi Publications, New Delhi.

Hastings R. (2021), The Pros and Cons of Automation in the Workplace, <https://emeritus.org/blog/pros-and-cons-of-automation-in-the-workplace/> (28.03.2024).

Hudson P. (2014), Industrial Revolution, Bloomsbury Publishing, London.

Kost G., Łebkowski P., Węsierski Ł. (2014), Automatyzacja i robotyzacja procesów produkcyjnych. Zarządzanie i Inżynieria Produkcji, PWE, Warszawa.

- Manyika J., Lund S., Chui M., Bughin J., Woetzel J., Batra P., Ko R., Sanghvi S. (2017), *Jobs Lost, Jobs Gained: Workforce Transitions in a Time of Automation*, McKinsey Global Institute, <https://www.mckinsey.com/featured-insights/future-of-work/jobs-lost-jobs-gained-what-the-future-of-work-will-mean-for-jobs-skills-and-wages> (1.04.2024).
- Morandini M.C., Thum-Thysen A., Vandeplas A. (2020), *Facing the Digital Transformation: Are Digital Skills Enough?*, nr 054, Directorate General Economic and Financial Affairs (DG ECFIN), European Commission.
- Piątek Z. (2017), *Czym jest Przemysł 4.0? – część 1*, *Industry 4.0 – Portal Nowoczesnego Przemysłu*, <https://przemysl-40.pl/index.php/2017/03/22/czym-jest-przemysl-4-0/> (24.02.2021).
- Przewaga automatyzacji nad rozwiązaniami tradycyjnymi* (2019), <https://inntec.biz/home/publikacje/> (2.03.2024).
- Szajner P. (red.) (2023). *Rynek cukru. Stan i perspektywy. Analizy Rynkowe Nr 50*.
- Szajner P. (2012), *Wpływ reformy regulacji rynku cukru w UE na efektywność polskiego przemysłu cukrowniczego*, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 246: *Polityka ekonomiczna* 444–453.
- Szajner P., Hryszko K. (2014), *Situation on the World Market of Sugar and its Impact on the Possibilities of Sugar Beet Cultivation in Poland*, *Seria: Publikacje Programu Wieloletniego 2011–2014*, 71., IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Szymański W. (2002), *Globalizacja. Wyzwania i zagrożenia*, Difin, Warszawa.
- Śledziwska K., Włoch R. (2020), *Gospodarka cyfrowa. Jak nowe technologie zmieniają świat*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Traczyk W. (2019), *Roboty przemysłowe w Polsce i na świecie*, *Elektrotechnik Automatyk*, <https://www.elektrotechnikautomatyk.pl/artykuly/roboty-przemyslowe-w-polsce-i-na-swiecie> (9.03.2024).
- Zasada M. (2018), *Przemysł 5.0 i kolejna rewolucja przemysłowa*, *Dziennik Internautów – Technologie*, <http://di.com.pl/przemysl-50-i-kolejna-rewolucja-przemyslowa-59876> (24.03.2024).
- Żejmo M. (2015), *Istota przemian industrialnych w XIX wieku*, *Studia Gdańskie. Wizje i rzeczywistość*, Gdańska Wyższa Szkoła Humanistyczna, t. 12.

Kruszewski K. (2024), *Pandemia jako przykład szoku zewnętrznego oraz jej wpływ na rynek pracy* [w:] Stępniak-Kucharska A., Kapela M. (red.), *Współczesne problemy gospodarcze –Ekonomiczne i zarządcze wyzwania w obliczu szoków zewnętrznych i wewnętrznych*, Kolegium Nauk Ekonomicznych i Społecznych, Politechnika Warszawska, Płock, s. 155-162.

Rozdział XI.

PANDEMIA JAKO PRZYKŁAD SZOKU ZEWNĘTRZNEGO ORAZ JEJ WPLYW NA RYNEK PRACY

*Kamil Kruszewski*¹¹

Streszczenie

Pandemia COVID-19 spowodowała gwałtowne zmiany na globalnym rynku pracy, działając jako szok zewnętrzny, który zakłócił tradycyjne modele funkcjonowania. Bezrobocie wzrosło, zwłaszcza w sektorach dotkniętych lockdownami, co wymusiło na firmach adaptację, w tym wprowadzenie pracy zdalnej. Nierówności społeczne się pogłębiły, dotykając szczególnie grup o niższych dochodach. Polska również doświadczyła istotnych zmian, takich jak spadek zatrudnienia w sektorach turystycznych i wzrost pracy zdalnej. Adaptacja rynku pracy wymaga elastyczności, innowacji oraz inwestycji w rozwój kompetencji i wsparcie psychospołeczne, aby zbudować bardziej odporny i zrównoważony rynek pracy na przyszłość.

Słowa kluczowe: pandemia, rynek pracy, szok zewnętrzny, bezrobocie, praca zdalna.

Summary

The COVID-19 pandemic has caused profound changes in the global labor market, acting as an external shock that disrupted traditional models of functioning. Unemployment has risen, especially in sectors affected by lockdowns, forcing firms to adapt, including implementing remote work. Social inequalities have deepened, particularly affecting lower-income groups. Poland has also experienced significant changes, such as a decrease in employment in tourism sectors and an increase in remote work. Adapting the labor market requires flexibility, innovation, and investment in skill development and psychosocial support to build a more resilient and sustainable labor market for the future.

Key words: pandemic, labor market, external shock, unemployment, remote work.

JEL: I10, J21, J23, J24, J61.

¹¹ Politechnika Warszawska; kamil.kruszewski@pw.edu.pl

Wprowadzenie

Pandemia COVID-19, która rozpoczęła się pod koniec 2019 roku, szybko rozprzestrzeniła się na całym świecie, przynosząc za sobą nie tylko ogromne wyzwania zdrowotne, ale także znaczące zmiany społeczno-gospodarcze. Jednym z obszarów, który doświadczył znaczących perturbacji, jest rynek pracy. Pandemia ta stanowi doskonały przykład szoku zewnętrznego, który wywrócił tradycyjne modele funkcjonowania rynku pracy do góry nogami.

W niniejszym artykule dokonano analizy pandemii COVID-19 jako przykładu szoku zewnętrznego oraz jej wpływu na rynek pracy. Przedstawiono skutki pandemii na rynek pracy w skali globalnej, a następnie poddano analizie adaptację rynku pracy w obliczu pandemii, identyfikując główne wyzwania oraz strategie dostosowawcze. Ponadto omówiono zmiany strukturalne na rynku pracy, zwracając uwagę na różnice sektorowe.

Poprzez głębszą analizę tych zagadnień, można lepiej zrozumieć, jak pandemia COVID-19 kształtuje obecny i przyszły krajobraz rynku pracy, jak również jakie implikacje ma to dla polityki gospodarczej i społecznej na przyszłość.

1. Pandemia COVID-19 jako przykładu szoku zewnętrznego

Pojawienie się pandemii COVID-19 było ogromnym szokiem. Nikt nie mógł przewidzieć w pełni skali jej wpływu na społeczeństwa, gospodarkę i życie codzienne ludzi na całym świecie. Pandemia ta stała się doskonałym przykładem tego, co w ekonomii określa się jako szok zewnętrzny – sytuację, która jest nieprzewidywalna, niezwykle i ma potężny wpływ na zachowanie się rynków i społeczeństw.

Shok zewnętrzny to zdarzenie, które w sposób gwałtowny i nieprzewidywalny wpływa na gospodarkę, zazwyczaj pochodzące spoza jej tradycyjnych ram i kontrolowanych czynników. Pandemia COVID-19 idealnie wpisuje się w tę definicję, gdyż wybuchła nagle i rozprzestrzeniła się globalnie, zmuszając rządy do podjęcia szybkich i drastycznych działań w celu ograniczenia jej rozprzestrzeniania się.

Pandemia spowodowała falę lockdownów, które paraliżowały gospodarki na całym świecie. Firmy musiały szybko dostosować się do nowych warunków, przystosowując się do pracy zdalnej lub wprowadzając ścisłe środki bezpieczeństwa w miejscach pracy. To z kolei spowodowało wzrost bezrobocia i spadek aktywności gospodarczej na skalę nie widzianą od dziesięcioleci [Szczepański 2020: 312–329].

Wpływ pandemii COVID-19 na społeczeństwa był równie głęboki. Konieczność izolacji społecznej, odcięcie od bliskich oraz ograniczenia w podróżach i działaniach społecznych wywarły ogromny wpływ na ludzkie relacje i samopoczucie.

Dodatkowo, obawy o zdrowie i bezpieczeństwo osobiste stały się codziennością dla wielu ludzi [Nowak 2021: 325–342].

W kontekście szoku zewnętrznego, pandemia COVID-19 pokazuje jak ważne jest przygotowanie na nieprzewidywalne wydarzenia i elastyczność w reagowaniu na nie. Firmy muszą być gotowe na szybkie zmiany, a rządy muszą mieć elastyczne plany działania, aby chronić swoich obywateli i stabilizować gospodarkę w obliczu takich kryzysów [Szczepański 2020: 312–329].

Pandemia COVID-19 jest doskonałym przykładem tego, jak szok zewnętrzny może zmienić świat w sposób nagły i trwały. Jednakże, może także stanowić katalizator do wprowadzenia pozytywnych zmian, takich jak większa współpraca międzynarodowa, inwestycje w zdrowie publiczne i rozwój technologii, które umożliwiają bardziej elastyczne funkcjonowanie w przypadku przyszłych kryzysów.

2. Skutki pandemii COVID-19 dla rynku pracy - analiza globalna

Pandemia COVID-19 nie tylko przyniosła tragiczne skutki zdrowotne, ale również miała głęboki wpływ na światowy rynek pracy. Analizując skutki pandemii dla rynku pracy na skalę globalną, można zauważyć szereg złożonych konsekwencji, które dotknęły pracowników, pracodawców oraz całe gospodarki narodowe.

Pierwszym zauważalnym skutkiem pandemii było gwałtowne zwiększenie bezrobocia. Lockdowny, ograniczenia w działalności gospodarczej oraz spowolnienie produkcji doprowadziły do masowych zwolnień i redukcji etatów. Wiele firm zmuszonych było do redukcji zatrudnienia lub nawet zamknięcia działalności, co skutkowało wzrostem wskaźników bezrobocia na całym świecie. Według danych Międzynarodowej Organizacji Pracy (ILO), w kwietniu 2020 roku stopa bezrobocia globalnie wzrosła o 0,6 punktu procentowego w porównaniu do poprzedniego roku, co stanowiło największy roczny skok od kryzysu finansowego w 2008 roku [www.ilo.org].

Dodatkowo, pandemia COVID-19 przyczyniła się do zmiany dynamiki rynku pracy, skłaniając wiele firm do wprowadzenia pracy zdalnej. Wzrost pracy na odległość miał zarówno pozytywne, jak i negatywne konsekwencje. Z jednej strony umożliwił on kontynuację działalności biznesowej w warunkach lockdownu, z drugiej jednak wprowadził nowe wyzwania związane z organizacją pracy, komunikacją zespołową oraz utrzymaniem równowagi między życiem zawodowym a prywatnym. Badania przeprowadzone przez McKinsey & Company wskazują, że aż 80% respondentów zauważyło pozytywne skutki pracy zdalnej, takie jak większa elastyczność czasowa czy oszczędność czasu na dojazdy. Jednakże jednocześnie 41% respondentów zgłosiło problemy ze zbalansowaniem życia zawodowego i osobistego [www.mckinsey.com].

Pandemia wywołała również zmiany strukturalne na rynku pracy, zwiększając popyt na pracowników sektora medycznego, technologicznego oraz usług online,

podczas gdy wiele branż tradycyjnych, takich jak turystyka, gastronomia czy rozrywka [www.ec.europa.eu] ucierpiało z powodu ograniczeń związanych z pandemią. Według analiz Eurostatu, w sektorze zdrowia i opieki społecznej zatrudnienie wzrosło o 2,6% w pierwszym kwartale 2021 roku w porównaniu do poprzedniego roku, podczas gdy sektor hotelarski i gastronomiczny odnotował spadek zatrudnienia o 25,7%.

Niezwykle istotnym aspektem skutków pandemii COVID-19 dla rynku pracy jest również wzrost nierówności społecznych. Grupy społeczne o niższych dochodach, pracownicy sezonowi oraz osoby wykonujące prace fizyczne bardziej ucierpiały z powodu pandemii, zarówno pod względem zdrowia, jak i ekonomicznym. Według raportu ILO [www.ilo.org], pandemia mogła przyczynić się do zwiększenia globalnego poziomu ubóstwa o 8,8%, co oznacza dodatkowe 108 milionów osób żyjących w ubóstwie skrajnym na całym świecie.

Wnioski płynące z analizy globalnych skutków pandemii COVID-19 dla rynku pracy są złożone i wskazują na konieczność podejmowania kompleksowych działań zarówno na poziomie krajowym, jak i międzynarodowym, aby zaradzić negatywnym konsekwencjom dla pracowników i gospodarek narodowych.

3. Adaptacja rynku pracy w czasach pandemii - wyzwania i strategie

W obliczu globalnej pandemii COVID-19, rynki pracy na całym świecie zostały poddane niezwykłym wyzwaniom. Wieloaspektowe implikacje tej sytuacji wymagają zarówno natychmiastowych działań, jak i długofalowych strategii, aby odpowiednio przystosować się do zmieniającej się rzeczywistości. W poniższym punkcie przedstawione zostaną główne wyzwania jakie pandemia stawia przed rynkiem pracy oraz skuteczne strategie adaptacyjne.

3.1. Wyzwania w adaptacji rynku pracy

Bezrobocie i niestabilność zatrudnienia stanowią wyjątkowo pilny problem w obliczu pandemii. Lockdowny i ograniczenia wprowadzone w celu zwalczania rozprzestrzeniania się wirusa przyniosły za sobą masowe zwolnienia i zawieszenia kontraktów pracy. Firmy, zwłaszcza te z branż szczególnie dotkniętych kryzysem, muszą borykać się z koniecznością redukcji kosztów i adaptacji do nowych warunków rynkowych. Jednocześnie pracownicy stają przed wyzwaniem znalezienia nowych źródeł dochodu i utrzymania stabilności finansowej w niepewnym środowisku ekonomicznym [Ahrendt i in. 2020: 45-67]

Przemiany w strukturze zatrudnienia, takie jak wzrost pracy zdalnej czy automatyzacja, stają się coraz bardziej widoczne w obliczu pandemii. Firmy zmuszone są do szybkiego dostosowania się do nowych sposobów organizacji pracy, które wymagają zarówno inwestycji w technologie umożliwiające pracę zdalną, jak i redefiniowania modeli biznesowych. Jednocześnie pracownicy muszą rozwijać

swoje kompetencje i umiejętności, aby być konkurencyjnymi na rynku pracy, który stale się zmienia [ILO 2020: 23-41].

Kwestie zdrowia i bezpieczeństwa pracowników stają się priorytetem dla przedsiębiorstw w obliczu pandemii. Firmy muszą podejmować działania mające na celu zapewnienie bezpiecznego środowiska pracy, co wymaga inwestycji w środki ochrony i przestrzeganie rygorystycznych procedur sanitarnych. Jednocześnie pracownicy oczekują od swoich pracodawców troski o ich zdrowie i bezpieczeństwo, co może wpływać na ich lojalność wobec firmy [www.mckinsey.com].

3.2. Strategie adaptacyjne dla przedsiębiorstw i pracowników

Praca zdalna stała się nieodłącznym elementem nowej rzeczywistości biznesowej. Firmy, które mogą sobie na to pozwolić, powinny kontynuować rozwijanie infrastruktury umożliwiającej zdalne wykonywanie zadań. Jednocześnie konieczne jest ustalenie klarownych zasad i procedur dla pracy zdalnej, aby zapewnić efektywność i spójność działań zespołowych.

Dyweryfikacja kompetencji staje się kluczowym elementem sukcesu zarówno dla pracowników, jak i pracodawców. Pracownicy muszą być gotowi na szybką adaptację do nowych warunków pracy i rozwój nowych umiejętności. Firmy z kolei powinny inwestować w szkolenia i rozwój pracowników, aby utrzymać konkurencyjność na rynku.

Wsparcie psychospołeczne staje się coraz bardziej istotne w obliczu pandemii. Firmy powinny oferować swoim pracownikom dostęp do profesjonalnej pomocy psychologicznej oraz programów samopomocy, aby pomóc im radzić sobie ze stresem i niepewnością. Dbając o dobrostan psychiczny pracowników, firmy mogą przyczynić się do zwiększenia zaangażowania i efektywności pracy.

Adaptacja rynku pracy w czasach pandemii to proces wymagający zarówno elastyczności, jak i strategii długoterminowych. Firmy i pracownicy muszą być gotowi na szybką reakcję na zmieniające się warunki rynkowe oraz inwestować w rozwój kompetencji i wsparcie psychospołeczne. Tylko w ten sposób możemy skutecznie przystosować się do nowej rzeczywistości i zbudować bardziej odporny i zrównoważony rynek pracy.

4. Zmiany strukturalne na rynku pracy w Polsce wywołane pandemią

Pandemia COVID-19 wywarła nieodwracalny wpływ na wiele aspektów życia społecznego i gospodarczego na całym świecie. Polska, będąc integralną częścią globalnej gospodarki, również doświadczyła znaczących przekształceń na rynku pracy.

4.1. Zatrudnienie w sektorach gospodarki

Pandemia COVID-19 spowodowała znaczący spadek zatrudnienia w sektorach takich jak turystyka, gastronomia oraz rozrywka. Zamknięcie granic, wprowadzenie restrykcji sanitarnych oraz ograniczenia związane z lockdownem miały katastrofalny wpływ na te branże. Turystyka, która jest istotnym źródłem dochodu dla wielu polskich regionów, doświadczyła spadku liczby turystów o około 30% w 2020 roku, co przełożyło się na istotny spadek zatrudnienia w tym sektorze.

Gastronomia i rozrywka również były zmuszone do zamknięcia lub ograniczenia działalności, co przyczyniło się do redukcji zatrudnienia o odpowiednio 20% i 15% (zob. Tab. 1).

Tabela 1. Procentowy spadek zatrudnienia w wybranych sektorach gospodarki w okresie od marca 2020 do marca 2021 roku (w %)

Sektor	Spadek zatrudnienia
Turystyka	-25
Gastronomia	-20
Rozrywka	-15

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: GUS [26.04.2024].

W międzyczasie, sektory takie jak zdrowie, technologia informacyjna oraz e-commerce zyskały na znaczeniu. Wzrost zatrudnienia w tych sektorach odnotowano na przestrzeni lat 2020-2021. Szczególnie widoczny był wzrost zapotrzebowania na specjalistów IT oraz pracowników medycznych.

4.2. Praca zdalna

Wprowadzenie restrykcji sanitarnych spowodowało gwałtowny wzrost popularności pracy zdalnej. Firmy, które wcześniej nie były przygotowane na taką formę pracy, musiały szybko adaptować się do nowej rzeczywistości. Praca zdalna stała się normą dla wielu sektorów gospodarki, w tym dla firm technologicznych, biurowych oraz usługowych (zob. Tab. 2).

Tabela 2. Udział pracowników wykonujących pracę zdalną w Polsce (w%)

Okres	Udział pracowników wykonujących pracę zdalną
Przed pandemią	10
Po pandemii	40

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat [26.04.2024].

Wzrost pracy zdalnej może mieć długoterminowe konsekwencje dla organizacji pracy, jak również dla jakości życia pracowników. Niektóre firmy zdecydowały

się na trwałe wprowadzenie pracy zdalnej, co może prowadzić do zmian w strukturze zatrudnienia oraz w modelach biznesowych.

4.3. Bezrobocie

Pandemia COVID-19 miała również istotny wpływ na wskaźniki bezrobocia. Wielu pracowników, zwłaszcza tych zatrudnionych w sektorach dotkniętych lockdownem, zostało zwolnionych lub przeniesionych na czasowe zwolnienia. Grupy wiekowe młodsze i starsze były szczególnie narażone na wzrost bezrobocia (zob. Tab. 3).

Tabela 3. Wzrost bezrobocia w poszczególnych grupach wiekowych w Polsce (w %)

Grupa wiekowa	Wzrost bezrobocia
18-24	15
25-44	10
45 i powyżej	8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS [26.04.2024].

Pandemia COVID-19 wywołała głębokie zmiany na rynku pracy w Polsce. Spadek zatrudnienia w niektórych sektorach gospodarki równoważy jednak wzrost zatrudnienia w innych. Praca zdalna stała się powszechniejsza, co może prowadzić do długoterminowych zmian w sposobie organizacji pracy. Jednocześnie, wzrost bezrobocia w niektórych grupach wiekowych stanowi wyzwanie dla polityki społeczno-gospodarczej.

Wnioski

W pandemii COVID-19 światowy rynek pracy doświadczył gwałtownych perturbacji, które odzwierciedlają skutki szoku zewnętrznego. Skala i szybkość tych zmian całkowicie wywróciły tradycyjne modele funkcjonowania rynku pracy. Pandemia stała się symbolem nieprzewidywalności oraz potężnego wpływu na społeczeństwa i gospodarki na całym świecie.

Główne skutki pandemii dla rynku pracy na skalę globalną są wielowymiarowe. Bezrobocie gwałtownie wzrosło, zwłaszcza w sektorach dotkniętych lockdownami, co wymusiło na firmach adaptację do nowych warunków, w tym wprowadzenie pracy zdalnej. Przemiany strukturalne na rynku pracy, takie jak wzrost zapotrzebowania na pracowników sektora medycznego i technologicznego oraz spadek w sektorach turystycznych i gastronomicznych, podkreślają potrzebę elastyczności i adaptacji.

Nierówności społeczne pogłębiły się, dotykając szczególnie grup o niższych dochodach i pracowników sezonowych, co wymaga interwencji na poziomie krajowym i międzynarodowym. Polska również doświadczyła istotnych zmian

na rynku pracy, takich jak spadek zatrudnienia w sektorach turystycznych i wzrost pracy zdalnej.

W obliczu tych wyzwań, adaptacja rynku pracy wymaga natychmiastowych działań i długoterminowych strategii. Firmy i pracownicy muszą być gotowi na szybką reakcję na zmieniające się warunki oraz inwestować w rozwój kompetencji i wsparcie psychospołeczne. Elastyczność i innowacje są kluczowe dla budowy bardziej odpornego i zrównoważonego rynku pracy na przyszłość.

Bibliografia

Adamczyk P. (2021). Polityka zdrowotna a pandemia COVID-19: ocena działań rządowych, Medycyna Nowożytna, Gdańsk.

Eurofound (2020), Living, working and COVID-19. Publications Office of the European Union, Luksemburg.

Eurostat (2021), <https://ec.europa.eu/eurostat>

Główny Urząd Statystyczny (GUS), <https://stat.gov.pl/>

International Labour Organization (2021), <https://www.ilo.org/>

Kowalski P., Wiśniewski, M. (2020). Wpływ pandemii COVID-19 na światowy rynek pracy, Gospodarka, Praca, Społeczeństwo Nr 15.

McKinsey & Company (2020), The future of work after COVID-19, McKinsey Global Institute, Nowy York.

McKinsey & Company. (2021). <https://www.mckinsey.com/>

Nowak A. (2021). Społeczne i psychologiczne skutki pandemii COVID-19, Studia Psychologiczne Nr 35.

Współczesne problemy gospodarcze



ISBN: 978-83-959294-3-4

Politechnika Warszawska

Kolegium Nauk Ekonomicznych i Społecznych
ul. Łukasiewicza 17, 09-400 Płock

www.pw.plock.pl