

Monografia
Studencka

Studentus



Wyzwania współczesnej gospodarki Wybrane zagadnienia

Pod redakcją
**Gabrieli Wronowskiej
i Alicji Dudek**

WYDAWNICTWO
UNIwersytetu Ekonomicznego
W KRAKOWIE
KRAKÓW 2024



**Wyzwania
współczesnej
gospodarki
Wybrane
zagadnienia**

Monografia
Studencka

Studentus

Wyzwania współczesnej gospodarki Wybrane zagadnienia

Pod redakcją
**Gabrieli Wronowskiej
i Alicji Dudek**

WYDAWNICTWO
UNIwersytetu Ekonomicznego
W KRAKOWIE
KRAKÓW 2024

Recenzenci

Ewa Mazur-Wierzbicka, Teresa Miś

Redaktor naukowy

Aleksy Pocztowski

Projekt okładki

Marcin Sokołowski

Opracowanie redakcyjne tekstów w języku angielskim

Seth Stevens

Opracowanie redakcyjne tekstów w języku polskim i korekta

Zespół Wydawnictwa

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2024

ISBN 978-83-7252-904-6

Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie
31-510 Kraków, ul. Rakowicka 27

Zakład Poligraficzny Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie
31-510 Kraków, ul. Rakowicka 27

Objętość 14,2 ark. wyd.
Zam. 439/2024

SPIS TREŚCI

Wstęp (<i>Gabriela Wronowska, Alicja Dudek</i>)	7
---	---

Część I. ASPEKTY GOSPODARCZE

<i>Piotr Palac, Joanna Bachleda</i> Does Government Spending Matter? The Impact of Government Spending on the Dynamics of Economic Growth in the Visegrad Four	13
<i>Wojciech Ficek</i> Quantifying Economic Resilience: Fiscal and Monetary Aspects of Financial Stability of Commercial Banks in The European Union	24
<i>Aleksandra Kasznik</i> Przebieg procesu konwergencji Grecji i Irlandii w świetle kryzysów gospodarczych w latach 1999–2021	38
<i>Jerzy Sordyl</i> Praktyczne aspekty płacy minimalnej w Polsce	53
<i>Marta Kawalec</i> Chaebol jako fundament przyspieszonego rozwoju społeczno-gospodarczego Korei Południowej w XX wieku	66
<i>Jakub Misztal, Arkadiusz Tomaszek</i> Sytuacja geopolityczna w Sudanie Południowym – perspektywa na przyszłość	77
<i>Kinga Kudroń</i> Preferencje młodych konsumentów na rynku second hand	92

Część II. ASPEKTY NOWYCH TECHNOLOGII

<i>Justyna Janik</i> Rozwój sektora FinTech w kontekście uwarunkowań gospodarczych w erze digitalizacji	107
---	-----

Jakub Blicharski

Stosunek młodych Polaków do sektora FinTech 121

Anna Jurkowska

Wykorzystanie nowoczesnych technologii oraz sztucznej inteligencji
w optymalizacji procesów logistycznych: przegląd, wyzwania i perspektywy 145

Alicja Świątek, Joanna Stępień

Zachowania dysfunkcjonalne w organizacjach 157

Część III. ASPEKTY PRAWNE

Cezary Strojny

Plan spłaty wierzycieli w konsumenckim postępowaniu upadłościowym w Polsce
na tle wybranych krajów Unii Europejskiej 173

Justyna Wilk

Ocena zmian legislacyjnych w zakresie dziedziczenia, które weszły w życie
15 listopada 2023 roku 185

Martyna Dobrowolska

Prawne aspekty legalizacji małżeństw jedнопłciowych w Polsce – analiza
zagadnienia 198

Mateusz Borówka, Arkadiusz Tomaszek

Patologie polskiego szkolnictwa – analiza krytyczna wybranych
postanowień statutowych polskich placówek edukacyjnych 211

WSTĘP

Z wielką przyjemnością oddajemy do rąk Czytelników Monografię Studencką „Studentus”. Zawiera ona opracowania autorstwa Studentek i Studentów Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, dla których praca naukowa jest ważnym elementem ścieżki rozwoju.

W monografii znalazły się prace mocno zróżnicowane tematycznie, odzwierciedlające zainteresowania Auterek i Autorów. Zostały one podzielone na trzy spójne tematycznie części, które oddają profil naukowy UEK. Pierwsza z nich, zatytułowana *Aspekty gospodarcze*, zawiera rozważania na temat rozwoju gospodarczego, polityki gospodarczej, instytucji rynku pracy, sektora bankowego oraz wyborów konsumentów. W opracowaniu otwierającym tę część przedstawiono analizę wpływu wydatków rządowych na wzrost gospodarczy w krajach Grupy Wyszehradzkiej, tj. w Polsce, Czechach, na Węgrzech i Słowacji w latach 1995–2022. Pozwala ona wskazać, w których krajach kategoria ta była stymulantą, a w których destymulantą wzrostu gospodarczego. W drugim opracowaniu zbadano powiązania między makroekonomicznymi czynnikami monetarnymi i fiskalnymi oraz ich wpływem na stabilność finansową banków komercyjnych w Unii Europejskiej w celu identyfikacji kluczowych determinant stabilności finansowej, pozwalającej lepiej zrozumieć zasady funkcjonowania sektora bankowego UE. Trzeci tekst prezentuje zagadnienia związane z procesem konwergencji między Grecją i Irlandią w latach 1999–2021, z uwzględnieniem wpływu ówczesnych kryzysów gospodarczych na ten proces. W czwartym opracowaniu omówiono znaczenie i wpływ płacy minimalnej, jako jednej z instytucji rynku pracy, na rozwój społeczny i ekonomiczny Polski oraz podjęto próbę zidentyfikowania głównych osi sporów dotyczących tego tematu. W tematykę tej części monografii wpisują się również dwa kolejne teksty odnoszące się do rozwoju gospodarczego krajów spoza Europy. W pierwszym z nich omówiono znaczenie chaeboli dla rozwoju społeczno-gospodarczego Korei Południowej, zaprezentowano sposób funkcjonowania gospodarki południowokoreańskiej oraz specyfikę chaeboli jako typowych dla niej przedsiębiorstw. W drugim przeanalizowano czynniki stanowiące bariery rozwoju społeczno-gospodarczego Sudanu Południowego, przedstawiono również kilka możliwych scenariuszy dalszego rozwoju tego najmłodszego kraju na świecie. Część pierwszą monografii kończy opracowanie,

w którym podkreślono znaczenie zrównoważonego rozwoju, uzależnionego m.in. od decyzji konsumenckich społeczeństwa. Zawiera ono analizę czynników wpływających na wybór zakupów *second hand*, skupia się na kwestiach ekologicznych, ekonomicznych i społecznych.

Druga część monografii pt. *Aspekty nowych technologii* zawiera opracowania poruszające aktualną tematykę nowych technologii oraz roli, jaką odgrywają w życiu społeczeństwa i w funkcjonowaniu przedsiębiorstw. Otwierają ją opracowania dotyczące dynamicznie rozwijającego się sektora FinTech. W pierwszym skupiono się na ocenie znaczenia tego sektora dla współczesnych rynków finansowych oraz na uwarunkowaniach gospodarczych jego rozwoju na szczeblu regionu i kraju, w drugim – na opinii młodych Polaków o czynnikach sprzyjających rozwojowi FinTechów oraz hamujących ich rozwój w Polsce. Trzecie opracowanie porusza kwestie związane z przemysłem 4.0, prezentując zależności między wpływem zastosowania narzędzi przemysłu 4.0 w zarządzaniu procesowym a wzrostem efektywności obszaru zakupu przy jednoczesnym zmniejszeniu kosztów tego obszaru. Tę część monografii kończy opracowanie na temat zachowań dysfunkcyjnych, które zaburzają prawidłowe funkcjonowanie wielu organizacji.

Trzecia część monografii nosi tytuł *Aspekty prawne*. Została ona poświęcona regulacjom prawnym dotyczącym różnych aspektów życia społeczeństwa. Znalazły się w niej opracowania na temat prywatnych obszarów życia oraz edukacji. Pierwsze z nich przedstawia procedurę postępowania upadłościowego podejmowanego wobec osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej. Tematem drugiego jest ocena zmian legislacyjnych w zakresie dziedziczenia. Trzecie dotyczy prawnych aspektów legalizacji małżeństw jedнопłciowych w Polsce. W opracowaniu kończącym tę część monografii przedstawiono analizę patologii występujących w polskim szkolnictwie na przykładzie postanowień statutowych placówek edukacyjnych.

Nieoceniony wkład w powstanie niniejszej monografii wnieśli Recenzenci wewnętrzni, pracownicy Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie: dr Małgorzata Gajda-Kantorowska, dr Zofia Gródek-Szostak, dr hab. Piotr Horosz, prof. UEK, dr Jakub Janus, dr Krzysztof Kil, dr hab. Ryszard Kowalski, prof. UEK, dr Piotr Kukuryk, dr hab. Jerzy Marzec, prof. UEK, dr hab. Kinga Michałowska, prof. UEK, dr hab. Rafał Morawczyński, prof. UEK, dr hab. Aldona Piotrowska, prof. UEK, dr Janusz Rosiek, dr Marta Sordyl, dr Marta Wajda-Lichy, dr Jolanta Walas-Trębacz, dr Agnieszka Witoń, dr Monika Ziółko oraz dr Agnieszka Żur, którzy swoim zaangażowaniem oraz merytorycznymi uwagami wspierali Autorów tekstów. Bardzo im za to dziękujemy.

Szczególne podziękowania składamy Recenzentkom wydawniczym monografii, Pani dr hab. Ewie Mazur-Wierzbickiej, prof. Uniwersytetu Szczecińskiego, i Pani dr hab. Teresie Miś, prof. Uniwersytetu Rzeszowskiego, oraz Redaktorowi Naukowemu Panu prof. dr. hab. Aleksemu Pocztowskiemu. Dzięki ich życzliwości, cennym uwagom i sugestiom monografia zyskała ostateczny kształt.

Składamy również podziękowania wszystkim osobom, które przez swoją pracę przyczyniły się do powstania tej publikacji.

Gabriela Wronowska i Alicja Dudek

Część I
ASPEKTY GOSPODARCZE

Piotr Palac

Joanna Bachleda

DOES GOVERNMENT SPENDING MATTER? THE IMPACT OF GOVERNMENT SPENDING ON THE DYNAMICS OF ECONOMIC GROWTH IN THE VISEGRAD FOUR

1. Introduction

This paper focuses on the impact of macroeconomic variables, in particular government spending, on the economic growth rate in the Visegrad Group (V4) countries. Additionally, investments, consumption and exports are taken into account. Economic growth is crucial for these countries following their emergence from a planned economy system, and the long-term stagnation they endured, delaying the economic growth Western economies enjoyed. Lack of competition in the socialist bloc was the main culprit in that stagnation, while capitalist countries leveraged this same lack to stimulate their own markets (Skodlarski & Matera 2004). The notion that the quality of production did not matter because it could be made up for with quantity further hamstrung Eastern Bloc countries (Aldcroft 2001). The eventual collapse of the Eastern Bloc pushed the countries it comprised, particularly those that focused on liberalisation, to develop (Jóźwik 2016).

In addition to characterising the economies of these countries, the study also takes up the hypothesis that the government sector has a marginal, statistically insignificant impact on the dynamics of economic growth. Indeed, there is research gap in the research on the influence of the government sector on economic growth. Around the midpoint of the period under consideration here, after the global financial crisis of 2007–2009, there was something of a return to state interventionism and active state economic policy, inspired by Keynesian theory (Bateman, Hirai & Marcuzzo 2010). The question of the government sector's role in economic growth is also interesting in the context of the economic evolution that occurred in the V4 in the 1990s. After all, prior to the market reforms carried out there, it was the government sector that was responsible for the majority of economic activities.

2. Literature Review

Economic growth is one of the most important macroeconomic indicators and has been the subject of empirical research for several decades. In studies conducted individually in countries, it is measured by the growth of real production or real national income (Begg *et al.* 2014). Another commonly used measure is GDP *per capita*, and in international studies, GDP *per capita* in purchasing power parity (PPP). The first models of economic growth emerged in the 20th century (see e.g. Harrod 1939, Domar 1946). The traditional Keynesian model (the IS-LM) was amongst those that sought to describe the specificity of production (Hicks 1937, Hansen 1953). This model consists of a negatively sloped *IS* curve and a positively sloped *LM* curve. Here only the *IS* curve will be described for further analysis.

The *IS* curve is defined by the equation:

$$Y = C + I + G + NX, \quad (1)$$

where *Y* is income, *C* is consumer spending, *I* is business investment, *G* is government spending, and *NX* is net exports. In further analysis, a simpler form – minus the import variable – will be used.

Keynesian economics encompasses a range of interpretations, leading to ongoing debate over which version best captures its true principles (Wojtyna 2000). Both theories of economic growth and empirical works examining the dynamics of economic growth mention several key variables that determine growth. The first is investments, which is a flow of new capital that is added to existing capital stock. The literature reveals that countries trying to support economic growth have sometimes focused mainly on investments. Investments significantly affect capital resources, one of the variables of the production function (Hall *et al.* 2000). Most studies indicate that investments boost economic growth. However, one reason economic growth rates differ from country to country is that the amounts they allocate for investments differ (Krugman, Wells & Halbersztat 2020). It is not only investments made within a country, by citizens and investors of that country, at issue here. An important economic consideration is how a given country attracts foreign investments. Foreign capital creates capital goods that benefit both the investor and the target country's GDP. This happens even when investors withdraw part of the profits they have earned in those countries (Mankiw, Czarny & Taylor 2009).

Another, equally important aspect of economic growth is consumption, understood as household expenditure on all types of consumer goods (Hall *et al.* 2000). Today, increasing consumption boosts economic development. Consumption was once the result of the production process, but had no major impact on it. The classical theory of economics was guided by the concept of Say's Law, which asserted

that demand for products and services, and therefore consumption, arises from production. This view has evolved over the years and based on more complex economic models. Currently, consumption is an important stimulator of economic growth and has an active impact on the market of goods and services (Świetlik 2012).

The disastrous effects of a sudden reduction in consumption can be observed during crises that have resulted from collapsing sales (such as of durable goods including apartments or cars) (Bywalec 2010). Recalling the effects of the 1929–1933 crisis and Great Depression, it should be recognised that consumption drives economic growth. Additionally, to maintain a positive growth rate, households need to curb their savings and the government to encourage continued consumption (Łaski, Osiatyński & Zięba 2010).

Export is defined as supplying goods and services abroad (Hall *et al.* 2000). It boosts economic growth, especially in underdeveloped countries, and can even bring about great technological progress (Mankiw, Czarny & Taylor 2009). Exports also help to efficiently allocate goods, improving work efficiency. Of course, no two countries have access to the same resources, even natural ones, so exports significantly influence this aspect of economic development (Ram 1985).

The final variable is government expenditure on goods and services, including remuneration of state employees (Mankiw, Czarny & Taylor 2009). It is unclear how positive an impact government expenditure has on economic growth. Discussion of the role of government consumption expenditures in economic growth creation is based on the work of Keynes (1936) and criticism of his ideas by representatives of the neoclassical school. One of the early empirical studies on the role that government consumption expenditures plays in economic growth was conducted by Landau (1983). His conclusions aligned with neoclassical claims, as he indicated that a higher share of consumption expenditures in GDP is associated with lower rates of economic growth. However, he observed that for less affluent economies, there is no statistically significant relationship. Other studies have found the same (Barro 1991, 1997a, Levine & Renelt 1992, Hsieh & Lai 1994, Blanchard 2006, Butkiewicz & Yanikkaya 2011). However, a significant portion of the research shows the impact to be unclear, suggesting more of a marginal effect that is statistically insignificant (Nijkamp & Poot 2004). There may be a certain threshold of government consumption expenditures beyond which this impact becomes decidedly negative.

The exception to this rule is during times of war, when government spending can cause economic fluctuations (Barro 1997b). It has been suggested that, during times of peace, this factor is predictable and stable, making the fluctuations that much more volatile during wartimes (Blanchard 2006). This thesis is also confirmed by research in developing countries, where it was found that govern-

ment spending has only a marginal or even no impact on economic growth (Bose, Haque & Osborn 2007). Developing countries are often economically, socially, and politically unstable due to internal challenges. This instability frequently leads to localised armed conflicts between government forces and criminal organisations, paramilitary groups, or militias from other political factions, which can reach a scale comparable to wartime efforts. The above discussion of government consumption expenditures pertains to the direct impact of these expenditures, which of course extends to a range of other variables including reducing social inequalities or unemployment levels. In recent decades, economists have looked at the impact of income inequality on economic growth. Many researchers have uncovered a stable, negative relationship between income inequality and economic growth (see e.g. Perotti 1996, Panizza 2002, Herzer & Vollmer 2012, Berg *et al.* 2018). This is an example of one of the indirect channels through which government consumption expenditures impact economic growth.

3. Methods

The study seeks to assess the impact of individual variables on the dynamics of economic growth and compare them for the V4. It also examines our central hypothesis – that government spending has a statistically insignificant impact on the dynamics of economic growth. The empirical part of the work was carried out using data from the World Bank WDI database on an annual basis for the years 1995–2022 for Czechia, Slovakia and Hungary (the number of observations is $N = 28$), while the model for Poland uses a series for the years 1996–2022 (the issue was a lack of data for 1995). The list of variables is presented in Table 1.

Table 1. List of Indicators Used in Analysis

Type of Variable	Indicator
Dependent variable	Y – GDP <i>per capita</i> , PPP (constant 2017 international \$)
Independent variable	ΔI – gross fixed capital formation (annual % growth)
	ΔC – final consumption expenditure (annual % growth)
	ΔG – general government final consumption expenditure (annual % growth)
	ΔExp – export of goods and services (annual % growth)

Source: the authors, based on World Bank Data (WDI); access to data: 11.11.2023.

To use the data to build an econometric model explaining the dynamics of economic growth during the period, they needed to be transformed into stationary

time series. For this purpose, the Y variable was transformed into logarithms and then the logarithmic growth rate was calculated ($\Delta \ln Y$). The remaining variables are already expressed as differences of value, so they did not require transformation. The analysis did not take into account the dynamics of imports. This decision was taken to address the short time series of data used to build the models and the desire to avoid overfitting (Harrell 2001).

Each variable was examined using the augmented Dickey-Fuller test for the presence of a unit root equal to 1. All variables (expressed as first differences) turned out to be integrated of order 0, and thus stationary.

In order to conduct the analysis, multiple regression models were built using the Newey-West HAC (Newey & West 1994) standard errors that correct for heteroscedasticity and autocorrelation in residuals. The significance of individual parameters was verified using the Student's t -test. The R^2 coefficient was used to assess the model's goodness of fit to the data. The properties of the residuals were verified using the following statistical tests: Doornik-Hansen, Durbin-Watson and White. Where the test result was ambiguous, and for compliance of the residuals with the normal distribution, the Shapiro-Wilk and Jarque-Bera tests were used. Where it was not clear whether to exclude the autocorrelation of the residual component, the Ljung-Box test was used.

Regression models for individual countries took the following form:

$$\Delta \ln Y_t = \beta_0 + \beta_1 \Delta I_t + \beta_2 \Delta C_t + \beta_3 \Delta Exp_t + \beta_4 \Delta G_t + \varepsilon_t, \quad (2)$$

with individual differences of variables at time t . $\beta_0, \beta_1, \dots, \beta_4$ are structural parameters and ε_t is an error component.

4. Results and Discussion

Table 2 contains the results obtained from the models for all four Visegrad Group countries. The results of the estimated models indicate that it was possible to explain a high degree of variance in the phenomenon, as confirmed by the high values of the R^2 coefficient for each model. The residual component of all models is also characterised by homogeneity of variance at each of the conventional levels of significance, as indicated by the White test results. The Doornik-Hansen test indicates compliance of the residual component with the normal distribution at all conventional levels of significance for the models of three countries – Poland, Czechia and Hungary. In the case of the economic growth dynamics model in Slovakia, the Doornik-Hansen test indicates that the distribution of the residual component is consistent with the normal distribution only at the lowest level of significance (p -value = 0.017). However, the residual component of this model was also tested using other tests for compliance of the distribution with the normal

distribution. Shapiro-Wilk test (p -value = 0.328) and Jarque-Bera (p -value = 0.305) indicate that the distribution of model residuals for Slovakia follows a normal distribution at all conventional significance levels. Therefore, assuming the significance level of 5%, it was concluded that the residual component of each model was consistent with a normal distribution.

The Durbin-Watson statistics indicate that in the case of models for three countries, the residual term has no statistically significant autocorrelation. The model for Czechia, for which the value of this statistic is relatively low (1.168), may be an exception. However, the residual component of the models was additionally tested using the Ljung-Box test, the results of which (for lags 1–5) suggest the lack of statistically significant relationships between the residuals at the significance level of 5%.

The foregoing leads to the conclusion that at the significance level of 5%, the residual components meet most of the desired statistical properties. This proves the good specification of the model and its ability to explain the dynamics of economic growth for the V4 in the years under analysis. This should allow for a correct inference regarding the results of the estimation of structural parameters for individual variables and their interpretation.

The estimation results shown in Table 2 indicate that in each of the models the strongest determinant of economic growth dynamics was consumption dynamics. Parameter estimates for this variable were characterised by high statistical significance and relatively low standard errors. The dynamics of exports and investments influenced the dynamics of economic growth with a similar force, with the former predominating. Exports are a strong determinant of economic growth dynamics in these countries thanks to trade with larger economies, in particular with Germany. The V4 are Germany's most important trading partners (Popławski 2016). Germany's economic situation may therefore have a strong impact on V4 trade results and thus affect the dynamics of economic growth.

As they apply to the hypothesis – that government spending has a statistically insignificant impact on a country's economic growth – the estimation results are ambiguous. The dynamics of government spending has a statistically insignificant impact in only three countries – Poland, Slovakia and Hungary. The impact can be characterised differently for each of these countries, but given the variable's statistical insignificance, there are no further implications. This would confirm the central hypothesis. At the same time, the results were different for Czechia, as government spending proved statistically significant at the level of 5% and demonstrated a downward influence on economic growth. Based on the model, it is estimated that on average an increase in government spending by 1 percentage point as a share of GDP reduces the economic growth rate by approximately 0.17 percentage points.

Table 2. Estimation Results

Variable	Estimation for			
	Poland	Czechia	Slovakia	Hungary
<i>const</i>	1.297*** (0.045)	-0.398 (0.370)	-0.124 (0.216)	-0.236 (0.410)
ΔI	0.064** (0.029)	0.152*** (0.050)	0.092*** (0.012)	0.075*** (0.025)
ΔC	0.602*** (0.153)	0.720*** (0.097)	0.584*** (0.134)	0.564*** (0.096)
ΔExp	0.091*** (0.023)	0.140*** (0.030)	0.216*** (0.025)	0.159*** (0.027)
ΔG	-0.150 (0.110)	-0.174** (0.073)	-0.014 (0.095)	0.054 (0.095)
Statistics and tests results				
R^2	0.778	0.863	0.887	0.832
DW statistic	1.64	1.168	2.035	2.058
Doornik-Hansen (<i>p</i> -value)	0.943	0.594	0.017	0.115
White (<i>p</i> -value)	0.351	0.398	0.269	0.946

Notes: *** significance at the level of 1%, ** significance at the level of 5%, * significance at the level of 10%. Standard errors with HAC correction are provided in parentheses.

Source: the authors, based on World Bank Data (WDI); access to data: 11.11.2023.

One explanation for this effect may be the characteristics of the government spending variable we used in our analysis. It is divided into two parts – collective and individual general government final consumption expenditure. The first reflects expenditures for collective consumption that benefit society as a whole, or large parts of society, and are often known as public goods and services. It also includes expenditures on both general administration and regulations. The second relates to government expenditures for individual consumption for the benefit of individual households (OECD 2023a). This distinction may explain why the negative parameter was obtained. Higher spending on individual households may not translate into an improved economic situation across the entire economy, and it additionally reduces the scale to which collective goods can be financed. However, the distinction between individual and collective consumption is in some cases not completely clear (OECD 2014).

The efficiency of public spending in Czechia may also be a factor in the negative impact. The country has one of the most fragmented territorial and municipal administrations in the OECD (OECD 2020). The coordination between the national and sub-national levels still calls for improvement and is the subject of

recommendations for Czech government policies and public administration reform by 2030 (OECD 2023b). It is estimated that the efficiency of public administration in Czechia could improve by up to a third while maintaining constant expenditure (Sicari & Dutu 2016).

We believe, it is the inefficient spending of public funds, combined with the high fragmentation of government territorial units, that may result in a negative and statistically significant impact of the government sector on economic growth in Czechia.

5. Conclusions and Closing Remarks

Based on theoretical insights drawn from the literature, we performed multiple regression models for the four Visegrad Group countries. Using the estimated models, we assessed the impact of four variables – investment, consumption, government spending and exports – on economic growth in individual countries. We found that the model specifications were generally correct, as confirmed by the numerous statistical tests performed. The results of the analysis indicate a statistically significant and positive impact of three variables – investment, consumption, and export – on economic growth in all countries, which is consistent with macro-economic theory. For three countries – Poland, Slovakia and Hungary – we did not find a significant relationship between the government sector on economic growth; but in the case of Czechia, the impact is both statistically significant and negative. Potential reasons for this state of affairs include the characteristics of the variable used in the analysis and the inefficient spending of public funds in Czechia caused by, among other things, ineffective public administration.

In the light of these conclusions, our central hypothesis – that government spending does not have a significant impact on the dynamics of economic growth – cannot be unconditionally accepted. While the empirical results regarding the economies of Poland, Slovakia and Hungary point out to a statistically insignificant impact of this variable on the economic growth rate, the reverse holds for Czechia. The results obtained from the regression model performed for the Czech economy indicate that there may be economic conditions under which the government sector will not only play an important role in shaping the dynamics of economic growth, but it can also cause them to fall.

The study is part of an extensive strand of research on economic growth and the role of individual elements of socioeconomic life that may influence its dynamics. Naturally, in spite of the validity of the data used in the study and the fulfilled assumptions related to the stochastic structure of the model, our work on

the topic is far from exhaustive. However, it may constitute a reference point for future research on similar problems.

We recommend further study of the topic and efforts to empirically verify the conclusions of this analysis for other countries. Building a model for the Visegrad Group countries that divides the government expenditure variable into collective and individual might well also yield interesting results. The conclusions from such a study could indicate which segment of public expenditure is actually responsible for the negative impact we detected in Czech economy.

References

- Aldcroft D.H. (2001), *The European Economy 1914–2000*, 4th ed., Routledge, Cambridge.
- Barro R.J. (1991), *Economic Growth in a Cross Section of Countries*, “The Quarterly Journal of Economics”, vol. 106(2).
- Barro R.J. (1997a), *Determinants of Economic Growth: A Cross-country Empirical Study*, MIT Press, Warszawa.
- Barro R.J. (1997b), *Makroekonomia*, PWE, Warszawa.
- Bateman B.W., Hirai T., Marcuzzo M.C. (ed.) (2010), *The Return to Keynes*, Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge.
- Begg D.K.H., Vernasca G., Fischer S., Dornbusch R. (2014), *Makroekonomia*, 5th ed., PWE, Warszawa.
- Berg A., Ostry J.D., Tsangarides C.G., Yakhshilikov Y. (2018), *Redistribution, Inequality, and Growth: New Evidence*, “Journal of Economic Growth”, vol. 23(3).
- Blanchard O. (2006), *Macroeconomics*, 4th ed., Pearson Prentice Hall, Harlow.
- Bose N., Haque M.E., Osborn D.R. (2007), *Public Expenditure and Economic Growth: A Disaggregated Analysis for Developing Countries*, “The Manchester School”, vol. 75(5).
- Butkiewicz J.L., Yanikkaya H. (2011), *Institutions and the Impact of Government Spending on Growth*, “Journal of Applied Economics”, vol. 14(2).
- Bywalec C. (2010), *Konsumpcja a rozwój gospodarczy i społeczny*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Domar E.D. (1946), *Capital Expansion, Rate of Growth, and Employment*, “Econometrica”, vol. 14(2).
- Hall R.E., Czekaj J., Szeworski A., Taylor J.B., Wojtyna A. (2000), *Makroekonomia*, 3rd ed., Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Hansen A.H. (1953), *A Guide to Keynes*, McGraw-Hill Book Co., New York.
- Harrell F.E. (2001), *Regression Modeling Strategies: With Applications to Linear Models, Logistic Regression, and Survival Analysis*, Springer, New York.
- Harrod R.F. (1939), *An Essay in Dynamic Theory*, “The Economic Journal”, vol. 49(193).
- Herzer D., Vollmer S. (2012), *Inequality and Growth: Evidence from Panel Cointegration*, “The Journal of Economic Inequality”, vol. 10(4).

- Hicks J.R. (1937), *Mr. Keynes and the "Classics"; A Suggested Interpretation*, "Econometrica", vol. 5(2).
- Hsieh E., Lai K.S. (1994), *Government Spending and Economic Growth: The G-7 Experience*, "Applied Economics", vol. 26(5).
- Józwił B. (2016), *Transformacja i rozwój gospodarczy w państwach Europy Środkowej i Wschodniej*, "Rocznik Instytutu Europy Środkowo-Wschodniej", no. 5.
- Keynes J.M. (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan, London.
- Krugman P.R., Wells R., Halbersztat J. (ed.) (2020), *Makroekonomia*, 2nd ed., Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Landau D. (1983), *Government Expenditure and Economic Growth: A Cross-country Study*, "Southern Economic Journal", vol. 49(3).
- Levine R., Renelt D. (1992), *A Sensitivity Analysis of Cross-country Growth Regressions*, "American Economic Review", vol. 82(4).
- Łaski K., Osiatyński J., Zięba J. (2010), *Czynniki wzrostu PKB w Polsce i w Czechach w 2009 r.*, "Ekonomista", no. 6.
- Mankiw N.G., Czarny B., Taylor M.P. (2009), *Makroekonomia*, PWE, Warszawa.
- Newey W.K., West K.D. (1994), *Automatic Lag Selection in Covariance Matrix Estimation*, "The Review of Economic Studies", vol. 61(4).
- Nijkamp P., Poot J. (2004), *Meta-analysis of the Effect of Fiscal Policies on Long-run Growth*, "European Journal of Political Economy", vol. 20(1).
- OECD (2014), *National Accounts at a Glance 2014*, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2020), *OECD Economic Surveys: Czechia 2020*, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2023a), *General Government Spending by Destination* (dataset).
- OECD (2023b), *OECD Public Governance Reviews: Czechia: Towards a More Modern and Effective Public Administration*, OECD Publishing, Paris.
- Panizza U. (2002), *Income Inequality and Economic Growth: Evidence from American Data*, "Journal of Economic Growth", vol. 7(1).
- Perotti R. (1996), *Growth, Income Distribution, and Democracy: What the Data Say*, "Journal of Economic Growth", vol. 1(2).
- Popławski K. (2016), *The Role of Central Europe in the German Economy. The Political Consequences*, Ośrodek Studiów Wschodnich im. Marka Karpia, Centre for Eastern Studies.
- Ram R. (1985), *Exports and Economic Growth: Some Additional Evidence*, "Economic Development and Cultural Change", vol. 33(2).
- Sicari P., Dutu R. (2016), *Public Spending Efficiency in the OECD: Benchmarking Health Care, Education and General Administration*, OECD Economics Department Working Papers No. 1278, OECD.
- Skodlarski J., Matera R. (2004), *Gospodarka światowa: Geneza i rozwój*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Świetlik K. (2012), *Konsumpcja jako czynnik wzrostu PKB w Polsce*, “Konsumpcja i Rozwój”, vol. 1(2).

Wojtyła A. (2000), *Ewolucja keynesizmu a główny nurt ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Abstract

Economic growth is a key issue for all economies, but has been a particularly central question for the countries of Central and Eastern Europe following the political and economic transformation that took place there in the 1990s. The study attempts to characterise the dynamics of economic growth in the Visegrad Four (V4) countries (Poland, Slovakia, Czechia, Hungary). We ask whether government spending has a statistically insignificant impact on the dynamics of economic growth. We applied a multiple regression model with the HAC standard errors for annual data spanning 1995–2022. We constructed models for each country separately and supplemented each with an examination of the statistical properties of the residual component. The study results confirm that for Hungary, Poland, and Slovakia, government spending was not a statistically significant determinant of economic growth during the period. However, for Czechia the impact should be considered both statistically significant and negative. On average, an increase in government spending by 1 percentage point as a share of GDP reduces the economic growth rate by approximately 0.17 percentage points. A review of the literature reveals several possible reasons for this, with the most probable explanation being the country’s inefficient public spending.

Acknowledgement

We would like to thank Jakub Janus, PhD, with whom we consulted the research methods and the correctness of their application. We are deeply grateful for your time and interest in our study.

About the authors

Piotr Palac – holds a Bachelor’s degree in Economics. Specialising in economic and financial analytics, he is currently pursuing a Master’s degree in Economic Analytics from the Krakow University of Economics. He has worked in the public administration sector, including positions at the Ministry of Finance of Poland and the Polish Economic Institute. He is a member of the Polish Economic Society and author of several research papers on macroeconomics and finance. His research interests include macroeconomic data analysis, economic growth, inflation, and green economics.

ORCID: 0000-0001-8526-5945. E-mail: piotrpalacfinanse@gmail.com

Joanna Bachleda – holds a Bachelor’s degree in European Studies, and is currently pursuing her Master’s in Financial Audit at the Krakow University of Economics. She is an apprentice at EY’s audit service SSC.

ORCID: 0009-0002-5985-9728. E-mail: jbachleda.finanse@gmail.com

Wojciech Ficek

QUANTIFYING ECONOMIC RESILIENCE: FISCAL AND MONETARY ASPECTS OF FINANCIAL STABILITY OF COMMERCIAL BANKS IN THE EUROPEAN UNION

1. Introduction

The relationship between monetary and fiscal policies is of great interest to economists and policymakers alike, as their interplay can have a significant impact on the stability of financial systems (Weidmann 2016). Macroeconomic policies, such as fiscal, monetary, macroprudential, and exchange rate policies, play a crucial role in promoting financial stability and inclusive growth (Davoodi, Montiel & Ter-Martirosyan 2021). A commercial bank's financial stability concerns its ability to maintain operations and remain solvent in the face of external shocks, such as economic downturns or financial crises (Fed 2023).

The connection between monetary and fiscal policies is clear: monetary policy provides financial infrastructure and regulates money supply. Meanwhile, through taxation, borrowing, and deficit spending, fiscal policy likewise exerts a considerable impact on the money supply and demand (Kirsanova, Stehn & Vines 2005, Afonso, Alves & Balhote 2019). However, a research gap exists in the comprehensive empirical studies literature: it remains unclear how fiscal and monetary factors influence the financial stability of commercial banks in the EU. At the same time, limiting the negative impact of crises on the financial system is of utmost importance. Hence, this study examines the susceptibility of banks to such incidents.

The main research thesis is that monetary and fiscal factors exert considerable influence on the stability of commercial banks in the EU with a view to showing how quantitative research methodology has been employed. The economic potential of further integration was measured on the basis of datasets from the 2018–2022 indicators of Eurostat, Bank for International Settlements, BankFocus, CEIC Data, National Central Banks, Transparency International, and TRR 266 Accounting for Transparency.

The fiscal side was measured using four factors: the level of public debt, public finance sector balance, tax model restrictiveness and complexity, and the level of corruption. The monetary factors are the central bank's interest rate, quantitative easing, and the inflation rate.

Panel data regression was also used, with financial stability measured using total capital ratio (*TCR*), tier 1 capital ratio (*TIR*), capital adequacy ratio (*CAR*), and Z-score (*ZSC*). The data sample contains 2,253 commercial banks from all 27 European Union Member States (EU MS) (Ficek & Gawlik 2022).

The main objective of this study is to investigate whether monetary and fiscal determinants, together with microeconomic and experimental variables, are important factors for the fiscal stability of commercial banks in the EU. The paper begins with a review of the literature on financial stability, followed by a section on the methodology, a presentation, and a discussion of the results of the research and conclusions.

2. Literature Review

Gerba and Macchiarelli (2015) argued that coordination between monetary and macroprudential policies is essential to ensure financial stability. Their study spotlights the need for policymakers to work together to develop a comprehensive approach to monetary and fiscal policies in the EU. Hodula and Pfeifer (2018) highlight the role expansion-focused policies can play in the accumulation of systemic risk, which can lead to financial instability. They suggest that policymakers should be mindful of these risks when developing monetary and fiscal policies. Michalak and Uhde (2015) demonstrate the negative impact of an extended period of expansionary monetary policy on bank soundness, which can further exacerbate financial instability. They recommend that policymakers take steps to mitigate these risks, such as implementing more stringent capital requirements for banks. Codogno and van den Noord (2019) underscore the importance of a safe asset and fiscal capacity in the eurozone to strengthen the transmission of monetary and fiscal policies and reduce the loss in output for both "core" and "periphery" countries. They claim that policymakers should work to develop a safe asset that can be used as collateral in the eurozone, which would help reduce the risk of financial instability. Their study underscores the need for a comprehensive and coordinated approach to monetary and fiscal policies in the EU to safeguard the financial stability of commercial banks.

Policymakers should adopt a holistic approach to monetary and fiscal policies in the EU. This includes ensuring that monetary and macroprudential policies are coordinated to prevent financial instability while also considering the potential

risks associated with expansion-focused policies. Additionally, policymakers must be mindful of the negative impact of an extended period of expansionary monetary policy on bank soundness, and take steps to mitigate these risks. By taking these steps, as You, Hu and Guo (2023), and Van der Ghote (2021) have argued, policymakers can help safeguard the financial stability of commercial banks in the EU and promote long-term economic growth.

The following section of the literature review looks at the influence of fiscal-monetary determinants on financial stability, with various studies providing a sound theoretical foundation for this study.

The relationship between inflation and the financial stability of commercial banks is complex and multifaceted. Inflation can have both positive and negative effects on commercial banks' financial stability. Moderate inflation can help banks increase their asset value and reduce the real value of their liabilities. However, high inflation can lead to a decrease in the value of a bank's assets and an increase in the real value of its liabilities, ultimately reducing fiscal stability (Carstens 2023).

The inflation-financial stability link is also influenced by factors including interest rates, economic growth, and regulatory environment. For example, high interest rates can help banks maintain their fiscal stability by increasing their net interest margins, whereas low interest rates can lead to a decline in their net interest margins and a decrease in their fiscal stability (ECB 2021).

Woodford (2016) claims that quantitative easing policies increase the risks to financial stability, but they actually increase such risk less than conventional monetary policy relative to the magnitude of the aggregate demand stimulus. The study also indicates that expanding the central bank's balance sheet while suitably tightening macroprudential policy can expand aggregate demand without increasing the risk of financial instability.

Das *et al.* (2010) show that there is a relationship between the level and management of public debt and financial stability. The broader implications of a debt management strategy and its implementation should be carefully analysed by debt managers and policymakers for their impact on the government's balance sheet, macroeconomic development, and the financial system.

Baiardi *et al.* (2019) find evidence of a negative and statistically significant relationship between tax revenue and economic growth. However, they claim that there are no robust relationships between revenue-neutral tax shifts and economic growth.

Corruption control has long-run effects that govern the effectiveness of banking stability. The dynamic panel data estimator results prepared by Alshubiri, Jamil and Fekir (2024) reveal a significant negative relationship between corruption control, government effectiveness, and banking stability in high-income countries.

Results for low-income countries indicate that the opposite scenario holds for most estimations. The results for middle- and high-income countries are similar for the nexus of corruption control, government effectiveness, and banking stability.

Pham, Dao and Nguyen (2021) discovered a positive correlation between bank stability and bank size, measured by the natural logarithm of total assets. The loan-to-asset ratio, which measures the level of bank liquidity by indicating the percentage of a bank's loans to total assets in a given year, has a positive and statistically significant impact on bank stability. Revenue diversification tends to decrease the risk of insolvency and positively enhances bank performance.

The next section presents the methodology used to measure the correlation between fiscal stability and the monetary and fiscal factors discussed above.

3. Methods

Panel data regression is a statistical method used to analyse two-dimensional panel data, which are typically cross-sectional and longitudinal. It was used to obtain empirical results using Gretl software (Free Software Foundation 2024). The data were collected over time and over the same individuals, and then a regression was run over these two dimensions (Chen 2021).

The University of British Columbia (2024) has described two types of models: random effects (RE) and fixed effects (FE). The former additionally imposes the independence of individual effects on the explanatory variable. In this study, RE was used.

The Breusch-Pagan and Hausman tests were performed. The former verifies the homo-/heteroscedasticity in the model (Breusch & Pagan 1980) while the latter identifies whether generalised least squares (GLS) estimates are consistent (Hausman 1978).

All variables used in this research, both dependent and independent, are explained in Table 1, together with their sources.

Table 1. Indicators Used in Panel Data Regression

Name	Description	Source
Dependent variables		
<i>TCR</i>	The total capital ratio is calculated as the ratio of the bank's own funds to its risk-weighted assets	BankFocus (2024)
<i>TIR</i>	The tier 1 capital ratio is a subset of the TCR and is defined as the ratio of a bank's core tier 1 capital to its total risk-weighted assets	BankFocus (2024)

Table 1 cont'd

Name	Description	Source
<i>CAR</i>	The capital adequacy ratio shows a bank's capital against its risk-weighted assets	CEIC Data (2024)
<i>ZSC</i>	A measure of the bank's distance from failure. It is calculated by comparing the bank's buffers (capitalisation and returns) with the volatility of those returns	The author's own calculation based on BankFocus (2024) data
Independent variables		
Macroeconomic (fiscal)		
<i>DEF</i>	General government net borrowing/net lending is reported for excessive deficit procedure and is expressed in relation to GDP	Eurostat (2024)
<i>DEBT</i>	Consolidated general government gross debt expressed in relation to GDP	Eurostat (2024)
Macroeconomic (monetary)		
<i>HICP</i>	Harmonised indices of consumer prices are designed for international comparisons of consumer price inflation	Eurostat (2024)
<i>IR</i>	Interest rates on long-term government bonds denominated in national currencies	Eurostat (2024)
Microeconomic		
<i>LN_TA</i>	The natural logarithm of total assets is used in banking to measure bank size	The author's own calculation based on BankFocus (2024) data
<i>ROAA</i>	Return on average assets is used to assess the profitability of a firm's assets. It is calculated by taking net income and dividing it by the average total assets	BankFocus (2024)
<i>ROAE</i>	Return on average equity measures a company's performance based on its average shareholders' equity outstanding. It is calculated by taking net income and dividing it by the average shareholders' equity	BankFocus (2024)
<i>NPL</i>	Non-performing loans are in default or close to default as the borrower has failed to make payments on time or in full	BankFocus (2024)
<i>CL_CD</i>	The credit-to-deposit ratio is used to measure a bank's liquidity by dividing the bank's total loans disbursed by the total deposits received	BankFocus (2024)
<i>CL_TA</i>	Credit share in total assets is used to measure the proportion of a bank's total assets comprising credit	BankFocus (2024)
<i>LCR</i>	The liquidity coverage ratio is used to measure a bank's short-term liquidity. It is calculated by dividing a bank's high-quality liquid assets by its total net cash outflows over a 30-day period	BankFocus (2024)

Table 1 cont'd

Name	Description	Source
<i>NI_OR</i>	The net interest income to operating revenue ratio is used to measure the share of non-interest earnings in banking activity. It is calculated by dividing net interest income by total operating revenue	BankFocus (2024)
<i>MP</i>	Market price refers to the amount of money for an asset to be sold in a market. For a financial asset or security, the most recent price at which it was traded is considered to be its market price	Corporate Finance Institute (2024)
Experimental macroeconomic (monetary and fiscal)		
<i>QE</i>	Quantitative easing is a monetary policy in which a central bank purchases securities from the open market to reduce interest rates and increase the money supply (with 1 signifying that it did occur and 0 that it did not)	BIS (2024), Reuters (2024)
<i>TCI</i>	The tax complexity index measures the complexity of a country's corporate income tax system as faced by multinational corporations (with 1 signifying extremely complex and 0 not complex)	Accounting for Transparency (2024)
<i>COR</i>	Corruption perceptions measures how corrupt a country's public sector is perceived to be, according to experts and business executives (with 0 signifying highly corrupt, 100 very clean)	Transparency International (2024)

Source: the author, based on the aforementioned sources.

First, a correlation matrix between the dependencies was created (Fig. 1).

A strong positive correlation between dependent variances can be observed because of the similarity in their calculation processes. However, because of the strong negative correlation between *TCI* and *COR*, they were treated separately in the two models for each dependent variable. Owing to its binary character, *QE*, together with *TCI* and *COR*, was also treated as an experimental variable. The correlation matrix helped to develop a linear regression equation based on panel data regression (Grieser & Hadlock 2018):

$$STAB_{i,t} = \beta_0 \cdot const + \beta_1 \cdot Fmac_{i,t} + \beta_2 \cdot Mmac_{i,t} + \beta_3 \cdot mic_{i,t} + \beta_4 \cdot exp_{i,t} + \varepsilon_t,$$

where:

$STAB_{i,t}$ – dependent variables; financial stability of measured banks (i – number of bank, t – time),

$\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$ – vectors of regression coefficients,

$const$ – constant value,

$Fmac_{i,t}$ – vector of values of macroeconomic variables related to fiscal policy in year t in the country of operation of bank i ,

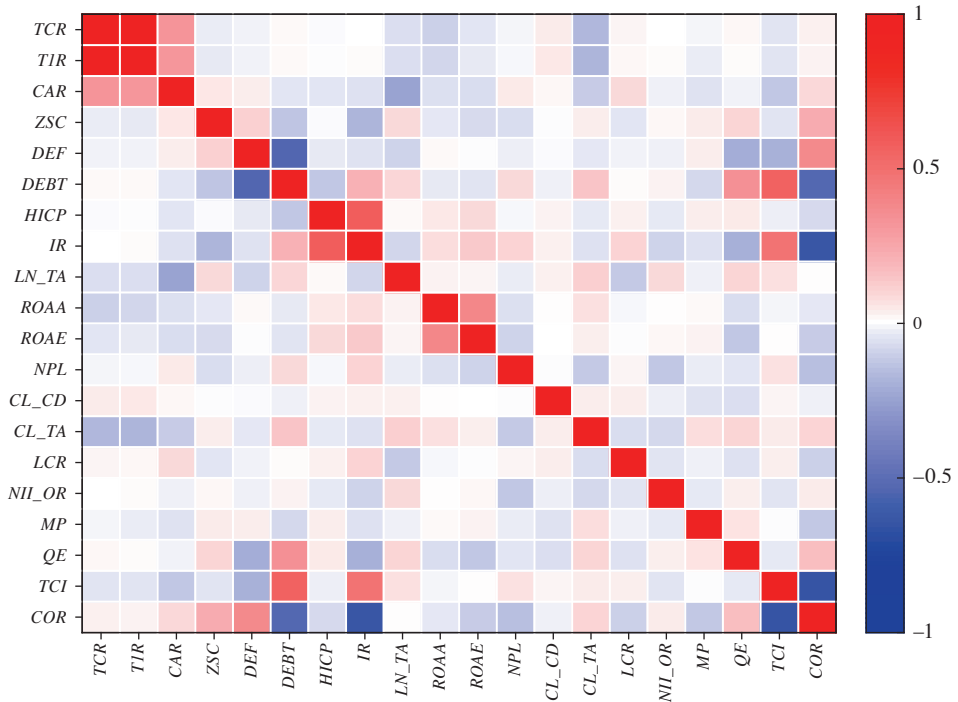


Fig. 1. Correlation Matrix of Measured Variables

Source: the author, using Gretl (Free Software Foundation 2024).

$Mmac_{i,t}$ – vector of values of macroeconomic variables related to monetary policy in year t in the country of operation of bank i ,

$mic_{i,t}$ – vector of values of independent microeconomic variables in year t at bank i ,

$exp_{i,t}$ – vector of values of independent experimental variables,

ε_t – error component.

In the final equations presented in the next section, each independent variable had its own regression coefficient.

4. Results

Eight panel regression models were created (Tables 2 and 3). Odd models contain TCI , in contrast to COR even models.

Table 2 corresponds to the models for TCR and TIR and Table 3 for CAR and ZSC .

Table 2. Panel Data Regression Models for *TCR* and *TIR*

Variables		<i>TCR</i>		<i>TIR</i>	
		model 1	model 2	model 3	model 4
<i>const</i>		23.551*** (2.6)	23.622*** (3.324)	20.11*** (3.244)	19.681*** (3.79)
<i>Fmac</i>	<i>DEF</i>	-0.231*** (0.039)	-0.233*** (0.039)	-0.186*** (0.045)	-0.187*** (0.044)
	<i>DEBT</i>	-0.019** (0.009)	-0.017** (0.008)	-0.016 (0.01)	-0.011 (0.01)
<i>Mmac</i>	<i>HICP</i>	0.177*** (0.068)	0.163** (0.063)	0.114* (0.065)	0.084 (0.059)
	<i>IR</i>	-0.623*** (0.202)	-0.569*** (0.189)	-0.482** (0.191)	-0.366** (0.181)
<i>mic</i>	<i>LN_TA</i>	0.062 (0.209)	0.079 (0.192)	-0.119 (0.233)	-0.095 (0.228)
	<i>ROAA</i>	0.467* (0.279)	0.473* (0.283)	0.472* (0.269)	0.484* (0.263)
	<i>ROAE</i>	0.041*** (0.013)	0.041*** (0.013)	0.046*** (0.012)	0.046*** (0.012)
	<i>NPL</i>	-0.08** (0.034)	-0.077** (0.034)	-0.055 (0.041)	-0.046 (0.039)
	<i>CL_CD</i>	0.028*** (0.006)	0.028*** (0.006)	0.03*** (0.007)	0.028*** (0.007)
	<i>CL_TA</i>	-0.114*** (0.03)	-0.113*** (0.029)	-0.098*** (0.03)	-0.098*** (0.029)
	<i>LCR</i>	0.002 (0.001)	0.002 (0.001)	0 (0.002)	0 (0.002)
	<i>NII_OR</i>	-0.025 (0.019)	-0.024 (0.02)	-0.008 (0.019)	-0.004 (0.02)
	<i>MP</i>	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)
<i>exp</i>	<i>QE</i>	-1.416** (0.6)	-1.458** (0.592)	-1.002** (0.503)	-1.055** (0.483)
	<i>TCI</i>	3.023 (4.816)	–	6.398** (3.215)	–
	<i>COR</i>	–	0.01 (0.027)	–	0.033 (0.033)
Breusch-Pagan		137.721***	136.653***	135.734***	137.096***
Hausman		45.576***	43.775***	64.38***	60.387***

Notes: Statistical significance is marked as follows: *** p -value < 0.001 (1%), ** p -value < 0.05 (5%), * p -value < 0.01 (10%). If a value does not contain any “*” symbols, the relation is not statistically significant.

Source: the author, using Gretl (Free Software Foundation 2024).

- The models yielded the following findings:
- applying *QE* negatively impacts both *TCR* and *TIR*,
 - the higher the *DEF*, the lower the *TCR* and *TIR* values,
 - there is a weak negative correlation between *DEBT* (and *NPL*) and *TCR* and no correlation with *TIR*,
 - higher financial stability (*TCR/TIR*) is observed with higher inflation rates (*HICP*),
 - lower interest rates (*IR*) and higher *ROAA*, *ROAE*, and *CL_CD* indexes reinforce financial stability (*TCR/TIR*),
 - a higher share of credit in total assets (*CL_TA*) weakens financial stability (*TCR/TIR*),
 - higher tax complexity works to improve *TIR*.

Table 3. Panel Data Regression Models for *CAR* and *ZSC*

Variables		CAR		ZSC	
		model 5	model 6	model 7	model 8
<i>const</i>		16.614*** (2.12)	19.098*** (2.502)	150.879 (92.242)	207.655* (114.914)
<i>Fmac</i>	<i>DEF</i>	0.001 (0.029)	0.009 (0.028)	0.212 (0.954)	0.341 (1.004)
	<i>DEBT</i>	-0.007 (0.009)	-0.005 (0.008)	-0.044 (0.123)	-0.105 (0.119)
<i>Mmac</i>	<i>HICP</i>	-0.078*** (0.027)	-0.087*** (0.029)	0.125 (0.496)	0.389 (0.597)
	<i>IR</i>	-0.131 (0.091)	-0.124 (0.091)	0.416 (1.401)	-1.003 (1.485)
<i>mic</i>	<i>LN_TA</i>	-0.844*** (0.157)	-0.794*** (0.166)	-12.769 (8.114)	-12.526* (7.225)
	<i>ROAA</i>	0.893*** (0.157)	0.909*** (0.158)	-4.808 (4.535)	-5.165 (4.574)
	<i>ROAE</i>	-0.026*** (0.009)	-0.027*** (0.009)	0.217 (0.192)	0.229 (0.192)
	<i>NPL</i>	0.07*** (0.016)	0.061*** (0.017)	-0.583 (0.48)	-0.954 (0.641)
	<i>CL_CD</i>	0.023*** (0.004)	0.025*** (0.005)	0.383*** (0.085)	0.448*** (0.092)
	<i>CL_TA</i>	-0.022 (0.022)	-0.02 (0.022)	-0.188 (0.326)	-0.251 (0.317)
	<i>LCR</i>	0 (0.001)	0 (0.001)	0.022 (0.02)	0.019 (0.02)

Table 3 cont'd

Variables		CAR		ZSC	
		model 5	model 6	model 7	model 8
	<i>NIJ_OR</i>	-0.019 (0.013)	-0.019 (0.014)	0.576 (0.38)	0.488 (0.342)
	<i>MP</i>	0.000** (0.000)	0.000** (0.000)	0.001*** (0.000)	0.001 (0.001)
<i>exp</i>	<i>QE</i>	-0.496* (0.278)	-0.582** (0.289)	-9.628 (6.341)	-10.96 (6.751)
	<i>TCI</i>	3.315 (3.041)	-	-35.166 (29.365)	-
	<i>COR</i>	-	-0.031 (0.025)	-	-0.979 (0.621)
Breusch-Pagan		189.087***	185.714***	236.566***	202.38***
Hausman		62.312***	62.98***	55.247***	82.287***

Notes: Statistical significance is marked as follows: *** p -value < 0.001 (1%), ** p -value < 0.05 (5%), * p -value < 0.01 (10%). If a value does not contain any “*” symbols, the relation is not statistically significant.

Source: the author, using Gretl (Free Software Foundation 2024).

The following observations can be made regarding financial stability as measured by the *CAR*:

- there is a positive correlation between *CAR* and *ROAA*, *NPL*, *CL_CD*, and *MP*,
- there is a negative correlation between *CAR* and *HICP*, *LN_TA*, *ROAE*, and *QE*,
- a higher value of the natural logarithm of total assets (*LN_TA*) negatively affects financial stability (*CAR*),
- a very weak positive correlation exists between *MP* and *CAR*.

Financial stability measured by *ZSC* is positively impacted by *CL_CD*, indicating that in times of prosperity, credit drives financial stability. The *Z*-score is also correlated with bank size (*LN_TA*): larger banks are more vulnerable to interference with financial stability.

5. Conclusions and Closing Remarks

The literature review and results of the analysis indeed confirm the main research thesis: Monetary and fiscal factors have a significant influence on the stability of commercial banks in the EU. Several key conclusions can be drawn regarding financial stability and the measures that are necessary to safeguard it for commercial banks in the EU.

First, coordination between monetary and macroprudential policies is crucial for ensuring financial stability. A comprehensive approach to monetary and fiscal policies in the EU must be developed. This approach should consider the risks associated with expansion-focused policies and the negative impact of a prolonged expansionary fiscal and monetary policy on bank soundness, which can contribute to the creation of asset bubbles.

Policymakers should also be mindful of other potential risks and take steps to mitigate them, including implementing more stringent capital requirements for banks and developing safe assets in the eurozone that can be used as collateral. These measures could help reduce the risk of financial instability and strengthen the transmission of monetary and fiscal policies.

Additionally, the analysis has revealed a complex relationship between inflation and the financial stability of commercial banks. While moderate inflation can benefit banks by increasing the value of their assets, high inflation can lead to a decline in commercial banks' financial stability. Factors such as interest rates, economic growth, and the regulatory environment also influence this relationship. Bank size, loan-to-asset ratio, and revenue diversification have all been shown to enhance bank stability. Policymakers must consider these factors when developing policies to promote financial stability.

This paper has two major limitations: the dataset and the choice of panel data regression. Although the indicators for the dataset were chosen based on the literature review, a better set could be identified. For instance, behavioural aspects of financial stability (such as bank runs) might be included. Regarding the panel data regression, the findings presented here should be recalculated using compensatory aggregation methods, such as the Technique for Order of Preference by Similarity to Ideal Solution (TOPSIS).

In conclusion, the influence of fiscal and monetary factors on the financial stability of commercial banks in regions outside the EU is a crucial area of investigation. The study should help identify the factors that contribute to the financial stability of commercial banks in these regions and provide insight into measures that could be taken to ensure their stability.

References

Accounting for Transparency (2024), *TCI Data*, <https://www.taxcomplexity.org/> (accessed: 5.01.2024).

Afonso A., Alves J., Balhote R. (2019), *Interactions between Monetary and Fiscal Policies*, "Journal of Applied Economics", vol. 22(1), 132–151, <https://doi.org/10.1080/15140326.2019.1583309>.

Alshubiri F., Jamil S.A., Fekir S. (2024), *Corruption Control, Government Effectiveness and Banking Stability: Does Corruption Grease or Sand the Wheels?*, “Journal of the Knowledge Economy”, vol. 15, 2656–2681, <https://doi.org/10.1007/s13132-023-01277-x>.

Baiardi D., Profeta P., Puglisi R., Scabrosetti S. (2019), *Tax Policy and Economic Growth: Does It Really Matter?*, “International Tax and Public Finance”, vol. 26(1), 282–316, <https://doi.org/10.1007/s10797-018-9494-3>.

BankFocus (2024), *LN_TA, ROAA, ROAE, NPL, CL_CD, CL_TA, LCR, NII_OR, and MP Data*, <https://login.bvdinfo.com/R0/BankFocus> (accessed: 5.01.2024).

BIS (2024), *QE Definition*, <https://www.bis.org/> (accessed: 5.01.2024).

Breusch T.S., Pagan A.R. (1980), *The Lagrange Multiplier Test and Its Applications to Model Specification in Econometrics*, “The Review of Economic Studies”, vol. 47(1), 239–253, <https://doi.org/10.2307/2297111>.

Carstens A. (2023), *Monetary and Fiscal Policies as Anchors of Trust and Stability* (speech transcript), Bank for International Settlements, <https://www.bis.org/speeches/sp230417.pdf> (accessed: 4.01.2024).

Chen J.M. (2021), *An Introduction to Machine Learning for Panel Data*, “International Advances in Economic Research”, vol. 27(1), 1–16, <https://doi.org/10.1007/s11294-021-09815-6>.

CEIC Data (2024), *CAR Definition*, <https://www.ceicdata.com/en> (accessed: 5.01.2024).

Codogno L., Noord P. van den (2019), *The Rationale for a Safe Asset and Fiscal Capacity for the Eurozone*, Amsterdam Centre for European Studies Research Paper No. 2019/01, <https://doi.org/10.2139/ssrn.3406735>.

Corporate Finance Institute (2024), *Market Price Definition*, <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/valuation/market-price/> (accessed: 7.01.2024).

Das U.S., Surti J., Ahme, F., Papaioannou M.G., Pedras G. (2010), *Managing Public Debt and Its Financial Stability Implications*, IMF Working Paper No. WP/10/280, International Monetary Fund, https://www.imf.org/-/media/Websites/IMF/imported-full-text-pdf/external/pubs/ft/wp/2010/_wp10280.ashx (accessed: 6.01.2024).

Davoodi H.R., Montiel P., Ter-Martirosyan A. (2021), *Macroeconomic Stability and Inclusive Growth*, IMF Working Paper No. WP/21/81, International Monetary Fund, <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/WP/2021/English/wp21081-print-pdf.ashx> (accessed: 5.01.2024).

ECB (2021), *Financial Stability Review*, November 2021, Report No. QB-XU-21-002-EN-N, European Central Bank, <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/fsr/ecb.fsr202111~8b0aebc817.en.pdf> (accessed: 6.01.2024).

Eurostat (2024), *HICP, IR, DEBT, and DEF Data*, <https://ec.europa.eu/eurostat> (accessed: 8.01.2024).

Fed (2023), *Financial Stability Report*, Report No. 1023, Board of Governors of The Federal Reserve System, <https://www.federalreserve.gov/publications/files/financial-stability-report-20231020.pdf> (accessed: 2.01.2024).

Ficek W., Gawlik R. (2022), *A Comparative Analysis of Regional Integration Potential in the Asia-Pacific Region*, “International Entrepreneurship Review”, vol. 8(4), 25–39, <https://doi.org/10.15678/IER.2022.0804.02>.

- Free Software Foundation (2024), *Gnu Regression, Econometrics and Time-series Library (version gretl-2023c-64)*, <https://gretl.sourceforge.net/> (accessed: 5.01.2024).
- Gerba E., Macchiarelli C. (2015), *Interaction between Monetary Policy and Bank Regulation: Theory and European Practice*, SSRN, <http://doi.org/10.2139/ssrn.2668723>.
- Grieser W.D., Hadlock C.J. (2018), *Panel-data Estimation in Finance: Testable Assumptions and Parameter (In)Consistency*, “Journal of Financial and Quantitative Analysis”, vol. 54(1), 1–29, <https://doi.org/10.1017/S0022109018000996>.
- Hausman J.A. (1978), *Specification Tests in Econometrics*, “Econometrica”, vol. 46(6), 1251–1271, <https://doi.org/10.2307/1913827>.
- Hodula M., Pfeifer L. (2018), *Fiscal-monetary-financial Stability Interactions in a Data-rich Environment*, “Review of Economic Perspectives”, vol. 18(3), 195–224, <https://doi.org/10.2478/revecp-2018-0012>.
- Kirsanova T., Stehn S.J., Vines D. (2005), *The Interactions between Fiscal Policy and Monetary Policy*, “Oxford Review of Economic Policy”, vol. 21(4), 532–564, <https://doi.org/10.1093/oxrep/gri031>.
- Michalak T.C., Uhde A. (2015), *The Nexus between Monetary Policy, Banking Market Structure and Bank Risk Taking*, SSRN, <https://doi.org/10.2139/ssrn.2552405>.
- Pham T.T., Dao L.K.O., Nguyen V.C. (2021), *The Determinants of Bank’s Stability: A System GMM Panel Analysis*, “Cogent Business & Management”, vol. 8(1), 1–18, <https://doi.org/10.1080/23311975.2021.1963390>.
- Reuters (2024), *Denmark’s Central Bank Chief Brushes aside Quantitative Easing Tool*, <https://www.reuters.com/article/healthcare-coronavirus-denmark-qe/denmarks-central-bank-chief-brushes-aside-quantitative-easing-tool-idUSC7N281021/> (accessed: 4.01.2024).
- Transparency International (2024), *COR Data*, <https://www.transparency.org/en/> (accessed: 7.01.2024).
- The University of British Columbia (2024), *Panel Regression*, <https://blogs.ubc.ca/datawithstata/home-page/regression/panel-regression/> (accessed: 5.01.2024).
- Van der Ghote A. (2021), *Interactions and Coordination between Monetary and Macroprudential Policies*, “American Economic Journal: Macroeconomics”, vol. 13(1), 1–34, <https://doi.org/10.1257/mac.20190139>.
- Weidmann J. (2016), *An Impossible Trinity? The Interplay of Monetary, Financial and Fiscal Stability* (speech transcript), Bank for International Settlements, <https://www.bis.org/review/r160610e.pdf> (accessed: 3.01.2024).
- Woodford M. (2016), *Quantitative Easing and Financial Stability*, NBER Working Paper No. 22285, National Bureau of Economic Research, <https://doi.org/10.3386/w22285>.
- You Y., Hu X., Guo H. (2023). *Macroprudential Policy, Economic Crises and Economic Growth*, “Digital Economy and Sustainable Development”, vol. 1, 1–23, <https://doi.org/10.1007/s44265-023-00014-1>.

Abstract

Financial stability is critical for stakeholders in the financial market, including safety-net entities, proprietors, and depositors of credit institutions. The recent instances of global financial market instability, such as bank failures on the U.S. West Coast and the challenges faced by Credit Suisse and Deutsche Bank in Europe, provide a starting point for exploring the determinants of financial stability within credit institutions. This study examines the intricate relationship between macroeconomic monetary and fiscal factors and their impact on the financial stability of commercial banks in the European Union. The primary objective is to identify the key determinants of financial stability, which in turn will contribute to a better understanding of the EU banking sector. Through panel data regression analysis, a comprehensive dataset covering monetary and fiscal indicators was examined. Both groups of indicators affect the financial stability of commercial banks across EU Member States. Key metrics include total capital ratio (*TCR*), tier 1 capital ratio (*TIR*), capital adequacy ratio (*CAR*), and Z-score (*ZSC*), spanning the period from 2018 to 2022 and enabling a dynamic examination of the economic landscape. Monetary factors considered in the model include the central bank's interest rate (*IR*) and inflation rate (*HICP*). Fiscal factors encompass the public debt level (*DEBT*) and the public finance sector balance (*DEF*). Microeconomic (*LN_TA*, *ROAA*, *ROAE*, *NPL*, *CL_CD*, *CL_TA*, *LCR*, *NII_OR*, *MP*) and experimental indicators (*TCI*, *COR*, *QE*) were used as the control variables. This study highlights the intricate interplay between monetary and fiscal determinants shaping the financial stability of EU commercial banks. It offers valuable insights for policymakers and financial institutions seeking effective strategies to strengthen the banking sector. By deepening the understanding of interconnected fiscal-monetary factors, this research contributes to the ongoing discourse on financial stability in the European Union.

Acknowledgement

I am grateful to Krzysztof Kil, PhD, for his valuable comments, which increased the value of this paper.

About the author

Wojciech Ficek – a Financial Analyst at Ecolab Services and a PhD candidate at the Krakow University of Economics. His scientific interests include regional integration, European unification process, financial economics, monetary integration, international trade relations. Applied research methods: panel data regression, synthetic measures of development, Ward's method, standardised sum method, correlation analysis, TOPSIS. ORCID: 0000-0002-2816-5830. E-mail: wojciech.ficek@pm.me

Aleksandra Kasznik

PRZEBIEG PROCESU KONWERCENCJI GRECJI I IRLANDII W ŚWIETLE KRYZYSÓW GOSPODARCZYCH W LATACH 1999–2021

1. Wstęp

Postępująca globalizacja, liberalizacja, dążenie do zachowania wysokiego stopnia konkurencyjności, nastawienie na dalszy wzrost i szeroko rozumiany rozwój, a także – najbardziej aktualne – widmo katastrofy klimatycznej czy brutalne konflikty zbrojne to wyzwania, przed jakimi staje dzisiaj wiele gospodarek. Oczywiście jest więc, że rządy państw coraz częściej decydują się na dyplomatyczne porozumienia międzynarodowe, które zwiększają ich siłę negocjacyjną w porównaniu z pojedynczymi podmiotami gospodarczymi. Obecnie, myśląc o najbardziej wpływowych układach międzynarodowych, trudno nie wskazać Unii Europejskiej. Bez wątplenia jednym z najważniejszych celów funkcjonowania tej wspólnoty jest wspieranie wzrostu dobrobytu w państwach członkowskich, który jest niezwykle mocno powiązany ze wzmacnianiem spójności gospodarczej i społecznej między państwami (Barcz, Kawecka-Wyrzykowska i Michałowska-Gorywoda 2012, s. 51–52). W ciągu ostatnich dwóch dekad spójność ta była często wystawiana na próbę, co było związane z oddziaływaniem kryzysów gospodarczych.

W związku z tym istotne staje się sprawdzenie za pomocą badań empirycznych, czy główny cel UE, dotyczący zbliżania się do siebie gospodarek w szerokim tego słowa znaczeniu, rzeczywiście był odpowiednio realizowany. Szczególnie ciekawy jest przypadek Grecji i Irlandii, które w latach 1999–2021 przyjęły zupełnie różną ścieżkę wzrostu gospodarczego. To, w jaki sposób wymienione państwa – początkowo zbliżone do siebie pod względem rozwoju społeczno-gospodarczego – tak znacznie się od siebie oddaliły, zostanie szczegółowo przedstawione w niniejszym opracowaniu. Celem pracy jest zbadanie procesów konwergencji zachodzących między Grecją i Irlandią w latach 1999–2021 oraz wskazanie wpływu ówczesnych kryzysów gospodarczych na kształtowanie się tego zjawiska. Postawiono

dwie hipotezy badawcze: pierwsza mówi, że w latach 1999–2021 występowała dywergencja gospodarcza między Grecją i Irlandią, a druga, że kluczowy wpływ na jej wystąpienie miał kryzys finansowy lat 2007–2009. Zwrócono uwagę na konieczność dalszych badań w tym zakresie oraz powiązania omawianego zjawiska z konsekwencjami dla funkcjonowania całej zintegrowanej wspólnoty.

2. Przegląd literatury

Zbliżanie się do siebie gospodarek, zachodzące w ramach procesu konwergencji, to jeden z ważniejszych celów funkcjonowania UE. Z tego względu w UE pojawiło się wiele inicjatyw, które miały przyczynić się do zbliżania się gospodarek państw członkowskich pod względem społeczno-gospodarczym. Temu celowi miał także służyć kolejny etap integracji gospodarczej w formie przyjęcia wspólnej waluty, ponieważ w ten sposób między państwami mogła nawiązać się szczególnego rodzaju relacja, która motywowała je do wzajemnego wsparcia i dbania o wartość tej waluty.

Zjawisko konwergencji jest zagadnieniem badawczym z obszaru teorii wzrostu, którego badania obecnie niezwykle dynamicznie się rozwijają. Są one bardzo istotne ze względu na planowanie polityki ekonomicznej światowych gospodarek. W sensie ekonomicznym konwergencję traktuje się najczęściej jako zbliżanie się do siebie gospodarek w ramach szeroko rozumianego aspektu społeczno-ekonomicznego (Jabłoński 2012, s. 13). K. Beck oraz M.J. Grodzicki (2014, s. 9–10) postrzegają konwergencję jako upodabnianie się gospodarek krajowych bądź regionalnych pod względem poziomu rozwoju mierzonego na przykład PKB *per capita* lub przeciętną wydajnością pracy albo jako zjawisko doganiania się gospodarek przez niwelowanie luki w rozwoju gospodarczym między państwami początkowo biednymi i bogatymi. W ekonomii istnieje również pojęcie dywergencji, które objaśniane jest najprościej jako brak konwergencji, co w przypadku analizy procesów zachodzących między gospodarkami oznacza ich oddalanie się pod względem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego. Z punktu widzenia niniejszej pracy szczególnie istotna jest konwergencja tempa wzrostu, która powiązana jest z neoklasyczną teorią wzrostu oraz dotyczy wyrównywania się poziomu PKB *per capita* pomiędzy gospodarkami. Konwergencja tempa wzrostu zakłada taki sam wkład państw w rozwój technologiczny, co sugeruje równomierny wzrost gospodarczy wszystkich gospodarek aż do momentu osiągnięcia wzrostu zrównoważonego (Kluth 2016, s. 27).

W ciągu ostatnich dwóch dekad na UE oraz strefę euro oddziaływały poważne kryzysy gospodarcze, wywołujące niekiedy długoletnie recesje w państwach członkowskich. Warto wymienić kryzys finansowy z lat 2007–2009 oraz

wywołany pandemią COVID-19 z 2020 r. Globalny kryzys finansowy istotnie skomplikował zachodzenie procesu konwergencji w tym obszarze. Najistotniejszym zagrożeniem dla zachowania spójności społecznej i gospodarczej w tym regionie okazało się nadmierne zadłużenie państw w strefie euro (Borowiec 2012, s. 53–54). Znaczne rozbieżności w czasie trwania, głębokości kryzysu oraz tempie powracania na drogę wzrostu poszczególnych gospodarek stanowiły istotne czynniki pogłębiające nierówności pod względem dochodowym w państwach członkowskich UE (Borowiec 2012, s. 55–56). Kryzys epidemiologiczny wywołany przez pandemię COVID-19 ze względu na jego asymetrię oddziaływania również miał negatywny wpływ na procesy konwergencji w UE oraz w strefie euro. Mimo że kryzys z 2020 r. miał znaczący wpływ na PKB *per capita*, którego spadek był znacznie większy niż podczas kryzysu finansowego, większość gospodarek stosunkowo szybko wyszła z recesji, przez co jego oddziaływanie na procesy konwergencji nie było aż tak duże (Licchetta i Mattozzi 2023, s. 48).

3. Metoda badań

W celu przeprowadzenia badania, realizacji celu pracy oraz weryfikacji hipotez badawczych wykorzystano różne metody badawcze oraz źródła bibliograficzne. Do zastosowanych metod badawczych zaliczyć można: analizę informacji pozyskanych z dostępnych źródeł literatury i z Internetu, analizę szeregów czasowych oraz analizę regresji liniowej. Podstawowymi źródłami są informacje pochodzące z polskojęzycznych oraz anglojęzycznych źródeł bibliograficznych. Praca ma charakter empiryczny i opiera się na danych wtórnych obejmujących lata 1999–2021. Ze względu na konieczność porównania gospodarek zasadne było wykorzystanie wskaźnika PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej dotyczącego Grecji i Irlandii w latach 1999–2021. Dane zostały pozyskane z bazy Banku Światowego (World Bank 2024c). Następnie zaprezentowano je za pomocą wykresów i opierając na nich, przeanalizowano konwergencję między badanymi gospodarkami. Podstawą wniosku była analiza logarytmicznych stóp wzrostu, w ramach której wyznaczono równanie regresji oraz przeprowadzono testy statystycznej istotności parametrów znajdujących się w rozważanych modelach. Wykorzystano także sztuczną zmienną zero-jedynkową w celu określenia wpływu kryzysu finansowego lat 2007–2009 na poziom wzrostu gospodarczego badanych państw oraz procesy konwergencji między nimi.

4. Wyniki badań

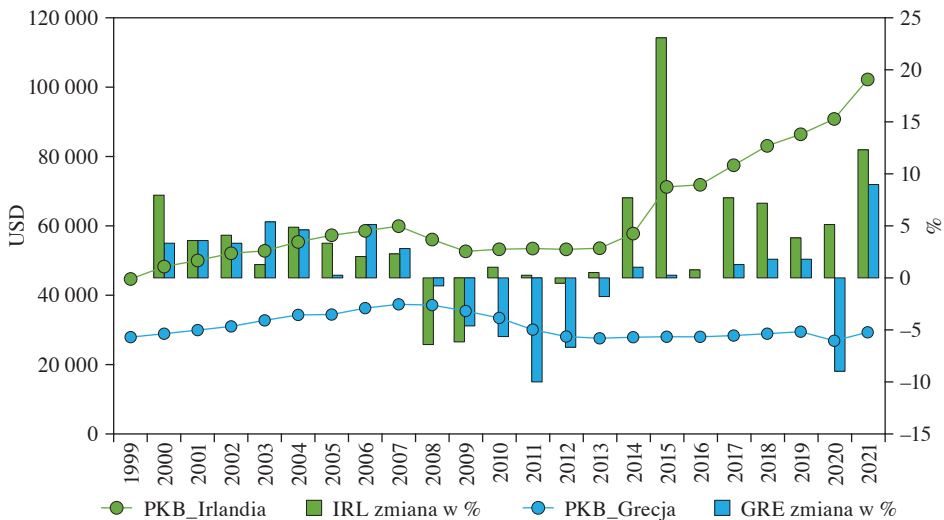
Badane państwa – Grecja i Irlandia, to dwa kraje członkowskie UE i strefy euro. W momencie wejścia do europejskiej wspólnoty przejawiały podobny, dosyć niski poziom rozwoju gospodarczego. Losy tych państw potoczyły się jednak inaczej: Irlandia odniosła ogromny sukces gospodarczy, natomiast Grecja przez długie lata zmagająca się z recesją.

Istotnym problemem Grecji był wysoki dług publiczny oraz korupcja (Friedman 2022), które wraz z rozrzuconą polityką fiskalną oraz manipulacją danymi statystycznymi dotyczącymi wysokości długu publicznego (Ozturk i Sozdemir 2015, s. 569) stały się przyczyną mocnego oddziaływania na państwo globalnego kryzysu finansowego z lat 2007–2009. Według danych Banku Światowego Grecja od 2009 r. mierzyła się bowiem ze spadkiem PKB *per capita*, drastycznym wzrostem bezrobocia (World Bank 2024b, 2024d), spadkiem dochodów budżetowych oraz osłabioną zdolnością w zakresie zaciągania pożyczek międzynarodowych (Kubin 2017, s. 41). W takiej sytuacji nieuchronny był kryzys zadłużenia związany z rosnącym długiem publicznym oraz z problemami z jego obsługą (Sporek 2013, s. 27). Z kolei Irlandia, czyli „cełtycki tygrys”, który w ostatnich dekadach odnotował niezwykle dynamiczny wzrost gospodarczy, to wysoko rozwinięta gospodarka uznawana za jedną z najbardziej innowacyjnych na świecie. Kryzys finansowy również wpłynął negatywnie na jej gospodarkę, co było zauważalne w spadku PKB *per capita*, znacznym wzroście stopy bezrobocia i deficytu budżetowego, a co za tym idzie – niepokojącym wzroście długu publicznego (Michalski 2014, s. 87–99), który w 2012 r. wyniósł niemal 130% PKB *per capita* (World Bank 2024a). Mimo siły, z jaką kryzys finansowy uderzył w Irlandię, udało się jej w porównaniu z Grecją stosunkowo szybko z niego wyjść, a od 2014 r. ponownie odnotowywać niezwykle dynamiczny wzrost gospodarczy oraz przejawiać znacznie mniejszą podatność na zewnętrzne szoki gospodarcze, co można stwierdzić na przykładzie, nie tak odległego w czasie, kryzysu związanego z wybuchem pandemii COVID-19.

Początkowo Grecja i Irlandia zdawały się wykazywać podobne tempo wzrostu gospodarczego, ale w miarę upływu czasu zauważalne było załamanie się tej tendencji. Badaniem, które pozwala przybliżyć zachodzenie procesów konwergencji między Grecją i Irlandią, jest analiza przebiegu i dynamiki PKB *per capita*. Została ona przeprowadzona w oparciu o wartości PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej w Grecji i Irlandii oraz ich przyrosty. Jako okres badawczy w przypadku obu państw wybrano lata 1999–2021. Analiza ma na celu wskazać, jakie ścieżki wzrostu gospodarczego zostały obrane przez Grecję i Irlandię.

W badanym okresie Irlandia odnotowywała początkowo niemal ciągły wzrost gospodarczy, który charakteryzował się dosyć dużą dynamiką (rys. 1). Na skutek kryzysu finansowego w 2007 r. nastąpił jednak znaczny spadek PKB *per capita*

według parytetu siły nabywczej. Następnie wystąpiła w Irlandii stagnacja gospodarcza, która dopiero w 2014 r. zmieniła się w dynamiczny rozwój. Był on widoczny w wysokiej dynamice PKB *per capita*, która utrzymywała się niemal nieprzerwanie do końca badanego okresu. Można więc stwierdzić, że wartości badanej zmiennej w Irlandii charakteryzują się dość wyraźnym trendem rosnącym z widocznym załamaniem na czas kryzysu finansowego. Początkowa dynamika PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej jest dosyć zbliżona dla obu badanych państw, ponieważ w przypadku Grecji, niemal do 2008 r., również można zaobserwować proces dynamicznego wzrostu gospodarczego. Tendencja ta załamuje się na skutek kryzysu finansowego z lat 2007–2009, który w latach późniejszych oddziałuje jednak mocniej na greckie PKB *per capita*. Od 2009 r. Grecja odnotowuje bowiem dynamiczny spadek badanego wskaźnika, a następnie przechodzi przez okres stagnacji gospodarczej, która zostaje zakłócona kryzysem związanym z pandemią COVID-19 w 2020 r.



Rys. 1. Przebieg i dynamika stóp wzrostu PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej w Grecji i Irlandii w latach 1999–2021

Źródło: opracowanie własne na podstawie (World Bank 2024c).

Analiza rys. 1 pozwala stwierdzić, że w latach 1999–2009 w badanych państwach odnotowano podobne tempo wzrostu gospodarczego, zauważalne są jednak zmiany w tym zakresie, być może wynikające z wystąpienia kryzysu finansowego w latach 2007–2009. W późniejszych latach doszło do zasadniczej zmiany kierunku kształtowania się ścieżek wzrostu gospodarczego w obu państwach. Irlandia po kryzysie finansowym odniosła niezwykle sukces gospodarczy, nato-

miast Grecja pogrążyła się w recesji i stagnacji gospodarczej. W latach 2009–2021 można obserwować zwiększanie się różnicy między wartościami PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej badanych państw, co może świadczyć o dywergencji gospodarczej. Aby stwierdzić istnienie tego zjawiska, należy posłużyć się bardziej szczegółową analizą, która zostanie przeprowadzona w dalszej części opracowania.

Ze względu na to, że w niniejszym opracowaniu nacisk położony jest na analizę wartości PKB *per capita* w Grecji i Irlandii, istotne staje się przygotowanie danych przez przekształcenie tych zmiennych za pomocą logarytmizacji. Takie podejście jest najczęściej stosowane w przypadku analizy miernika PKB *per capita* i zostało przyjęte m.in. w analizie regionalnej konwergencji w Polsce przez M.B. Pietrzaka (2012).

Od czasu ukazania się przełomowego artykułu C.R. Nelsona i C.I. Plossera (1982) znacznie rozwinęły się badania w zakresie niestacjonarności makroekonomicznych szeregów czasowych. Powszechnie stosowany miernik PKB *per capita* to jeden z najczęściej analizowanych przykładów tego procesu. Gdy PKB *per capita* zawiera pierwiastek jednostkowy, sugeruje to, że proces ten jest niestacjonarny, to zaś oznacza, że fluktuacje gospodarcze mają trwałe efekty. Jest to istotne dla oceny efektywności polityk rządowych oraz innych działań zmierzających do modyfikacji fundamentalnych czynników gospodarczych (Ozturk i Kalyoncu 2007, s. 681). Na podstawie opracowania C.R. Nelsona i C.I. Plossera (1982, s. 160) można stwierdzić, że niestacjonarność PKB *per capita* wynika z kumulacji w czasie stacjonarnych i odwracalnych pierwszych różnic, co potwierdza powszechnie przyjętą w literaturze ekonomicznej teorię. Z artykułu wynika, że istotny wpływ na kształtowanie się produkcji i cyklu koniunkturalnego mają czynniki realne, a więc np. długoterminowe zmiany technologiczne i innowacje.

W związku z tym zastosowanie regresji dla wartości bezwzględnych PKB *per capita* prowadzi do tzw. regresji pozornej, ponieważ analiza niestacjonarnych szeregów czasowych może wiązać się z wzajemną korelacją zmiennych, nawet jeśli nie ma między nimi rzeczywistej zależności. Taki stan rzeczy może wynikać z obecności podobnych trendów w danych, a finalnie może prowadzić do błędnych wniosków w ramach uzyskanej regresji. Z tego względu analiza regresji jest sensowna jedynie dla zmiennych, w których nie występuje trend. W przypadku analizy zmiennych makroekonomicznych, zwykle charakteryzujących się trendem, należy się go pozbyć przez wprowadzenie do modelu przyrostów zmiennej zamiast jej poziomów (Charemza i Deadman 1997, s. 111).

Aby w poprawny sposób przeprowadzić regresję, sprawdzono stacjonarność logarytmu PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej w Grecji i Irlandii w latach 1999–2021. Analizowany model to proces AR(1) dla $\ln PKB_t$ dla Grecji

i Irlandii. Ze względu na zauważalny trend rosnący badanej zmiennej dla Irlandii postać testowanego modelu wskazano we wzorze 1. Na mocy testu DF nie uzyskano podstaw do odrzucenia hipotez zerowych o występowaniu pierwiastka jednostkowego w poziomach badanych zmiennych. Dlatego też zbudowano model dla przyrostów tych zmiennych (wzór 2). W przypadku tego modelu test DF wskazuje na zasadność odrzucenia hipotez zerowych o występowaniu pierwiastka jednostkowego, a więc przyrosty rozważanych zmiennych są zmiennymi stacjonarnymi (Greene 2003, s. 983).

$$y_t = \alpha_0 + \alpha_1 t + \alpha_2 y_{t-1} + v_t, \quad (1)$$

$$y_t - y_{t-1} = \alpha_0 + \alpha_1 t + (\alpha_2 - 1)y_{t-1} + v_t. \quad (2)$$

W następnej kolejności zdecydowano się zbudować regresję opartą na modelu 2 dla Grecji i Irlandii, przyjmując za zmienną objaśnianą logarytmiczną stopę zwrotu PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej dla badanych państw. W celu zbadania wpływu kryzysu finansowego z lat 2007–2009 na kształtowanie się dynamiki PKB *per capita* w badanych państwach postanowiono dodać do modelu zmienną sztuczną zero-jedynkową (d_t), której wartość równa 0 oznacza okres przed wystąpieniem kryzysu finansowego z lat 2007–2009, a wartość 1 oznacza okres w trakcie kryzysu finansowego i po nim. Wykorzystany model wskazano we wzorze 3:

$$y_t - y_{t-1} = \alpha_0 + \alpha_1 t + (\alpha_2 - 1)y_{t-1} + \alpha_3 d_t + v_t. \quad (3)$$

Otrzymane wyniki zostały zaprezentowane w tabeli 1. Ich analiza będzie podstawą dalszego postępowania w zakresie badania konwergencji tempa wzrostu w Grecji i Irlandii.

Na podstawie danych zawartych w tabeli 1 można stwierdzić, że w modelu dla Grecji nie jest zauważalny istotny parametr stojący przy zmiennej dotyczącej trendu liniowego, natomiast w modelu dla Irlandii parametr stojący przy tej zmiennej – zgodnie ze wstępną intuicją – jest istotny statystycznie. Przetestowano również parametr stojący przy dodanej sztucznej zmiennej zero-jedynkowej, który okazał się statystycznie istotny. Przeprowadzony test uprawnia do stwierdzenia, że wystąpienie kryzysu finansowego miało istotny wpływ na kształtowanie się logarytmicznej stopy wzrostu PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej w badanych państwach. Z tego względu do modelu służącego do analizy konwergencji zdecydowano się dodać zarówno trend liniowy, jak i sztuczną zmienną zero-jedynkową. Pełna postać modelu i analiza konwergencji zostanie przedstawiona w dalszej części opracowania.

Początkowe badania dotyczące konwergencji gospodarczej oparte były na przekrojowych modelach regresji (Ciołek 2003, s. 330). Taki stan rzeczy wiązał się jednak z brakiem uwzględnienia indywidualnych cech badanych gospodarek,

które wówczas stały się elementem składowym czynnika zakłócającego. Wykorzystywanie przekrojowych modeli regresji wiąże się również z ograniczeniami związanymi z małą liczbą obserwacji. Dlatego obecnie do analizy konwergencji najczęściej stosuje się modele dla danych panelowych (podejście przekrojowo-czasowe) (Górna i Górna 2013, s. 172). Taki model zostanie wykorzystany w ramach niniejszego badania.

Tabela 1. Wyniki regresji i testów statystycznych dotyczących analizy regresji w modelu 3 dla ln stóp wzrostu PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej dla Grecji i Irlandii w latach 1999–2021

Wyszczególnienie	Grecja	Irlandia
α_0	1,113 (1,14)	2,155 (1,270)
α_1	0,002 (0,003)	0,015*** (0,005)
$\alpha_2 - 1$	-0,104 (0,109)	-0,201 (0,119)
α_3	-0,070* (0,038)	-0,124** (0,044)
R^2	0,35	0,37
F -stat	3,20**	3,51**

Objaśnienia: * – istotność statystyczna na poziomie 0,1 (p -value < 0,1), ** – istotność statystyczna na poziomie 0,05 (p -value < 0,05), *** – istotność statystyczna na poziomie 0,01 (p -value < 0,01). Wartości w nawiasach to błędy standardowe (dotyczące oszacowanych współczynników regresji).

Źródło: opracowanie własne na podstawie (World Bank 2024c).

Opierając się na powyższych rozważaniach, zbudowano modele 4 i 5, w których za zmienną objaśnianą uznano logarytmiczną stopę wzrostu PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej dla Grecji w latach 1999–2021, natomiast jako zmienne objaśniające przyjęto logarytmiczną stopę wzrostu PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej dla Irlandii w latach 1999–2021 i trend liniowy. W przypadku modelu 5 dodano zmienną sztuczną zero-jedynkową, dla której wartość 0 oznacza okres przed wystąpieniem kryzysu finansowego z lat 2007–2009, a wartość 1 – okres w trakcie kryzysu finansowego i po nim. Modele te mają postać:

$$\ln \frac{PKB_t \text{ Grecja}}{PKB_{t-1} \text{ Grecja}} = \beta_0 + \beta_1 t + \beta_2 \ln \frac{PKB_t \text{ Irlandia}}{PKB_{t-1} \text{ Irlandia}} + v_t, \quad (4)$$

$$\ln \frac{PKB_t \text{ Grecja}}{PKB_{t-1} \text{ Grecja}} = \beta_0 + \beta_1 t + \beta_2 \ln \frac{PKB_t \text{ Irlandia}}{PKB_{t-1} \text{ Irlandia}} + \beta_3 d_t + v_t. \quad (5)$$

W dalszej kolejności zdecydowano się oszacować regresję dla modelu przedstawionego wzorem 4 (bez uwzględnienia zmiennej d_t). Wyniki przeprowadzonej regresji oraz testów statystycznych zaprezentowano w tabeli 2.

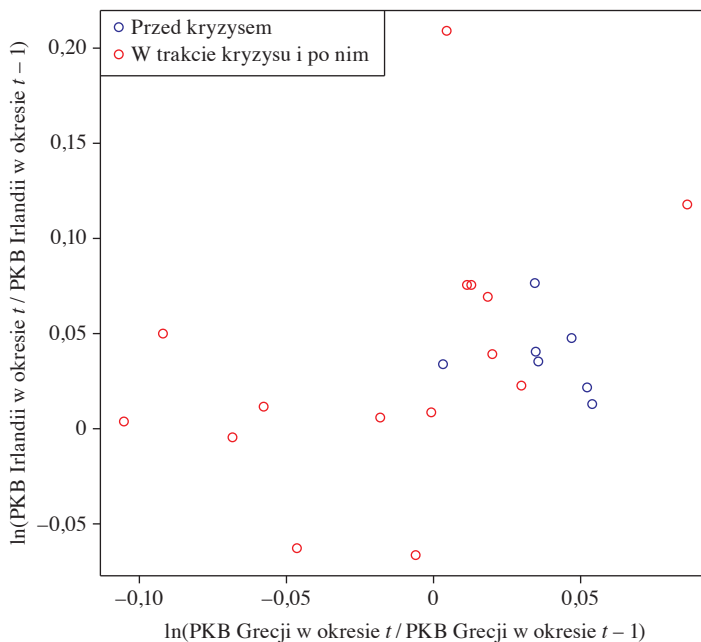
Tabela 2. Wyniki regresji i testów statystycznych dotyczących analizy regresji w modelu 4 (bez uwzględnienia zmiennej d_t)

Wyszczególnienie	Model 4
β_0	0,021 (0,02)
β_1	-0,003* (0,002)
β_2	0,408** (0,177)
R^2	0,27
F -stat	3,45*

Objaśnienia: jak do tabeli 1.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (World Bank 2024c).

Ocena parametru stojącego przy zmiennej dotyczącej trendu liniowego świadczy o tym, że w latach 1999–2021 z roku na rok tempo wzrostu PKB *per capita* Grecji obniżało się średnio o 0,3% (wartość została przetransformowana przez zastosowanie odwrotnej transformacji logarytmicznej). Ze względu na istotność statystyczną parametru można stwierdzić, że w badanych latach w Grecji występował ujemny trend wzrostu gospodarczego, natomiast w Irlandii, tak jak zauważono wcześniej, tendencja ta była odwrotna – zauważalny był niemal rosnący trend w badanych latach. Przechodząc do interpretacji parametru stojącego przy logarytmicznej stopie zwrotu PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej dla Irlandii, stwierdzić można, że wzrost badanego miernika w stosunku do roku poprzedniego w Irlandii o 1% skutkuje wzrostem PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej (w stosunku do roku poprzedniego) dla Grecji o około 0,408%. Odnosząc otrzymane wyniki do badanego zjawiska konwergencji, zaznaczyć należy, że konwergencja tempa wzrostu gospodarczego oznacza, że kraje o niższym początkowym poziomie dochodu mają tendencję do szybszego wzrostu gospodarczego niż kraje o wyższym początkowym poziomie dochodu, co prowadzi do zmniejszenia różnic między nimi. Ze względu na to, że parametr stojący przy zmiennej opisującej logarytmiczną stopę wzrostu PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej dla Irlandii jest statystycznie istotny oraz przyrost badanej wartości dla Grecji (początkowo słabiej rozwiniętej gospodarczo niż Irlandia) jest mniejszy niż w przypadku przyrostu badanej wartości dla



Rys. 2. Zależność pomiędzy logarytmiczną stopą wzrostu PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej w Grecji i Irlandii w latach 1999–2021

Źródło: opracowanie własne na podstawie (World Bank 2024c).

Irlandii, stwierdzić można, że w latach 1999–2021 nie zachodziła konwergencja tempa wzrostu między Grecją i Irlandią.

Analiza rys. 2 pozwala zauważyć, że uwzględnienie sztucznej zmiennej zero-jedynkowej może sugerować, że zależność między badanymi zmiennymi po zaistnieniu kryzysu finansowego z lat 2007–2009 znacznie się różni od zależności pomiędzy tymi zmiennymi przed wystąpieniem kryzysu finansowego. Przed kryzysem finansowym punkty na wykresie wydają się dużo bardziej skupione, niż ma to miejsce po jego wystąpieniu. Zważywszy na to, można przypuszczać, że kryzys finansowy z lat 2007–2009 miał wpływ na kształtowanie się procesów konwergencji między Grecją i Irlandią po jego wystąpieniu. Ponieważ sztuczna zmienna zero-jedynkowa wykazywała wcześniej istotny wpływ na poziom badanych zmiennych, zdecydowano się dodać ją do modelu oraz przeprowadzić regresję oraz testy statystycznej istotności parametrów. Wyniki przedstawiono w tabeli 3.

Na podstawie danych tabeli 3 stwierdzić można, że po dodaniu zmiennej d_t do modelu parametry β_0 , β_1 i β_2 stały się nieistotne statystycznie, co oznacza, że zmienna sztuczna zero-jedynkowa jest kluczową zmienną spośród podanych w ramach wyjaśniania zmienności logarytmu rocznej stopy wzrostu PKB

Tabela 3. Wyniki regresji i testów statystycznych dotyczących analizy regresji w modelu 5 (z uwzględnieniem zmiennej d_t)

Wyszczególnienie	Model 5
β_0	0,022 (0,019)
β_1	0,001 (0,003)
β_2	0,257 (0,187)
β_3	-0,066* (0,036)
R^2	0,38
F -stat	3,67**

Objaśnienia: jak do tabeli 1.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (World Bank 2024c).

per capita według parytetu siły nabywczej w Grecji. Ocena parametru stojącego przy sztucznej zmiennej zero-jedynkowej świadczy o tym, że wystąpienie kryzysu finansowego w latach 2007–2009 przyczyniło się do spadku rocznego przyrostu PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej w Grecji o około 6,4% (wartość została przekształcona przez zastosowanie odwrotnej transformacji logarytmicznej), a więc można stwierdzić, że kryzys finansowy wpłynął na kształtowanie się w Grecji recesji gospodarczej w badanych latach. Jeśli chodzi o analizę ocen pozostałych parametrów, to estymowana wartość parametru β_2 sugeruje, że wzrost PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej (w stosunku do roku poprzedniego) dla Irlandii o 1% skutkuje wzrostem badanej zmiennej dla Grecji o około 0,257%. Taka interpretacja oznaczałaby, że w latach 1999–2021 nie zachodziła konwergencja tempa wzrostu w przypadku Grecji i Irlandii (Grecja odnotowuje mniej dynamiczny wzrost gospodarczy niż Irlandia), ale ze względu na brak istotności parametru β_2 nie jest możliwe rzetelne wnioskowanie na temat dywergencji między tymi państwami i nie można stwierdzić, że dodanie do modelu zmiennej sztucznej dotyczącej wystąpienia kryzysu finansowego z lat 2007–2009 przyczyniło się do korzystniejszego wyjaśniania tego zjawiska. Wniosek mówiący o tym, że kryzys finansowy przyczynił się do dywergencji gospodarczej badanych państw, jest zbyt daleko idący i nie może być uznany za poprawny. Konieczne jest bowiem bardziej zaawansowane podejście i uwzględnienie w modelu bardziej istotnych czynników wpływających na procesy konwergencji między badanymi państwami.

5. Wnioski

Na podstawie przeprowadzonych badań stwierdzono, że w latach 1999–2021 nie zachodziła konwergencja tempa wzrostu gospodarczego między Grecją i Irlandią. Kryzys finansowy z lat 2007–2009 (a raczej jego konsekwencje) miał istotny wpływ na gospodarkę zarówno Grecji, jak i Irlandii. Grecja pogrążyła się w kryzysie zadłużenia i przez wiele lat po wystąpieniu kryzysu finansowego borykała się z recesją gospodarczą. Irlandia natomiast początkowo mierzyła się z recesją i stagnacją gospodarczą, aby później odnieść sukces gospodarczy i niemal nieprzerwanie do końca badanego okresu odnotowywać dynamiczny wzrost gospodarczy. Kryzysy zatem w różnym stopniu wpłynęły na dalszy wzrost gospodarczy w analizowanych krajach, wyniki badania nie okazały się jednak na tyle statystycznie istotne, aby stwierdzić, że kryzys finansowy z lat 2007–2009 miał także znaczący wpływ na kształtowanie się procesów konwergencji między badanymi państwami.

6. Zakończenie

Ciągłe zmiany, które można obserwować w gospodarce światowej, mają duży wpływ na procesy konwergencji zachodzące między gospodarkami. Grecja i Irlandia, które w momencie przystąpienia do UE znajdowały się na podobnym, niskim poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego, obecnie diametralnie się od siebie różnią.

Przeprowadzone badania pozwoliły zrealizować założony w pracy cel oraz częściowo zweryfikować postawione hipotezy badawcze. Stwierdzenie, że w latach 1999–2021 między badanymi państwami zachodziła dywergencja gospodarcza okazało się trafne, co można poprzeć wynikami badań empirycznych, ale wskazywanie kryzysu finansowego z lat 2007–2009 jako przyczyny zaistnienia tego zjawiska okazało się nie do końca poprawne. Kryzys ten miał istotny wpływ na kształtowanie się dynamiki PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej w Grecji i Irlandii, przyczynił się bowiem do kryzysu zadłużenia w Grecji oraz istotnych problemów gospodarczych w Irlandii, ostatecznie jednak ścieżka wzrostu gospodarczego badanych państw znacząco się od siebie różniła. Opierając się na powszechnej wiedzy ekonomicznej, należy stwierdzić, że kryzys finansowy miał niezwykle istotny wpływ na wzrost gospodarczy Grecji, a właściwie na wieloletnią recesję gospodarczą, co w pewnym stopniu przyczyniło się do narastania dysproporcji gospodarczych między tym krajem a Irlandią. Nie można jednak jednoznacznie stwierdzić, że kryzys finansowy z lat 2007–2009 odegrał kluczową rolę w procesie kształtowania się procesów konwergencji między

badanymi państwami. W tym przypadku konieczne jest bardziej zaawansowane podejście, uwzględniające różnorodne czynniki wpływające na kształtowanie się dywergencji tempa wzrostu gospodarczego między Grecją i Irlandią. Jego zastosowanie może okazać się pomocne w formułowaniu pewniejszych i bardziej jednoznacznych wniosków w tym zakresie.

Bez względu na przyczynę dywergencji gospodarczej między badanymi państwami stwierdzić należy, że dysproporcje ekonomiczne występujące między zintegrowanymi w ramach UE państwami mogą wywierać znaczny wpływ na funkcjonowanie całej wspólnoty, szczególnie gdy jest ona połączona wspólną walutą, tak jak ma to miejsce w przypadku strefy euro. Wówczas może dojść do wystąpienia problemów gospodarczych w poszczególnych krajach, a w konsekwencji do obniżania się poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego całego zintegrowanego obszaru.

Literatura

Barcz J., Kawecka-Wyrzykowska E., Michałowska-Gorywoda K. (2012), *Integracja europejska w świetle Traktatu z Lizbony. Aspekty ekonomiczne*, PWE, Warszawa.

Beck K., Grodzicki M.J. (2014), *Konwergencja realna i synchronizacja cykli koniunkturalnych w Unii Europejskiej. Wymiar strukturalny*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

Borowiec J. (2012), *Wpływ kryzysu gospodarczego i finansowego na spójność gospodarczą i społeczną Unii Europejskiej*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 269, s. 47–57.

Charemza W., Deadman D.F. (1997), *Nowa ekonometria*, PWE, Warszawa.

Ciołek D. (2003), *Badanie konwergencji krajów Europy Środkowo-Wschodniej z wykorzystaniem danych panelowych* (w:) T. Kufel, M. Piłatowska (red.), *Dynamiczne modele ekonometryczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.

Friedman A. (2022), *98% of Greeks Believe Corruption Is ‘Widespread’ in Greece: EU Report*, <https://greekreporter.com/2022/07/20/greeks-believe-corruption-widespread/> (dostęp: 10.01.2024).

Górna J., Górna K. (2013), *Analiza konwergencji gospodarczej wybranych regionów Europy w latach 1995–2009*, „Collegium of Economic Analysis Annals”, nr 30, s. 169–185.

Greene W.H. (2003), *Econometric Analysis*, Pearson Education, Upper Saddle River.

Jabłoński Ł. (2012), *Kapitał ludzki a konwergencja gospodarcza*, C.H. Beck, Warszawa.

Kluth K. (2016), *Statystyczna i ekonometryczna analiza konwergencji gospodarczej i społecznej państw Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.

Kubin T. (2017), *Kryzys gospodarczy w Grecji, Hiszpanii i we Włoszech* (w:) T. Kubin, M. Lorencka, M. Myśliwiec, *Wpływ kryzysu gospodarczego na działanie systemu politycznego. Analiza przypadku Grecji, Hiszpanii i Włoch*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.

Licchetta M., Mattozzi G. (2023), *Convergence in GDP per Capita in the Euro Area and the EU at the Time of COVID-19*, „Intereconomics”, vol. 58(1), s. 43–51.

Michalski B. (2014), *Kryzys irlandzki. Jak i dlaczego celtycki tygrys stracił swoją drażność?* (w:) J. Rymarczyk, M. Wróblewski, D. Brzęczek-Nester (red.), *Kryzys i perspektywy strefy euro*, Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław.

Nelson C.R., Plosser C.I. (1982), *Trends and Random Walks in Macroeconomic Time Series: Some Evidence and Implications*, „Journal of Monetary Economics”, vol. 10(2), s. 139–162.

Ozturk I., Kalyoncu H. (2007), *Is Per Capita Real GDP Stationary in the OECD Countries? Evidence from a Panel Unit Root Test*, „Ekonomski Pregled”, vol. 58(11), s. 680–688.

Ozturk S., Sozdemir A. (2015), *Effects of Global Financial Crisis on Greece Economy*, „Procedia Economics and Finance”, vol. 23, s. 568–575.

Pietrzak M.B. (2012), *Wykorzystanie przestrzennego modelu regresji przętącznikowej w analizie regionalnej konwergencji w Polsce*, „Ekonomia i Prawo”, nr 11(4), s. 167–185.

Sporek T. (2013), *Globalne konsekwencje kryzysu finansowego w Grecji*, „Studia Ekonomiczne”, nr 172, s. 23–40.

World Bank (2024a), *Central government debt, total (% of GDP) – Ireland*, <https://data.worldbank.org/indicator/GC.DOD.TOTL.GD.ZS?locations=IE> (dostęp: 12.01.2024).

World Bank (2024b), *GDP per capita (current US\$) – Greece*, <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?end=2021&locations=GR&start=1999> (dostęp: 12.01.2024).

World Bank (2024c), *GDP per capita, PPP (constant 2017 international \$) – Greece, Ireland*, https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.KD?fbclid=IwAR1YG8g-H82EvG6XXF_81z_6FT2Q4LIJmGtw5sdCuA8-6qfIU7_MbkY74yx8&locations=GR-IE (dostęp: 12.01.2024).

World Bank (2024d), *Unemployment, total (% of total labor force) (modeled ILO estimate) – Greece*, <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?locations=GR> (dostęp: 12.01.2024).

Streszczenie

Konwergencja społeczno-gospodarcza, czyli proces zmierzający do zmniejszenia różnic między gospodarkami, jest obecnie kluczowym elementem sprawnego funkcjonowania tak znaczących wspólnot integracyjnych jak Unia Europejska. Jest to także powszechnie promowana idea, której realizacja wymaga znacznego zaangażowania państw członkowskich. Celem opracowania było przedstawienie procesów konwergencji między Grecją i Irlandią w latach 1999–2021, a także wskazanie, w jaki sposób wpływały na nie ówczesne kryzysy gospodarcze. W ramach realizacji celów pracy wykorzystano różnego rodzaju źródła bibliograficzne oraz metody badawcze, takie jak analiza szeregów czasowych czy analiza regresji liniowej. Przeprowadzone badania skupiały się na analizie konwergencji tempa wzrostu gospodarczego w Grecji i Irlandii. Ich rezultaty stały się podstawą do stwierdzenia, że w latach 1999–2021 między badanymi państwami nie zachodziła konwergencja tempa wzrostu. Mimo że wyniki analizy potwierdziły znaczny wpływ kryzysu finansowego z lat 2007–2009 na kształtowanie się wzrostu gospodarczego w badanych państwach, nie okazały się jednak wystarczająco istotne, aby uznać, że jest on przyczyną dywergencji Grecji i Irlandii. Szeroko pojęte oddalenie się od siebie gospo-

darek połączonych silnymi relacjami integracyjnymi może stać się istotnym zagrożeniem dla stabilności całej wspólnoty i jej poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego.

Informacja o autorce

Aleksandra Kasznik – studentka drugiego roku studiów magisterskich na kierunku analityka gospodarcza na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie. Zainteresowania naukowo-badawcze autorki koncentrują się wokół analizy danych makroekonomicznych, prognozowania gospodarczego oraz zagadnień związanych z funkcjonowaniem Unii Europejskiej i strefy euro.

E-mail: olakasznik@gmail.com

Jerzy Sordyl

PRAKTYCZNE ASPEKTY PŁACY MINIMALNEJ W POLSCE

1. Wstęp

Kwota minimalnego wynagrodzenia w 2024 r. ma wzrosnąć do 4300 zł. Będzie to niemal 20-procentowa podwyżka w stosunku do roku poprzedniego. Ekonomiści powinni rozważyć społeczne i ekonomiczne implikacje tej sytuacji. W debacie publicznej na temat płacy minimalnej pojawia się niewiele merytorycznych argumentów. Dominują w niej populistyczne slogany i przekłamania. W związku z tym warto przeprowadzić bilans zalet i wad stosowania płacy minimalnej w Polsce, możliwie wolny od ideologicznych uprzedzeń. Ponadto ważną kwestią jest osiągnięcie kompromisu między efektywnością a sprawiedliwością na rynku pracy. Chcąc go uzyskać, należy wypracować rozwiązania, które będą uwzględniały zarówno potrzeby pracowników, jak i czynniki natury gospodarczej.

Celem głównym pracy jest ocena wpływu płacy minimalnej na rozwój społeczny i ekonomiczny Polski, a celem szczegółowym jest zidentyfikowanie głównej osi sporu wokół tego zagadnienia. W początkowej części opracowania zaprezentowano najważniejsze teorie dotyczące płacy minimalnej oraz wskazano jej istotę w praktyce gospodarczej. W części empirycznej przedstawiono zmiany w wysokości minimalnego wynagrodzenia w Polsce w latach 2002–2024 oraz zestawiono je z danymi odnoszącymi się do wybranych krajów Unii Europejskiej. W dalszej części przedstawiono bilans korzyści i kosztów wynikający ze stosowania płacy minimalnej w Polsce. Opracowanie kończy autorska próba oceny analizowanego problemu.

2. Przegląd literatury

Problem płacy minimalnej nieustannie wywołuje spory wśród ekonomistów. Przyczyną konfliktów i nieporozumień jest niewątpliwie złożony charakter samej

płacy minimalnej (Rutkowski 2013). Jej postrzeganie jest często determinowane przekonaniem, orientacją polityczną, a także partykularnymi interesami wpływowych grup.

Koryfeusze myśli ekonomicznej również przyjmowali różne postawy wobec minimalnego wynagrodzenia. Już w 1778 r. A. Smith w swoim *opus magnum*, tj. w pracy pt. *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, stwierdził, że: „człowiek musi zawsze żyć ze swojej pracy; jego płaca robocza musi mu co najmniej wystarczać na utrzymanie. W większości przypadków musi ona być nawet nieco wyższa, w przeciwnym razie nie mógłby on stworzyć rodziny, a ród tych robotników wymarłby w pierwszym pokoleniu” (za: Krajewska 2015).

Inne stanowisko prezentowali przedstawiciele merkantylizmu. Według nich państwo powinno zapewniać niskie ceny żywności, aby wynagrodzenie płacone robotnikom było jak najniższe. Celem takiego działania było utrzymanie niskich kosztów pracy, a tym samym zapewnienie wyższej konkurencyjności przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych. Ponadto niskie płace miały uzależniać pracującego od pracodawcy i skłaniać go do jeszcze większego wysiłku. Podobny pogląd reprezentowali przedstawiciele wczesnego industrializmu. Inne spojrzenie na tę kwestię miał natomiast M. Friedman. Był przekonany, że sztywne wynagrodzenia implikują wzrost bezrobocia, a nadmiar regulacji i ingerencji państwa jest zbędny. Monetarysta był zwolennikiem niezakłócania mechanizmów rynkowych kształtujących wysokość płac (Jurczak 2015).

Płaca minimalna została po raz pierwszy wprowadzona w Nowej Zelandii w 1894 r. To właśnie wtedy podjęto decyzję o ustanowieniu minimalnego poziomu wynagrodzenia dla legalnie zatrudnionych pracowników. W 1909 r. Wielka Brytania dołączyła do tej inicjatywy, wprowadzając podobne rozwiązanie (Zelek 2019). Znaczącą rolę w tym zakresie odegrał ówczesny minister handlu – W. Churchill, który uznał, że: „godnym ubolewania i poważnym ogólnonarodowym problemem jest fakt, że niektórzy z poddanych Jego Wysokości otrzymują za swą ciężką pracę wynagrodzenie niewystarczające na utrzymanie rodziny. Dawniej zakładano, że prawa popytu i podaży w sposób naturalny uregulują lub wyeliminują ten problem, lecz w «trudnych» negocjacjach płacowych między pracodawcą a pracownikiem nie ma równości stron. Dobry pracodawca jest nieustannie podcinany konkurencją płacową złego pracodawcy, zły pracodawca zaś znajduje się pod presją jeszcze gorszego. Nie stwarza to warunków do rozwoju, lecz prowadzi jedynie do postępującej degeneracji” (za: Sloman 2001). Chodziło zatem o ustanowienie przez państwo minimalnego poziomu płac, który powinien być przestrzegany przez pracodawców w celu ograniczenia – szkodliwej dla pracowników – konkurencji, polegającej na obniżaniu kosztów pracy.

Warunki życia i pracy w XIX-wiecznej Anglii zostały bardzo dobrze udokumentowane. Obrazy uciemnionych robotników można odnaleźć w pracach

zarówno historycznych, jak i literackich – przykładem mogą być *Położenie klasy robotniczej w Anglii* F. Engelsa czy chociażby *Ciężkie czasy* Ch. Dickensa. Podobne trudności mogły występować również w koloniach brytyjskich, takich jak Nowa Zelandia i Australia. Wprowadzenie ustawy o płacy minimalnej w swoim zamierzeniu miało doprowadzić do ograniczenia egoistycznych praktyk stosowanych przez nowych industrialistów. Charakter tych praktyk został dobrze przedstawiony w cytowanej przez N. Assordobraj wypowiedzi ówczesnego kapitalisty: „jedynie niską płacą można robotnika przyzwyczaić do pracy regularnej (...). Robotnik jest tym leniwszy, im tańsze są środki żywności i im wyższa jest płaca (...). Należyte prosperowanie manufaktury uzależnione jest od taniego robotnika, którego zarobek starczy tylko na niezbędną żywność i ubranie” (Frieske 2005).

Międzynarodowa Organizacja Pracy formalnie uznała koncepcję płacy minimalnej w 1928 r., motywując to trzema zasadniczymi celami. Chodziło o zmniejszenie nadmiernej eksploatacji pracowników, zwłaszcza tych o niskich kwalifikacjach i ograniczonych umiejętnościach. Równocześnie chciano zapewnić odpowiednie standardy życia osobom podejmującym się najprostszych prac, co miało przyczynić się do redukcji poziomu ubóstwa. Ponadto ustanowienie płacy minimalnej miało wyeliminować pewne formy nieuczciwej konkurencji na rynku pracy, obejmując przeciwdziałanie dyskryminacji ze względu na płeć, wiek czy narodowość (*Konwencje i zalecenia...* 1996).

Współcześnie instytucja płacy minimalnej jest stosowana w wielu krajach na świecie. Skala interwencji na rynku pracy jest uzależniona od poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego oraz od historii i kultury politycznej danego kraju. Co do zasady wysokość płacy minimalnej oraz jej stosunek do średniego wynagrodzenia są efektem negocjacji między pracodawcami i związkami zawodowymi; w rozmowach często uczestniczy również strona rządowa. Krajowi ustawodawcy swobodnie kształtują prawo w zakresie wysokości oraz zasięgu obowiązywania płacy minimalnej. Może być ona zróżnicowana pod względem branży, zawodu bądź regionu, a także być określana w relacji do godziny, tygodnia lub pełnego miesiąca pracy. W przeważającej liczbie państw normy dotyczące płacy minimalnej mają zastosowanie na terytorium całego kraju (Krajewska 2015).

3. Metoda badań

W pracy wykorzystano dwie metody badawcze – metodę analizy krytycznej oraz metodę statystyczną. Część teoretyczna pracy została napisana na podstawie artykułów z prac zbiorowych i czasopism naukowych poświęconych problematyce płacy minimalnej. W części empirycznej posłużono się danymi pochodzącymi m.in. z Europejskiego Urzędu Statystycznego (Eurostat), Głównego Urzędu

Statystycznego (GUS), a także z baz danych Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Dane wykorzystane do badań dotyczą lat 2002–2024. Kolejno przeanalizowano dynamikę minimalnego wynagrodzenia, udział płacy minimalnej w przeciętnym miesięcznym wynagrodzeniu i realną wartość płacy minimalnej oraz porównano stawki płac minimalnych w UE w 2023 r. Zaprezentowano również bilans korzyści i strat wynikający ze stosowania płacy minimalnej w Polsce. Analiza danych pozwoliła na sformułowanie wniosków wykorzystanych do oceny wpływu płacy minimalnej na sytuację społeczno-gospodarczą Polski.

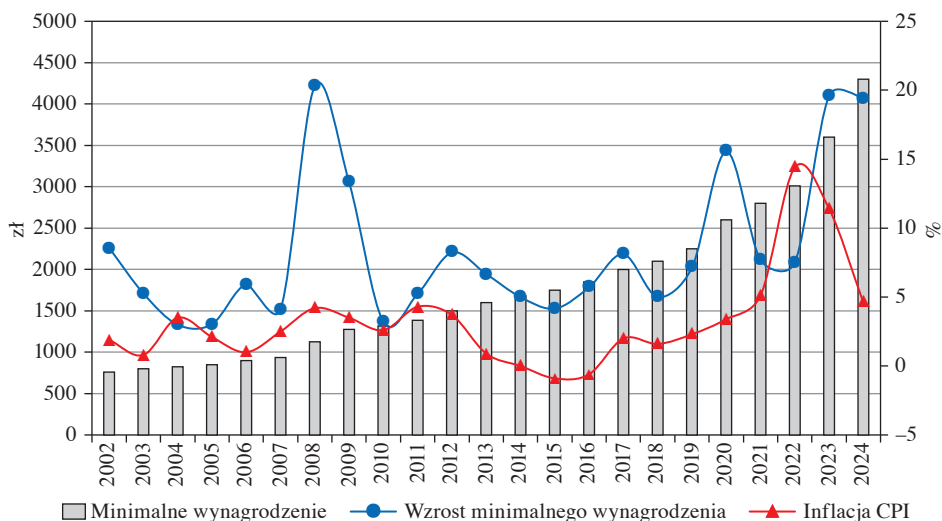
4. Minimalne wynagrodzenie w Polsce

Po raz pierwszy kwotę minimalnego wynagrodzenia w Polsce określono w 1954 r. i wynosiła ona 364 zł. Na mocy ustawy z 10 października 2002 r. o minimalnym wynagrodzeniu za pracę (Dz.U. 2002, nr 200, poz. 1679) oraz jej nowelizacji z 13 listopada 2020 r. (Dz.U. 2020, poz. 2207) zapewniona jest coroczna waloryzacja płacy minimalnej w stopniu nie niższym niż prognozowany na dany rok wskaźnik cen. Ponadto ustawodawca zapewnia dodatkowy wzrost o 2/3 wskaźnika prognozowanego realnego przyrostu PKB, gdy minimalne wynagrodzenie będzie niższe od połowy przeciętnego wynagrodzenia. W sytuacji gdy prognozowany wskaźnik cen wynosi co najmniej 105%, ustalone są dwa terminy zmiany wysokości minimalnego wynagrodzenia: od 1 stycznia i od 1 lipca. Przedsiębiorcy wypłacający kwotę niższą niż obowiązująca wysokość minimalnej stawki godzinowej podlegają karze grzywny od 1000 zł do 30 000 zł.

Podmiotem inicjującym proces ustalania wysokości płacy minimalnej jest Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, które przedkłada odpowiednią propozycję Radzie Ministrów. Po przyjęciu propozycji dalsze konsultacje są prowadzone z udziałem Rady Dialogu Społecznego (rząd, związki zawodowe i organizacje pracodawców). Jeżeli porozumienie nie zostanie przez nich wypracowane, rząd do 15 września sam ustala wysokość minimalnego wynagrodzenia. Jego wysokość nie może być jednak mniejsza niż wartość przyjęta przez Radę Ministrów w pierwszym kroku (Ministerstwo Rodziny i Polityki Społecznej 2023).

Analiza wartości i dynamiki minimalnego wynagrodzenia w Polsce w latach 2002–2024 prowadzi do wielu ciekawych wniosków. Wyraźnie widać pewną korelację między procentowym wzrostem minimalnego wynagrodzenia i poziomem inflacji CPI. W badanym okresie średnioroczny wzrost płacy minimalnej wynosił ok. 8,3%, a poziom inflacji CPI 3,2%. Nominalny (kwotowy) wzrost płacy minimalnej w latach 2002–2024 wyniósł aż 466%, natomiast przy uwzględnieniu skumulowanej wartości inflacji jej realny wzrost osiągnął już niespełna 181% (zob. rys. 1). Warto również odnotować, że w każdym okresie z pominięciem lat

2004 i 2022 realny wzrost minimalnego wynagrodzenia był dodatni. W pierwszej dekadzie XXI w. realne wynagrodzenie minimalne rosło średnio o 1,7%, aż do lat 2008 i 2009, kiedy to na skutek globalnego kryzysu finansowego płace podniesiono skokowo aż o 20,3% i 13,3% – był to wzrost realny odpowiednio o 15,5% i 9,5%. Kolejną dużą podwyżkę wprowadzono w 2020 r. Była ona wynikiem realizacji obietnic wyborczych Prawa i Sprawiedliwości – ówczesnej partii rządzącej, która zapowiadała tworzenie „polskiej wersji państwa dobrobytu”. Interesującą obserwacją jest również to, że w okresie sprawowania władzy przez liberalną koalicję PO-PSL (2007–2014) realny wzrost minimalnego wynagrodzenia wyniósł 48,6%, z kolei za rządów PiS (2015–2023), partii postulującej solidaryzm społeczny, niespełna 41%. Było to niewątpliwie spowodowane wysoką inflacją w latach 2022 i 2023. Warto również zaznaczyć, że z tego powodu w latach 2023 i 2024 podwyżka płacy minimalnej była dwukrotna (od 1 stycznia 2022 r. – 3490 zł, a od 1 lipca 2022 r. – 3600 zł; od 1 stycznia 2023 r. – 4242 zł, a od 1 lipca 2023 r. – 4300 zł).

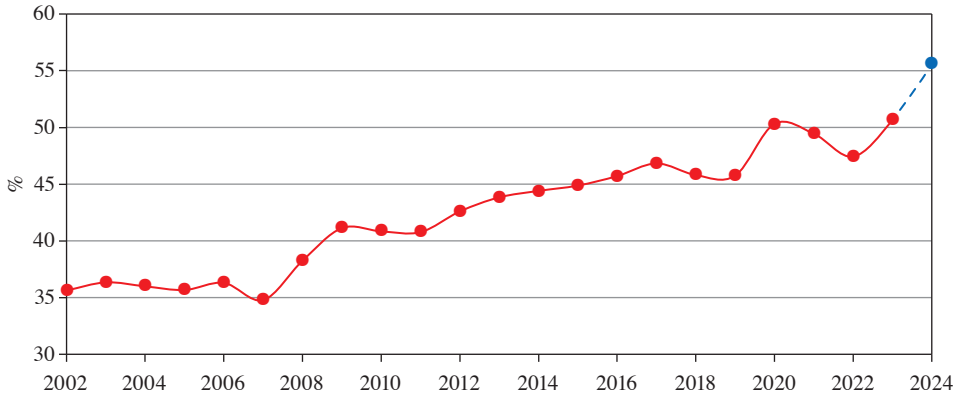


Rys. 1. Wartość i dynamika minimalnego wynagrodzenia w Polsce w ujęciu nominalnym w latach 2002–2024

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ZUS (2023).

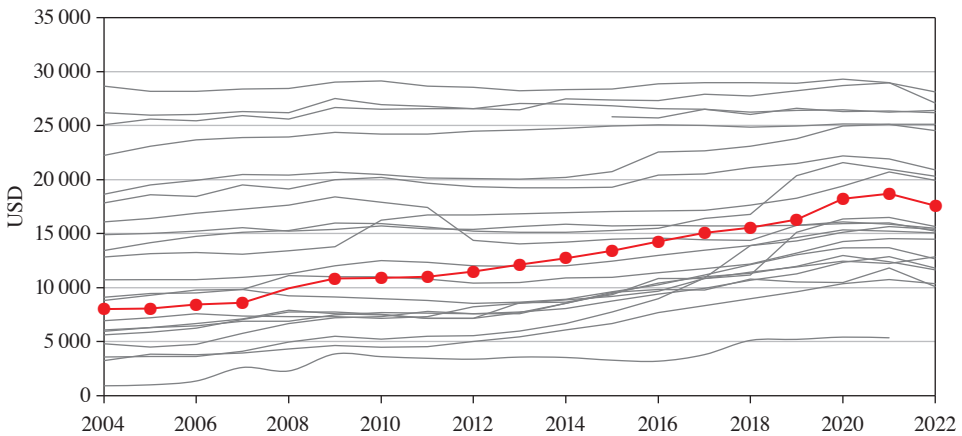
Według zaleceń Międzynarodowej Organizacji Pracy udział płacy minimalnej w przeciętnym miesięcznym wynagrodzeniu powinien oscylować wokół 50%. Taki sam poziom został również wpisany do Europejskiej Karty Społecznej. W Polsce udział ten charakteryzuje się dosyć silnym trendem wzrostowym. W 2002 r. pensja minimalna stanowiła zaledwie 35,6% przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia,

a już w 2023 r. udział ten wzrósł do 50,6%. Zakładając, że w 2024 r. przewidywania Komisji Europejskiej dotyczące Polski okażą się prawdziwe, udział płacy minimalnej w przeciętnym miesięcznym wynagrodzeniu przekroczy 55% (zob. rys. 2). Zgodnie z szacunkami Kancelarii Premiera Rady Ministrów (2023) podwyżka minimalnego wynagrodzenia w 2024 r. obejmie 3,6 mln osób.



Rys. 2. Udział płacy minimalnej w przeciętnym miesięcznym wynagrodzeniu

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (2023).



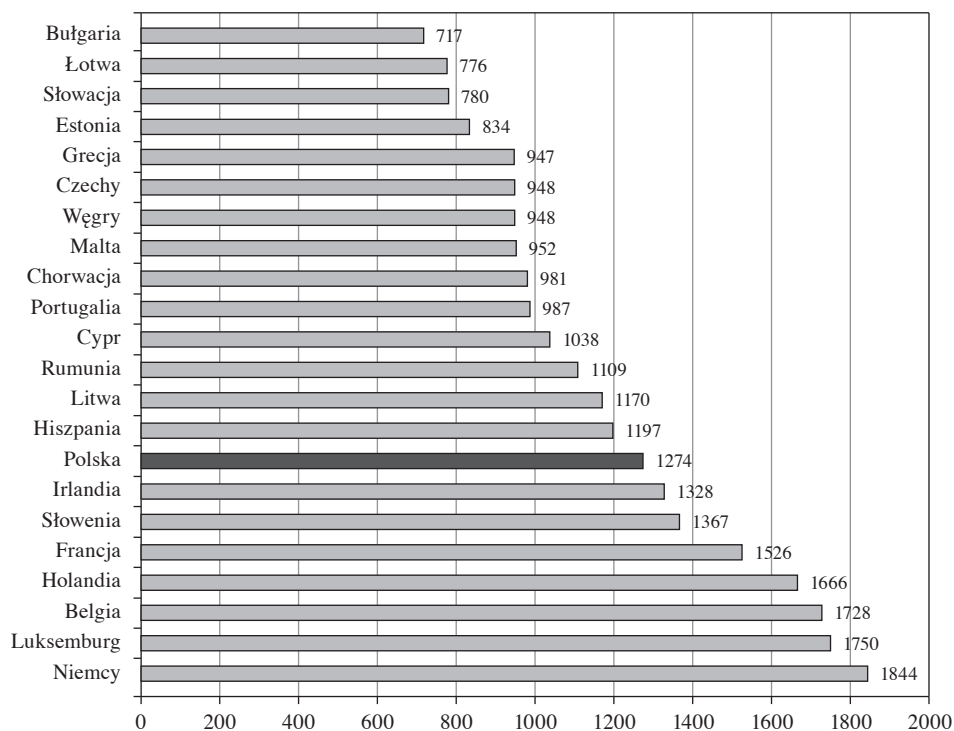
Rys. 3. Realne płace minimalne w cenach stałych w 2022 r. według parytetu siły nabywczej USD z 2022 r.*

* Analizowane kraje: Belgia, Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Estonia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Litwa, Luksemburg, Łotwa, Malta, Niemcy, Polska, Portugalia, Rosja, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Węgry i Wielka Brytania.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD (2023).

Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) prowadzi statystyki w zakresie realnego poziomu płac minimalnych przy zachowaniu parytetu siły nabywczej. Dostępne dane pozwalają dokonać analizy tempa wzrostu realnego wynagrodzenia minimalnego w cenach stałych w 2022 r. według parytetu siły nabywczej USD z 2022 r. (rys. 3). W Polsce w 2004 r. kwota tego wynagrodzenia wynosiła 7847 USD, a w 2022 r. już 17 589 USD. Był to jeden z bardziej dynamicznych wzrostów wśród badanych krajów – wyniósł 123,9%.

Europejski Urząd Statystyczny zbiera dane na temat wysokości miesięcznych płac minimalnych w Unii Europejskiej według standardów siły nabywczej (*purchasing power standards – PPS*). Według najnowszego badania Polska zajmuje ósmą pozycję z płacą minimalną na poziomie 1274 PPS. Jest to kwota przewyższająca średnią dla tych krajów, wynoszącą 1176 PPS (zob. rys. 4). Polska ma również najwyższą miesięczną płacę minimalną według PPS spośród krajów Grupy Wyszehradzkiej (Słowacja – 780 PPS, Czechy – 948 PPS, Węgry – 948).



Rys. 4. Miesięczna płaca minimalna w krajach UE w 2023 r. według standardów siły nabywczej (PPS)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu (2023).

5. Kontrowersje związane z funkcjonowaniem płacy minimalnej w Polsce

Charakter zmian minimalnego wynagrodzenia w Polsce budzi wiele kontrowersji. Główną osią sporu jest znalezienie optymalnego poziomu płacy minimalnej, niewpływającego negatywnie na efektywność i sprawiedliwość społeczno-gospodarczą. Ekonomiści przedstawiają szereg argumentów w kwestii minimalnego wynagrodzenia, ale często są one ze sobą sprzeczne i w związku z tym trudno podejmować w pełni racjonalne decyzje w zakresie polityki gospodarczej. Niestety również badania empiryczne nie dostarczają jednoznacznych wniosków. Warto przypomnieć, że ekonomia nie jest nauką ścisłą, w której istnieją niepodważalne prawa, co do których naukowcy powszechnie się zgadzają. Zwiększenie kwoty minimalnego wynagrodzenia może być zasadne, ale równie dobrze może być szkodliwe i sprzeczne z interesem społecznym. Istota problemu polega na tym, że zwolennicy wzrostu płacy minimalnej kierują się głównie kwestiami socjalnymi, społecznymi i etycznymi, a przeciwnicy swoją argumentację opierają na ekonomicznych związkach przyczynowo-skutkowych. Przeciwstawianie sobie obu tych perspektyw wydaje się z góry skazane na porażkę, dlatego konieczne jest znalezienie pewnego kompromisu, który zapewni jednocześnie efektywne funkcjonowanie gospodarki i sprawiedliwość społeczną (Zelek 2019).

W tabeli 1 przedstawiono bilans korzyści i strat wynikających ze stosowania płacy minimalnej w Polsce. Wyszczególniono dwie sfery oddziaływania minimalnego wynagrodzenia – sferę efektywności oraz sferę sprawiedliwości.

Już wstępna analiza bilansu pokazuje, że w sferze efektywności przeważają wady, natomiast w sferze sprawiedliwości zalety. Warto jednak zwrócić uwagę, że istotna nie jest jedynie liczba argumentów, lecz przede wszystkim ich znaczenie. Problemy pojawiające się po stronie zagrożeń w sferze ekonomicznej mogą w perspektywie długoterminowej prowadzić do znacznej kompensacji efektów pozytywnych. Wobec tego bardzo ważne jest rozróżnienie potencjalnych konsekwencji o charakterze odwracalnym i nieodwracalnym. O ile np. spłaszczenie struktury wynagrodzeń czy ewentualny wzrost bezrobocia mogą mieć charakter przejściowy, o tyle np. spadek konkurencyjności polskiej gospodarki może być już skutkiem trwałym i nieodwracalnym.

Należy zauważyć, że płaca minimalna jest jednym z instrumentów polityki redystrybucyjnej państwa – nie zwiększa ona bowiem dochodów całego społeczeństwa, a jedynie spłaszcza ich strukturę (redukuje poziom nierówności). Problem polega na tym, że trudno jest określić poziom nierówności dochodowych, który zaczyna być szkodliwy dla gospodarki. Okazuje się również, że poziom ten nie musi być wcale uniwersalny. Optymalny poziom nierówności dochodowych zależeć może bowiem od tradycji i kultury danego kraju, a także od jego historii.

Spółeczeństwa charakteryzują się różną percepcją samych nierówności; tak więc ten sam poziom nierówności dochodowych może jednych motywować do pracy, u drugich zaś wzmagać poczucie apatii i niesprawiedliwości.

Tabela 1. Bilans korzyści i strat wynikających ze stosowania płacy minimalnej w Polsce

Wyszczególnienie	Korzyści	Straty
Sfera efektywności	<ul style="list-style-type: none"> – wzmocnienie popytu konsumpcyjnego w gospodarce – wzrost wpływów budżetowych państwa z PIT – wzrost wyceny zasobu pracy – wzrost atrakcyjności polskiego rynku pracy dla obcokrajowców 	<ul style="list-style-type: none"> – spadek konkurencyjności polskiej gospodarki – ryzyko powstania spirali płacowo-cenowej – wzrost kosztów działania przedsiębiorstw – ograniczenie potencjału inwestycyjnego przedsiębiorstw – ryzyko upadłości drobnych przedsiębiorstw (MŚP) – ryzyko utraty dostępu do rynku pracy dla mniej wykwalifikowanych osób
Sfera sprawiedliwości	<ul style="list-style-type: none"> – redukcja nierówności dochodu – podniesienie stopy życiowej – redukcja stopy ubóstwa – zmniejszenie skali wyzysku w gospodarce – wzrost wysokości odpraw z tytułu zwolnień grupowych – wzrost kar za wykroczenia skarbowe – wzrost dodatku za pracę w godzinach nocnych 	<ul style="list-style-type: none"> – spłaszczanie struktury wynagrodzeń – ryzyko obniżenia się jakości życia grup społecznych zależnych od stałych dochodów z powodu wzrostu inflacji – demotywacja pracowników lepiej wykształconych i bardziej doświadczonych

Źródło: opracowanie własne.

Badania empiryczne nie rozstrzygają jednoznacznie o przewadze zalet lub wad koncepcji minimalnego wynagrodzenia (Card i Krueger 2023). Ponadto płaca minimalna stanowi pewne osiągnięcie cywilizacyjne i trudno byłoby jakiegokolwiek rządowi wycofać się ze stosowania tego instrumentu. Prowadzi to więc do przekierowania dyskusji na tematy bardziej szczegółowe. Warto zastanowić się nad możliwym zróżnicowaniem – branżowym lub regionalnym – płacy minimalnej oraz nad jej optymalnym poziomem w stosunku do przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce.

W październiku 2023 r. przeciętne miesięczne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw wyniosło w Polsce 7545 zł brutto, o 12,8% więcej niż rok wcześniej. Za średnią kryją się jednak istotne różnice branżowe i regionalne.

W województwie warmińsko-mazurskim wynagrodzenie to wynosiło tylko 6174 zł, a w województwie mazowieckim było wyższe aż o 41% i wynosiło 8711 zł. Różnice między branżami są jeszcze większe. W niektórych branżach przeciętne miesięczne wynagrodzenie przekracza kwotę 10 000 zł, a w innych nie dochodzi nawet do 5000 zł (GUS 2023).

To zróżnicowanie może stanowić punkt wyjścia do ustalenia dwóch stawek minimalnego wynagrodzenia – jednej dla bogatszych regionów i drugiej dla biedniejszych. Taki pomysł zaproponował niedawno Związek Przedsiębiorców i Pracodawców. Problem stanowi jednak poziom potencjalnego różnicowania. W obrębie tych samych województw występują istotne rozbieżności w poziomie płac. W województwie małopolskim średnia pensja w sektorze informacji i komunikacji wynosi 14 477 zł, a w sektorze administracji już tylko 6502 zł. Okazuje się więc, że województwa nie stanowią optymalnego poziomu do różnicowania poziomu minimalnego wynagrodzenia. Z kolei różnicowanie poziomu płacy minimalnej na poziomie powiatów byłoby zbyt skomplikowane pod względem administracyjnym i logistycznym (Ciżkowicz, Rzońca i Wojciechowski 2012). Ponadto istniałoby pewne ryzyko polegające na tym, że pracownicy z mniej rozwiniętych regionów częściej migrowaliby do obszarów o wyższej płacy minimalnej. Mogłoby to przyczynić się do dalszego pogłębiania różnic rozwojowych między regionami. W związku z tym rozsądnym podejściem wydaje się wprowadzenie pewnej formy różnicowania minimalnego poziomu wynagrodzenia według branż; takie rozwiązanie funkcjonuje m.in. w Niemczech.

Z przeprowadzonych wcześniej analiz wynika, że w 2024 r. udział płacy minimalnej w przeciętnym miesięcznym wynagrodzeniu przekroczy 55%. Dalsze dynamiczne zwiększanie płacy minimalnej (przy obecnej strukturze wynagrodzeń) może prowadzić do kilku negatywnych konsekwencji. Jedną z nich jest zmniejszenie różnic między wynagrodzeniami ludzi wykształconych i niewykształconych. Przedstawiciele klasy średniej mogą odczuwać frustrację w sytuacji, w której ich wysiłki oraz inwestycje w edukację i szkolenia nie przekładają się na proporcjonalny wzrost wynagrodzeń w stosunku do pracowników niewykształconych i niedoświadczonych. W tym przypadku można byłoby powiedzieć, że niesprawiedliwość, która miała być w formie minimalnej płacy ograniczana, stała się przyczyną narastającej niesprawiedliwości wobec wszystkich tych, którzy są nieznacznie powyżej tego progu (w 2023 r. pensja początkującego nauczyciela była wyższa od płacy minimalnej zaledwie o 90 zł brutto). Kwota pensji minimalnej w najbliższych latach powinna zostać ustabilizowana na poziomie ok. 55% średniego wynagrodzenia, aby zachować pewną sprawiedliwość wobec wykształconych doświadczonych pracowników.

Ekonomiści jeszcze długo będą się spierać o to, jaki wpływ ma płaca minimalna na rozwój społeczny i ekonomiczny, oraz o jej optymalny poziom względem

średniego wynagrodzenia (Oliwkiewicz 2019). Niemniej jednak w dyskursie badawczym nauk społecznych panuje dosyć powszechne przekonanie, że mimo pewnych niedoskonałości istnienie płacy minimalnej jest uzasadnione, głównie ze względu na jej rolę we wspieraniu osób znajdujących się w najtrudniejszej sytuacji materialnej. Konieczne jest jednak racjonalne i staranne zaprojektowanie płacy minimalnej, uwzględniające konkretne warunki i oparte na wszechstronnej analizie merytorycznej, niezależnej od kontekstu politycznego.

Warto się również zastanowić, czy lepszym rozwiązaniem (bardziej skutecznym) nie byłoby szersze wykorzystanie alternatywnych instrumentów interwencji rządowej, takich jak kwota wolna od podatku czy w niektórych przypadkach ulgi podatkowe. Płaca minimalna zyskała jednak szeroką akceptację, głównie z uwagi na swoją atrakcyjność polityczną. W pewnym sensie jest ona często utożsamiana z ogólnym poziomem zarobków, a to dla polityków jest bardzo korzystne, tym bardziej że potencjalne trudności związane z podniesieniem płacy minimalnej często pozostają niezauważone (Góra 2020).

6. Zakończenie

Na podstawie powyższych ustaleń można stwierdzić, że płaca minimalna w latach 2002–2024 w ujęciu realnym wzrosła aż o 181%. Jej procentowy udział w przeciętnym miesięcznym wynagrodzeniu będzie oscylował wokół 55%, a tym samym przekroczy rekomendowany przez Międzynarodową Organizację Pracy poziom. Ponadto kwota minimalnego wynagrodzenia w Polsce według standardów siły nabywczej jest wyższa od średniej unijnej, a jej tempo wzrostu w badanych latach było jednym z najwyższych w Unii Europejskiej.

Celem głównym pracy była ocena wpływu płacy minimalnej na rozwój społeczny i ekonomiczny Polski. Do realizacji tego celu posłużyła prezentacja bilansu korzyści i strat wynikających ze stosowania płacy minimalnej w Polsce z uwzględnieniem sfer efektywności i sprawiedliwości. Z analizy tego zestawienia wynika, że w sferze efektywności przeważają wady, natomiast w sferze sprawiedliwości – zalety. Należy jednak pamiętać, że w bilansie zostały ujęte wyłącznie bezpośrednie skutki płacy minimalnej i nie uwzględniono ich wpływu na całość procesów społeczno-gospodarczych.

Celem szczegółowym pracy było zidentyfikowanie głównej osi sporu wokół tematu płacy minimalnej. Stwierdzono, że jest nią wskazanie optymalnego poziomu płacy minimalnej. Utrudnieniem przy dokonywaniu szacunków są duże rozbieżności w poziomie płac w ramach tych samych obszarów (województw i powiatów), które uniemożliwiają regionalizację płacy minimalnej. Właściwszym rozwiązaniem wydaje się wprowadzenie kilku stawek minimalnego wy-

grodzienia dostosowanych do specyfiki poszczególnych branż. Ponadto należy podejmować dalsze starania w celu ukształtowania płacy minimalnej w najbardziej właściwy sposób, dążąc tym samym do maksymalizacji korzystnych i minimalizacji negatywnych skutków. Problem płacy minimalnej jest jednocześnie niezwykle ważny i skomplikowany. Jego wieloaspektowy charakter utrudnia przeprowadzenie badań empirycznych. Dodatkowo pozytywny i normatywny wymiar płacy minimalnej wymaga od osoby przeprowadzającej badania interdyscyplinarnej wiedzy z zakresu ekonomii, socjologii i politologii. Pomimo złożoności samego zagadnienia warto podejmować próby jego dokładnej analizy ze względu na intensyfikację problemów społecznych.

Wnioski płynące z niniejszego opracowania dają wyraźny obraz problemu płacy minimalnej w Polsce. Przedstawiono w nim wiele faktów, zestawień i rekomendacji dotyczących tej kwestii. Praca może stanowić punkt wyjścia do dalszych badań, które należałoby poszerzyć o analizę o charakterze empirycznym.

Literatura

Card D., Krueger A.B. (2023), *Mit i pomiar. Nowa ekonomia płacy minimalnej*, PTE, Warszawa.

Ciżkowicz P., Rzońca A., Wojciechowski W. (2012), *Determinanty regionalnych różnic w dynamice liczby pracujących w Polsce w latach 1999–2008*, „Gospodarka Narodowa”, vol. 260(11–12), s. 59–77.

Eurostat (2023), <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php> (dostęp: 19.10.2024).

Frieske K.W. (2005), *O mankamentach propozycji Davida Hume’a i Stanisławy Golińskiej* (w:) *Polityka społeczna. Wybrane problemy. Wybór artykułów z lat 1999–2005*, IPiSS, Warszawa.

Góra M. (2020), *Płaca minimalna i jej wpływ na rynek pracy*, „Gazeta SGH – Życie Uczelni”, <https://gazeta.sgh.waw.pl/po-prostu-ekonomia/co-jest-placa-minimalna> (dostęp: 19.08.2023).

GUS (2023), <https://bd1.stat.gov.pl/bd1/dane/podgrup/tablica> (dostęp: 19.10.2024).

Jurczak E. (2015), *Płaca minimalna – teorie ekonomii*, Bankier.pl, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Placa-minimalna-teorie-ekonomii-3415083.html> (dostęp: 19.10.2024).

Kancelaria Prezesa Rady Ministrów (2023), *Rozporządzenie w sprawie minimalnego wynagrodzenia za pracę oraz wysokości minimalnej stawki godzinowej w 2024 r.*, www.gov.pl/web/premier/min-stawka-godzinowa-2024 (dostęp: 19.10.2024).

Konwencje i zalecenia Międzynarodowej Organizacji Pracy 1919–1994 (1996), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Krajewska A. (2015), *Refleksje o płacy minimalnej*, „Studia Prawno-Ekonomiczne”, vol. 94, s. 303–316.

Ministerstwo Rodziny i Polityki Społecznej (2023), *Płaca minimalna krok po kroku*, www.gov.pl/web/rodzina/placa-minimalna-krok-po-kroku (dostęp: 19.10.2024).

OECD (2023), *Real Minimum Wages at Constant Prices*, <https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=RMW> (dostęp: 19.10.2024).

Oliwkiewicz B. (2019), *Historia polskiej płacy minimalnej na gruncie teorii pomiaru kapitału ludzkiego i godziwych wynagrodzeń*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 57, s. 420–431.

Rutkowski W. (2013), *Płaca minimalna – duży problem*, „Polityka Społeczna”, nr 8, s. 1–8.

Słoman J. (2001), *Podstawy ekonomii*, PWE, Warszawa.

Zełek A. (2019), *Skok płacy minimalnej w Polsce – w drodze do państwa dobrobytu*, „Zeszyty naukowe ZPSB. Firma i Rynek”, nr 2(56), s. 5–22.

ZUS (2023), *Minimalne wynagrodzenie za pracę od 2003 r.*, www.zus.pl/baza-wiedzy/skladki-wskazniki-odsetki/wskazniki/minimalne-wynagrodzenie-za-prace-od-2003-r (dostęp: 19.10.2024).

Streszczenie

Problem płacy minimalnej ciągle wywołuje spory, które dotyczą zarówno jej wymiaru praktycznego, jak i teoretycznego. Konflikt interesów polega na tym, że pracownicy często domagają się zwiększenia minimalnego wynagrodzenia, podczas gdy pracodawcy chcą jego obniżenia. Znalezienie równowagi między efektywnością a sprawiedliwością na rynku pracy jest kluczem do zbudowania zrównoważonego systemu społeczno-gospodarczego. Przedmiotem badań w opracowaniu jest płaca minimalna i jej wpływ na sytuację społeczno-gospodarczą w Polsce. W pracy wykorzystano metodę analizy statystycznej i krytycznej oraz dokonano przeglądu literatury przedmiotu. Na podstawie przeprowadzonych rozważań można stwierdzić, że płaca minimalna w Polsce w latach 2002–2024 wzrosła o 181% w ujęciu realnym, przekraczając poziom rekomendowany przez Międzynarodową Organizację Pracy. Analiza bilansu płacy minimalnej wskazuje na przewagę korzyści w sferze sprawiedliwości oraz strat w sferze efektywności. Duże rozbieżności płac w ramach tych samych obszarów utrudniają regionalizację płacy minimalnej, dlatego lepszym rozwiązaniem wydaje się ustanowienie kilku stawek minimalnego wynagrodzenia dostosowanych do specyfiki poszczególnych branż.

Informacja o autorze

Jerzy Sordyl – student drugiego roku studiów magisterskich na kierunku ekonomia na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie. Zainteresowania naukowo-badawcze autora koncentrują się na polityce gospodarczej i ekonomii politycznej.

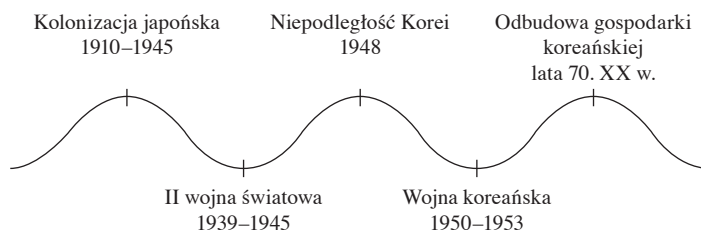
E-mail: jerzy.srodyll@gmail.com

Marta Kawalec

CHAEBOLE JAKO FUNDAMENT PRZYŚPIESZONEGO ROZWOJU SPOŁECZNO-GOSPODARCZEGO KOREI POŁUDNIOWEJ W XX WIEKU

1. Wstęp

W pierwszej połowie XX w. gospodarka na Półwyspie Koreańskim przechodziła trudny okres (zob. rys. 1). W latach 1910–1945 Korea była kolonią japońską. Koreańczycy byli w tym czasie prześladowani i pozbawiani zasobów ekonomicznych. W 1945 r. Korea wygrała wojnę na Pacyfiku i w 1948 r. odzyskała niepodległość. Nie trwało to jednak długo, gdyż w okresie II wojny światowej podzielona została między dwóch okupantów: Stany Zjednoczone zajęły południe, a ZSRR część północną. Podział ten negatywnie wpłynął na relacje między dwoma częściami Korei, ponieważ większość przemysłu znajdowała się w północnej części kraju, a duża część zasobów naturalnych skupiona była na południu. W 1950 r. doszło do wybuchu wojny koreańskiej, w której wyniku ukształtował się obecny podział kraju na Koreę Południową i Koreę Północną. Utworzona została granica dzieląca te dwa, teraz oddzielne państwa. Zdarzenie to odcisnęło również piętno na społeczeństwie koreańskim i w istotny sposób osłabiło gospodarkę Korei Południowej (Oleksiuk 2019).



Rys. 1. Okres wojen w XX w.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Oleksiuk 2019, Lee 2000).

W drugiej połowie XX w. rząd koreański rozpoczął odbudowę kraju. Skupił się w tym procesie na ograniczaniu importu dóbr i rozwijaniu produktów pochodzenia krajowego, które następnie były intensywnie eksportowane (Oleksiuk 2019). W latach 60. i 70. XX w. duże znaczenie w gospodarce Korei Południowej odgrywały firmy nazywane chaebolami. Stanowiły one jeden ze sposobów restrukturyzacji i unowocześnienia gospodarki po okresie wojennym trwającym do początku lat 60. XX w. Chaebole określane są w literaturze jako siła napędowa dynamicznego wzrostu gospodarczego Korei Południowej (Lee 2000). Zasadniczym celem opracowania jest zidentyfikowanie przyczyn sukcesu chaeboli w gospodarce koreańskiej.

2. Metoda badań

W pracy zwrócono uwagę na znaczenie chaeboli dla odbudowy gospodarki Korei Południowej oraz przedstawiono sposób ich funkcjonowania na podstawie dostępnej literatury i danych statystycznych. Problematyka ta jest rzadko poruszana w literaturze polskiej, co sprawia, że nie jest zbyt popularna. Dlatego też opracowanie ma na celu rozpowszechnienie tego niezwykle ciekawego tematu przez analizę dostępnych opracowań.

3. Przegląd literatury

Słowo „chaebol” powstało z połączenia dwóch koreańskich wyrazów: *chae* – oznaczającego bogactwo, oraz *bol* – oznaczającego klan. Chaebole definiowane są jako firmy rodzinne, które są przekazywane z pokolenia na pokolenie i zarządzane przez założycieli i ich klany rodzinne. Chaeboli nie wyznacza się ze względu na rozmiar czy też rodzaj branży, w której funkcjonują – znaczenie ma ich rodzinny charakter. Częstą praktyką tego rodzaju firm jest dysponowanie dużą gamą dostępnych produktów i usług. Chaebole mają w swojej strukturze specjalne biuro, które sprawuje funkcję kontrolną nad spółkami zależnymi działającymi w różnych branżach. Główna różnica między chaebolami a innymi firmami polega na tym, że współdziałały one z rządem i bankami krajowymi, od których otrzymywały duże wsparcie.

Charakter zbliżony do chaeboli mają przedsiębiorstwa japońskie zwane *zaibatsu*, które również zarządzane są przez klany rodzinne i operują w wielu branżach. Przykładem takich firm są m.in.: Mitsubishi, Kawasaki i Nissan.

Do największych koreańskich chaeboli należą Samsung i LG. Stanowią one ich pierwszą generację, która rozpoczęła swoją działalność już w okresie japońskiej

kolonizacji. Do drugiej generacji, tj. chaeboli, które powstały w latach 60. XX w. za rządów prezydenta Parka Chung-hee, należą natomiast Hyundai i Daewoo (Oleksiuk 2019, Shim, Lee 2012, Kang 1990).

4. Działania podjęte przez prezydenta Parka Chung-hee w celu odbudowy kraju po okresie wojennym

Rządy prezydenta Parka Chung-hee w latach 60. XX w. określane są niekiedy mianem dyktatury gospodarczej. W jej czasie nacisk położono na rozwijanie eksportu. Wprowadzone zmiany miały charakter prorozwojowy. Podwyższono cła importowe, co spowodowało większą koncentrację na dobrach krajowych. W pierwszej kolejności poświęcono uwagę rozwojowi przemysłu lekkiego i poprawie jakości infrastruktury zniszczonej w okresie wojennym. Rozwój przemysłu tekstylnego i obuwniczego spowodował spadek bezrobocia i masowy eksport produktów. Kolejnym etapem był rozwój przemysłu ciężkiego, na który przeznaczono środki finansowe pozyskane w pierwszej fazie odbudowy. Duży wpływ na gospodarkę koreańską miało wspieranie badań i rozwoju. Brały w tym udział instytucje państwowe i chaebole. Rynek poszczególnych branż był zmonopolizowany, co było wynikiem działań rządowych. Utrzymywane były bariery wejścia, zapewniające dominację pojedynczym podmiotom. Wszystkie te działania miały pomóc w rozwoju dóbr krajowych, natomiast import dóbr w tym czasie był znacznie utrudniony przez wysokie cła. Banki również odgrywały istotną rolę w rozbudowie gospodarki, wspierając przedsiębiorstwa przez gwarancje kredytowe i udzielanie dostępu do tanich kredytów (Kwiatkowski 2021).

W okresie powojennym, w latach 60. XX w., chaebole korzystały z udogodnień z racji swoich bezpośrednich powiązań z rządem. Niektóre działania prowadzące do dominacji na rynku były dostępne tylko dla tego rodzaju firm. Wprowadzone zostały określone instrumenty ekonomiczne i administracyjno-prawne, które pomagały im utrzymać się na rynku, przede wszystkim:

- 1) niskie stopy procentowe,
- 2) ulgi podatkowe,
- 3) licencje na import i eksport,
- 4) zachęty do inwestycji zagranicznych.

Ze względu na wspomaganie chaeboli przez instytucje rządowe małe i średnie przedsiębiorstwa w dużej mierze opierały swoje funkcjonowanie na rynku na współpracy z nimi. Dostarczały części i komponenty po jak najniższych cenach, aby utrzymać z nimi dobre relacje. W efekcie cała gospodarka południowo-koreańska w dużej mierze opierała się właśnie na chaebolach (Lee 2000, Oleksiuk 2019).

5. Kryzys gospodarczy w Korei Południowej w latach 1979–1998

W 1979 r. kryzys gospodarczy panujący w krajach Azji Południowo-Wschodniej objął Koreę Południową. Było to zdarzenie niespodziewane, ponieważ w latach 60. kraj ten był postrzegany jako odnoszący duże sukcesy gospodarcze. Za główną przyczynę kryzysu uznaje się słabą strukturę systemu finansowego, charakteryzującą się małą przejrzystością i wysokim zadłużeniem sektora przedsiębiorstw. Chaebole nadmiernie się zadłużyły, co spowodowane było m.in. nieprawidłowościami finansowymi. Na początku uważano, że tego rodzaju firmy są odporne na bankructwo, przede wszystkim za sprawą swoich relatywnie dużych rozmiarów, znaczenia w gospodarce oraz otrzymywanego wsparcia rządowego. Przyczyniło się to do podejmowania przez nie ryzykownych decyzji. Instytucje finansowe i chaebole były przekonane, że rząd zapobiegnie ich upadkowi i pomoże im wyjść z trudnej sytuacji. Z powodu kryzysu wielu zagranicznych inwestorów zaczęło wycofywać swój kapitał, co jeszcze pogorszyło sytuację. Poprawiła się ona z początkiem 1999 r. i stało się to znacznie szybciej, niż przewidywano. Jedną z przyczyn szybkiego zażegnania kryzysu było uspokojenie inwestorów i przekonanie ich do kontynuowania podjętych inwestycji. Zaszły również zmiany w sektorze finansowym i przedsiębiorstw oraz doszło do restrukturyzacji chaeboli, m.in. przez zmianę ich struktury zarządzania i ukierunkowanie na działania przynoszące wysoki zysk. Przeprowadzona restrukturyzacja również w znaczny sposób przyspieszyła wyjście z trudnej sytuacji gospodarczej kraju (Harvie, Lee i Oh 2004).

W połowie lat 80. XX w. pomoc rządowa dla chaeboli nabrała nieco innego charakteru na skutek kryzysu gospodarczego z 1979 r. Rząd ograniczył swoją pomoc do wspierania badań rozwojowych i funkcjonowania sektora prywatnego. Działania te miały przede wszystkim ograniczyć prawdopodobieństwo wystąpienia kolejnego kryzysu gospodarczego oraz umożliwić wejście na rynek nowym, mniejszym firmom. Rola chaeboli na rynku nieustannie rosła mimo ograniczonej pomocy rządowej. W wyniku tego relacja pomiędzy chaebolami a rządem zmieniła się ze współpracy w konkurencję. Pomoc rządowa nie była już potrzebna sektorowi prywatnemu, który zawładnął gospodarką kraju i stał się niezależny od sektora rządowego (Shim i Lee 2012).

6. Znaczenie chaeboli w gospodarce koreańskiej

Pomoc rządowa udzielona chaebolom w drugiej połowie XX w. umożliwiła im osiągnięcie dominującej pozycji na rynku południowokoreańskim. Podejmowane przez nie działania wywierały istotny wpływ na funkcjonowanie gospodarki

południowokoreańskiej i w dużym stopniu decydowały o jej sukcesie gospodarczym. Było to widoczne m.in. w wysokim udziale ich aktywów w PKB Korei Południowej. Udział chaeboli w krajowym PKB w 1992 r. wynosił 35,1%, a zaledwie sześć lat później stanowił już 60,3%. W 2002 r. udział pięciu największych koreańskich chaeboli stanowił aż 32,2% krajowego PKB, a w 2010 r. wzrósł do 48,6%. Pomimo kryzysu gospodarczego w Korei Południowej w latach 80. XX w. i upadku dużej części firm z powodów finansowych znaczenie chaeboli w gospodarce południowokoreańskiej nieustannie rosło i wpływały one korzystnie na jej rozwój ekonomiczny (Kim 2013).

Tabela 1 obrazuje udziały chaeboli w branży produkcyjnej w zakresie wartości dodanej, wielkości sprzedaży i aktywów oraz poziomu zatrudnienia. Obserwowany jest znaczny wzrost całkowitej wartości dodanej z 22,2% w 1985 r. do 41,0% w 1995 r. W przypadku czterech największych chaeboli wielkość sprzedaży wzrosła o 5,4 punktu procentowego w ciągu 10 lat. Wartość aktywów w 1995 r. dla 30 największych chaeboli wzrosła do poziomu 50,2%. W latach 1985–1995 wielkość zatrudnienia osiągnęła umiarkowany wzrost z 11,6% do 13,1%. Na podstawie zaprezentowanych danych można stwierdzić, że chaebole uzyskiwały coraz większe udziały w branży produkcyjnej we wszystkich podanych kategoriach w latach 1985–1995. W tabeli 1 przedstawiono lata, w których pomoc rządowa została zmniejszona.

Tabela 1. Udziały 30 największych chaeboli w branży produkcyjnej w latach 1985–1995 (w %)

Wyszczególnienie	Wartość dodana			Wielkość sprzedaży			Wielkość aktywów			Zatrudnienie		
	1985	1990	1995	1985	1990	1995	1985	1990	1995	1985	1990	1995
Pozycja 1–4	11,7	17,0	27,2	21,9	23,4	27,3	23,6	26,0	28,0	6,5	6,9	8,1
Pozycja 5–10	4,8	5,8	7,1	11,6	9,2	9,9	9,7	10,5	11,5	1,7	2,1	2,6
Pozycja 11–30	5,7	6,2	6,7	9,6	8,0	7,6	12,3	10,2	10,7	3,4	2,7	2,5
Razem	22,2	29,0	41,0	43,1	40,6	44,9	45,6	46,8	50,2	11,6	11,7	13,1

Źródło: (Shim i Lee 2012).

Tabela 2 przedstawia udział chaeboli w PKB Korei Południowej w latach 2009–2011. Chaebole zostały podzielone na dwie grupy, obejmujące 5 oraz 20 największych firm tego rodzaju. Analizując dane zawarte w tabeli 2, można zauważyć nieustanny wzrost udziału w PKB najbardziej wpływowych firm, zarówno w przypadku aktywów, jak i sprzedaży. Zaskakujące jest to, że aktywa

pięciu największych firm już w 2009 r. stanowiły prawie połowę krajowego PKB. W 2011 r. udział aktywów w PKB 20 największych chaeboli wynosił 85,2%, z czego udział 5 największych chaeboli – 55,7%, a pozostałych 15 – jedynie 29,5%. Wskazuje to na dominację relatywnie niewielkiej liczby chaeboli. Rynek południowokoreański był w dużym stopniu zmonopolizowany także po okresie lat 80., kiedy to pomoc rządowa została ograniczona i chaebole straciły większość przywilejów, które otrzymały za rządów prezydenta Parka Chung-hee. Analizując dane zawarte w tabeli 2, można zauważyć, że w latach 2009–2011 chaebole odnosiły duże sukcesy ekonomiczne i w znacznym stopniu kreowały rozwój gospodarki południowokoreańskiej.

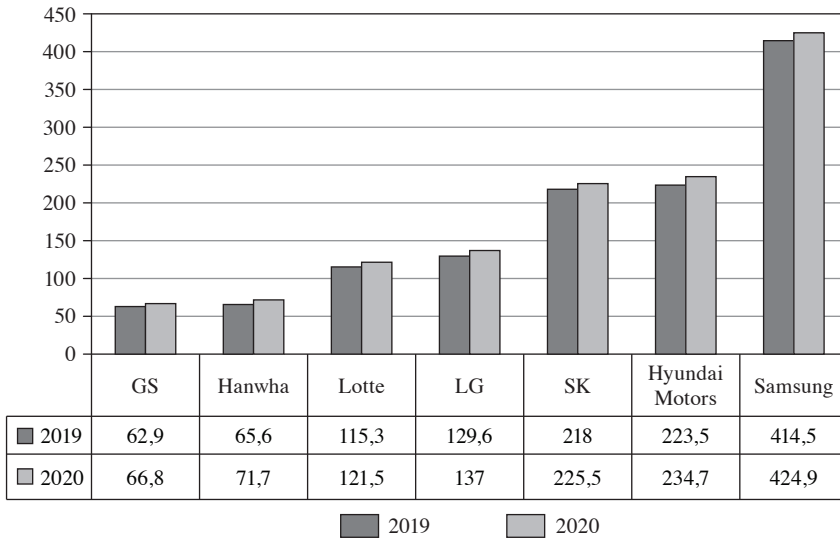
Tabela 2. Udział aktywów chaeboli w PKB Korei Południowej w latach 2009–2011 (w %)

Wyszczególnienie		2009	2010	2011
Udział aktywów w PKB	20 największych chaeboli	75,3	78,6	85,2
	5 największych chaeboli	46,5	49,9	55,7
Udział sprzedaży w PKB	20 największych chaeboli	75,3	78,6	85,2
	5 największych chaeboli	46,3	49,9	55,7

Źródło: (Murillo i Sung 2013).

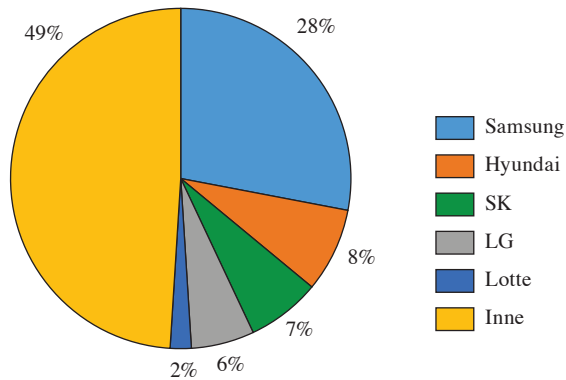
Na rys. 2 zaprezentowano kształtowanie się aktywów siedmiu największych chaeboli (GS, Hanwha, Lotte, LG, SK, Hyundai Motors i Samsung) w latach 2019–2020. Zauważalne są ogromne wpływy firm Samsung i Hyundai Motors, które wspólnie posiadały więcej aktywów niż wszystkie pozostałe wymienione firmy łącznie. Są to dwie bardzo dobrze znane na całym świecie marki, które obecnie eksportują swoje produkty do niemal każdego zakątka świata. Każda z wymienionych firm odnotowała wzrost ceny akcji w latach 2019–2020. Opierając się na danych zawartych w tabelach 1 i 2, można stwierdzić, że w latach 1985–1995 oraz 2009–2011 znaczenie największych chaeboli w gospodarce południowokoreańskiej nieustannie rosło. Ponadto należy zauważyć, że pomimo wybuchu pandemii COVID-19 w 2020 r. wartość rynkowa czołowych firm koreańskich nie spadła, co było częstym skutkiem tego trudnego okresu dla gospodarki światowej, ale wręcz przeciwnie – nastąpił wzrost ich wartości.

Rys. 3 przedstawia z kolei udział w indeksie KOSPI (Korea Composite Stock Price Index) pięciu z największych chaeboli w Korei Południowej (Samsung, Hyundai, SK, LG i Lotte). Indeks KOSPI to indeks giełdowy Korei Południowej, który uwzględnia wyniki wszystkich spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Korei Południowej. Indeks ten jest istotny dla inwestorów śledzących kursy akcji na rynku azjatyckim. Z jego analizy wynika, że najbardziej wpływową z wymienionych firm jest Samsung, który posiada aż 28% akcji



Rys. 2. Wartość aktywów siedmiu największych chaeboli w latach 2019–2020 (w mld KRW)

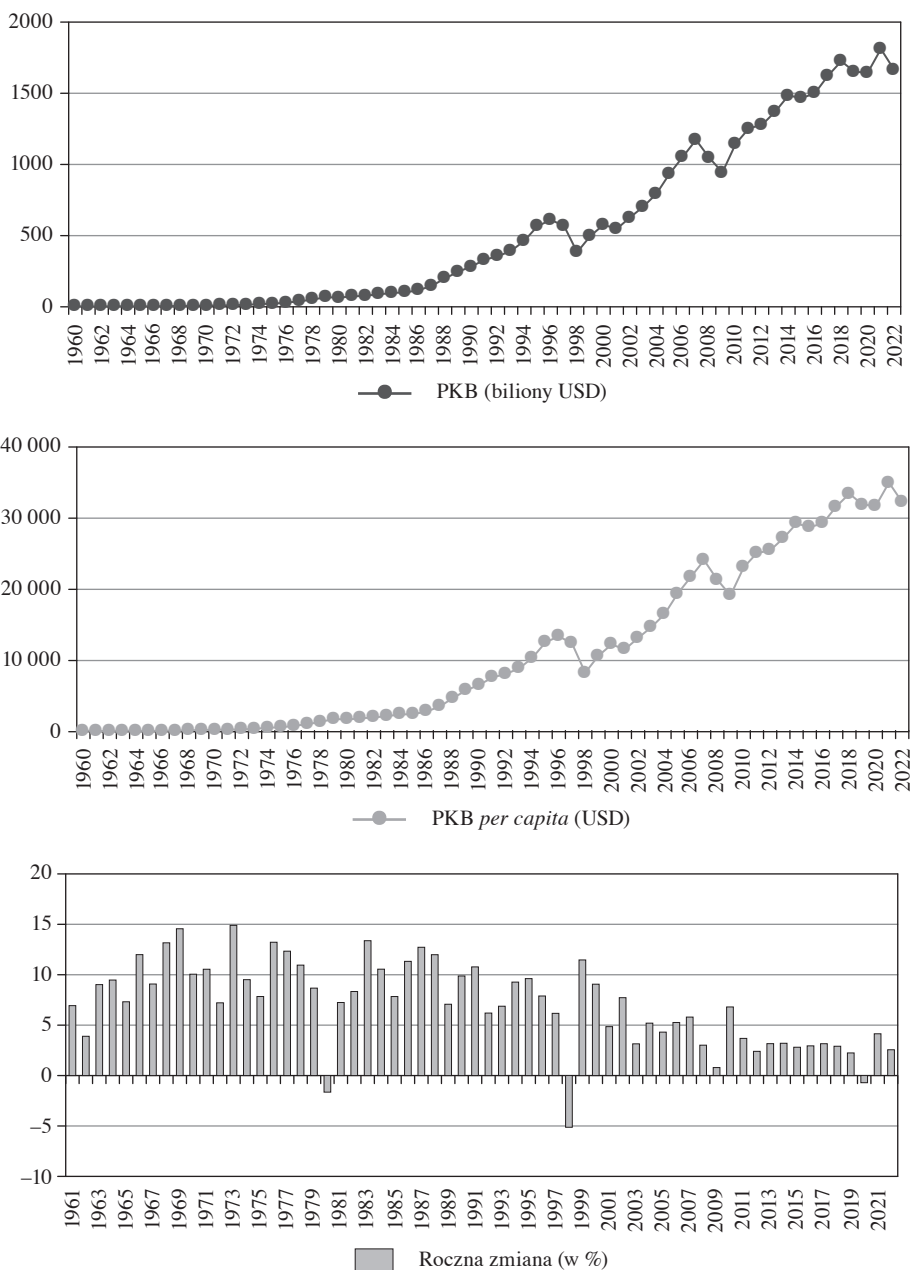
Źródło: (Gjoni 2022).



Rys. 3. Indeks KOSPI pięciu największych chaeboli w Korei Południowej w 2018 r.

Źródło: (Gjoni 2022).

spółek giełdowych notowanych na giełdzie w Korei Południowej. F. Gjoni (2022) w artykule, z którego pozyskane zostały dane przedstawione na rys. 3, podkreśla, że pięć największych chaeboli stanowi połowę koreańskiego indeksu giełdowego. Sugeruje to, że tak jak w poprzednich latach (zob. tabela 2 i rys. 2) na rynku południowokoreańskim dominowała niewielka liczba firm, co oznacza utrzymywanie się jego oligopolistycznej struktury.



Rys. 4. PKB Korei Południowej w latach 1960–2023

Źródło: <https://www.macrotrends.net/countries/KOR/south-korea/gdp-gross-domestic-product> (dostęp: 15.11.2023).

Na rys. 4 zaprezentowano natomiast wielkość PKB Korei Południowej w latach 1960–2023. Widoczna jest na nim zmiana wynikająca z realizacji planu odbudowy gospodarki koreańskiej przez prezydenta Parka Chung-hee w latach 60. i 70. XX w. Można na nim również zaobserwować niekorzystny wpływ kryzysu gospodarczego z 1979 r., który spowodował spadek wielkości rocznego PKB. Należy zwrócić uwagę na znaczną różnicę wielkości PKB między drugą połową XX w. a 2023 r.

7. Zakończenie

Obserwacje autorki poczynione podczas pięciomiesięcznego pobytu w Korei Południowej w ramach wymiany studenckiej oraz zaprezentowana w pracy analiza danych pozwalają stwierdzić, że występuje znaczna dominacja niewielkiej liczby firm na rynku tego kraju. Pokazują to wyraźnie dane statystyczne, które zostały zaprezentowane w niniejszym opracowaniu.

Przykładem takich firm są Lotte, Hyundai i Samsung. Chaebol Lotte zajmuje się produkcją i dystrybucją produktów żywnościowych, ale jego działalność znacznie wykracza poza tę branżę. Jest właścicielem znacznej części centrów handlowych w kraju, w tym m.in. parku rozrywki Lotte World i wieży Lotte World Tower znajdujących się w Seulu. Lotte Group od 2010 r. jest właścicielem znanej w Polsce marki Wedel, zajmującej się wyrobem słodczy. Firma Hyundai produkuje samochody, ale też windy, artykuły gospodarstwa domowego i in. Samsung to jeden z najbardziej znanych na świecie chaeboli koreańskich. Jego produkty są intensywnie promowane przez znane i rozpoznawane osoby ze świata rozrywki i mediów społecznościowych. W wielu miejscach znajdują się billboardy promocyjne przedstawiające znane osoby korzystające z produktów tej firmy. Przedsiębiorstwo zajmuje się produkcją elektroniki użytkowej, m.in. telewizorów, smartfonów, sprzętu AGD oraz podzespołów, do których zaliczamy wyświetlacze i procesory.

Cel opracowania, którym było zidentyfikowanie przyczyn sukcesu chaeboli w gospodarce koreańskiej, został zrealizowany. Firmy te odegrały istotną rolę w odbudowie powojennej gospodarki południowokoreańskiej. Wskazuje na to wysoki udział ich aktywów w krajowym PKB na początku XXI w. (por. tabela 2). Rozwój zawdzięczają one przede wszystkim pomocy rządowej, która polegała na zastosowaniu narzędzi polityki makroekonomicznej, głównie w postaci ulg podatkowych, niskich stóp procentowych, a także ograniczeń administracyjno-prawnych w formie barier wejścia i wyjścia do określonych sektorów gospodarki. Działania te umożliwiały chaebolom uzyskanie pozycji monopolistycznych, skutkujących dominacją kilku dużych nad resztą firm, która przejawiała się m.in. w ich więk-

szym udziale w PKB (por. tabela 2). W wyniku złego zarządzania finansowego część chaeboli upadła w czasie kryzysu gospodarczego w 1979 r. Nie wpłynęło to jednak negatywnie na rosnącą rolę dominujących chaeboli w krajowym PKB. Warto również podkreślić, że kryzys pandemiczny nie przyczynił się do zahamowania ich rozwoju. Większość aktywów Korei Południowej pochodziła i w dalszym ciągu pochodzi od największych chaeboli. Gospodarka tego kraju w dużym stopniu opiera się na działalności tych przedsiębiorstw. Dlatego też można stwierdzić, że to właśnie chaebole stanowią fundament przyspieszonego rozwoju Korei Południowej.

W celu rozszerzenia problematyki poruszanej w niniejszym opracowaniu dobrze jest przeanalizować politykę obecnego rządu Korei Południowej wobec chaeboli oraz wyniki ekonomiczno-finansowe uzyskiwane przez największe z nich. Warto również zwrócić uwagę na podobieństwa między chaebolami oraz *zaibatsu*, czyli japońskimi firmami, które również zarządzane są przez klany rodzinne. W tym celu skorzystać można z dostępnych banków danych oraz literatury anglojęzycznej poruszającej temat chaeboli, ponieważ jest ona zdecydowanie bogatsza niż polska.

Literatura

Gjoni F. (2022), *The Impact of Chaebol on the South Korean Economy and Prospects for Future Development*, Doctoral dissertation, University of Zagreb, Faculty of Economics and Business.

Harvie C., Lee H.H., Oh J. (red.) (2004), *The Korean Economy: Post-Crisis Policies, Issues and Prospects*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.

Kang Y. (1990), *The Rise of Korean Chaebols from the Perspective of Organization Theory*, The University of Arizona.

Kim K. (2013), *Chaebols and Their Effect on Economic Growth in South Korea*, „Korean Social Sciences Review”, vol. 3(2), s. 1–28.

Kwiatkowski G. (2021), *Rola przedsiębiorstw państwowych w rozwoju gospodarczym Korei Południowej w XX wieku*, „Przedsiębiorstwo i Finanse”, nr 1, s. 51–63.

Lee P.S. (2000), *Economic Crisis and Chaebol Reform in Korea*, APEC Study Centre, Discussion Paper No. 14.

Murillo D., Sung Y.D. (2013), *Understanding Korean Capitalism: Chaebols and Their Corporate Governance*, ESADEgeo Center for Global Economy and Geopolitics Position Paper No. 33.

Oleksiuk M. (2019), *Gospodarczy cud na rzece Han. Boom ekonomiczny w Korei Płd.*, „Wrocławskie Studia Erazmiańskie”, nr 13, s. 149–157.

Shim J.S., Lee M. (2012), *The Korean Economic System: Governments, Big Business and Financial Institutions*, Ashgate Publishing, Abingdon.

Streszczenie

Odbudowa Korei Południowej, która nastąpiła po podziale Półwyspu Koreańskiego po II wojnie światowej oraz wojnie koreańskiej, przyczyniła się do znacznych zmian w gospodarce tego kraju. Do głównych działań podjętych przez rząd koreański należało wspieranie rozwoju firm zwanych chaebolami. W opracowaniu przeprowadzono analizę roli, jaką odegrały chaebole w rozwoju gospodarczym Korei Południowej w XX w. Dzięki pomocy uzyskanej od rządu osiągnęły one znaczną przewagę konkurencyjną na rynku południowokoreańskim. Kryzys gospodarczy początku lat 80. XX w. wpłynął negatywnie na relacje pomiędzy rządem a chaebolami, co ograniczyło pomoc oferowaną im przez rząd, ale nie zaszkodziło ich pozycji na koreańskim rynku. Chaebole w znacznym stopniu określają sposób funkcjonowania gospodarki południowokoreańskiej i odpowiadają za dużą część PKB tego kraju. Obecnie nadal odgrywają istotną rolę, nieustannie rozszerzając swoją działalność na rynku. Temat chaeboli jest rzadko poruszany w literaturze polskiej, mimo że firmy te są bardzo popularne na naszym rynku oraz na całym świecie. Ich struktura i sposób funkcjonowania na rynku południowokoreańskim różni je znacznie od typowych firm europejskich, co powoduje, że cieszą się one zainteresowaniem wśród konsumentów. Celem opracowania było określenie znaczenia funkcjonowania chaeboli dla rozwoju społeczno-gospodarczego południowokoreańskiej gospodarki oraz zwrócenie uwagi na wysoką penetrację rynku koreańskiego. Rozważania umożliwiają lepsze zrozumienie specyfiki funkcjonowania gospodarki południowokoreańskiej, w której przedstawieniu wykorzystano wskaźnik giełdowy, wielkość aktywów oraz udział chaeboli w krajowym PKB. Zawarta w opracowaniu analiza, wskazująca, które czynniki kształtowały działające obecnie chaebole, pozwala na lepsze zrozumienie sposobu funkcjonowania tego rodzaju przedsiębiorstw.

Informacja o autorce

Marta Kawalec – studentka pierwszego roku studiów drugiego stopnia na kierunku marketing i komunikacja rynkowa, absolwentka programu Wydziałowa Indywidualna Ścieżka Edukacyjna (WISE). Zainteresowania naukowo-badawcze autorki koncentrują się na gospodarce i kulturze azjatyckiej, w szczególności Korei Południowej, w której przebywała na wymianie w semestrze letnim roku akademickiego 2022/2023 na Uniwersytecie Hanyang. To doświadczenie pozwoliło jej na poszerzenie wiedzy o gospodarce i kulturze południowokoreańskiej oraz lepsze zrozumienie mechanizmów funkcjonowania chaeboli. E-mail: marta.kawalec.01@gmail.com

Jakub Misztal

Arkadiusz Tomaszek

SYTUACJA GEOPOLITYCZNA W SUDANIE POŁUDNIOWYM – PERSPEKTYWA NA PRZYSZŁOŚĆ

1. Wstęp

Państwo Sudanu Południowego wchodzi w skład regionu obejmującego państwa Afryki, które są położone na południe od Sahary, a więc Afryki Subsaharyjskiej¹. Udział państw regionu Afryki Subsaharyjskiej w gospodarce światowej jest znikomy i według prognoz dalszy wzrost nie będzie następował. Według szacunków Banku Światowego (World Bank 2023) średni wzrost gospodarczy w 2023 r. spowolni do 2,5%, co jest konsekwencją niestabilności, konfliktów uwarunkowanych zmianą klimatu, niepewnością gospodarczą, a także niekorzystną sytuacją gospodarczą głównych partnerów handlowych. Wzrostowi gospodarczemu nie sprzyja fakt, że region Afryki Subsaharyjskiej jest wyjątkowo niestabilny wskutek występowania największej liczby konfliktów zbrojnych (Kaczmarek 2019, s. 121). Kontynent afrykański cechuje jeden z najwyższych poziomów niestabilności politycznej na świecie. Separatyzm i konflikty zbrojne bezpośrednio oddziałują na państwa tego kontynentu, destabilizując je i opóźniając ich rozwój gospodarczy. Do źródeł konfliktów można zaliczyć rywalizację o naturalne zasoby, rządy dyktatorów, nierówności społeczne, niewystarczającą demokratyzację, ekstremizmy religijne i antagonizmy etniczne. Jak podaje S. Szukalski (2013, s. 261), w latach 1960–2006 w Afryce występowało co roku od 3 do aż 15 konfliktów. W niektórych latach stanowiło to połowę światowych konfliktów odnotowanych dla danego roku. Wiele z nich ciągnęło się latami, a liczba ofiar sięgała od kilkuset tysięcy do kilku milionów. Przykładem takiego konfliktu jest secesja Sudanu Południowego, kraju, którego historia związana jest bezpośrednio z historią Sudanu, jednakże długotrwałe konflikty i złożona dynamika wewnętrzna doprowadziły do odrębności obu państw. Wskazane wyżej

¹ Klasyfikacja geograficzna stosowana przez ONZ (United Nations 1999).

problemy w regionie w istotny sposób wpływają na destabilizację gospodarki i sytuację samego Sudanu Południowego. W efekcie kraj ten jest postrzegany przez inwestorów jako obszar o wysokim ryzyku dla jakichkolwiek inwestycji zagranicznych, mimo że posiada bogate złoża ropy naftowej i jest jednym z największych producentów ropy naftowej w Afryce. Kraj ten produkuje prawie 500 tys. baryłek dziennie, a z eksportu ropy naftowej pochodzi aż 98% jego PKB (Kulang, Ogbonna i Khamalwa 2020, s. 42; Forsal.pl 2011). Wysoka zależność od dochodów z ropy naftowej czyni gospodarkę Sudanu Południowego podatną na zmiany cen surowca na rynkach światowych. Dodatkowo jednym z głównych problemów Sudanu Południowego jest konflikt etniczny, który przyczynił się do poważnych zaburzeń społecznych i humanitarnych. Walki między różnymi grupami etnicznymi doprowadziły do śmierci setek tysięcy osób i przemieszczeń ludności. Warto dodać, że ponad połowa uchodźców na świecie w 2018 r. pochodziła z trzech krajów: Syrii, Afganistanu i właśnie Sudanu Południowego (Zajko 2018, s. 104). Powyższe problemy to nie jedyne, z jakimi boryka się najmłodsze państwo świata, stąd w dalszej części tekstu zostaną one poddane głębszej analizie, a następnie zostaną ocenione szanse i perspektywy państwa na samodzielną egzystencję w przyszłości. Autorzy postawili sobie za cel sformułowanie kilku możliwych scenariuszy rozwojowych dla Sudanu Południowego na podstawie identyfikacji jego obecnych problemów.

2. Metoda badań

Opracowanie ma charakter rozważań teoretycznych. Aby zrealizować postawiony w pracy cel, zastosowano metodę analizy krytycznej do przeglądu literatury przedmiotu. Wykorzystano 42 pozycje literatury polsko- i anglojęzycznej, jak również bazy danych (World Bank 2023, World Bank 2024), z których zaczerpnięto dane liczbowe dla pełniejszego zobrazowania prezentowanych treści. Dodatkowo uwzględniono doniesienia i informacje prasowe i medialne.

3. Przegląd literatury

W 2011 r. w Sudanie blisko 64% ludności stanowiła ludność arabska (Kwiatkiewicz i Tomczak 2011, s. 93). Powstanie Sudanu Południowego jest ściśle związane ze zjawiskiem separatyzmu, który jest efektem niestabilnej sytuacji wewnętrznej państwa. To właśnie w konsekwencji działań separatystycznych doszło do referendum niepodległościowego i secesji Sudanu Południowego w lipcu 2011 r. Powodów zaistnienia ówczesnej sytuacji wewnętrznej w Sudanie było wiele,

lecz najważniejszym z nich, determinującym późniejszy podział, była dyskryminacja mniejszości chrześcijańskiej, zamieszkującej południową część Sudanu. Chrześcijanie doświadczali dyskryminacji ze strony ludności wyznającej religię muzułmańską. Przejawem tego były choćby ograniczenia dotyczące podziału stanowisk w administracji rządowej czy całościowego udziału w sprawowaniu władzy w państwie (Johnson 2011). Można zauważyć, że istotnym czynnikiem wewnątrzpaństwowym wpływającym na intensyfikację dążeń niepodległościowych Sudanu Południowego była wzajemna niechęć tych dwóch społeczności. Wynikało to ze wspomnianej niejednolitej i antagonistycznej struktury religijnej (Muszyński 2015, s. 61). Większość badaczy jest zgodna, że religia i wyznawana wiara stanowiły jedną z głównych przyczyn konfliktu i rozpadu Sudanu na dwa nowe państwa (Dudek 2013, s. 134).

Przyczyn poczucia odrębności można doszukiwać się w XIX w., w czasie panowania turecko-egipskiego. Objawiły się one wskutek podziału okupowanego Sudanu na islamską i arabską Północ oraz charakteryzujące się wierzeniami plemiennymi i zamieszkałe przez ludność czarnoskórą Południe znajdujące się pod rządami Egiptu, będącego prowincją Imperium Osmańskiego. To właśnie wówczas po raz pierwszy te odmiennie etnicznie i religijnie grupy ludności znalazły się pod jedną kontrolą administracyjną. Intensywnie zaczął się rozwijać handel niewolnikami; handlarzami byli Arabowie, zaś niewolnikami ludność czarnoskóra (Fearon i Laitin 2006, s. 3–4). Tak naprawdę jednak to kondominium brytyjsko-egipskie i utworzenie Dystryktu Zamkniętego, który hamował napływ religii islamskiej do południowych prowincji Sudanu, doprowadziły do znacznego utrwalenia opisywanej odrębności wśród Sudańczyków. W 1956 r., kiedy Brytyjczycy uznali niepodległość Sudanu, okres separacji dobiegł końca i południowe tereny zostały włączone do Sudanu. Sudańczycy z Południa domagali się natomiast własnego państwa, wyrażając swą potrzebę autonomii przez protesty, które doprowadziły do konfliktów zbrojnych. Lata 1955–1972 oraz 1983–2005 to okres wojen domowych w Sudanie. Badacze uznają je za jeden z najbardziej krwawych konfliktów XX w. (Dudek 2014, s. 236). Warto wspomnieć, że wojny domowe w Sudanie wynikały m.in. z ciągłej chęci islamizacji Południa, a jako powód wybuchu I wojny domowej można wskazać działania gen. I. Abbuda, który realizował zamiary zwolenników republiki islamskiej i stopniowo islamizował i arabizował Południe (Warburg 2003, s. 144). Z kolei wybuch II wojny domowej wynikał bezpośrednio z odkrycia złóż ropy naftowej na Południu i oddania ich w dzierżawę zagranicznym koncernom. Co więcej, dochód z eksportu ropy naftowej przeznaczany był na militaryzację kraju, a nie na jego rozwój (Dudek 2013, s. 143). Niewątpliwie koszt uzyskania niepodległości był olbrzymi. Szacuje się, że podczas obu wojen zginęło około 2,5 mln Sudańczyków (Dudek 2013, s. 135). W celu podkreślenia i zobrazowania drogi do proklamacji niepodległości

warto wspomnieć choćby o powrocie do praktyk sprzed paru stuleci, tj. do niewolnictwa. Armia rządowa Sudanu niszczyła domy mieszkańców Południa, a ich samych sprzedawano na targach niewolników. Szacuje się, że na przełomie XX i XXI w. liczba chrześcijańskich niewolników wynosiła około 100 tys. Ponadto dzieci poddawane były islamizacji i wcielane do armii. Doszczętnie niszczone również katolickie szkoły i świątynie będące niejednokrotnie schronieniem dla tamtejszej ludności (Dudek 2013, s. 144–145).

Ostatecznie konflikt zakończył się w 2005 r. podziałem władzy w ramach Tymczasowej Konstytucji. Na Północy miał obowiązywać szariat, lecz Sudan nie był republiką islamską, a sam islam nie miał stanowić religii państwowej. W Konstytucji silny nacisk położono na różnorodność (etniczną, rasową, językową itp.) (Böckenförde 2008, s. 85; Ząbek 2018, s. 182–183). Kluczowe w zrozumieniu problemu formowania się władzy w Sudanie jest zrozumienie idei państwa demokratycznego i prawa muzułmańskiego, których założenia zdaniem wielu są ze sobą sprzeczne (Ząbek 2018, s. 184–185, 187). W okresie przejściowym, od uchwalenia Konstytucji z 2005 r. do referendum, można było mówić o podziale Sudanu na dwie części: Północ zamieszkałą w większości przez ludność arabską wyznającą islam i Południe, które w większym stopniu zamieszkiwała ludność czarnoskóra wyznania chrześcijańskiego bądź animistycznego. Wówczas Południe stało się również regionem autonomicznym w granicach państwa sudańskiego, obejmującym 10 stanów administracyjnych (Bytyń 2010, s. 415). Należy w tym miejscu zaznaczyć, że w odbywającym się w dniach 9–15 stycznia 2011 r. referendum niepodległościowym społeczność południowych prowincji wykazała się jednomyślnością, gdyż aż 98,83% tamtejszych mieszkańców opowiedziało się za secesją (Dudek 2014, s. 236).

Rządzący prezentowali proklamację niepodległości Południa jako szansę na stworzenie państwa narodowo-islamskiego. Temat roli islamu jest cały czas obecny w dyskursie politycznym (Danielová i Kurcz 2017, s. 260), zwłaszcza że po uzyskaniu niepodległości przez prowincje na Południu okazało się, że chrześcijaństwo, którzy zostali na Północy, są prześladowani, a islamizacja i arabizacja wciąż postępuje wobec braku wolności wyznania (Dudek 2013, s. 146).

Warto zwrócić uwagę na opinie badaczy, którzy na podstawie decyzji władzy nowego niepodległego państwa stwierdzili brak zasadności podziału Sudanu i wyodrębnienia się Sudanu Południowego. Swoje wnioski opierają na niekompetentnych i pasywnych decyzjach rządzących, a także na doprowadzeniu do uzależnienia od pomocy humanitarnej kluczowych dziedzin życia społeczeństwa sudańskiego. Badacze wskazują również na brak kształtowania się świadomości narodowej i rosnące różnice etniczne w obrębie państwa (Dudek 2014, s. 229). Niewątpliwie analizy regionalnej kulturowości wskazują, że wskutek niejednorodności religijnej, etnicznej i językowej znacznie trudniejsze może być stworzenie

tożsamości narodowej w najmłodszym państwie świata. Z drugiej strony analizy dowodzą, że powstanie Sudanu Południowego miało swoje uzasadnienie w ramach analizy regionu mentalnego i silnej odrębności od północnych prowincji Sudanu. W tym przypadku poczucie wspólnoty poniosło klęskę w zetknięciu z tożsamością etniczną południowych prowincji (Dudek 2014, s. 238).

Wypada jednak dodać, że zdaniem niektórych badaczy przyczyn podziału Sudanu i jego problemów powinno się szukać znacznie szerzej. Nie należy skupiać się na jednym wymiarze – kulturze, rasie czy religii, lecz rozpatrywać wpływ wielu czynników. Czynniki te są skutkiem wydarzeń z przeszłości, dlatego trzeba uwzględnić wieloletnią perspektywę i naturę konfliktu między Północą a Południem (Danielová i Kurcz 2017, s. 273).

4. Obecne problemy – ujęcie społeczno-ekonomiczne

Sudan Południowy współcześnie zmaga się z wieloma problemami. Jeszcze za czasów istnienia jednego państwa – Sudanu, w kraju tym panowały złe warunki humanitarne. W latach 60. XX w. na 80 tys. mieszkańców przypadał zaledwie jeden lekarz (Camara 1973, s. 23–24), problemem był też brak żywności, który w miarę upływu lat pozostawał i wciąż pozostaje nierozwiązaną kwestią. W tym samym czasie wśród intelektualistów w Sudanie i innych krajach Trzeciego Świata popularność zyskiwały reżimy komunistyczne panujące w ZSRR i Chinach. Przykładem politycznego wykorzystania głodu do realizacji własnych celów i pognębienia przeciwników politycznych (podobnie jak w ZSRR czy Chinach) było zachowanie muzułmańskiego rządu Sudanu, który z pełną świadomością wstrzymywał międzynarodowe transporty żywnościowe, które miały trafiać na Południe, zamieszkałe przez ludność wyznania chrześcijańsko-animistycznego. Ludność ta bowiem walczyła z islamską Północą (Kosewska 1992, s. 31; Zwoliński 2005, s. 339).

Niewątpliwie krytycznym zjawiskiem mającym bezpośredni wpływ na inne problemy jest niestabilna sytuacja wewnętrzna w Sudanie Południowym. Jeszcze w tym samym roku, kiedy Sudan Południowy uzyskał niepodległość, doszło do wewnętrznych walk. Badacze doszukują się w tym regresu tożsamości narodowej, o ile ta kiedykolwiek istniała naprawdę (Dudek 2014, s. 236).

W 2012 r. doszło do konfliktu między Sudanem Północnym a Sudanem Południowym, którego przedmiotem były pola naftowe ulokowane na granicy tych państw, lecz jeszcze w tym samym roku wynegocjowano porozumienie pokojowe (Jureńczyk 2021, s. 50). Konflikt graniczny był wynikiem blokady wprowadzonej przez Sudan Północny, w wyniku której ropa pochodząca z Sudanu Południowego straciła dostęp do portów, a także sieci przesyłowej Sudanu Północnego. Spowodo-

wało to zatrzymanie wydobycia ropy naftowej na Południu (Jureńczyk 2021, s. 54; Eberling 2017, s. 208).

W 2013 r. doszło z kolei do wybuchu wojny domowej w Sudanie Południowym. Wojna ta była efektem zamachu stanu i rywalizacji politycznej między ówczesnym prezydentem a wiceprezydentem Sudanu Południowego oskarżającym głowę państwa m.in. o skłonności dyktatorskie. Pokłosiem tego wewnętrznego konfliktu, trwającego do 2020 r. (występowały okresowe zawieszenia broni, były one jednak szybko łamane), była śmierć blisko 190 tys. osób (stan na 2018 r.). Należy również wspomnieć o innych skutkach, takich jak przymusowe przesiedlenia ludności, głód czy ograniczenia w korzystaniu z opieki zdrowotnej – wówczas liczba ofiar to blisko 400 tys. (stan na 2018 r.) (Specia 2018, Jureńczyk 2021, s. 50–51). Ponadto dochodziło nawet do ludobójstw oraz etnicznych czystek ludności (Eberling 2017, s. 209).

Badacze są zgodni co do tego, że wojna domowa w tak krótkim czasie od uzyskania niepodległości przekształciła najmłodsze państwo świata w państwo upadłe. Połowie ludności Sudanu Południowego doskwiera głód. Warto dodać, że pod względem gospodarczym państwo to, uzależnione od dochodów pochodzących z eksportu ropy naftowej, zbankrutowało. Do przyczyn należy zaliczyć m.in. brak możliwości korzystania z rurociągów znajdujących się w Sudanie Północnym, spadek cen ropy naftowej na globalnych rynkach, jak również nowe konflikty (Sidor 2016, s. 321; Jagielski 2016).

Warto nadmienić, że w opisywanych konfliktach istotną rolę odegrała Chińska Republika Ludowa, posiadająca w tym regionie własne przedsiębiorstwa naftowe. Presja wywierana przez to państwo miała swoje uzasadnienie w interesach polityczno-gospodarczych. Afrykańscy partnerzy ChRL jako kluczową traktującą kwestię nieingerencji w politykę wewnętrzną danego kraju. Wobec tego ChRL musiała prowadzić grę dyplomatyczną pomiędzy skonfliktowanymi stronami i balansować między zaangażowaniem a poszanowaniem zasady suwerenności państwowej (Jureńczyk 2021, s. 57–58).

Poważnym i wciąż istniejącym problemem natury społeczno-ekonomicznej jest ubóstwo. Badacze doszukują się źródeł tego zjawiska m.in. w patologii władzy. Przejawia się to w tym, że rządząca elita bogaci się, wykorzystując swoją pozycję w państwie i wszelkie metody. Czyni to bez jakichkolwiek skrupułów, całkowicie lekceważąc los mniej zamożnych obywateli, a także tych zamieszkujących obszary peryferyjne państwa (Rose-Ackermann 2001, s. 178; Davidson 2011, s. 259–261). Środki finansowe pozyskiwane od innych podmiotów (państw) na arenie międzynarodowej są lokowane w sposób zupełnie inny, niż pierwotnie zakładano. Takie transfery pieniężne z założenia bowiem powinny być przeznaczone na poprawę jakości życia ogółu obywateli bądź na różne inicjatywy, których celem jest modernizacja danego regionu. Badacze wskazują, że w Sudanie Południowym

od kilku lat blisko 90% obywateli żyje na skraju ubóstwa. Co istotne, zaledwie 16% środków z budżetu państwa jest konsumowane poza stolicą kraju (Stańczyk-Minkiewicz 2014). Wszelkie podstawowe dobra, takie jak leki, odzież czy żywność, trafiają do osób sprawujących władzę oraz do najbardziej zamożnych i bogacących się obywateli (rodów, klanów przywódców), a nie do osób najbardziej potrzebujących. W rzeczywistości dystrybucja dóbr bądź środków odbywa się wśród niewielkiej grupy odbiorców kosztem pozostałych mieszkańców regionu (Stańczyk-Minkiewicz 2017, s. 483). W Sudanie Południowym ten problem zdaje się szczególnie istotny, zważywszy na wskaźnik korupcji. W 2020 r. w rankingu Transparency International, międzynarodowej organizacji do spraw zwalczania korupcji, Sudan Południowy zajął ostatnie miejsce *ex aequo* z Somalią (Bednarski 2022, s. 21).

Należy również zauważyć, że według prognoz badaczy ludność Sudanu Południowego w 2050 r. sięgnie 36 mln, z czego 11 mln stanowi prognozowana liczba osób żyjących w skrajnym ubóstwie (Kaczmarek 2019, s. 112). Ponadto kraj ten jest zagrożony nadmiernym zadłużeniem. Kwestia ta jest istotna, gdyż w momencie kontrolowania zadłużenia można operować nim tak, aby stał się skutecznym instrumentem rozwoju. Sudan Południowy został sklasyfikowany przez Bank Światowy i MFW jako jeden z krajów Afryki Subsaharyjskiej o niskich dochodach (Kaczmarek 2019, s. 113) oraz uznany za kraj o wielkich trudnościach i wysokim ryzyku nadmiernego zadłużenia (*List of LIC DSAs...* 2023).

W związku z opisanymi problemami mają uzasadnienie działania humanitarne ukierunkowane na pomoc takim krajom jak Sudan Południowy. Jako przykład można przywołać działania podejmowane przez Polską Akcję Humanitarną (PAH). Od 2006 r. systematycznie wspiera ona mieszkańców tego państwa w uzyskiwaniu dostępu do bezpiecznej wody pitnej. W 2010 r. odbyła się akcja Studnia dla Południa mająca na celu sfinansowanie budowy studni w Sudanie Południowym (*Studnia dla Południa...* 2010). Co więcej, PAH podejmował współpracę z producentem wody mineralnej Cisowianka (Nałęczów Zdrój Sp. z o.o.). W ramach akcji Woda dla Sudanu pozyskano środki, dzięki którym zwiększono liczbę osób, które w tym państwie mogą korzystać z czystej wody pitnej. Dodatkowo inicjatywa ta miała na celu zwiększenie świadomości społeczeństwa na temat występującego problemu wodnego na świecie (Paliwoda-Matiolańska 2012, s. 262). Obecnie PAH realizuje projekt, którego celem jest zapewnienie dostępu do wody, zmniejszenie niedożywienia, spadek zachorowalności i umieralności wynikającej z panujących obecnie warunków sanitarnych w miejscowości Jebel Boma. W ramach tego projektu planowane jest przeprowadzenie renowacji punktów poboru wody, zaopatrzenie mieszkańców cierpiących na ostre niedożywienie w artykuły higieniczne, zbudowanie infrastruktury wodno-sanitarnej w ośrodkach

dożywiania. Dodatkowo PAH planuje przeprowadzić kampanię związaną z prawidłowym odżywianiem i myciem rąk (Polska Akcja Humanitarna 2023).

Innym problemem, z którym zmagają się Sudan Południowy, jest niski poziom edukacji, zwłaszcza wśród kobiet, wynikający z dyskryminacji płciowej, napastowania seksualnego, wczesnego małżeństwa czy ubóstwa. Wskaźnik ukończenia szkoły podstawowej wśród dziewcząt w 2021 r. wyniósł jedynie 19%, przy czym szacuje się, że aż 67% dziewcząt w wieku szkolnym nie uczęszcza do szkoły podstawowej (Sępczyńska 2023, s. 26; Booth 2022, s. 12).

Ostatnim z problemów, o których warto wspomnieć, jest problem migracji i uchodźstwa. Rozważania na ten temat wypada zacząć od omówienia działań, jakie zostały podjęte przez rząd Sudanu po podziale na dwa niepodległe państwa. Otóż osoby, których rodzice urodzili się na ziemiach Sudanu Południowego bądź należą do grup etnicznych z Południa, nie miały prawa być obywatelami Sudanu i musiały opuścić państwo do 8 kwietnia 2012 r. Wówczas pojawił się problem migracyjny, gdyż blisko 700 tys. Sudańczyków będących chrześcijanami utraciło obywatelstwo. Tym, którym nie udało się opuścić państwa w podanym terminie, groziły represje i deportacje. W tym samym czasie w Sudanie Południowym pojawiła się groźba katastrofy humanitarnej, dlatego najmłodsze państwo świata nie było gotowe na przyjęcie aż tylu migrantów, a obozy uchodźców nie nadążały z zaspokojeniem podstawowych potrzeb nowych obywateli (Dudek 2013, s. 146). Sudan Południowy zmagał się z problemem przeludnienia. Lata wojen, a także konflikty graniczne i wewnętrzne ponownie wywołały kryzys migracyjny, rozlewający się na sąsiednie państwa, np. Etiopię. Konflikty zbrojne doprowadziły do ruchu migracyjnego wynoszącego do 2014 r. około 2 mln Sudańczyków; ponad ¼ z nich opuściła Sudan Południowy, z czego 180 tys. wybrało wspomnianą Etiopię, zwiększając łączną liczbę uchodźców z tego kraju do blisko 250 tys. (Kłosowicz 2015, s. 232). W ciągu dwóch lat, tj. do 2017 r., liczba uchodźców z Sudanu Południowego kierujących się do Etiopii wzrosła do około 400 tys. (Olech 2018, s. 146). Najwięcej osób (blisko 1 mln) uciekło jednak z Sudanu Południowego do Ugandy (Olech 2018, s. 148). Na terenie Sudanu Południowego utworzono też obozy dla uchodźców prowadzone przez UNHCR. Największy z nich powstał w wyniku konfliktu zbrojnego z Sudanem, na granicy z tym państwem. W 2015 r. przebywało w nim aż 70 tys. osób, z czego największy odsetek stanowili Sudańczycy (Olech 2018, s. 147). Warto dodać, że łączny ruch migracyjny w Sudanie Południowym w 2017 r. wyniósł 3,3 mln osób (¼ populacji tego państwa w tamtym okresie), a około 2 mln z nich stanowili uchodźcy (Olech 2018, s. 139).

5. Perspektywa na przyszłość – polemika

Sudan Południowy to jedno z najbiedniejszych i najsłabiej rozwiniętych państw świata, od lat zmagające się z konfliktami wewnętrznymi. To młode państwo musi stawić czoła wielu wyzwaniom wynikającym z czynników zarówno historycznych, jak i współczesnych. Konflikty etniczne, uzależnienie od ropy naftowej i słaba infrastruktura to tylko część problemów, które wymagają szybkiego rozwiązania. Przeszło 10 lat niepodległości Sudanu Południowego pozwala stwierdzić, że kraj ten poniósł porażkę i okazał się niegotowy do samodzielnego funkcjonowania. W opinii autorów kluczową kwestią jest edukacja. W kraju, w którym nauka jest przywilejem, niezwykle ciężko jest budować dobrobyt – do tego potrzebni są wykształceni specjaliści. Wojna, konflikty czy katastrofy naturalne zniszczyły edukację w Sudanie Południowym. Ciężko wyobrazić sobie wysoki poziom kształcenia w zrujnowanych budynkach, niemniej jest to i tak tylko część złożonego problemu, ponieważ edukacja w tym kraju od pokoleń była trudno dostępna (można tu mówić o zjawisku kultury ubóstwa) (Olender 2023).

Kolejną kwestią jest rozwój gospodarczy kraju. Poza wspomnianym wcześniej wydobyciem ropy naftowej dużą rolę odgrywa rolnictwo (uprawia się m.in. bawełnę, banany, orzeszki ziemne), jednak jest ono przestarzałe i mało wydajne. Kluczem do jego rozwoju może być właśnie edukacja, ale także otwarcie się na międzynarodowe rynki zbytu. Długi okres wegetacji (choć nie można zapominać o problemach z deficytem wody oraz pustynnieniem kraju), tania siła robocza czy położenie blisko centralnej części kontynentu mogą sprawić, że ceny produktów będą konkurencyjne. By zapewnić mieszkańcom bezpieczeństwo żywnościowe, a także rozwinąć ten sektor gospodarki, konieczna jest wiedza na temat odpowiednich metod uprawy i hodowli, zmiany hydrologiczne oraz budowa infrastruktury. Niestety kraj ten nie posiada rozbudowanej sieci połączeń drogowych, infrastruktury krytycznej czy placówek edukacji. Brakuje odpowiedniej liczby punktów medycznych i lekarzy (Wilk-Woś 2011, s. 145). W 2022 r. osoby korzystające z przynajmniej podstawowych usług wody pitnej stanowiły 41,19% całej populacji Sudanu Południowego, a osoby korzystające z przynajmniej podstawowych usług sanitarnych zaledwie 9,28%.

Łatwo jest proponować rozwiązania oraz wskazywać to, co wymaga poprawy, rzeczywistość jednak często weryfikuje plany i ambitne założenia. Ciężko mówić o szansach na poprawę sytuacji, gdy w kraju panuje niegospodarność – środki, zamiast być przeznaczane na cele ważne dla obywateli, trafiają na cele wojskowe. Samodzielna egzystencja państwa wydaje się nierealna bez inwestycji, szczególnie tych zagranicznych. Żaden inwestor nie będzie jednak ryzykował swojego majątku w obliczu niepewności i trwających konfliktów. Zmiany wymaga postawa rządu, ale też postawa mieszkańców i obywateli. Warto zaznaczyć, że kraj ten zмага się

z problemem niewolnictwa – nadal porywane są kobiety i dzieci, które są następnie wywożone na Północ, gdzie trafiają do rodzin mużułmańskich jako pomoc domowa (Wilk-Woś 2011, s. 127). Ponadto niski poziom świadomości społeczno-obywatelskiej, brak troski o swoje państwo (myślenie w kategoriach mikro, a nie makro) czy też brak aktywności i inicjatyw obywatelskich, czyli bierność obywateli, stanowią niejako ciche przyzwolenie na to, co dzieje się w państwie.

Najbliższa przyszłość w opinii autorów nie będzie łatwa dla Sudanu Południowego. Wymienione problemy wymagają trudnych decyzji i długofalowych działań oraz wysiłków. Choć w przeszłości kraj ten otrzymywał wsparcie od społeczności międzynarodowej (np. USA), nie zdołał się usamodzielnic i nawet w niewielkim stopniu uporać z problemami. Dlatego należy podkreślić, że oficjalna pomoc rozwojowa, czy to w formie pożyczek, grantów, czy innych form pomocy, może być dobrym bodźcem do rozwoju, niemniej wymaga przemyślanych i odpowiedzialnych decyzji. Można się spotkać z informacjami, że pomoc, która trafia do krajów afrykańskich, w tym do Sudanu Południowego, jest kontrolowana i przejmowana przez zbrojne ugrupowania, a pieniądze, które miały się przyczynić do rozwiązania konkretnych problemów, zaledwie w kilku procentach trafiają tam, gdzie powinny. Jednym z możliwych scenariuszy rozwojowych jest zacieśnienie współpracy z globalnymi mocarstwami, takimi jak Chiny czy Rosja. Państwo Środka chętnie wspiera kraje rozwijające się, gdyż upatruje w nich nowe rynki zbytu swoich produktów. Podobnie jest z Rosją, która w ten sposób stara się umacniać swoją pozycję międzynarodową i traktuje to jako element polityki zagranicznej. Dla Sudanu Południowego nawiązanie trwałych relacji handlowych z tak wielkimi gospodarkami może poskutkować nie tylko wzrostem PKB, ale też samych inwestycji czy zatrudnienia. Ponadto nawet powolne, stopniowe zwiększanie dobrobytu obywateli przyczynia się do polepszenia ich warunków sanitarnych i zwiększenia możliwości kształcenia i rozwoju.

Innym możliwym scenariuszem rozwojowym dla tego państwa może być wykorzystanie ropy naftowej jako karty przetargowej, służącej do zachęcenia inwestorów i nawiązywania relacji z nowymi partnerami gospodarczymi. Ponieważ ceny ropy naftowej w ostatnim czasie stale rosną, kraj ten może wypracować zyski, które przeznaczyć można na rozwój infrastruktury i innowacji, zarówno samej branży wydobywczej, jak i innych sektorów gospodarki.

Podsumowując, poprawa sytuacji w Sudanie Południowym jest możliwa, wymaga jednak pracy u podstaw – zaangażowania różnych grup społecznych, od elit po zwykłych mieszkańców. By gospodarka mogła się rozwijać, konieczny jest dialog między grupami etnicznymi i zakończenie wewnętrznych konfliktów.

6. Zakończenie

Aspiracje niepodległościowe Sudanu Południowego miały swoje uzasadnienie. Potwierdzają to choćby wyniki referendum. Wskutek zniszczeń i chaosu wynikających z wielu lat wojen, to młode państwo pozbawione jest jednak odpowiednich struktur państwowych, wykształconych kadr administracyjnych i naukowych, które mogłyby pracować na rzecz rozwoju kraju. Bezsprzecznie obowiązkiem rządzących winna być opieka nad obywatelami, przejawiająca się w realizacji odpowiednich celów politycznych, społecznych, a także gospodarczych. Niestety w przypadku Sudanu Południowego mamy do czynienia z przekazaniem odpowiedzialności za kwestie społeczne zewnętrznym podmiotom, w tym m.in. międzynarodowym organizacjom pomocowym. Kluczowym elementem rozwoju tego państwa jest budowa trwałego pokoju i pojednania między różnymi grupami etnicznymi. Wspieranie dialogu między społecznościami, promowanie uczciwego podziału zasobów oraz władzy może przyczynić się do redukcji napięć i osiągnięcia stabilności politycznej. Niewątpliwie mimo obecnych trudności Sudan Południowy ma szansę przekształcić się w stabilne i rozwijające się państwo, ale by tak się stało, potrzebne są zmiany, których wprowadzenie wymaga czasu, co najmniej kilkunastu lat.

Niniejsze opracowanie może zostać w przyszłości poszerzone o dalsze badania, np. odnoszące się do rosnącej roli Chin w Afryce, sytuacji politycznej na Bliskim Wschodzie bądź w Ukrainie, czy też kwestii zmian klimatu i jego wpływu na kryzys humanitarny. Z uwagi na relatywnie niewielką liczbę polskich opracowań dotyczących Sudanu Południowego temat ten daje możliwość prowadzenia wieloaspektowych rozważań i analiz. Dlatego też opracowanie to stanowi wartość dodaną w studiach nad Sudanem Południowym jako przyczynek do dalszej dyskusji i pogłębianych analiz.

Literatura

Bednarski D.M.J. (2022), *Wprowadzenie do zagadnień problematyki przestępczości korupcyjnej* (w:) R. Maciejczyk (red.), *Korupcja. Przeciwdziałanie zagrożeniom korupcyjnym w systemie bezpieczeństwa wewnętrznego*, Wydział Wydawnictw i Poligrafii Centrum Szkolenia Policji w Legionowie, Legionowo, s. 15–42.

Booth R. (2022), *Emerging Issues for Girls' Education in East Africa*, The K4D Emerging Issues Report 48, Institute of Development Studies, Brighton.

Böckenförde M. (2008), *The Sudanese Interim Constitution of 2005 – A Model to Establish Coexistence between an Islamic and a Secular Legal Regime* (w:) B. Krawietz, H. Reifeld (red.), *Islam and the Rule of Law: Between Sharia and Secularization*, Konrad-Adenauer-Stiftung, St. Augustin–Berlin, s. 81–90.

- Bytyń A.M. (2010), *Obcy wśród swoich – obozy uchodźców wewnętrznych w Sudanie*, „Forum Politologiczne”, vol. 10, s. 415–427.
- Camara H. (1973), *Godzina Trzeciego Świata*, Instytut Wydawniczy „Pax”, Warszawa.
- Danielová V., Kurcz M. (2017), *Miejsce, tożsamość, status nad środkowym Nilem. O naturze relacji społecznych i kolektywnego wykluczenia w Sudanie*, „Lud”, t. 101, s. 253–275.
- Davidson B. (2011), *Społeczna i polityczna historia Afryki w XX wieku*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Dudek K. (2013), *Rozwój chrześcijaństwa na terenie Sudanu i Sudanu Południowego. Geneza dążeń niepodległościowych*, „Nurt SVD”, nr 2, s. 134–149.
- Dudek K. (2014), *Niepodległość Sudanu Południowego w kontekście metody wyznaczania regionów kulturowych*, „Prace i Studia Geograficzne”, t. 54, s. 229–240.
- Eberling G.G. (2017), *China's Bilateral Relations with Its Principal Oil Suppliers*, Lexington Books, London.
- Fearon J., Laitin D. (2006), *Sudan Narrative*, Stanford University, Stanford.
- Forsal.pl (2011), *Sudan Południowy: Duże problemy najmłodszego państwa świata*, <https://forsal.pl/artykuly/530115,sudan-poludniowy-duze-problemy-najmlodszego-panstwa-swiatego-analiza-i-zdjecia.html> (dostęp: 5.01.2024).
- Jagielski W. (2016), *Sudan Płd.: Piąta rocznica niepodległości – bez powodów do świętowania*, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Sudan-Pld-Piata-rocznica-niepodleglosci-bez-powodow-do-swietowania-3557322.html> (dostęp: 2.11.2023).
- Johnson D.H. (2011), *The Root Causes of Sudan's Civil Wars: Peace or Truce*, Boydell and Brewer, New York.
- Jureńczyk Ł. (2021), *Polityczne i wojskowe aspekty stosunków między Chińską Republiką Ludową i niepodległym Sudanem Południowym*, „Historia i Polityka”, nr 35(42), s. 47–60.
- Kaczmarek F. (2019), *Ubóstwo w Afryce Subsaharyjskiej jako zagrożenie dla Europy*, „Przegląd Zachodni”, nr 4(373), s. 107–126.
- Kłosowicz R. (2015), *Etiopia oraz jej polityczne i militarne znaczenie w Rogu Afryki* (w:) Ł. Fijałkowski, E. Stadtmüller (red.), *Normy, wartości i instytucje we współczesnych stosunkach międzynarodowych*, t. 2, Wydawnictwo Rambler, Polskie Towarzystwo Studiów Międzynarodowych, Warszawa, s. 225–242.
- Kosewska M. (1992), *Pas głodu*, „Spotkania”, nr 42.
- Kulang T.T., Ogonna C.C., Khamalwa W. (2020), *South Sudan: Ethnicity and Statehood. Perceptions and the Way Forward*, „Conflict Studies Quarterly”, nr 31, s. 41–55.
- Kwiatkiewicz P., Tomczak R. (2011), *Demograficzne zagrożenia bezpieczeństwa wewnętrznego i regionalnego – studium przypadku wybranych państw arabskich z początku roku 2011*, „Przegląd Naukowo-Metodyczny. Edukacja dla Bezpieczeństwa”, nr 2, s. 93–100.
- List of LIC DSAs for PRGT-Eligible Countries as of August 31, 2023* (2023), <https://www.imf.org/external/Pubs/ft/dsa/DSAlist.pdf> (dostęp: 2.11.2023).
- Muszyński Ł. (2015), *Problem integralności terytorialnej państwa na przykładzie Terytorium Autonomicznego Gagauzji*, „Maska. Magazyn antropologiczno-społeczno-kulturowy”, nr 26, s. 61–72.

Olech A.K. (2018), *Działalność UNHCR w Afryce i na Bliskim Wschodzie*, „Przegląd Geopolityczny”, vol. 24, s. 134–152.

Olender A. (2023), *Wszyscy mamy równe szanse? Bzdura. W tym kraju ponad połowa dzieci nie jest zapisana do szkół*, <https://natemat.pl/486059,sudan-poludniowy-ponad-polowa-dzieci-nie-jest-zapisana-do-szkoly> (dostęp: 5.01.2024).

Paliwoda-Matiolańska A. (2012), *Społeczna odpowiedzialność biznesu w teorii i praktyce*, „Prace Instytutu Lotnictwa”, nr 1(222), s. 253–265.

Polska Akcja Humanitarna (2023), *2023–2024 – Sudan Południowy – woda / żywność*, https://www.pah.org.pl/2023-2024-sudan-poludniowy-woda-zywnosc/?enable_cookies=all (dostęp: 2.11.2023).

Rose-Ackermann S. (2001), *Korupcja i rządy*, Fundacja im. Stefana Batorego, Wydawnictwo „Sic!”, Warszawa.

Sidor A. (2016), *Konflikty zbrojne w Afryce Subsaharyjskiej w drugiej dekadzie XXI wieku jako przedmiot badań naukowych*, „Obronność – Zeszyty Naukowe Wydziału Zarządzania i Dowodzenia Akademii Sztuki Wojennej”, nr 3(19), s. 303–329.

Specia M. (2018), *383,000: Estimated Death Toll in South Sudan's War*, <https://www.nytimes.com/2018/09/26/world/africa/south-sudan-civil-war-deaths.html> (dostęp: 2.11.2023).

Stańczyk-Minkiewicz M. (2014), *Dysfunkcyjność Sudanu Południowego w aspekcie politycznym, ekonomicznym i demograficznym* (w:) W. Cisko, J. Różański, M. Ząbek (red.), *Bilad as-Sudan. Napięcia i konflikty*, Wydawnictwo Bernardinum, Pelplin, s. 345–362.

Stańczyk-Minkiewicz M. (2017), *Dysfunkcyjność państw afrykańskich a poziom bezpieczeństwa zdrowotnego ich mieszkańców. Próba analizy zależności*, „Cywilizacja i Polityka”, nr 15(15), s. 479–497.

Stępczyńska N. (2023), *Prawa kobiet w Afryce Wschodniej jako istotny element w dyskusji o prawach człowieka na całym świecie*, „Tutoring Gedanensis”, vol. 8, nr 1, s. 18–35.

Studnia dla Południa (2010), <https://www.national-geographic.pl/artukul/studnia-dla-poludnia> (dostęp: 2.11.2023).

Szukalski S. (2013), *Uwarunkowania i perspektywy rozwoju ekonomicznego Afryki Subsaharyjskiej*, „Studia Ekonomiczne”, nr 2, s. 244–266.

United Nations (1999), *Standard Country or Area Codes for Statistical Use*, <https://unstats.un.org/unsd/methodology/m49/> (dostęp: 2.11.2023).

Warburg G.R. (2003), *Islam, Sectarianism, and Politics in Sudan since the Mahdiyya*, Hurst, London.

Wilk-Woś Z. (2011), *Sudan – na drodze ku jedności czy podziałowi?*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. 12, z. 8, s. 125–152.

World Bank (2023), *World Bank in Africa*, <https://www.worldbank.org/en/region/afr/overview> (dostęp: 2.11.2023).

World Bank (2024), *Data Bank. World Development Indicators*, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#> (dostęp: 27.02.2024).

Zajko D. (2018), *Napływ imigrantów ekonomicznych i uchodźców do krajów UE a problemy w krajach przyjmujących*, „Studia Bezpieczeństwa Narodowego”, R. 8, nr 13, s. 99–113.

Ząbek M. (2018), *Przemiany i historyczne konteksty systemu prawa w Sudanie* (w:) W. Cisko, J. Różański, M. Ząbek (red.), *Bilad as-Sudan. Rodzime kultury a islam*, Wydawnictwo Bernardinum, Pelplin, s. 161–192.

Zwoliński A. (2005), *Głód jako problem społeczny*, „Polonia Sacra”, R. 9(27), nr 16/60, s. 323–348.

Streszczenie

Sudan Południowy w 2011 r. w wyniku ogłoszonego referendum stał się najmłodszym państwem świata, a także areną złożonych konfliktów oraz wyzwań geopolitycznych. Region ten, choć obdarzony ogromnym potencjałem wynikającym z zasobów naturalnych, wciąż zmagają się z problemami politycznymi, społecznymi, etnicznymi i gospodarczymi, które wpływają na jego stabilność. W opracowaniu przeanalizowano sytuację geopolityczną w Sudanie Południowym, począwszy od drogi do niepodległości tego państwa przez koncentrację na głównych wyzwaniach i czynnikach wpływających na jego rozwój i kończąc na perspektywach tego państwa w przyszłości. Zastosowano metodę *desk research* polegającą na wykorzystaniu danych zastanych w postaci polskojęzycznej oraz zagranicznej literatury przedmiotu, jak również informacji prasowych i medialnych. Na podstawie analizy sytuacji gospodarczej kraju należy stwierdzić, że państwo to musi stawić czoła wielu wyzwaniom wynikającym z czynników zarówno historycznych, jak i współczesnych. Konflikty etniczne, uzależnienie od ropy naftowej i słaba infrastruktura stanowią jedne z wielu problemów wpływających na rozwój społeczny i gospodarczy kraju. Celem pracy było zidentyfikowanie oraz analiza czynników, z którymi w ostatnich latach zmagają się Sudan Południowy, a które ograniczają jego potencjał rozwojowy i ekonomiczny. Ponadto na podstawie przeglądu literatury autorzy opracowali kilka możliwych scenariuszy rozwojowych i zidentyfikowali szanse dalszego rozwoju i samodzielnej egzystencji tego najmłodszego kraju na świecie. Wartością opracowania za sprawą kompleksowego przeglądu piśmiennictwa jest usystematyzowana, syntetyczna analiza sytuacji geopolitycznej w Sudanie Południowym w ujęciu czasowym wraz z rekomendacjami autorów co do przyszłości państwa.

Informacja o autorach

Jakub Misztal – absolwent studiów licencjackich na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie na kierunku ekonomia i uczestnik programu „Mistrzowie Dydaktyki”. Obecnie student drugiego roku studiów magisterskich na UEK na kierunku strategii rozwoju biznesu oraz student pierwszego roku prawa na UEK. Uczestnik programu UEK Honours WISE, Programu Science Up i aktywny członek trzech kół naukowych: Koła Naukowego Przedsiębiorczości i Innowacji, Koła Naukowego Rozwoju Osobistego i Koła Naukowego Bankowości. Posiadacz Europejskiego Certyfikatu Bankowca EFCB 3E, czterokrotny stypendysta stypendium Rektora UEK, laureat Nagrody Santander dla Najlepszego Studenta Instytutu Ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w roku akademickim 2022/2023, prelegent na kilkunastu konferencjach naukowych. Zainteresowania naukowo-badawcze autora obejmują: gospodarkę cyfrową, strategię konkurencyjności (m.in. platform VoD), szeroko pojętą problematykę zarządzania konkurencyjnością oraz bankowość elektroniczną.

ORCID: 0000-0002-3337-9948. E-mail: misztal.jakub9@gmail.com

Arkadiusz Tomaszek – doktorant na kierunku ekonomia na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie. Absolwent prawa, stosunków międzynarodowych (Wydziałowa Indywidualna Ścieżka Edukacyjna – WISE) oraz kierunku gospodarka i administracja publiczna. Stypendysta stypendium Ministra Edukacji Narodowej, programu rządu japońskiego MIRAI, programu wymiany studentów i naukowców NAWA (Wydział Prawa Uniwersytetu Belgradzkiego) oraz programu CEEPUS (Free International University of Moldova). Do zainteresowań naukowo-badawczych autora należą problemy społeczne, starzenie się społeczeństwa oraz szeroko pojęta tematyka miejska.

ORCID: 0000-0002-3145-2056. E-mail arkadiusz.tomaszekk@gmail.com

Kinga Kudroń

PREFERENCJE MŁODYCH KONSUMENTÓW NA RYNKU SECOND HAND

1. Wstęp

Młodzi konsumenci odgrywają kluczową rolę w kształtowaniu przyszłości rynku. W związku z rosnącą świadomością ekologiczną oraz coraz powszechniejszym dążeniem do zrównoważonego rozwoju zwracają oni uwagę na alternatywne formy konsumpcji, których przykładem jest rynek second hand. W opracowaniu skoncentrowano się na badaniu preferencji młodych konsumentów dotyczących zakupów używanych produktów. Wzięto pod uwagę różne czynniki, które wpływają na ich decyzje zakupowe. Zainteresowanie rynkiem second hand wśród młodych ludzi może być interpretowane jako przejaw większego zaangażowania w zrównoważony rozwój oraz bardziej świadomego stylu życia i sygnał tego, że społeczeństwo zaczyna dostrzegać konieczność ograniczania negatywnego wpływu konsumpcji na środowisko.

Celem opracowania jest identyfikacja czynników wpływających na wybór zakupów second hand z uwzględnieniem podziału na czynniki ekologiczne, ekonomiczne i społeczne. Ważnym aspektem jest wskazanie preferencji dotyczących zarówno samych produktów, jak i doświadczeń związanych z zakupami używanych przedmiotów. Analiza pozwala lepiej zrozumieć, dlaczego ta forma zakupów staje się coraz popularniejsza, a także jakie wartości i oczekiwania napędzają rosnące zainteresowanie rynkiem second hand.

2. Przegląd literatury

Z produktów używanych, a w szczególności odzieży, korzystano już w epoce prehistorycznej (Brooks 2019, s. 110–121). Handel tego rodzaju towarami nie jest nowym zjawiskiem, jest zakorzeniony w wielu kulturach i praktykowany od wieków. W XVI w. ceniono unikalne, ręcznie wykonane tkaniny, zazwyczaj

dostępne w ograniczonych ilościach, dlatego pełniły one funkcję środków płatniczych i były wykorzystywane w wymianie handlowej. Rozwój handlu używanymi towarami trwał do czasów rewolucji przemysłowej, która zapoczątkowała masową produkcję dostępnych dla wszystkich dóbr. W rezultacie używane produkty straciły na znaczeniu i zaczęto je traktować jako dobra przeznaczone głównie dla osób biedniejszych (Dudel i Zimnoch 2022, s. 58–59).

Co ciekawe, na polskim rynku po II wojnie światowej towary używane nie były dostępne w sprzedaży. Służyły zazwyczaj jako obiekty wymiany lub były przekazywane w ramach najbliższych relacji (rodziny i przyjacielskich). Od lat 90. istniała możliwość zastawienia i zakupu używanych przedmiotów w komisie. Szczególnie atrakcyjne dla kupujących były artykuły pochodzące z zagranicy, które w okresie niedoboru na rodzimym rynku uznawano za odpowiedniki towarów luksusowych. Wskutek przemian gospodarczych w Polsce rynek towarów używanych istotnie się zmienił. Pojawienie się sklepów second hand stanowiło nowość, a proponowane w nich towary w atrakcyjnych cenach zyskały uznanie klientów. Mimo to były one często postrzegane jako miejsca przeznaczone dla osób ubogich, co zniechęcało wielu potencjalnych klientów do robienia w nich zakupów (Pawlik 2004, s. 64). Daje się to zauważyć także w różnych nazwach stosowanych w odniesieniu do sklepów z używaną odzieżą. Każde ze stosowanych określeń jest nacechowane i może wywoływać różne skojarzenia (Ukłańska 2022, s. 194). Nazwa „second hand” literalnie tłumaczona z języka angielskiego jako „z drugiej ręki”, może być postrzegana zarówno w negatywny, jak i pozytywny sposób. Negatywne konotacje mogą wynikać z aspektu wtórnego wykorzystania przedmiotów, natomiast pozytywne z brzmienia samej nazwy w języku angielskim (Michno 2018, s. 70–71). W języku polskim nazwy sklepów z używanymi towarami budzą natomiast zazwyczaj negatywne skojarzenia, tj. z produktami uznawanymi za bezużyteczne lub zniszczone. Może to wynikać z pewnych stereotypów związanych z zakupami przede wszystkim używanej odzieży, która czasem jest postrzegana jako mniej atrakcyjna lub niższej jakości. Znanym określeniem takiego sklepu jest np. „ciucholand”. Nazwa ta powstała z połączenia słowa „ciuch”, oznaczającego w języku potocznym ubranie, oraz angielskiego „land”, rozumianego jako ziemia, kraina lub obszar. Określenie to może wyrażać oczekiwanie związane ze znalezieniem ubrań pochodzących z daleka, z innego kraju, i podkreślać ich status jako przedmiotów używanych. Innymi powszechnie stosowanymi określeniami sklepów oferujących używaną odzież są „lumpeks” i „szmateks”. Pierwsze jest połączeniem słowa „lump”, odnoszącego się do włóczędzy lub pijaka, z końcówką „-eks”, sugerującą związek z zagranicą. Drugie określenie – „szmateks”, łączy słowo „szmata”, oznaczające zniszczoną, brudną tkaninę, również z końcówką „-eks”. Oba te określenia mają negatywne kono-

tacje i sugerują, że chodzi o coś bez wartości, coś, co jest zużyte lub zaniedbane (Michno 2018).

W polskiej literaturze naukowej analiza dotycząca sklepów z odzieżą używaną często ma charakter incydentalny i stanowi jedynie wstęp do zrozumienia tego fenomenu. Istnieją jednak prace, które przynoszą cenne informacje na temat zachowania konsumentów na rynku second hand. S. Pietruszka i A. Roguska (2016) przeprowadziły nowatorską, aczkolwiek niepopartą formalnym procesem badawczym, psychologiczną segmentację klientów sklepów z używanymi przedmiotami, co pozwoliło na zidentyfikowanie sześciu różnych grup konsumentów. A. Rybowska (2017) przedstawiła wyniki własnych badań, które skupiały się m.in. na motywacjach konsumentów. Płyńie z nich wniosek, że do głównych czynników motywujących do zakupów produktów z drugiej ręki należą przede wszystkim cena, unikalność oferowanych towarów oraz ich jakość. A. Wilczak (2019), analizując gotowość młodych dorosłych Polaków do uczestnictwa w procesie redystrybucji używanych dóbr, zwróciła szczególną uwagę na ich stanowisko dotyczące nabywania produktów używanych i korzystania z nich. Ponadto starała się zidentyfikować główne czynniki, które pobudzają oraz hamują ich działania podejmowane w tym zakresie. Z badań wynika, że istotną przeszkodą jest uczucie niepewności, wynikające zarówno z niedostatecznego zaufania do sprzedających, jak i z obaw co do rzeczywistego stanu oferowanych używanych produktów (tj. ukryte defekty, nadmierne zużycie).

W zagranicznej literaturze przedmiotu od lat obserwuje się zainteresowanie analizą kultury przedmiotów używanych oraz zachowań konsumentów, którzy nabywają produkty z drugiej ręki. Badania w większości skupiają się wokół czynników motywujących do zakupów towarów używanych oraz występujących barier. Jedna z tez przyjętych przez N. Gregson i L. Crewe (2003) mówiła, że klienci second handów postrzegają zarówno siebie, jak i tego typu sklepy jako integralną część alternatywnej kultury, krytycznej wobec dominującej kultury konsumpcyjnej. Po przeprowadzeniu badań okazało się jednak, że dotyczy to tylko niewielkiego odsetka respondentów. Zdecydowana większość z nich korzysta z tych sklepów z powodów podobnych do tych, które mają inni konsumenci odzieży – ze względu na oszczędności, okazję, wyjątkowość ubrań czy też poczucie sprytnej konsumpcji, która umożliwia uboższemu uczestnictwo w konsumpcji będącej udziałem reszty społeczeństwa.

D. Guiot i D. Roux (2010) na podstawie badań przeprowadzonych wśród francuskich klientów sklepów z używaną odzieżą wskazali kluczową barierę w tego rodzaju zakupach – stanowi ją ryzyko, odnoszące się m.in. do braku zaufania do sprzedawcy. Z analizy przeprowadzonej przez J. Clausena i in. (2010) wynika natomiast, że dodatkową przeszkodą jest niewielka percepcja wartości dla klienta. Korzyści finansowe, jakie może uzyskać klient, są minimalne w porównaniu

z dodatkowym wysiłkiem i zaangażowaniem, które musi włożyć w proces zakupu. Istotnymi przeszkodami są także obawy związane z aspektem higienicznym oraz preferencje dotyczące posiadania nowych towarów (Edbring, Lehner i Mont 2016).

W ciągu dwóch ostatnich dziesięcioleci nastąpiła znacząca zmiana w podejściu do artykułów z drugiej ręki. Aktualnie można zaobserwować dynamiczny rozwój rynku tego rodzaju produktów. Trend ten nie tylko odzwierciedla wzrost zainteresowania konsumentów, ale także świadczy o rosnącej akceptacji dla idei ponownego wykorzystywania przedmiotów. Odpowiada to zmianie społecznej świadomości i dążeniu do zrównoważonego stylu życia. Dokonywanie zakupów w second handach jest postrzegane jako wyraz zaradności i ekonomicznej myśli konsumentów, co stanowi źródło ich dumy. Sklepy oferujące używane przedmioty stały się integralną częścią miejskiego krajobrazu; pojawiają się w samym sercu miast, często w sąsiedztwie ekskluzywnych sklepów. Co ciekawe, miejsca te noszą różne oryginalne nazwy, co dodatkowo dodaje im unikalnego charakteru (Oronowicz-Kida 2012, s. 293–301).

Warto zauważyć, że sklepy z używaną odzieżą realizują ideę zrównoważonej konsumpcji, pozwalając jednocześnie konsumentom na uczestnictwo w świecie mody. Można w nich znaleźć ubrania w przystępnych cenach, co sprawia, że są one ekonomicznie dostępne dla szerokiego grona ludzi. Ich popularność nie wynika jednak tylko z praktycznych korzyści, lecz również z zainteresowania stylem vintage, który opiera się na wykorzystywaniu starszych, używanych przedmiotów w modzie, ale też w meblarstwie i innych dziedzinach. Trend ten narodził się z ciekawości ludzi, którzy zaczęli odwiedzać second handy nie tylko z konieczności, ale również z zamiłowania do odkrywania unikatowych przedmiotów i kreatywnego podejścia do mody (Brooks 2019, s. 279, 282).

Z badań przeprowadzonych przez Dun&Bradstreet Poland wynika, że w Polsce liczba stacjonarnych sklepów z artykułami z drugiej ręki wyniosła w 2023 r. 13,9 tys. Tylko w 2022 r. liczba sklepów zmniejszyła się o blisko 600 lokali, a w ciągu 10 lat odnotowano jej spadek o ponad 5 tys. Należy jednak zauważyć, że równocześnie z zawieszaniem działalności przez tradycyjne lumpeksy obserwowany był wzrost o 20% ogłoszeń publikowanych na e-platformach oferujących używany asortyment (Business Insider 2023, Money.pl 2023).

Analizując literaturę przedmiotu, można znaleźć opracowania przedstawiające zróżnicowane profile konsumentów sklepów oferujących używaną odzież. W badaniach wyróżniono m.in.: grupy zorganizowane, kleptomatów, stałych klientów, zakupoholików, tajniaków oraz łowców okazji (Pietruszka i Roguska 2016, s. 214–217).

Warto przyjrzeć się bliżej klientom, których badacze identyfikują jako zorganizowane grupy i nazywają także handlarzami. Wspomniani konsumenci charak-

teryzują się dogłębną znajomością sklepów, w tym ich lokalizacji oraz terminów dostaw asortymentu. Ponadto posiadają rozległą wiedzę na temat renomowanych marek, co umożliwia im szybkie rozpoznawanie cennych produktów. W rezultacie z determinacją zdobywają tego rodzaju produkty, a następnie sprzedają je z zyskiem, zarówno w ramach bezpośrednich transakcji, jak i za pośrednictwem platform internetowych. Kleptomani nie potrafią powstrzymać się od kradzieży niedrogich i łatwo dostępnych przedmiotów, nawet jeśli nie są im one potrzebne. Stali klienci często odwiedzają sklep, budując tym samym relację z obsługą, co skutkuje głębszym zrozumieniem ich gustów i preferencji zakupowych. Natomiast zakupoholicy regularnie nabywają przedmioty, nawet kilka razy w tygodniu, i są to zazwyczaj produkty, które nie są niezbędne. Warto zaznaczyć, że takie uzależnienie może mieć istotne konsekwencje nie tylko dla samej osoby uzależnionej, ale także dla jej rodziny. Często wiąże się ono z problemami finansowymi, a także z dysfunkcjami emocjonalnymi. Interesującą kategorią klientów są tajniacy, czyli osoby odwiedzające sklepy z używanymi przedmiotami, ale dążące do zachowania anonimowości i niezauważalności. Pragną utrzymać swój dotychczasowy wizerunek i nie chcą być identyfikowani jako klienci tego rodzaju sklepów. Niejednokrotnie odczuwają wstyd związany z zakupami używanych przedmiotów. Kolejną grupę stanowią łowcy okazji, których można podzielić na trzy podkategorie, tj. konsumentów kupujących w dniu dostawy bez względu na cenę, osoby sporadycznie odwiedzające sklep z nadzieją na odnalezienie unikatowego przedmiotu oraz klientów wykorzystujących większe przeceny i promocje, by zakupić tańszy, często niepotrzebny produkt (Pietruszka i Roguska 2016, s. 215).

Z rynkiem second hand wiąże się nieodzownie zjawisko redystrybucji. Jest to działanie ukierunkowane na przedłużanie cyklu życia produktów o walorach użytkowych. Polega ono na aktywnym uczestnictwie w rynku dóbr używanych przez zakup i ponowne wykorzystanie takich produktów, a także na przekazywaniu ich innym konsumentom, zarówno w formie odpłatnej, jak i nieodpłatnej. Produkty second hand to różnorodne przedmioty, które nie są ani dziełami sztuki, ani antykami. Pomimo wcześniejszego użytkowania zachowują swoje podstawowe funkcje i mogą być dalej używane lub poddane naprawie. Dobra te są nadal wartościowe i mogą być udostępniane innym konsumentom, ponieważ z punktu widzenia pierwotnego posiadacza stały się przedmiotami pozbawionymi wartości dodanej i posiadanie ich nie przynosi już korzyści, lecz generuje koszty (Wilczak 2019, s. 17).

Praktyka ponownego wykorzystywania dóbr stanowi fundament zrównoważonej gospodarki, umożliwiając znaczne ograniczenie zużycia zasobów, energii elektrycznej i siły roboczej w porównaniu z produkcją nowych artykułów. Proces ten przyczynia się do zmniejszenia ilości generowanych odpadów, co zostało pokreślone w Europe's Waste Hierarchy. Stwierdzono, że ograniczanie

zużycia i konsumpcji (*reduction*) oraz ponowne wykorzystanie (*reuse*) odgrywają ważniejszą rolę niż sam recykling (Camacho-Otero, Boks i Pettersen 2018). Używanie produktów z drugiej ręki wykazuje wyraźny korzystny wpływ na ochronę zasobów naturalnych, ograniczenie emisji zanieczyszczeń do powietrza i wód, a także przynosi korzyści społeczno-ekonomiczne. Ten proces umożliwia rozsądne zarządzanie tym, co dla danego konsumenta mogło stać się przedmiotem bezużytecznym. Dodatkowo pozwala na racjonalizację wydatków oraz otwiera dostęp do produktów dla grup o ograniczonej sile nabywczej (Wilczak 2019, s. 17).

W dzisiejszym świecie mody zaobserwować można ewolucję preferencji konsumentów. Wiąże się ona bezpośrednio ze zmianami w podejściu do życia młodego pokolenia. Tradycyjne wartości nie są dla niego tak istotne jak dla poprzednich pokoleń. Jednocześnie jednak wykazuje większe zainteresowanie oryginalnością i jest bardziej skłonne do akceptacji różnorodności i indywidualności. Najmłodsza generacja klientów jest dobrze poinformowana i wyjątkowo krytyczna wobec oferty. Młodzi konsumenci poszukują produktów, które są ekskluzywne, dostępne przed innymi oraz oferowane w ograniczonych ilościach i seriach (*Jak kupuje generacja Z...* 2019). Należy jednak zauważyć, że coraz większą wagę przywiązuje się do aspektów ekologicznych. Tendencja ta wynika z rosnącej świadomości klientów na temat zrównoważonego rozwoju. Jeśli chodzi o zrównoważoną modę, konsumenci kładą nacisk na działania mające na celu ochronę środowiska naturalnego. Wprowadzane inicjatywy obejmują szeroki zakres praktyk mających na celu zmniejszenie negatywnego wpływu przemysłu odzieżowego na planetę (*Moda zrównoważona...* 2022). Osoby preferujące podejście *slow fashion* świadomie wybierają ubrania, zwracając szczególną uwagę na etyczny proces produkcji, tj. uczciwe warunki pracy ludzi, unikanie szkody dla zwierząt oraz troskę o środowisko naturalne. Ponadto *slow fashion* promuje ideę ograniczenia konsumpcji i produkcji, co oznacza bardziej przemyślane zakupy, redukcję liczby nabywanych ubrań i zminimalizowanie wpływu na środowisko (*What Is Slow Fashion...* 2023).

3. Metoda badań

Do analizy preferencji młodych konsumentów w wieku 18–30 lat na rynku second hand wykorzystano metodę ilościową i internetowy kwestionariusz ankiety. Metoda ta jest powszechnie używana w badaniach mających na celu analizę trendów we wskazanej grupie i prosta w przeprowadzeniu. Kwestionariusz ankiety został udostępniony w grudniu 2023 r. w mediach społecznościowych. Należy zaznaczyć, że badanie było w pełni anonimowe. Formularz zawierał dwa pytania weryfikujące możliwość przystąpienia do dalszej części badania, pięć

pytań zamkniętych jedno- i wielokrotnego wyboru oraz metryczkę. W badaniu wzięło udział 193 respondentów i uzyskano 170 odpowiedzi na zasadnicze pytania w formularzu (po dokonaniu analizy odpowiedzi na pytania warunkujące trzeba było wykluczyć 23 ankiety). Przesłanie kwestionariusza było możliwe po udzieleniu odpowiedzi na wszystkie pytania. Należy podkreślić, że ankieta była skierowana do osób w wieku 18–30 lat, a zatem jej wyniki nie mogą zostać uogólnione.

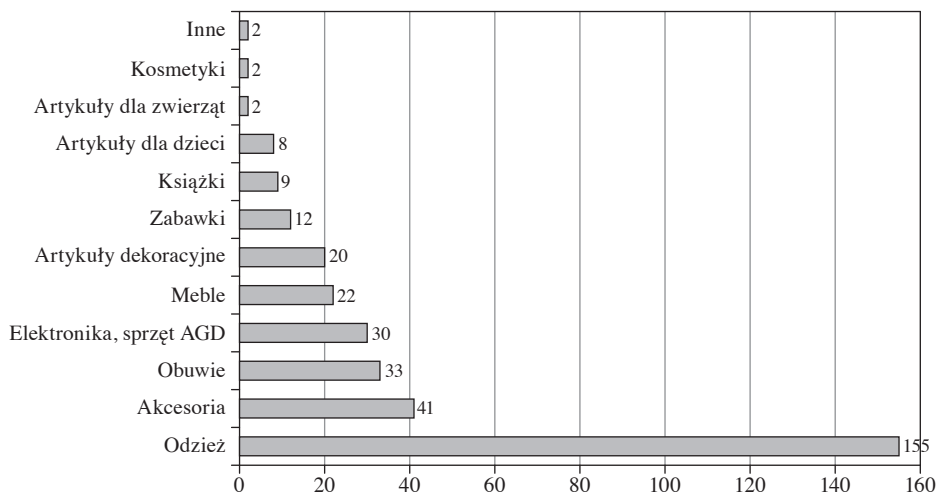
4. Wyniki badań

Wśród uczestników badań było 145 kobiet i 25 mężczyzn, o zróżnicowanym poziomie wykształcenia i statusie zawodowym. Połowa uczestników miała wykształcenie średnie, 47% – wykształcenie wyższe, a pozostałe 3% – zawodowe. Zdecydowaną większość badanych stanowili uczniowie i studenci – 43,5% pracujący i 31% nieaktywni zawodowo. Osoby zatrudnione (niestudiujące) były reprezentowane przez 23,5% ankietowanych, a 2% respondentów stanowili bezrobotni. Z przeprowadzonych badań wynika, że 92,4% respondentów kupuje produkty z drugiej ręki, natomiast tylko niespełna 8% tego nie robi.

Rynek produktów używanych oferuje różnorodne artykuły. Respondenci najczęściej decydują się na zakup odzieży z drugiej ręki (rys. 1). Sporą popularnością cieszą się również używane akcesoria, obuwie, ale także elektronika, sprzęt AGD, meble czy też artykuły dekoracyjne (w tym dekoracji wnętrz). Ponadto uczestnicy badań wskazywali na zabawki, książki (w tym podręczniki) oraz artykuły dla dzieci. Nieliczni ankietowani deklarowali zakup innych produktów, tj. artykułów przeznaczonych dla zwierząt, kosmetyków czy instrumentu muzycznego.

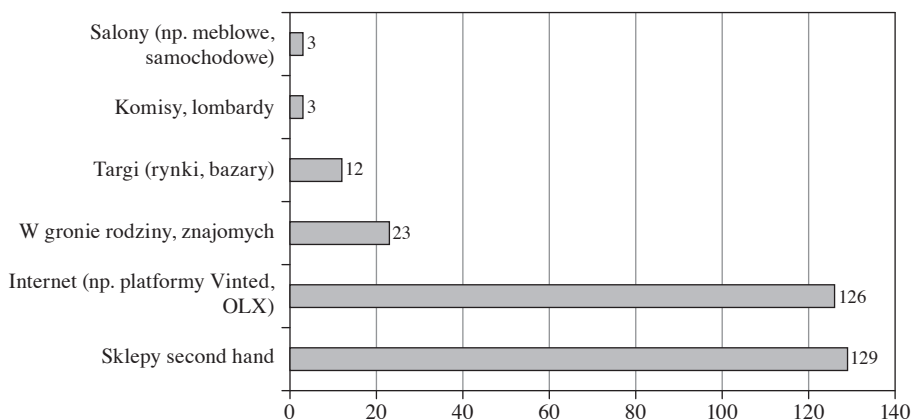
Dostęp do używanych produktów jest możliwy przez różne kanały zakupowe. Respondenci wskazują stacjonarne sklepy second hand (tzw. lumpeksy, szmateksy) oraz platformy internetowe, tj. Vinted czy OLX (rys. 2). Część badanych wymienia się artykułami z najbliższymi członkami rodziny i znajomymi. Uczestnicy badań decydują się też na zakupy w komisach i lombardach oraz w salonach meblowych lub samochodowych.

W 2023 r. 43% respondentów zdecydowało się na kilka transakcji na rynku wtórnym, a 31% uczestników badania zadeklarowało, że często (niemal w każdym miesiącu) dokonywało zakupów z drugiej ręki (rys. 3). 21% ankietowanych wskazało, że raczej sporadycznie nabywało używane przedmioty, natomiast dla 4% badanych takie zakupy stanowiły swoisty standard (deklarowali, że właściwie raz w tygodniu dokonywali zakupu produktu z drugiej ręki). Tylko 1% respondentów stanowiły osoby, które w 2023 r. nie zdecydowały się na zakup tego typu artykułów.



Rys. 1. Najczęściej kupowane produkty używane (maksymalnie 3 odpowiedzi)

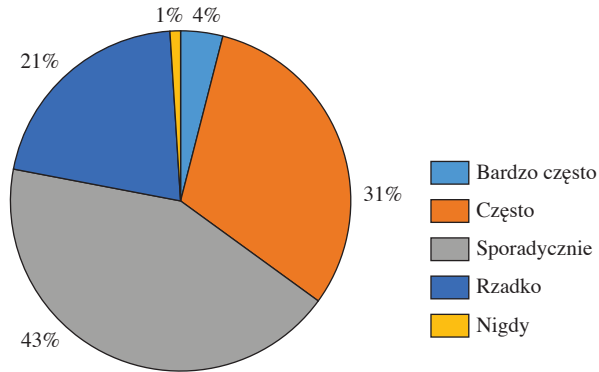
Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.



Rys. 2. Miejsca dokonywania zakupów z drugiej ręki (maksymalnie 2 odpowiedzi)

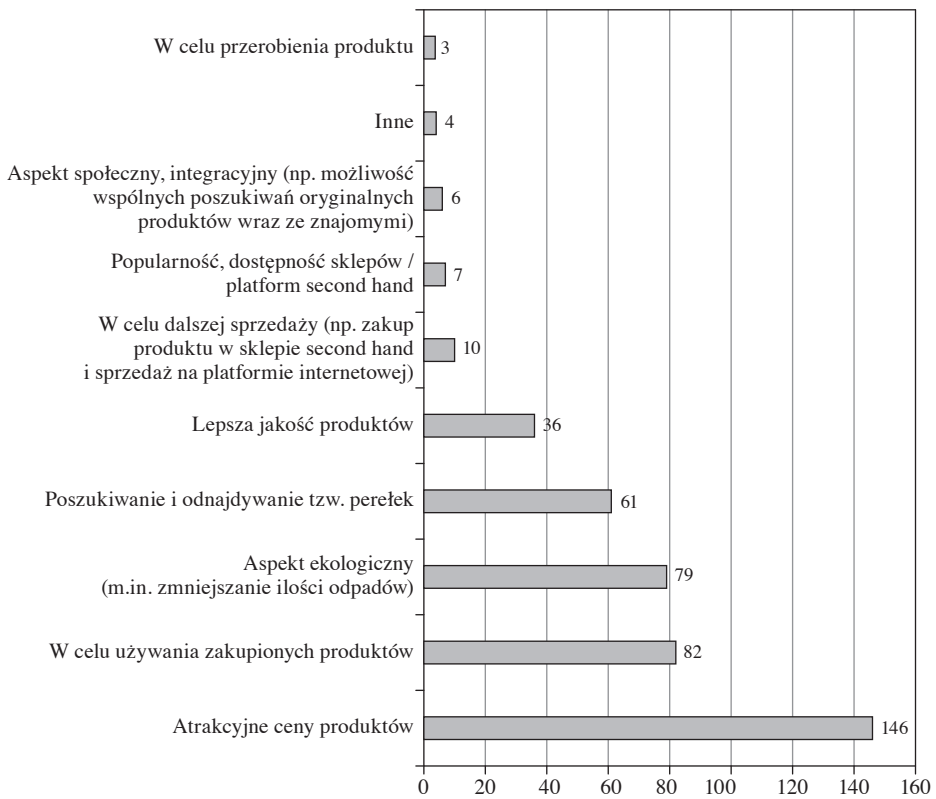
Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Decyzja o nabywaniu używanych produktów determinowana jest wieloma czynnikami. Analiza odpowiedzi uczestników badania jednoznacznie wskazuje, że głównym motywem jest atrakcyjna, konkurencyjna cena oferowanych przedmiotów (rys. 4). Ważny jest również aspekt ekologiczny i troska o ochronę środowiska naturalnego przez ograniczanie ilości odpadów. Klienci preferujący rynek wtórny podkreślają także istotę poszukiwania unikalnych, wyjątkowych przedmiotów, „perełek”, zwracając tym samym uwagę na lepszą jakość tych produktów.



Rys. 3. Częstotliwość zakupów z drugiej ręki w 2023 r.

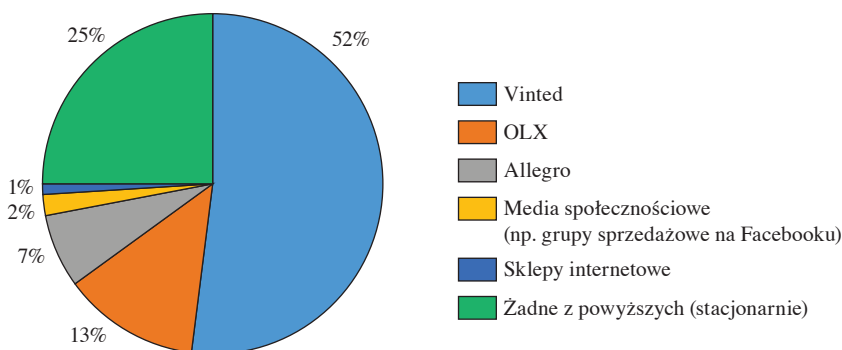
Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.



Rys. 4. Powody zakupów w sklepach i na platformach z rzeczami używanymi

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Niektórzy z badanych zadeklarowali, że sprzedają nabyte w sklepach stacjonarnych używane produkty przez platformy internetowe. Wykorzystują do tego popularne platformy second hand, na których mogą sprzedać te przedmioty po wyższych cenach. Poza wymienionymi czynnikami respondenci wskazali również inne determinanty, tj.: aspekt społeczno-integracyjny (np. możliwość wspólnych poszukiwań oryginalnych produktów ze znajomymi), aspekt etyczny (unikanie wspierania przemysłu *fast fashion*, który wyzyskuje pracowników), możliwość zakupu wyłącznie przedmiotu używanego (np. po zaprzestaniu produkcji konkretnego modelu), czy też w celu przerobienia produktu.



Rys. 5. Platformy zakupowe na rynku second hand wybierane przez respondentów

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Biorąc pod uwagę postęp technologiczny, zapytano uczestników badania, z jakiej platformy korzystają najczęściej w celu dokonania zakupów z drugiej ręki (rys. 5). Ponad połowa respondentów (52%) wskazała Vinted, 25% – zakupy w stacjonarnych sklepach, a 13% – OLX. 7% respondentów korzysta z Allegro, natomiast reszta wybiera grupy sprzedażowe na różnych portalach internetowych lub inne sklepy internetowe.

5. Zakończenie

Rosnąca świadomość ekologiczna i społeczna młodych konsumentów sprawia, że chętnie wybierają oni rynek przedmiotów używanych, który nie tylko pozwala im na wyrażenie ich wyjątkowego stylu, ale także zapewnia atrakcyjne ceny produktów. W poszukiwaniu unikalnych przedmiotów korzystają zarówno ze stacjonarnych sklepów second hand, jak i internetowych platform oferujących tego typu artykuły.

Celem opracowania była identyfikacja czynników wpływających na wybór zakupów w second handach z uwzględnieniem podziału na ekologiczne, ekonomiczne oraz społeczne. Z przeprowadzonych badań wynika, że kluczowym motywem zakupów artykułów z drugiej ręki wśród młodych konsumentów jest czynnik ekonomiczny. Bardzo istotny jest również aspekt ekologiczny i chęć dbania o środowisko. Ponadto dla wielu z nich istotnym elementem jest aspekt psychologiczny związany z zadowoleniem wynikającym z poszukiwania oryginalnych produktów o wysokiej jakości. Część ustaleń polskich badaczek, takich jak A. Rybowska i A. Wilczak, znajduje odzwierciedlenie w danych otrzymanych w przeprowadzonych badaniach. Obie badaczki wskazały na istotność czynników ekonomicznych w kontekście decyzji konsumentów dotyczących rynku second hand. Niemniej jednak istnieją zauważalne różnice w preferowanych kategoriach produktów. A. Wilczak jako dominujący wybór wskazuje używane samochody, podczas gdy A. Rybowska zwraca szczególną uwagę na odzież i artykuły dziecięce. W związku z dynamicznym rozwojem technologii dodatkową wartość wnosi analiza najpopularniejszych platform internetowych oferujących produkty używane. Ta perspektywa pozwala na lepsze zrozumienie preferencji i zachowań konsumentów w erze cyfrowej.

Ważnym kierunkiem przyszłych badań dotyczących rynku produktów używanych w Polsce może być analiza wpływu czynników kulturowych i społecznych na decyzje zakupowe konsumentów. Dotychczasowa analiza skupiała się głównie na aspektach ekonomicznych, podczas gdy takie czynniki, jak postrzeganie używanych produktów przez społeczeństwo, trendy w zakresie zrównoważonego życia czy też wpływ mediów społecznościowych na popularność rynku second hand, pozostają relatywnie niedostatecznie zbadane. Innym obszarem wartym badań może być także analiza wpływu rynku produktów używanych na gospodarkę lokalną oraz potencjalne korzyści i wyzwania związane z rozwojem tego sektora. Badania nad ekonomicznymi i społecznymi aspektami rozwoju rynku second hand mogą przyczynić się do lepszego zrozumienia jego roli w kontekście zrównoważonego rozwoju i społecznej odpowiedzialności.

Zrównoważone podejście do konsumpcji wyraża się w wyborach zakupowych młodych konsumentów, którzy nie tylko decydują się na zakup używanej odzieży czy obuwia, ale także sprzętu AGD, mebli, artykułów dekoracyjnych, zabawek czy książek z drugiej ręki. Ta praktyka nie tylko stanowi ekonomiczną alternatywę, lecz również jest wyrazem troski o środowisko naturalne. Działając w ten sposób, młodzi konsumenci wspierają ideę ponownego wykorzystania, co ma istotny wpływ na redukcję odpadów. W rezultacie ich wybory zakupowe kształtują się w zgodzie z wartościami ekologicznymi, przyczyniając się do budowania bardziej zrównoważonego społeczeństwa.

Literatura

Brooks A. (2019), *Clothing Poverty. The Hidden World of Fast Fashion and Second-Hand Clothes*, Bloomsbury Academic, London.

Business Insider (2023), *Gdzie się podziały tamte lumpeksy? W Polsce ubywa second-handów*, <https://businessinsider.com.pl/firmy/gdzie-sie-podziały-tamte-lumpeksy-w-polsce-ubywa-second-handow/85e19n1> (dostęp: 16.12.2023).

Camacho-Otero J., Boks C., Pettersen I.N. (2018), *Consumption in the Circular Economy: A Literature Review*, „Sustainability”, vol. 10(8).

Clausen J., Blätzel-Mink B., Erdmann L., Henseling C. (2010), *Contribution of Online Trading of Used Goods to Resource Efficiency: An Empirical Study of eBay Users*, „Sustainability”, vol. 2(6), s. 1810–1830.

Dudel P., Zimnoch K. (2022), *Czynniki rozwoju przedsiębiorstw branży second hand w świetle badań*, „Akademia Zarządzania”, nr 6(4), s. 57–72.

Edbring E., Lehner M., Mont O. (2016), *Exploring Consumer Attitudes to Alternative Models of Consumption: Motivations and Barriers*, „Journal of Cleaner Production”, vol. 123, s. 5–15.

Gregson N., Crewe L. (2003), *Second-hand Cultures*, Bloomsbury Academic, New York.

Guiot D., Roux D. (2010), *A Second-hand Shoppers' Motivation Scale: Antecedents, Consequences and Implications for Retailers*, „Journal of Retailing”, vol. 86(4), s. 383–399.

Jak kupuje generacja Z (2019), <https://branden.biz/wp-content/uploads/2019/04/Accenture-raport-2019.pdf> (dostęp: 10.12.2023).

Michno A. (2018), *Second hand – rzecz między starym a nowym życiem*, „Prace Kulturoznawcze”, t. 22, nr 4, s. 69–82.

Moda zrównoważona – co to jest? Rewear, reuse, recycle (2022), <https://volcano.pl/blog/post/moda-zrownowazona-co-to-jest-rewear-reuse-recycle> (dostęp: 16.12.2023).

Money.pl (2023), *Lumpeksy nie znikają. Szturm na rzeczy używane trwa*, <https://www.money.pl/gospodarka/lumpeksy-nie-znikaja-szurm-na-rzeczy-uzywane-trwa-6930383730633504a.html> (dostęp: 16.12.2023).

Oronowicz-Kida E. (2012), *Nazwy sklepów z odzieżą używaną w aspekcie pragmatycznym (na przykładzie południowo-wschodniej Polski)*, www.pulib.sk/elpub2/FF/Olostiak3/pdf_doc/38-oronowicz-kida.pdf (dostęp: 16.12.2023).

Pawlik W. (2004), *Ekonomia życia codziennego społeczności lokalnej* (w:) J. Kurczewski (red.), *Umowa o kartki*, Wydawnictwo „Trio”, Warszawa.

Pietruszka S., Roguska A. (2016), *Portrety psychologiczne klientów sklepów z taną odzieżą na przykładzie Polski*, https://repozytorium.uph.edu.pl/bitstream/handle/11331/1047/Pietruszka.S._Roguska.A._Portrety_psychologiczne_klientow_sklepow_z_tani%20odzieza.pdf?sequence=1 (dostęp: 16.12.2023).

Rybowska A. (2017), *Zachowania konsumentów na rynku second hand*, „Marketing i Zarządzanie”, nr 2(48), s. 95–104.

Ukłańska K. (2022), *„Second hand” w przemianie. Transformacja ideowo-motywacyjnego kontekstu sklepów z używaną odzieżą*, „Władza Sądzenia”, nr 23, s. 187–200.

What Is Slow Fashion? (2023), <https://goodonyou.eco/what-is-slow-fashion/> (dostęp: 20.03.2022).

Wilczak A. (2019), *Młodzi dorośli Polacy wobec redystrybucji dóbr używanych*, „Marketing i Rynek”, nr 2, s. 16–30.

Streszczenie

W ostatnich latach obserwuje się dynamiczny wzrost popularności rynku second hand wśród młodych konsumentów. W związku z rosnącą świadomością ekologiczną i dążeniem do zrównoważonego stylu życia młodzi dorośli coraz częściej zwracają uwagę na second handy jako alternatywę dla tradycyjnych sklepów. W opracowaniu skupiono się na analizie zmieniających się preferencji i motywacji młodych ludzi dotyczących zakupów używanych produktów. Badania przeprowadzono z wykorzystaniem kwestionariusza ankietowego wśród osób w wieku 18–30 lat. W tej grupie wiekowej świadomość ekologiczna jest kluczowym czynnikiem determinującym preferencje zakupowe, co skutkuje wzrostem popularności second handów. Opracowanie pozwala na lepsze zrozumienie ewolucji konsumenckich preferencji młodych dorosłych w kierunku bardziej zrównoważonych praktyk, co może stać się kluczowe dla kształtowania przyszłości handlu detalicznego.

Informacja o autorce

Kinga Kudroń – studentka pierwszego roku studiów uzupełniających magisterskich na kierunku zarządzanie na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie. Ukończyła studia pierwszego stopnia na kierunku administracja na tej samej uczelni. Aktywnie uczestniczy w działalności Koła Naukowego Gospodarki i Administracji Publicznej, ze względu na jej zainteresowania naukowo-badawcze koncentrujące się na koncepcji zrównoważonego rozwoju, w szczególności na zrównoważonych miastach i działaniach w dziedzinie klimatu. Napisała we współautorstwie z Justyną Janik artykuł pt. „Betonoza wyzwaniem dla koncepcji Smart City na przykładzie miasta Krakowa”, który został opublikowany w recenzowanej monografii pt. *Wiedza – gospodarka – społeczeństwo. Nowoczesne rozwiązania w biznesie i regionach. Studium teoretyczno-empiryczne*, pod redakcją Z. Gródek-Szostak, J. Nesteraka i A. Niemczyk.

E-mail: s218876@student.uek.krakow.pl

Część II

ASPEKTY NOWYCH TECHNOLOGII

Justyna Janik

ROZWÓJ SEKTORA FINTECH W KONTEKŚCIE UWARUNKOWAŃ GOSPODARCZYCH W ERZE DIGITALIZACJI

1. Wstęp

Postępująca globalizacja i rozwijająca się wraz z nią digitalizacja społeczeństwa wpływają niemal na każdą sferę życia człowieka. Wiek globalizacji jest jednocześnie wiekiem informacji, który odgrywa szczególną rolę zwłaszcza dla ludzi młodych. Pojawiły się niewystępujące wcześniej możliwości szybkiego przekazywania wiadomości przez media społecznościowe oraz komunikacji z jednego krańca świata na drugi. Internet sprawia, że każdy może stać się zarówno twórcą, jak i odbiorcą informacji w sieci. Tak samo wygląda to w przypadku branży bankowej i finansowej. Ludzie czują coraz większą potrzebę rozwoju, projektowania, tworzenia i unowocześniania istniejących technologii w wielu obszarach życia, w tym także w bankowości i finansach. Jedną z takich potrzeb jest możliwość wykonywania szybkich i wygodnych płatności bezgotówkowych. Obecnie dostęp do kanałów internetowych jest tak powszechny, że wielu konsumentów, szczególnie młodych, nie wyobraża sobie produktów finansowych bez nich, np. obsługi rachunku w inny sposób niż przez portal bankowości internetowej (Gawron 2019).

Głównym celem opracowania jest ocena znaczenia sektora FinTech dla współczesnych rynków finansowych, celem szczegółowym jest natomiast ocena zależności jego rozwoju od uwarunkowań gospodarczych na szczeblu regionu i kraju. Nowoczesne technologie finansowe są niezbędne jako innowacyjne narzędzia stosowane w obszarze bankowości. Obecnie digitalizacja bankowości wymusza zastosowanie przez banki takich rozwiązań, które sprawią, że usługi bankowe będą szybkie, bezpieczne, łatwe i spersonalizowane dla ich odbiorców. Postęp cywilizacyjny, pandemia COVID-19 oraz szeroko pojęta cyfryzacja gospodarki to kluczowe determinanty wymagające od branży bankowej i finansowej znacznych zmian w zakresie obsługi klientów, poziomu i jakości świadczonych usług.

Ponadto podmioty gospodarcze dzięki rozwojowi gospodarki cyfrowej mogą funkcjonować na globalnych rynkach. Rozwój digitalizacji sprawia, że gospodarki stają się bardziej ekologiczne, innowacyjne, konkurencyjne, a także zamożniejsze (Grendys 2021). Dzieje się tak dzięki tworzeniu konkurencyjności wewnątrz gospodarek poszczególnych krajów, np. poprzez wzrost znaczenia FinTechów w danym państwie.

2. Przegląd literatury

Termin „FinTech” (*financial technology*), czyli „technologia finansowa”, obejmuje wszelkiego typu innowacje technologiczne w sektorze finansów. Jest on używany także jako określenie firm, które oferują nowoczesne i innowacyjne rozwiązania dla sektora finansów w zakresie instrumentów, produktów i usług finansowych (smartandsafe.pl, dostęp: 12.02.2024). FinTech, definiowany także jako nowa kategoria parabanków, jest swego rodzaju konkurencją dla instytucji bankowych, współpracując lub konkurując z nimi (Szpringer 2017). Pojęcie to nie zostało jednak jeszcze prawnie zdefiniowane. Ogólnie odnosi się do przedsiębiorstw, które w swojej ofercie stawiają na innowacyjne i oparte na nowoczesnej technologii systemy aplikacyjne mające powiązania z tematyką finansową.

Dzięki nowym technologiom pojawiła się możliwość zakładania nowych przedsiębiorstw, tzw. start-upów, w branży bankowej określanych jako innowacyjne formy organizacyjne przedsiębiorstw, w literaturze występujących pod nazwą FinTech (Żabińska 2016). Nie ma jednak wymogu zakładania podmiotów FinTech w formie start-upów. Spółki z sektora technologii finansowej to zarówno start-upy, jak i uznane instytucje finansowo-technologiczne próbujące wyprzeć lub udoskonalać użytkowanie usług finansowych świadczonych przez przedsiębiorstwa, które działają na rynku (Kmita 2020).

FinTech tworzy nowy segment sektora finansowego i jest jednym z najszybciej rozwijających się podmiotów rynku finansowego w ostatnich latach. Jedną z kluczowych przyczyn jego szybkiego rozwoju jest spadek zaufania społecznego do tradycyjnych instytucji finansowych (Folwarski 2020). Nowoczesne technologie, techniki i modele biznesowe są wykorzystywane w tym obszarze w celu ich ulepszenia. Jest to związane z próbą zaspokojenia potrzeb obecnego pokolenia, z uwzględnieniem potrzeb przyszłych pokoleń. Rozwijający się sektor FinTech jest jedną z branż pozwalających na zastosowanie innowacji technologicznych i informatycznych w zakresie finansów oraz bankowości, co przekłada się na poprawę stanu gospodarki kraju.

Obecnie termin „FinTech” jest coraz częściej używany przez praktyków, dziennikarzy i firmy konsultingowe. Pojawia się on również w opracowaniach

władz nadzorczych (Bazyłejski Komitet Nadzoru Bankowego, Europejski Urząd Nadzoru Bankowego), międzynarodowych instytucji finansowych (Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Bank Rozrachunków Międzynarodowych i inne), jak również – choć stosunkowo rzadko – w literaturze naukowej (Harasim i Mitręga-Niestrój 2018).

Głównymi przesłankami do sformułowania powszechnie obowiązującej definicji pojęcia FinTech są kwestie nadzoru i regulacji tego sektora, ochrona konsumentów, którzy nie mieli dotychczas doświadczenia z działaniami i usługami tych podmiotów, rosnące zainteresowanie tym sektorem i potrzeba przeprowadzenia naukowych analiz branży FinTech w ujęciu nie tylko jakościowym, ale także ilościowym (co obecnie nie jest w pełni możliwe ze względu na relatywnie małą rozpoznawalność tego nowego zjawiska). Jak piszą J. Harasim i K. Mitręga-Niestrój (2018, s. 170–171), „podmioty z sektora FinTech (a przynajmniej ich większość) nie podlegają (...) restrykcyjnym regulacjom dotyczącym płynności, ryzyka czy bezpieczeństwa, jakie zostały nałożone na banki oraz inne tradycyjne instytucje finansowe”. Rozwiązaniem w tym zakresie mogłaby być próba objęcia sektora FinTech istniejącymi przepisami bądź stworzenie odrębnych regulacji wraz ze szczegółowym określeniem podmiotowości oraz przedmiotowości branży FinTech. Ł. Gębski (2021, s. 141) twierdzi, że „skuteczna regulacja rynku finansowego jest kluczowa dla jego innowacyjności i przyszłej pozycji firm FinTech w branży usług finansowych”. Ponadto świadczenie usług konsumentom, którzy dotąd z nich nie korzystali (niemającym wystarczającego doświadczenia oraz odpowiedniej wiedzy i umiejętności w zakresie finansów), wiąże się z tym, że poziom ochrony potencjalnych odbiorców usług FinTechów jest niższy i mniej skuteczny, co może prowadzić do wzrostu liczby oszustw czy niezgłaszania nieprawidłowości odpowiednim organom nadzorującym działalność tych jednostek.

Konieczność dokładnej identyfikacji i stworzenia definicji sektora FinTech oraz określenia zakresu jego działania jest związana także z rosnącym zainteresowaniem tym segmentem gospodarki. Z roku na rok liczba działających w Polsce instytucji typu FinTech wzrasta. W 2023 r. liczba podmiotów FinTech zwiększyła się o 82% w stosunku do roku poprzedniego – pod koniec 2023 r. w Polsce funkcjonowało ponad 400 takich przedsiębiorstw (Waszczuk, 2024). Ponadto naukowe analizy i oceny sektora FinTech wymagają okresu, który umożliwi zaobserwowanie zmian tego zjawiska w czasie w celu przedstawienia konkluzji i wyznaczenia kierunków działań rozwoju tego sektora.

Jak twierdzą J. Harasim i K. Mitręga-Niestrój (2018, s. 171), „FinTech burzy dotychczasowy porządek w sektorze finansowym i prowadzi do zmiany paradygmatu dotyczącego modelu pośrednictwa finansowego, co skłania do jak najszybszego zbadania tego zjawiska”. Wszystkie podejmowane inicjatywy w ramach branży FinTech powinny wspomagać sektor bankowości i finansów,

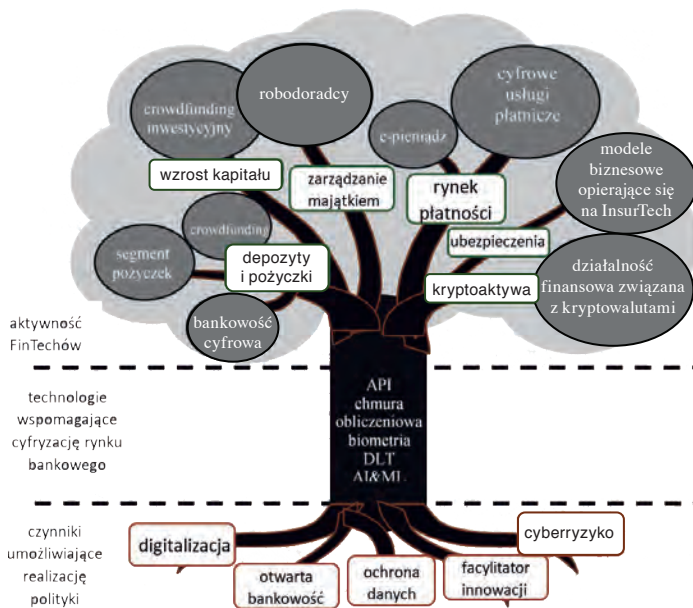
a nie stawać się konkurencyjnym, zupełnie oddzielnym sektorem. Jest to ważne ze względu na postęp technologiczny i proces ciągłych zmian na rynku, ponieważ wraz z nimi oczekiwania klientów stają się coraz większe, a sektor FinTech pozwala kształtować i rozwijać obszar usług finansowych. Dodatkowo prowadzenie badań dotyczących FinTechów i ich rozwoju może przyczynić się do poprawy funkcjonowania instytucji finansowych poprzez dokładniejsze poznanie i zrozumienie potrzeb konsumentów. Co więcej, wiedza pozyskana na temat dopasowania do potrzeb klientów detalicznych stworzy kreatywną przestrzeń do projektowania i oferowania nowoczesnych, innowacyjnych usług i produktów finansowych.

Wyróżnia się cztery podstawowe segmenty podmiotów oferujących usługi w sektorze FinTech. Większość z tych instytucji obejmuje zakres tradycyjnych obszarów bankowości, do których zalicza się (Dorfleitner i in. 2017):

- finansowanie – finansowanie społecznościowe (crowdfunding), kredyty, pożyczki i factoring,
- płatności – alternatywne metody płatności (płatności mobilne), blockchain i kryptowaluty, inne,
- zarządzanie aktywami – handel społecznościowy, zarządzanie inwestycjami i bankowość, zarządzanie osobistymi finansami (PFM), boty i robodoradcy,
- inne rodzaje FinTechów – ubezpieczenia, wyszukiwarki i porównywarki, technologia IT i infrastruktura.

Finansowanie obejmuje zarówno osoby prywatne, jak i przedsiębiorstwa. Segment płatności dotyczy aplikacji i usług pozwalających na wykonywanie transakcji płatniczych w kraju i za granicą. Zarządzanie aktywami odnosi się z kolei głównie do usług doradztwa, np. w kwestii prywatnych planów finansowych. Inne rodzaje FinTechów obejmują natomiast wszelkie rozwiązania techniczne, informatyczne i technologiczne skierowane do dostawców usług finansowych. Członkowie Instytutu Stabilności Finansowej Banku Rozrachunków Międzynarodowych w pracy na temat wdrażania polityki związanej z branżą FinTech przedstawili taksonomię środowiska FinTech w postaci drzewa (Ehrentraud i in. 2020, s. 2), zob. rys. 1.

Finanse technologiczne i rola, jaką odgrywają w rozwoju bankowości, są bardzo ciekawym i perspektywicznym zagadnieniem, ponieważ pozwalają łączyć i ulepszać usługi finansowe w branży bankowej. Takie działania mogą skutkować powstaniem nowych modeli biznesowych, aplikacji mobilnych, procesów oraz produktów mających istotny wpływ na jakość usług finansowych świadczonych przez instytucje. Z racji tego, że rynek usług finansowych zmienia się bardzo dynamicznie, FinTechy dostarczają nowoczesnych rozwiązań różnym sektorom gospodarki, podnosząc ich sprawność i efektywność funkcjonowania.



Rys. 1. Drzewo FinTech – taksonomia środowiska FinTech

Źródło: (Ehrentraud i in. 2020, s. 2), tłum. własne.

Transformacja technologiczna sprawia, że sektor bankowy również się rozwija. Banki w odpowiedzi na oczekiwania klientów wprowadzają do swojej oferty wiele nowoczesnych rozwiązań cyfrowych, np. aplikacje i usługi mobilne. Rozwój banków jako instytucji finansowych był zauważalny w ciągu ostatnich kilku lat, kiedy to znacznie rozwinęły się nowe podmioty sektora bankowego, tj. neobanki czy challenger banki. Największą zaletą neobanków dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz start-upów jest ich elastyczność i szeroka oferta usług. Oprócz platformy z podstawowym rachunkiem bieżącym oferują one dodatkowe funkcje, np. rozliczanie płac czy zarządzanie wydatkami. Mimo że neobanki nie posiadają licencji bankowej i nie oferują tradycyjnych usług bankowych, to są bardzo atrakcyjne dla klientów zaznajomionych z technologią. Natomiast challenger banki oferują swoim klientom zarówno wiele tradycyjnych usług bankowych, jak i funkcje cyfrowe. Najpopularniejszym challenger bankiem na świecie jest Revolut (Lipiec 2021). Według raportu Businessfinancing.co.uk przedstawiającego najpopularniejsze banki cyfrowe w 66 krajach świata Revolut jest najpopularniejszym challenger bankiem w 17 państwach Europy (Lipiec 2021).

Jeśli chodzi o rolę FinTechów w bankowości, warto omówić krótko rozwój tej branży w zakresie najczęściej świadczonych usług, wśród których wymienić można:

– PayU – operator płatności online najchętniej wybierany przez klientów sklepów internetowych w Polsce; pierwsza transakcja tego typu została przeprowadzona w czerwcu 2002 r.,

– PayPal – usługa funkcjonująca od 2006 r., która umożliwia przedsiębiorcom i osobom fizycznym posiadającym adres e-mail wysyłanie oraz odbieranie płatności przez Internet; działa na zasadzie wirtualnej portmonetki/portfela/skarbonki,

– BLIK – metoda płatności pozwalająca na łatwe i szybkie płatności online i stacjonarnie w sklepie, a także wpłatę i wypłatę gotówki z bankomatu, która została uruchomiona 9 lutego 2015 r.; najpopularniejsze w Polsce narzędzie wykorzystywane do wykonywania płatności elektronicznych w handlu internetowym, zyskujące na popularności także w handlu stacjonarnym dzięki możliwości płatności zbliżeniowych.

Współczesne wyzwania sektora FinTech wiążą się m.in. z nowoczesnymi rozwiązaniami wprowadzanymi w sferze płatności biometrycznych, np. PayEye. Jak pisze J. Mlaskawa (2015, s. 120), „biometria jest naturalnym znacznikiem tożsamości każdego człowieka, dzięki czemu coraz częściej jest wykorzystywana jako klucz dostępu do wydzielonych pomieszczeń oraz systemów informatycznych”. W bankowości metody biometryczne są stosowane zwłaszcza do identyfikacji i weryfikacji tożsamości klienta, np. podczas logowania do bankowości internetowej i telefonicznej. Podstawową zaletą wykorzystania biometrii w bankowości jest zwiększenie bezpieczeństwa transakcji bankowych, a także wyeliminowanie papierowych dokumentów z fizycznego obiegu wewnątrz organizacji (Mlaskawa 2015). Biometria to trend, którego nie da się zatrzymać. Obecnie szybkie, wygodne i dokładne identyfikowanie oraz potwierdzanie tożsamości są kluczowymi elementami składającymi się na sprawną realizację wielu usług.

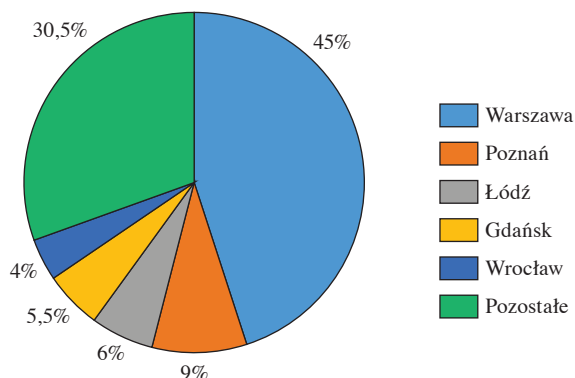
W odpowiedzi na potrzeby konsumentów na polski rynek wprowadzana jest usługa PayEye pozwalająca na dokonywanie transakcji płatniczych jednym spojrzeniem. Jest to aktualnie najnowocześniejszy i bardzo entuzjastycznie wprowadzany system płatności na świecie. Ta innowacyjna technologia dostępna jest na razie w ponad stu sklepach, restauracjach, kawiarniach i punktach usługowych w Polsce (MojeBankowanie.pl 2023). Mogą z niej korzystać także klienci biznesowi Banku Spółdzielczego w Kobierzycach (SGB Bank 2023), którzy mają pierwszeństwo do skorzystania z tej oferty. W placówkach banku mogą oni zamówić i zakupić eyePOS-y, czyli terminale dostosowane do obsługi płatności z zastosowaniem fuzji biometrii oka i twarzy. PayEye Spółka z o.o. to polskie przedsiębiorstwo z branży FinTech mające swoją siedzibę we Wrocławiu.

3. Metoda badań

W pracy wykorzystano literaturę przedmiotu i bazy danych, z których pozyskano dane do obliczeń, oraz raporty obrazujące sytuację FinTechów w Polsce i na świecie, dostępne na stronach internetowych Komisji Nadzoru Finansowego i FinTech Poland. Do analizy współzależności liczby polskich podmiotów sektora FinTech i dochodu w mieście, w którym podmioty te mają swoje siedziby, oraz wartości Globalnego Rankingu FinTechów i PKB na 1 mieszkańca wybranych krajów Unii Europejskiej posłużono się dostępnymi publikacjami, tj. *The Global Fintech Index 2020* (Findexable 2020), *How to Do FinTech in Poland?* (Fintech Poland 2023) oraz danymi Eurostatu i Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego. Badanie przeprowadzono dla 2022 r., ma ono charakter statystyczny.

4. Wyniki badań

Udział procentowy FinTechów działających w poszczególnych miastach w łącznej liczbie podmiotów w Polsce w 2022 r. przedstawiono na rys. 2. W stolicy swoją siedzibę miało 45% polskich FinTechów, czyli aż o 7 punktów procentowych więcej niż w badaniu w 2021 r. Wśród pięciu miast z największym udziałem procentowym FinTechów, oprócz Warszawy, znalazły się duże miasta wojewódzkie, tj. Poznań (9%), Łódź (6%), Gdańsk (5,5%) i Wrocław (4%) (Cashless.pl 2023). Odsetek FinTechów z pozostałych miast w ogólnej liczbie FinTechów w Polsce wynosi 30,5%.



Rys. 2. Udział procentowy podmiotów FinTech działających w poszczególnych miastach w łącznej liczbie FinTechów w Polsce w 2022 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z (Cashless.pl 2022).

Tabela 1. Udział FinTechów z siedzibą w poszczególnych miastach w ogólnej liczbie podmiotów (w %) oraz dochód ogółem na 1 mieszkańca w wybranych miastach w Polsce (w tys. zł) w 2022 r.

Miasto	Udział w ogólnej liczbie FinTechów w Polsce (%)	Dochód ogółem na 1 mieszkańca (tys. zł)
Warszawa	45,00	11,63
Poznań	9,00	9,44
Łódź	6,00	8,18
Gdańsk	5,50	9,02
Wrocław	4,00	9,12
Współczynnik korelacji liniowej	0,94	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z (Cashless.pl 2022) i Banku Danych Lokalnych GUS (<https://bdl.stat.gov.pl/bdl/dane/podgrup/tablica>, dostęp: 12.02.2024).

Na podstawie pozyskanych danych obliczono współczynnik korelacji liniowej pomiędzy częstotliwością wyboru danego miasta na siedzibę podmiotu sektora Fintech a poziomem zamożności danego miasta, mierzonym dochodem ogółem na 1 mieszkańca. Jako zmienne wyznaczono udział procentowy FinTechów mających siedziby w pięciu miastach (Warszawa, Poznań, Łódź, Gdańsk, Wrocław) w ogólnej liczbie FinTechów w Polsce oraz wysokość dochodu ogółem na 1 mieszkańca miasta, wyrażoną w tysiącach złotych. W tabeli 1 przedstawiono dane przyjęte do obliczeń. Współczynnik korelacji liniowej badanych cech przy liczebności próby równej 5 wynosi 0,94, co oznacza, że między cechami zachodzi bardzo silna współzależność. Dodatnia korelacja wskazuje, że zależność między cechami występuje wtedy, gdy wraz ze wzrostem udziału procentowego FinTechów z poszczególnych miast w całkowitej liczbie FinTechów w Polsce obserwowany jest wzrost dochodu ogółem na 1 mieszkańca danego miasta.

5. Analiza w ujęciu międzynarodowym

W 2020 r. Findexable opublikowało Global Fintech Index City Rankings 2020 (Findexable 2020). Jest to pierwszy globalny indeks identyfikujący wschodzące i rozwijające się centra i firmy FinTech oraz badający trendy w ponad 230 miastach i 65 krajach świata. Liderem rozwoju sektora FinTech są Stany Zjednoczone (31,789 pkt), Wielka Brytania (23,262 pkt) oraz Singapur (19,176 pkt) (Findexable 2020). W tabeli 2 przedstawiono szczegółowo wyniki przywołanego rankingu.

Tabela 2. Wyniki Global Fintech Index City Rankings 2020

Miejsce w rankingu	Kraj	Wynik Global Fintech Index City Rankings (pkt)	Miejsce w rankingu	Kraj	Wynik Global Fintech Index City Rankings (pkt)
1	Stany Zjednoczone	31,79	34	Zjednoczone Emiraty Arabskie	9,93
2	Wielka Brytania	23,26	35	Chile	9,75
3	Singapur	19,18	36	Malezja	9,69
4	Litwa	17,34	37	Afryka Południowa	9,61
5	Szwajcaria	16,02	38	Argentyna	9,43
6	Holandia	14,46	39	Tajlandia	9,42
7	Szwecja	14,27	40	Kolumbia	9,29
8	Australia	13,56	41	Grecja	9,21
9	Kanada	13,32	42	Kenia	9,04
10	Estonia	13,30	43	Ukraina	8,97
11	Niemcy	12,79	44	Turcja	8,94
12	Izrael	12,77	45	Nowa Zelandia	8,89
13	Hiszpania	12,37	46	Filipiny	8,83
14	Finlandia	12,11	47	Indonezja	8,66
15	Indie	12,02	48	Cypr	8,38
16	Francja	11,80	49	Łotwa	8,33
17	Irlandia	11,75	50	Tajwan	8,32
18	Korea Południowa	11,54	51	Wietnam	8,12
19	Brazylia	11,46	52	Nigeria	7,92
20	Dania	11,37	53	Węgry	7,74
21	Chiny	11,14	54	Słowenia	7,61
22	Japonia	11,11	55	Peru	7,58
23	Luksemburg	11,09	56	Bułgaria	7,54
24	Włochy	10,77	57	Rumunia	7,45
25	Austria	10,66	58	Ghana	6,63
26	Belgia	10,59	59	Białoruś	5,99
27	Norwegia	10,50	60	Egipt	5,68
28	Portugalia	10,39	61	Bangladesz	5,07
29	Polska	10,36	62	Pakistan	4,68
30	Meksyk	10,29	63	Urugwaj	4,56
31	Czechy	10,19	64	Uganda	4,04
32	Rosja	10,05	65	Liban	3,94
33	Malta	9,98			

Źródło: (Findexable 2020, s. 26).

Zapewnienie stosowania przez Wielką Brytanię jednolitych zasad i regulacji dotyczących funkcjonowania FinTechów przyczyniło się do tego, że kraj ten zajął wysokie miejsce w Globalnym Rankingu FinTech jako państwo z drugą co do wielkości liczbą węzłów na całym świecie.

Tabela 3. Wartości Globalnego Rankingu FinTech 2020 (w pkt) oraz PKB na 1 mieszkańca (w tys. euro) wybranych krajów Unii Europejskiej

Kraj	2020 rok	
	Wynik Global Fintech Index City Rankings (pkt)	PKB na 1 mieszkańca w cenach rynkowych (tys. euro)
Austria	10,66	42,72
Belgia	10,59	39,93
Bułgaria	7,54	8,88
Cypr	8,38	24,76
Czechy	10,19	20,17
Dania	11,37	53,41
Estonia	13,30	20,64
Finlandia	12,11	43,04
Francja	11,80	34,08
Grecja	9,21	15,42
Hiszpania	12,37	23,63
Holandia	14,46	45,67
Irlandia	11,75	75,35
Litwa	17,34	17,84
Luksemburg	11,09	102,35
Łotwa	8,33	15,84
Malta	9,98	25,88
Niemcy	12,79	40,93
Polska	10,36	13,72
Portugalia	10,39	19,47
Rumunia	7,45	11,43
Słowenia	7,61	22,37
Szwecja	14,27	46,42
Węgry	7,74	14,14
Włochy	10,77	27,95
Współczynnik korelacji liniowej	0,33	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z (Findexable 2020, Eurostat 2022).

Z danych Global Fintech Index City Rankings 2020 wybrano informacje dotyczące 25 spośród 27 krajów Unii Europejskiej (ze względu na to, że nie podano w tym rankingu łącznej liczby punktów uzyskanych przez Chorwację i Słowację) oraz przeprowadzono analizę zależności wyniku osiągniętego w Globalnym Rankingu FinTech 2020 i wartości produktu krajowego brutto przedstawionego w cenach rynkowych na 1 mieszkańca danego kraju, wyrażonego w tysiącach euro.

W tabeli 3 przedstawiono dane przyjęte do obliczeń. Współczynnik korelacji liniowej analizowanych cech przy liczebności próby równej 25 wynosi 0,33. Dodatnia korelacja świadczy o tym, że gotowość rozpoczęcia działalności podmiotów sektora FinTech jest większa w krajach o wyższym dochodzie. Niski poziom wskaźnika pozwala jednak stwierdzić, że między badanymi cechami zachodzi słaba współzależność.

6. Zakończenie

Głównym celem opracowania była ocena znaczenia sektora FinTech dla współczesnych rynków finansowych. Przeprowadzona analiza danych dotyczących wybranych krajów pozwala dostrzec, że między osiągniętymi wynikami rozwoju sektora FinTech w Globalnym Rankingu FinTech a wartością produktu krajowego brutto na 1 mieszkańca zachodzi słaba współzależność. Dodatnia korelacja wskazuje, że kraje o wyższym dochodzie są potencjalnie atrakcyjniejszym miejscem do rozpoczęcia i prowadzenia działalności w sektorze FinTech. Najważniejszymi powodami korzystania z produktów i usług świadczonych przez sektor FinTech są szerszy zakres funkcjonalności i większe możliwości oferowanych usług, znacznie większa dostępność (pełny dostęp do usług 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu) czy łatwość korzystania z usług w sposób mobilny oraz stacjonarny. Trwająca obecnie era digitalizacji i cyfryzacja świadczonych usług sprawiają, że tradycyjne sektory potrzebują wsparcia ze strony branż implementujących oraz wykorzystujących nowoczesne i innowacyjne technologie informatyczne w prowadzeniu swojej działalności. Wyzwania bankowości i finansów wiążą się m.in. z cyfrową transformacją, bankowością mobilną, bezpieczeństwem i prywatnością podczas dokonywania transakcji płatniczych czy rozwojem branży FinTech.

Celem szczegółowym pracy była ocena zależności rozwoju rynku FinTech od uwarunkowań gospodarczych na szczeblu regionu i kraju. Z przeprowadzonych analiz wynika, że liczba podmiotów FinTech w miastach jest bardzo silnie współzależna z dochodem ogółem na 1 mieszkańca w tych jednostkach administracyjnych. Działające na danym obszarze podmioty branży FinTech odprowadzają podatki do budżetu miasta, na terenie którego mają swoją siedzibę. Ponadto branża FinTech jako gałąź gospodarki wykorzystująca nowoczesne technologie

i innowacje w zakresie bankowości i finansów, kojarzona z inwestycjami i technologiami, tworzy znaczną wartość dodaną rozwoju społeczno-gospodarczego regionu. Zależności między rozwojem rynku FinTech a poziomem szeroko pojmowanej zamożności społecznej mogą mieć charakter dwukierunkowy. Z jednej strony podmioty FinTech mogą wybrać na swoją siedzibę większe miasto (o wyższym dochodzie na 1 mieszkańca), a z drugiej strony mogą przyczyniać się do wzrostu poziomu tego dochodu w sposób pośredni lub bezpośredni. Lokalizowanie FinTechów w większych miastach może wynikać z dostępności kapitału intelektualnego pracowników oraz możliwości bezpośredniego kontaktu z innymi podmiotami rynku finansowego.

Podsumowując, należy wskazać, że technologie rewolucjonizują projektowanie i korzystanie z produktów oraz usług bankowych i finansowych, dostarczając klientom nowoczesne narzędzia zarządzania finansami. Banki, aby móc sprostać oczekiwaniom i wyzwaniom przyszłości, muszą stale się rozwijać poprzez ulepszenie i tworzenie nowych aplikacji mobilnych i bankowości internetowej, jednocześnie dbając o intuicyjność oraz dostosowanie do zmieniających się potrzeb coraz bardziej wymagających użytkowników.

Literatura

Cashless.pl (2022), *Mapa polskiego fintechu 2022*, <https://www.cashless.pl/11954-mapa-polskiego-fintechu-2022-raport> (dostęp: 12.02.2024).

Cashless.pl (2023), *Mapa polskiego fintechu 2023*, <https://www.cashless.pl/13778-mapa-polskiego-fintechu-2023-cashless-fintech-2023> (dostęp: 12.02.2024).

Dorfleitner G., Hornuf L., Schmitt M., Weber M. (2017), *FinTech in Germany*, Springer International Publishing, Cham.

Ehrentraud J., Ocampo D.G., Garzoni L., Piccolo M. (2020), *Financial Stability Institute Insights Policy Responses to Fintech. A Cross-country Overview*, FSI Insights on Policy Implementation No. 23, Bank for International Settlements, Financial Stability Institute, Basel.

Eurostat (2022), *Gross Domestic Product at Market Prices*, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tec00001/default/table?lang=en&category=t_na10.t_nama10.t_nama_10_ma (dostęp: 12.02.2024).

Findexable (2020), *The Global Fintech Index 2020. The Global Fintech Index City Rankings Report*, https://findexable.com/wp-content/uploads/2019/12/Findexable_Global-Fintech-Rankings-2020exSFA.pdf (dostęp: 12.02.2024).

FinTech, smartandsafe.pl/ (dostęp: 12.02.2024).

FinTech Poland (2023), *How to Do FinTech in Poland? Report 2023*, <https://fintechpoland.com/raport/how-to-do-fintech-in-poland/> (dostęp: 17.02.2024).

Folwarski M. (2020), *Development of FinTech and BigTech Companies and Their Expansion on the Banking Market*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, vol. 64(1), s. 44–54, <https://doi.org/10.15611/pn.2020.1.04>.

Gawron O. (2019), *Otoczenie regulacyjne sektora fintech na przykładzie dyrektywy PSD2 i wybranych ustaw krajowych*, „Finanse i Prawo Finansowe”, vol. 4(24), s. 49–65, <https://doi.org/10.18778/2391-6478.4.24.04>.

Gębski Ł. (2021), *FinTech i FinReg – nowe wyzwania dla systemu regulacji rynku finansowego w Polsce i na świecie*, „Studia z Polityki Publicznej”, vol. 8(1(29)), s. 141–153, <https://doi.org/10.33119/KSzPP/2021.1.8>.

Grendys A. (2021), *Transformacja cyfrowa a gospodarka i społeczeństwo*, Platforma Przemysłu Przyszłości, <https://przemyslprzyszlosci.gov.pl/transformacja-cyfrowa-a-gospodarka-i-spolescenstwo/> (dostęp: 10.02.2024).

Harasim J., Mitręga-Niestrój K. (2018), *FinTech – dylematy definicyjne i determinanty rozwoju*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 531, s. 169–179.

Kmita A. (2020), *FinTech na rynku polskim*, „Zeszyty Studenckie Wydziału Ekonomicznego «Nasze Studia»”, nr 10, s. 56–65.

Lipiec M. (2021), *Revolut najpopularniejszym challenger bankiem na świecie. Zaskoczenie na polskim rynku*, Fintek.pl, <https://fintek.pl/revolut-najpopularniejszym-challengerem-w-europie-zaskoczenie-na-polskim-rynku/> (dostęp: 17.02.2024).

Młaskawa J. (2015), *Biometria w bankowości – szanse i zagrożenia Banku przyszłości*, „Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze”, nr 2, s. 110–120.

MojeBankowanie.pl (2023), *Zapłać... jednym spojrzeniem! Bank Spółdzielczy w Kobierzycach wprowadza płatność biometryczną PayEye*, <https://mojebankowanie.pl/informacje-prasowe/informacje-prasowe-bankowosc/zaplac-jednym-spojrzeniem-bank-spoldzielczy-w-kobierzycach-wprowadza-platnosc-biometryczna-payeye> (dostęp: 20.02.2024).

SGB Bank (2023), *SGB Mobile – jak się zmieniać, to na lepsze! – 15.12.2023 r.*, <https://www.sgb.pl/bank-sgb/serwis-informacyjny/dla-mediow/informacje-prasowe-2023/> (dostęp: 20.12.2023).

Szpringer W. (2017), *Nowe technologie a sektor finansowy. FinTech jako szansa i zagrożenie*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa.

Waszczuk P. (2024), *W Polsce przybywa fintechów, co drugi ma siedzibę w Warszawie*, ITwiz, <https://itwiz.pl/w-polsce-przybywa-fintechow-co-drugi-ma-siedzibe-w-warszawie/> (dostęp: 15.02.2024).

Żabińska J. (2016), *Cyfryzacja jako determinanta zmian w strukturze europejskiego sektora bankowego*, „Zeszyty Naukowe Wydziału Zamiejscowego w Chorzowie Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu”, nr 18, s. 13–22.

Streszczenie

Dynamiczne zmiany, stosowanie wysokich technologii oraz nowoczesne systemy informatyczne stworzyły przestrzeń do rozwoju przedsiębiorstw z branży technologii finansowych, czyli FinTechów. Globalizacja i cyfrowa transformacja wymuszają na poszczególnych gałęziach i branżach gospodarki szybkie dostosowywanie się do zmian zachodzących w otoczeniu. Wypracowanie i kształtowanie przez podmioty umiejętności adaptacyjnych w warunkach ciągle zmieniających się potrzeb społeczeństwa przyczynia się do rozwoju społeczno-gospodarczego. Zastosowanie nowoczesnych technologii w bankowości i finan-

sach stwarza nowe możliwości, a także pozwala implementować, unowocześniać i usprawniać produkty i usługi finansowe. Pojawiające się nowe trendy w bankowości wymagają wieloaspektowego spojrzenia na perspektywę rozwoju rynku. W opracowaniu została zastosowana metoda statystyczna analizy korelacji. Przeprowadzone badania opierają się na ocenie współzależności zmiennych na poziomie regionalnym i międzynarodowym – liczby podmiotów polskiego sektora FinTech i dochodu w mieście, w którym znajdują się ich siedziby, oraz wartości Globalnego Rankingu FinTech i PKB na 1 mieszkańca wybranych krajów Unii Europejskiej. Posłużono się informacjami, danymi i opisami zgromadzonymi podczas przeglądu literatury, raportów, badań oraz stron internetowych z zakresu bankowości, finansów i FinTech.

Informacja o autorce

Justyna Janik – studentka drugiego roku kierunku gospodarka i administracja publiczna studiów drugiego stopnia na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie. Zainteresowania naukowo-badawcze autorki koncentrują się wokół szeroko pojętej administracji publicznej, zrównoważonego rozwoju i współczesnych wyzwań. Jest aktywnym członkiem Koła Naukowego Gospodarki i Administracji Publicznej. Ponadto bierze udział w konferencjach, sympozjach i projektach. Napisała we współautorstwie z Kingą Kudroń artykuł pt. „Betonoza wyzwaniem dla koncepcji Smart City na przykładzie miasta Krakowa”, który został opublikowany w recenzowanej monografii pt. *Wiedza – gospodarka – społeczeństwo. Nowoczesne rozwiązania w biznesie i regionach. Studium teoretyczno-empiryczne*, pod redakcją Z. Gródek-Szostak, J. Nesteraka i A. Niemczyk. E-mail: 229094@student.uek.krakow.pl

Jakub Blicharski

STOSUNEK MŁODYCH POLAKÓW DO SEKTORA FINTECH*

1. Wstęp

Po kryzysie finansowym 2007–2009 doszło do bardzo szybkiego rozwoju sektora FinTech w wielu państwach świata, w tym także w Polsce (Cashless.pl 2023)¹. Z usług świadczonych przez te podmioty korzysta wiele osób, w szczególności osoby młode w wieku 15–29 lat (OECD 2021). Jednak brak jednoznacznej definicji tego sektora oraz jego dynamiczny rozwój, który miał miejsce w ciągu ostatnich 15 lat, mogą przyczyniać się nie tylko do braku wiedzy o FinTechach, ale również do nieznanomości czynników, które sprzyjają rozwojowi tych podmiotów oraz które go hamują. Biorąc pod uwagę dynamiczny rozwój sektora FinTech, preferencje finansowe osób z pokolenia Z i millenialsów, relację między tradycyjnymi bankami a FinTechami, badania przeprowadzone w tym obszarze w innych krajach, a także czynniki mające pozytywny i negatywny wpływ na rozwój FinTechów, zdecydowano się na przeprowadzenie badania wśród młodych Polaków.

Głównym celem badania jest ocena stosunku młodych Polaków do sektora FinTech. Cele szczegółowe badania odnoszą się do następujących kwestii:

- 1) ocena znajomości FinTechów przez młodych Polaków,
- 2) zidentyfikowanie czynników sprzyjających rozwojowi FinTechów w opinii młodych Polaków,
- 3) zidentyfikowanie czynników hamujących rozwój FinTechów w opinii młodych Polaków,

* Opiekun naukowy badania: dr Robert Szydło, Katedra Zarządzania Zasobami Pracy, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

¹ Według danych Cashless.pl oraz fundacji FinTech Poland (Cashless.pl 2023) w 2018 r. rynek polskich FinTechów tworzyło 167 firm oraz projektów inwestycyjnych, natomiast w 2023 r. podmiotów tych było 360. Po uwzględnieniu zagranicznych FinTechów działających w Polsce, a także firm doradczych i instytucji wspierających rozwój rynku liczba podmiotów FinTech działających w 2023 r. na rynku polskim wynosi 417.

4) określenie odsetka osób korzystających z usług banków i FinTechów wśród młodych Polaków,

5) identyfikacja postrzegania relacji sektor bankowy–FinTech przez młodych Polaków.

Na podstawie celów badania sformułowano następujące pytania badawcze:

1. Czy młodzi Polacy znają termin „FinTech”?
2. Jakie podmioty sektora FinTech znają młodzi Polacy?
3. Jak młodzi Polacy oceniają czynniki sprzyjające rozwojowi FinTechów?
4. Jak młodzi Polacy oceniają czynniki hamujące rozwój FinTechów?
5. Jaki odsetek młodych Polaków to klienci banków?
6. Jaki odsetek młodych Polaków to klienci FinTechów?
7. Jak młodzi Polacy oceniają relację między sektorem bankowym a sektorem FinTech?

Przeprowadzone badanie pozwoliło na przeanalizowanie rozpoznawalności sektora FinTech i firm z tego sektora, a także na rozpoznanie czynników, które zdaniem młodych Polaków mają pozytywny i negatywny wpływ na jego rozwój. Jest to istotne ze względu na rosnącą liczbę osób korzystających z rozwiązań oferowanych przez FinTechy również w Polsce. Przykładem mogą być FinTechy, takie jak BLIK czy Revolut, których liczba użytkowników na koniec 2023 r. wynosiła odpowiednio 15,8 mln (Rombalska 2024) oraz 3 mln (Kobiałka 2024). O rosnącej popularności FinTechów świadczą wyniki badań przeprowadzonych wśród osób urodzonych w latach 1980–1995. W tej grupie niemal 75% ankietowanych korzystało z usług oferowanych przez FinTechy (Kurek, Solarz i Swacha-Lech 2020). Podobną tendencję zaobserwowano w polskim społeczeństwie – badania wykazały, że z usług FinTechów korzysta ponad 80% Polaków (Hryckiewicz-Gontarczyk i Mateuszczuk 2023). Zauważono jednak, że pokolenie Z nie korzysta z technologii finansowych w sposób znacząco różny od pozostałej części społeczeństwa (Tomaszewski i Marciniak 2023).

Poznanie opinii młodego pokolenia Polaków na temat FinTechów jest ważne, ponieważ mogą oni stać się nie tylko nowymi klientami tych firm, ale także ich pracownikami. Natomiast zarówno dla FinTechów, jak i dla banków poznanie zdania osób wchodzących w dorosłość może okazać się kluczowe w kontekście nadchodzącej zmiany pokoleniowej i konieczności zatrudniania młodych osób, co z pewnością będzie istotne dla rozwoju sektora FinTech (Tomaszewski i Marciniak 2023).

2. Przegląd literatury

W literaturze przedmiotu można spotkać się z wieloma definicjami pojęcia FinTech, zwykle interpretowanego jako akronim od angielskiego *financial technology*, a także jako połączenie słów *finance* i *technology*. Przytoczenie jednej spójnej definicji sektora jest niemożliwe, mimo że termin ten funkcjonuje już od ponad 50 lat, co zostało wykazane m.in. na podstawie analizy ponad 200 artykułów naukowych odnoszących się do terminu „FinTech”, dokonanej przez P. Schueffela (2016, s. 32). Pierwsza definicja sektora FinTech została przedstawiona w 1972 r. przez A. Bettingera, który zdefiniował termin „FinTech” jako „akronim oznaczający technologię finansową, będącą połączeniem doświadczenia banku (*bank expertise*) z nowoczesnymi technikami zarządzania oraz wykorzystaniem komputerów”² (Bettinger 1972, s. 62, za: Scheuffel 2016, s. 36). Jednak definicja ta zawężyła sektor FinTech jedynie do obszaru bankowości, co w konsekwencji prowadziło do pominięcia innych obszarów, w których FinTechy są obecne, np. ubezpieczeń, sprzedaży internetowej czy finansowania społecznego.

P. Ratecka (2020) zwróciła uwagę, że brak jednoznacznej definicji terminu „FinTech” wynika głównie z braku konsensusu odnoszącego się do podmiotowości FinTechów. W literaturze przedmiotu można bowiem wyróżnić trzy podejścia w ich definiowaniu:

– FinTechy jako usługa – podejście reprezentowane przez D.W. Arnera, J.N. Barberisa i R.P. Buckleya (2015, za: Ratecka 2020, s. 55), którzy określili FinTechy jako „zastosowanie technologii, która wspiera proces dostarczania usług finansowych. FinTech nie jest ograniczony do konkretnych sektorów (np. sektora bankowego) albo określonego modelu biznesowego (np. pożyczek P2P), ale obejmuje wszystkie usługi finansowe i produkty w tradycyjnym znaczeniu”;

– FinTechy jako innowacja i technologia – przykładem tego podejścia jest definicja Rady Stabilności Finansowej (Financial Stability Board – FSB), nazywającej FinTechami „innowacje technologiczne w usługach finansowych, które mogą doprowadzić do powstania nowych modeli biznesowych, aplikacji, procesów lub produktów, które mogą mieć istotny wpływ na świadczenie usług finansowych” (FSB 2019, s. 21)³;

– FinTechy jako firmy – podejście to reprezentuje D. Huang (2015, za: Ratecka 2020, s. 55), który definiuje FinTechy jako „firmy, które używają technologii

² „FINTECH is an acronym which stands for financial technology, combining bank expertise with modern management science techniques and the computer” (Bettinger 1972, s. 62, za: Schueffel 2016, s. 36).

³ W tym kontekście firmy FinTech definiowane są jako firmy, których modele biznesowe koncentrują się na wymienionych innowacjach (FSB 2019).

w obszarze usług bankowych, płatności, analizy danych, rynków kapitałowych oraz zarządzania finansami”.

Próbie zdefiniowania sektora FinTech podjęły także instytucje nadzorujące rynki finansowe. Przykładem jest zastosowana w tym badaniu definicja, którą zaproponował Europejski Urząd Nadzoru Bankowego (European Banking Authority – EBA), według zaleceń Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego. Wedle tej definicji „FinTech jest technologicznie dostępną innowacją finansową, która może skutkować nowymi modelami biznesowymi, aplikacjami, procesami lub produktami mającymi istotny wpływ na rynki i instytucje finansowe oraz świadczenie usług finansowych” (EBA 2017, za: Hałasik-Kozajda i Olbryś 2020, s. 553). Jak zauważyły M. Hałasik-Kozajda i M. Olbryś (2020), definicja uwzględnia szeroki zakres działalności FinTechów oraz cechy, takie jak dynamiczny charakter i potencjalne efekty działania FinTechów, przy braku wyraźnego wskazania odbiorcy końcowego i braku ograniczeń co do zakresu działalności.

Jak zauważyła P. Ratecka (2020), brak jednolitej definicji terminu „FinTech” wskazuje na istotną cechę tych podmiotów, jaką jest brak jednoznacznie zdefiniowanego ograniczenia działalności. Co więcej, działalność FinTechów w sektorach technologicznym i finansowym sprawia, że trudne staje się oszacowanie skali działalności oraz zidentyfikowanie ryzyka wynikającego z działalności tych podmiotów. Mimo to wydaje się, że opracowanie jednej wspólnej definicji może być ważne dla FinTechów, ponieważ podmioty te są bardzo aktywne na rynkach finansowych, ale jednocześnie nie podlegają takim regulacjom, jak tradycyjne instytucje finansowe (Ratecka 2020).

W ramach sektora FinTech można wyróżnić cztery główne segmenty. Są to (Dorfleitner i in. 2017, za: Kmita 2020):

- finansowanie (w tym udzielanie kredytów oraz crowdfunding – finansowanie społecznościowe),
- zarządzanie aktywami (np. zarządzanie finansami osobistymi czy robodoadcy),
- płatności (np. alternatywne metody płatności, kryptowaluty),
- inne rodzaje FinTechów (np. InsurTech – FinTechy z sektora ubezpieczeń czy porównywarki finansowe).

Za jedno z kluczowych wydarzeń dla rozwoju FinTechów uznawany jest kryzys finansowy, który miał miejsce w latach 2007–2008 i który poważnie nadszarpał wizerunek banków, szczególnie w Wielkiej Brytanii i Stanach Zjednoczonych (Hałasik-Kozajda i Olbryś 2020). M. Folwarski (2018) zwrócił uwagę, że przed kryzysem kluczową rolę w rozwoju sektora FinTech odgrywały banki. Skutki kryzysu finansowego z 2008 r. spowodowały m.in. spadek zaufania do banków oraz utratę zatrudnienia przez wielu profesjonalistów, którzy dotąd pracowali w branży finansowej (Hałasik-Kozajda i Olbryś 2020). Jednocześnie wprowa-

dzanie nowych wymogów regulacyjnych przyczyniło się do zwiększenia kosztów działalności operacyjnej banków. W rezultacie FinTechy zaczęły być postrzegane jako alternatywa dla bankowości tradycyjnej, co skutkowało m.in. wzrostem popularności podmiotów z tego sektora do tego stopnia, iż „w ankiecie Let’s Talk Payments 2015 stwierdzono, że Amerykanie ufają firmom technologicznym bardziej niż bankom” (Hałasik- Kozajda i Olbryś 2020, s. 553).

Do czynników uznawanych za sprzyjające rozwojowi FinTechów (a także czynników stanowiących o ich przewadze konkurencyjnej nad tradycyjnymi instytucjami finansowymi) zaliczono (Hałasik-Kozajda i Olbryś 2020, s. 558–559):

– wykorzystanie otwartych interfejsów programowania aplikacji (API), uznane za „klucz do sukcesu”,

– przyjęcie strategii silnego zorientowania na klienta, dzięki której zmniejszana jest różnica między tym, co obecnie uznawane jest za usługę finansową, a oczekiwaniami klientów,

– transparentność,

– łatwość kontaktu z klientami,

– oferowanie klientom spersonalizowanych usług i produktów.

Jako mocne strony FinTechów wymieniono również czynniki, takie jak niskie prowizje oraz niskie koszty usług dla użytkowników, obok których wskazano także „przejrzyste cenniki” (Górka 2018, s. 155), elastyczność, brak obciążeń regulacyjnych porównywalnych do regulacji obowiązujących w sektorze bankowym czy towarzyszący FinTechom „powiew świeżości, zjednujący klientów otwartych na innowacje, ucyfrowionych, nowoczesnych, młodych” (Górka 2018, s. 155).

Rozwój FinTechów po 2009 r. stał się wyzwaniem dla tradycyjnych instytucji finansowych (takich jak banki czy zakłady ubezpieczeń). Zdaniem M. Hałasik-Kozajdy i M. Olbryś (2020, s. 553) „większość instytucji liczących się na rynku finansowym zaczęła rozwijać strategie, by konkurować, współistnieć i współpracować ze start-upami z tej branży”. Jednak z perspektywy całego rynku finansowego instytucje te nie stanowią większości, co jest obserwowane na rynku polskim – jak podaje PwC (2017), jedynie 17% polskich banków kupuje usługi i produkty od FinTechów, natomiast aż 56% banków w Polsce obserwuje działania FinTechów tak, aby móc być konkurencyjnym. Jednym z obszarów potencjalnej współpracy sektora bankowego i FinTechów, a jednocześnie jednym z wyzwań jest rozwój technologii blockchain, której nie zna aż 35% banków w Polsce i która nie jest uwzględniana w strategiach przez ponad połowę banków w naszym kraju (PwC 2017, s. 8–9). Wśród innych wyzwań w obszarze współpracy banków i FinTechów wskazuje się na bezpieczeństwo IT, niepewność regulacyjną, różnice w zarządzaniu i kulturze organizacyjnej czy wymagane inwestycje finansowe (PwC 2017, s. 17).

Do czynników hamujących rozwój FinTechów zaliczono natomiast:

- brak zaufania do podmiotów sektora FinTech oraz brak rozpoznawalności marki (Hałasik-Kozajda i Olbryś 2020),
- niepewność regulacyjną (PwC 2017),
- zagrożenia związane z cyberbezpieczeństwem,
- brak współpracy organów nadzoru z uczestnikami rynku (Widawski i in. 2016).

Czynnikiem hamującym rozwój FinTechów jest także ogólny brak wiedzy potencjalnie zainteresowanych podmiotów o tym sektorze. W raporcie z badania, którym objęto 21 FinTechów, 13 banków i 4 kancelarie prawne, zwrócono uwagę, że (Widawski i in. 2016, s. 33): „cały rynek cierpi z powodu ogólnego braku wiedzy o sektorze. Może wskazywać to na istniejącą na rynku rozbieżność między popytem a podażą na innowacje, wynikającą z braku efektywnej komunikacji. Źródłem może też być brak skonkretyzowanych oczekiwań rynku spowodowany brakiem systemowych informacji o innowacji finansowej, jakie gromadzi się w drodze systematycznych badań monitorujących rozwój”.

Istotnym czynnikiem hamującym rozwój FinTechów, są także niewystarczające kompetencje cyfrowe użytkowników. Problem ten jest obserwowany nie tylko w sektorze FinTech – jest on analizowany również w kontekście bankowości internetowej (Camilleri i Grech 2017) czy korzystania z płatności mobilnych (Li, Hanna i Kim 2020). Jak twierdzi T.S. Szopiński (2016), na korzystanie z bankowości internetowej przez polskich użytkowników wpływają m.in. postrzegana funkcjonalność, postrzegana łatwość użytkowania, poczucie bezpieczeństwa, dostęp do infrastruktury, edukacja, wiek oraz płeć użytkowników.

W kontekście niepewności regulacyjnej należy wskazać działania, które podjęto w celu otwarcia rynku dla podmiotów niebankowych, takie jak uchwalenie w 2015 r. Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 z dnia 25 listopada 2015 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego⁴ (dyrektywa PSD2, Payment Services Directive 2), która rozszerzyła definicję usług płatniczych o usługę inicjowania płatności, a także o usługę dostępu do informacji (Gawron 2019). Ponadto dyrektywa ta wprowadziła nową kategorię podmiotów działających na rynku finansowym, określonych jako TPP (*third party payment provider*), będących pośrednikami między bankami, konsumentami i innymi dostawcami usług płatniczych. Również w Polsce podjęto działania mające na celu rozwój sektora FinTech. Jako przykład podać można powstanie w 2016 r. zespołu roboczego do spraw rozwoju innowacji finansowych (FinTech), którego zadaniem

⁴ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 z dnia 25 listopada 2015 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego, zmieniająca dyrektywy 2002/65/WE, 2009/110/WE, 2013/36/UE i rozporządzenie (UE) nr 1093/2010 oraz uchylająca dyrektywę 2007/64/WE.

jest m.in. rozpoznanie barier rozwoju FinTechów w sferze regulacyjnej, nadzorczej i prawnej oraz opracowanie rozwiązań, które mogą wyeliminować zidentyfikowane bariery (Komisja Nadzoru Finansowego 2021).

Jednocześnie rozwój FinTechów sprawił, że w ciągu kilku lat z usług oferowanych przez firmy z tego sektora zaczęło korzystać coraz więcej osób w różnych państwach świata. Jak podano w raporcie Ernst & Young (2019), aż 64% światowej populacji skorzystało z przynajmniej jednej usługi sektora FinTech, a w krajach takich jak Chiny, Indie, czy Rosja odsetek ten przekroczył 80%. Szczególną popularnością usługi sektora FinTech cieszą się wśród osób z pokolenia Z (osób w wieku od 18 do 24 lat) oraz millenialsów (osób w wieku od 25 do 39 lat), którzy w ostatnich latach zaczęli ufać FinTechom bardziej niż tradycyjnym bankom (Plaid i Harris Poll 2021, s. 20)⁵. Istotne są też obserwacje É. Pintér i in. (2021), którzy zauważyli, że osoby urodzone po 1998 r., dorastające w dobie rozwijającego się Internetu oraz technologii cyfrowych, znacznie bardziej preferują płatności bezkontaktowe i płatności cyfrowe względem płatenia gotówką czy za pomocą kart płatniczych. Preferencje finansowe osób z pokolenia Z oraz millenialsów stają się przedmiotem zainteresowań badawczych, czego przykładem są badania przeprowadzone wśród studentów na Węgrzech (Pintér i in. 2021) i w Polsce (Para 2022). Preferencje finansowe osób z pokolenia Z, ale przede wszystkim charakteryzująca je świadomość oraz wysoki stopień wykorzystania technologii finansowych, mogą uzasadniać ich większe zainteresowanie FinTechami (Hryckiewicz-Gontarczyk i Mateuszczuk, 2023). To z kolei może przyczyniać się do tego, że osoby z pokolenia Z i millenialsi mają większą świadomość zarówno czynników sprzyjających rozwojowi FinTechów, jak i czynników, które go hamują⁶.

W kontekście rozwoju FinTechów należy zwrócić uwagę na ich relację z tradycyjnymi bankami. D. Blomström (2018, s. 91, za: Świeszczak 2019, s. 149) zwróciła uwagę, że FinTechy stały się „realnym zagrożeniem dla dalszego funkcjonowania przynajmniej części przedsiębiorstw bankowych” ze względu na częściowe pokrywanie się obszarów działalności banków i FinTechów, innowacyjność podejmowanych przez FinTechy aktywności czy zaspokajanie potrzeb finansowych użytkowników przez FinTechy szybciej, lepiej i taniej niż przez tradycyjne banki. Należy również podkreślić, że grupa nabywców produktów i usług oferowanych przez banki i FinTechy jest uznawana za element łączący obydwa

⁵ Według badania przeprowadzonego przez Plaid i Harris Poll (2021) wśród 2000 osób z USA oraz 2000 osób z Wielkiej Brytanii tradycyjnym bankom ufa 63% ankietowanych z pokolenia Z, natomiast FinTechom ufa 66% ankietowanych z tej grupy.

⁶ W tym miejscu warto przywołać badania przeprowadzone przez A. Hryckiewicz-Gontarczyk i J. Mateuszczuk (2023), dotyczące używania rozwiązań FinTech oraz postrzegania branży przez pokolenie Z – aż 63,3% respondentów ($N = 336$) stanowiły osoby w wieku 19–24 lat, 12,5% osoby w wieku 25–29 lat, a 4,5% osoby w wieku 16–18 lat.

sektory. W konsekwencji FinTechy mogą być postrzegane jako konkurencja dla banków o charakterze naturalnym (Świeszczak 2019). Jednak firmy FinTech nie mają nieograniczonej możliwości rozwoju, a Revolut (FinTech, który specjalizuje się m.in. w przeprowadzaniu transakcji walutowych po kursie międzybankowym) czy N26 (FinTech, który początkowo wspomagał procesy zachodzące w Wirecard Bank) są przykładami firm, które najpierw wprowadzały innowacje niepodlegające obowiązującym regulacjom, ale z czasem dostosowały swoją działalność do wymogów regulacyjnych, stając się reprezentantami sektora bankowego (Świeszczak 2019)⁷.

Jednocześnie zwrócono uwagę, że FinTechy współpracują z tradycyjnymi bankami na wielu płaszczyznach, co jest korzystne zarówno dla banków, jak i dla FinTechów (Świeszczak 2019). Dzięki współpracy banki mogą obniżyć koszty operacyjne, a także wprowadzać innowacje, które mogą stać się ich przewagą konkurencyjną. Z kolei jak wskazali M. Bömer i H. Maxin (2018), dla FinTechów współpraca z bankami oznacza:

- możliwość wejścia na rynek, ponieważ dzięki współpracy z bankami mogą one spełnić m.in. wymogi regulacyjne oraz korzystać z doradztwa banku podczas rozwijania produktów, które będą zgodne z wymaganiami rynkowymi, a zatem będą mogły zostać wprowadzone na rynek,

- możliwość zwiększenia zysków poprzez dotarcie do nowych klientów i firm już współpracujących z bankiem partnerskim czy też możliwość uzyskania funduszy potrzebnych do dalszego rozwoju,

- możliwość wdrożenia nowych produktów z wykorzystaniem *know-how* partnerskiego banku, a także wprowadzenia do swojej oferty produktów oferowanych przez banki, dzięki czemu FinTechy stają się jeszcze bardziej atrakcyjne dla klientów.

Mimo że kadra kierownicza zarządzająca bankami w Polsce dostrzegą zagrożenia związane z rozwojem FinTechów (Capgemini 2017, za: Folwarski 2018), to obecnie wiele banków stawia na współpracę z FinTechami (Polska Fundacja Rozwoju 2021).

3. Metoda badań

Przeprowadzone badanie było badaniem eksploracyjnym i nie sformułowano w nim hipotez badawczych. Aby zrealizować cele badawcze, dokonano krytycznego przeglądu literatury przedmiotu, natomiast do opracowania części

⁷ Obecnie zarówno N26, jak i Revolut posiadają licencję bankową. N26 uzyskał niemiecką (i jednocześnie europejską) licencję bankową w 2016 r., a Revolut uzyskał pełną litewską (i jednocześnie europejską) licencję bankową w 2021 r. (Venkataramakrishnan, Noonan i Morris 2023).

empirycznej wykorzystano metodę ankietową i posłużono się autorskim kwestionariuszem ankietowym. Badanie przeprowadzono w okresie od 15.12.2022 r. do 9.03.2023 r. wśród osób w wieku 15–29 lat studiujących na polskich uczelniach o różnych profilach kształcenia. Decyzja o przeprowadzeniu badania wyłącznie wśród osób w wieku 15–29 lat wynikała m.in. z ograniczeń czasowych i finansowych, a także możliwości dotarcia do osób, które na co dzień korzystają z nowych technologii, a tym samym mogą posiadać większą wiedzę na temat FinTechów. W tabeli 1 przedstawiono wybrane grupy internetowe, w których udostępniono zaproszenie do udziału w formie ogłoszenia.

W badaniu wzięło udział 131 osób. Dalsze analizy zostały przeprowadzone na podstawie odpowiedzi udzielonych przez 128 respondentów w wieku 15–29 lat, w tym 18 osób w wieku 15–19 lat, 98 osób w wieku 20–24 lat oraz 12 osób w wieku 25–29 lat. Odrzucono odpowiedzi uzyskane od osób spoza grupy wiekowej 15–29 lat. Grupa respondentów składała się z 77 kobiet, 46 mężczyzn oraz 5 osób, które nie zdecydowały się na określenie swojej identyfikacji płciowej. Najwięcej ankietowanych pochodziło z województwa małopolskiego (53), podkarpackiego (29) oraz śląskiego (12). Kwestionariusz nie zawierał pytania o wykształcenie respondentów.

Tabela 1. Grupy internetowe, w których udostępniono zaproszenie do udziału w badaniu

Nazwa grupy	Opis grupy	Liczba użytkowników (stan na 15.04.2024 r.)
UEK Grupa	grupa ogólnouczelniana Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie	35,1 tys.
Studenci UW	grupa ogólnouczelniana Uniwersytetu Warszawskiego	40,7 tys.
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu – od studentów dla studentów	grupa ogólnouczelniana Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu	23,8 tys.
Studenci i absolwenci UEP (bez wykładowców)	grupa ogólnouczelniana Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu	11,8 tys.
Uniwersytet Gdański	grupa ogólnouczelniana Uniwersytetu Gdańskiego	19,6 tys.
Studenci Uniwersytetu Rzeszowskiego UR	grupa ogólnouczelniana Uniwersytetu Rzeszowskiego	10,6 tys.
Studenci UJK	grupa ogólnouczelniana Uniwersytetu Jana Kochanowskiego w Kielcach	10,6 tys.
Studenci UMCS (wszyscy) (Lublin)	grupa ogólnouczelniana Uniwersytetu im. Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie	10,3 tys.

cd. tabeli 1

Nazwa grupy	Opis grupy	Liczba użytkowników (stan na 15.04.2024 r.)
Studenci UWM	grupa ogólnouczelniana Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie	11,6 tys.
Politechnika Rzeszowska – Studenci	grupa ogólnouczelniana Politechniki Rzeszowskiej	26,3 tys.
Politechnika Śląska – Grupa dla Studentów	grupa ogólnouczelniana Politechniki Śląskiej w Katowicach	13,6 tys.
UKEN: studencka	grupa ogólnouczelniana Uniwersytetu Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie	16,1 tys.

Uwaga: W tabeli uwzględniono wyłącznie grupy, w których było więcej niż 10 tys. użytkowników.

Źródło: opracowanie własne na podstawie stron wymienionych grup internetowych na portalu Facebook.

Kwestionariusz zawierał 7 pytań i metryczkę. Pytania te obejmowały:

- 1) znajomość pojęcia FinTech,
- 2) ocenę czynników sprzyjających rozwojowi sektora FinTech (w tym pytaniu zastosowano następującą skalę odpowiedzi: 1 – czynnik najmniej istotny dla rozwoju sektora, 7 – czynnik najbardziej istotny dla rozwoju sektora),
- 3) ocenę czynników hamujących rozwój sektora FinTech (w tym pytaniu zastosowano następującą skalę odpowiedzi: 1 – czynnik najmniej istotny, 7 – czynnik istotnie hamujący rozwój sektora),
- 4) wskazanie branż, w których zdaniem ankietowanych działają firmy z sektora FinTech,
- 5) wskazanie, które ze stwierdzeń związanych z korzystaniem z usług oferowanych przez banki i FinTechy, takich jak posiadanie rachunku bankowego, płatności za zakupy czy płatności podczas pobytu poza granicami Polski, są dla respondentów prawdziwe,
- 6) ocenę relacji między tradycyjnymi bankami a podmiotami z sektora FinTech (w tym pytaniu zastosowano następującą skalę odpowiedzi: 1 – sektor bankowy i sektor FinTech są dla siebie konkurencją, 7 – sektor bankowy i sektor FinTech współpracują ze sobą),
- 7) wskazanie firm z sektora FinTech, które są znane respondentom.

W pytaniach o ocenę czynników sprzyjających rozwojowi FinTechów (pytanie 2), ocenę czynników hamujących rozwój sektora FinTech (pytanie 3) oraz ocenę relacji między tradycyjnymi bankami a podmiotami z sektora FinTech

(pytanie 6) zastosowano siedmiostopniową skalę Likerta, dzięki której możliwe było uzyskanie większego zróżnicowania odpowiedzi w porównaniu ze skalą pięciostopniową (Tarka 2015).

W pytaniu 6 zdecydowano się na zastosowanie siedmiostopniowej skali odpowiedzi, mimo że relacja między tradycyjnymi bankami a FinTechami może być dużo bardziej złożona, niż sugeruje to zaproponowana skala. Jest to szczególnie widoczne, gdy banki i FinTechy podejmują współpracę, np. banki i FinTech mogą współpracować przy opracowywaniu nowych produktów, banki mogą oferować rozwiązania dostarczane przez FinTechy pod własną marką lub jako *white label*. Możliwa jest również sytuacja, gdy dzięki FinTechom banki oferują swoje produkty nowej grupie klientów (Lendtech 2023). Zastosowanie w tym pytaniu siedmiostopniowej skali odpowiedzi miało na celu poznanie postrzegania relacji tradycyjne banki–FinTechy przez respondentów będących potencjalnymi użytkownikami FinTechów, co może być ważne w kontekście rozwijania kolejnych usług przez banki i FinTechy, a także podejmowania decyzji o dalszym rozwoju na rynku, tak aby móc dostosować się do oczekiwań klientów. Następnie uzyskane dane zostały przeanalizowane za pomocą oprogramowania statystycznego SPSS 28.0. Przeprowadzając analizę danych, wykorzystano statystyki opisowe.

4. Wyniki badania

4.1. Znajomość terminu „FinTech”

W badaniu poddano ocenie znajomość pojęcia FinTech wśród młodych Polaków. W tym celu zadano respondentom pytanie: „Czy znasz pojęcie FinTech?”. Wyniki przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Ocena znajomości pojęcia FinTech wśród młodych Polaków, $N = 128$

Odpowiedź	Liczba osób	Procent odpowiedzi
Tak	56	43,75
Nie	72	56,25

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

W pytaniu o znajomość pojęcia FinTech odpowiedzi twierdzącej udzieliło 56 osób, co stanowi 43,75% ankietowanych. Ponad połowa badanych deklarowała brak znajomości pojęcia FinTech (72 osoby).

4.2. Ocena czynników sprzyjających rozwojowi sektora FinTech

W kolejnym pytaniu ankietowani ocenili czynniki sprzyjające rozwojowi sektora FinTech. W tym celu zadano pytanie: „Jakie czynniki mają Twoim zdaniem wpływ na rozwój sektora FinTech?” i poproszono o wskazanie oceny od 1 („czynnik najmniej istotny”) do 7 („czynnik najbardziej istotny”). Wyniki przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Ocena młodych Polaków dotycząca czynników sprzyjających rozwojowi sektora FinTech, $N = 128$

Czynnik	Mediana (M)	Odchylenie standardowe (SD)
Elastyczność w zakresie działania	5,28	1,617
Łatwość kontaktu z klientami	5,27	1,595
Niskie koszty usług dla użytkowników	5,43	1,576
Niskie prowizje	4,97	1,674
Oferowanie spersonalizowanych usług i produktów	5,24	1,616
Przyjęcie strategii silnego skoncentrowania na kliencie	4,91	1,403
Transparentność	4,99	1,695
Wykorzystanie otwartych interfejsów programowania aplikacji (API)	4,86	1,471

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Zdaniem respondentów czynnikiem najbardziej sprzyjającym rozwojowi sektora są niskie koszty usług dla użytkowników ($M = 5,43$, $SD = 1,576$), natomiast czynnikiem najmniej sprzyjającym rozwojowi FinTechów jest wykorzystanie otwartych interfejsów programowania aplikacji (API) ($M = 4,86$, $SD = 1,471$).

4.3. Ocena czynników hamujących rozwój sektora FinTech

W kolejnym pytaniu ankietowani ocenili czynniki, które hamują rozwój sektora FinTech. W tym celu zadano pytanie „Jakie zagrożenia, Twoim zdaniem, mają wpływ na rozwój sektora FinTech?” i poproszono o ocenę w skali od 1 („czynnik najmniej istotny”) do 7 („czynnik istotnie hamujący rozwój sektora”). Wyniki przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4. Ocena młodych Polaków dotycząca czynników hamujących rozwój sektora FinTech, $N = 128$

Czynnik	Mediana (M)	Odchylenie standardowe (SD)
Brak rozpoznawalności marki	5,01	1,585
Brak współpracy organów nadzoru z uczestnikami rynku	4,80	1,399
Brak zaufania do podmiotów sektora FinTech	5,13	1,609
Niepewność regulacyjna	4,98	1,442
Niewystarczające kompetencje cyfrowe użytkowników	4,55	1,809
Ogólny brak wiedzy wśród potencjalnie zainteresowanych podmiotów o tym sektorze	5,48	1,547
Zagrożenia związane z cyberbezpieczeństwem	5,51	1,527

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

W opinii ankietowanych czynnikiem najbardziej hamującym rozwój FinTechów są zagrożenia związane z cyberbezpieczeństwem ($M = 5,51$, $SD = 1,527$), natomiast czynnikiem najmniej hamującym rozwój FinTechów są niewystarczające kompetencje cyfrowe użytkowników ($M = 4,55$, $SD = 1,809$).

4.4. Branże, w których działają FinTechy

W kolejnym pytaniu ankietowani zostali poproszeni o wskazanie branż, w których ich zdaniem działają FinTechy. W tym celu zadano im pytanie „W jakich sektorach, według Ciebie, działają firmy typu FinTech?” oraz poproszono o wskazanie branż poprzez udzielenie odpowiedzi „tak” lub „nie”. Wyniki w odniesieniu do branż, które zostały wskazane przez co najmniej 75% ankietowanych (tzn. przez co najmniej 96 osób), przedstawiono w tabeli 5.

Tabela 5. Branże, w których działają firmy typu FinTech (wskazane przez co najmniej 75% respondentów), $N = 128$

Branża	Liczba odpowiedzi twierdzących	Procent ankietowanych
Crowdfunding/finansowanie społecznościowe	110	85,94
Cyfrowa bankowość	122	95,31
E-portfele	123	96,09
InsurTech (oferowanie ubezpieczeń)	103	80,47
Oferowanie inwestycji w akcje	104	81,25

cd. tabeli 5

Branża	Liczba odpowiedzi twierdzących	Procent ankietowanych
Oferowanie inwestycji w kryptowaluty	113	88,28
Przelewy transgraniczne	104	81,25
Porównywarki finansowe	98	76,56
Zarządzanie finansami	120	93,75
Usługi e-commerce (handlu elektronicznego)	107	83,59

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Do sektorów, w których działają FinTechy, ankietowani najczęściej zaliczali e-portfele, cyfrową bankowość i zarządzanie finansami. Z kolei sektorami, które były najrzadziej wskazywane jako branże, w których działają FinTechy, były branża rozrywkowa oraz oferowanie inwestycji alternatywnych (tzn. inwestycji w wina czy dzieła sztuki).

4.5. Korzystanie z usług finansowych oferowanych przez banki i FinTechy

W ramach następnego pytania zostały przedstawione sytuacje związane z korzystaniem z różnych usług finansowych oferowanych zarówno przez banki, jak i przez FinTechy, np. posiadanie rachunku bankowego, płatności za zakupy czy płatności podczas pobytu poza granicami Polski. Pytanie brzmiało: „W jaki sposób poniższe zdania opisują Twoją sytuację? Zapoznaj się z każdym z twierdzeń i zaznacz «tak» lub «nie»”. Wyniki przedstawiono w tabeli 6.

Tabela 6. Korzystanie respondentów z wybranych usług finansowych oferowanych przez banki i FinTechy, $N = 128$

Opis sytuacji	Liczba odpowiedzi twierdzących	Procent ankietowanych
Posiadam rachunek bankowy w banku	124	96,88
Posiadam rachunek bankowy w FinTechu świadczącym usługi bankowe	36	28,13
Posiadam rachunek bankowy zarówno w banku, jak i w FinTechu świadczącym usługi bankowe	35	27,34
Płacąc za zakupy, korzystam z płatności BLIK w aplikacji bankowej	111	86,72
Aby przelać pieniądze na konto znajomej osoby, proszę ją o numer telefonu i przesyłam je BLIK-iem (przelew na telefon)	114	89,06

cd. tabeli 6

Opis sytuacji	Liczba odpowiedzi twierdzących	Procent ankietowanych
Aby przelać pieniądze na konto znajomej osoby, proszę ją o numer rachunku bankowego	55	42,97
Korzystam z usługi tzw. płatności odroczonej (BNPL – Buy Now, Pay Later)	15	11,72
Zanim wyjadę za granicę/będąc za granicą, wymieniam pieniądze w tradycyjnym kantorze	80	62,50
Zanim wyjadę za granicę/będąc za granicą, wymieniam pieniądze, korzystając z aplikacji mojego banku/FinTechu	59	46,09
Będąc za granicą, korzystam z karty wielowalutowej	75	58,59
Będąc za granicą, płacę gotówką	105	82,03
Robiąc zakupy, płacę gotówką	50	39,06
Robiąc zakupy, płacę kartą płatniczą	122	95,31

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

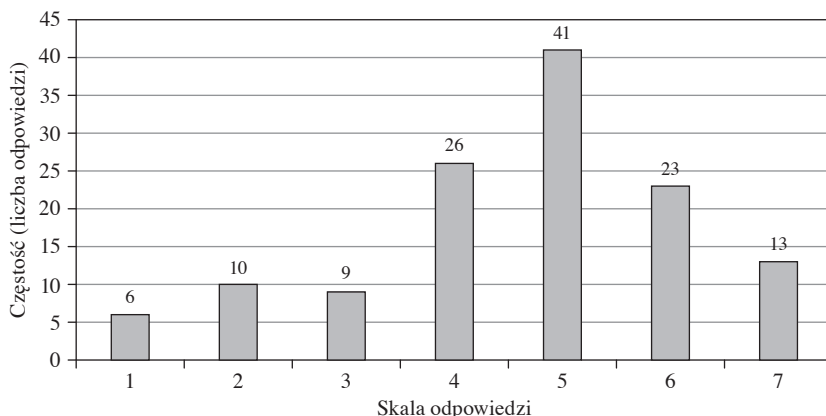
Aż 96,88% respondentów (124 osoby) wskazało, że posiada rachunek bankowy w banku, natomiast tylko 28,13% ankietowanych (36 osób) odpowiedziało, że posiada rachunek bankowy w FinTechu świadczącym usługi bankowe. Dokonując przelewów na konto znajomej osoby, ankietowani chętniej proszą ją o numer telefonu i przesyłają pieniądze BLIK-iem (89,06% ankietowanych, 114 osób), niż wykonują przelewy, używając numeru rachunku bankowego (42,97% ankietowanych, 55 osób)

Za zakupy respondenci najczęściej płacą kartą płatniczą (95,31%, 122 osoby) oraz BLIK-iem w aplikacji bankowej (86,72%, 111 osób). Tylko 39,06% ankietowanych (50 osób) wskazało, że płaci za zakupy gotówką, a zaledwie 11,72% ankietowanych (15 osób) odpowiedziało, że korzysta z usługi płatności odroczonej (BNPL – Buy Now, Pay Later). Ankietowani wskazali również, że przed wyjazdem zagranicznym częściej dokonują wymiany pieniędzy w tradycyjnym kantorze (62,5%, 80 osób), niż używając aplikacji banku/FinTechu (46,09% ankietowanych, 59 osób). Z kolei będąc za granicą, więcej respondentów płaci gotówką (82,03%, 105 osób), niż korzysta z karty wielowalutowej (58,59%, 75 osób).

4.6. Ocena relacji między tradycyjnymi bankami a FinTechami

W kolejnym pytaniu ankietowani zostali poproszeni o ocenę relacji między tradycyjnymi bankami a FinTechami. Respondentom zadano pytanie: „Jak oceniasz relację między tradycyjnymi bankami a podmiotami sektora FinTech?”, a następnie poproszono ich o wskazanie oceny w skali od 1 („sektor

bankowy i sektor FinTech są dla siebie konkurencją”) do 7 („sektor bankowy i sektor FinTech współpracują ze sobą”). Na rys. 1 przedstawiono rozkład odpowiedzi udzielonych przez respondentów.



Rys. 1. Rozkład ocen relacji między tradycyjnymi bankami a FinTechami

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Ankietowani niejednoznacznie ocenili relację pomiędzy tradycyjnymi bankami a podmiotami z sektora FinTech ($M = 4,62$, $SD = 1,548$). Można jednocześnie zauważyć, że więcej respondentów udzieliło odpowiedzi powyżej średniej (60,16%, 77 osób) niż poniżej średniej (39,84%, 51 osób). Rozkład odpowiedzi sugeruje, że opinie respondentów są podzielone.

4.7. Znajomość podmiotów z sektora FinTech

W badaniu przeanalizowano także znajomość podmiotów z sektora FinTech. W tym celu ankietowanym zadano następujące pytanie: „O jakich FinTechach słyszałaś/słyszałeś? Wymień nazwy”. Wyniki zostały przedstawione w tabeli 7.

Tabela 7. Najczęściej wskazywane przez ankietowanych podmioty z sektora FinTech, $N = 128$

Lp.	Nazwa FinTechu	Kraj	Branża	Liczba wskazań	Odsetek
1	BLIK	Polska	płatności	38	29,69
2	Revolut	Wielka Brytania	płatności, bankowość cyfrowa	37	28,91
3	PayU	Polska	płatności	14	10,94
4	Klarna	Szwecja	płatności odroczone	6	4,69

cd. tabeli 7

Lp.	Nazwa FinTechu	Kraj	Branża	Liczba wskazań	Odsetek
5	PayPal	Stany Zjednoczone	płatności internetowe	6	4,69
6	Monzo	Wielka Brytania	bankowość cyfrowa	5	3,91
7	Aion Bank	Belgia	bankowość cyfrowa	4	3,13
8	Blue Media (obecnie Autopay)	Polska	płatności	4	3,13

Uwaga: W zestawieniu nie uwzględniono FinTechów wskazanych przez mniej niż 4 osoby.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Najczęściej wskazywanymi podmiotami z sektora FinTech były BLIK (29,69%, 38 osób), Revolut (28,91%, 37 osób) oraz PayU (10,94%, 14 osób). Pozostałe FinTechy były wskazywane przez mniej niż 5% ankietowanych. Jednocześnie aż 39,06% respondentów (50 osób) nie znało żadnego podmiotu z sektora FinTech.

5. Wnioski

Pierwszym celem szczegółowym badania była ocena znajomości podmiotów sektora FinTech przez młodych Polaków. Aby go zrealizować, przeanalizowano odpowiedzi respondentów na pytania dotyczące znajomości pojęcia FinTech (pytanie badawcze 1) oraz znajomości podmiotów sektora FinTech (pytanie badawcze 2). Analiza uzyskanych wyników pokazała, że termin „FinTech” był znany mniej niż połowie badanych (tabela 2), natomiast najczęściej wskazywanymi FinTechami były BLIK oraz Revolut, jednak przez mniej niż 30% ankietowanych (tabela 7).

Wydawałoby się, że firmy z sektora FinTech są w Polsce rozpoznawalne, szczególnie wśród osób młodych, tak jak zaobserwowano to w Stanach Zjednoczonych czy w Wielkiej Brytanii (Plaid i Harris Poll 2021). Jednak nie tylko młodzi Polacy nie są zaznajomieni z tym pojęciem. K. Schmidt-Jessa i M. Stradomski (2023) wskazują, że jest to zjawisko obserwowane w całym polskim społeczeństwie⁸. Można powiedzieć, że jest to pewnego rodzaju paradoks, ponieważ polski sektor bankowy jest uznawany za jeden z najbardziej innowacyjnych na świecie (Hałasik-Kozajda i Olbryś 2020). Podobnego zdania są A. Hryckiewicz-Gontarczyk i J. Mateuszczak (2023), które wskazały, że cechą polskiego społeczeństwa jest względnie wysoka świadomość istnienia technologii finansowych oraz wysoki

⁸ W badaniach, które przeprowadzili K. Schmidt-Jessa i M. Stradomski (2023), pojęcie FinTech znało 130 osób / 25,24% ankietowanych ($N = 515$).

stopień ich wykorzystania, co przejawia się także w wykazanej przez autorki bardzo dobrej znajomości terminu „rozwiązania FinTech” wśród badanych⁹.

Drugim celem szczegółowym badania była identyfikacja czynników, które w opinii młodych Polaków sprzyjają rozwojowi sektora FinTech. Aby go zrealizować, przeanalizowano odpowiedzi respondentów na pytanie dotyczące oceny czynników, które według respondentów sprzyjają rozwojowi FinTechów (pytanie badawcze 3). Zdaniem ankietowanych czynnikiem najbardziej sprzyjającym rozwojowi FinTechów są niskie koszty usług (tabela 3). W innych badaniach jako zalety korzystania z FinTechów wymieniono m.in. bezpieczeństwo, powszechność oraz możliwość korzystania z ich usług w dowolnym miejscu i momencie (Hryckiewicz-Gontarczyk i Mateuszczyk 2023).

Trzecim celem szczegółowym badania była identyfikacja czynników, które w opinii młodych Polaków hamują rozwój sektora FinTech. Aby osiągnąć ten cel, przeanalizowano odpowiedzi respondentów na pytanie dotyczące oceny czynników hamujących rozwój FinTechów (pytanie badawcze 4). Zdaniem ankietowanych czynnikiem najbardziej hamującym wspomniany rozwój są zagrożenia związane z cyberbezpieczeństwem (tabela 4). A. Hryckiewicz-Gontarczyk i J. Mateuszczyk (2023) do innych obaw związanych z korzystaniem z usług FinTechów zaliczyły m.in. obawę przed wyciekami danych klientów, odebranie uprawnień dostawcy przez organy nadzoru czy utratę dostępu do środków przez blokadę.

Czwartym celem szczegółowym badania było określenie odsetka osób korzystających z usług banków i FinTechów. Aby tego dokonać, przeanalizowano odpowiedzi respondentów na pytania dotyczące korzystania z usług banków (pytanie badawcze 5) i usług FinTechów (pytanie badawcze 6) (tabela 6). Prawie wszyscy ankietowani posiadali rachunek bankowy w banku, natomiast mniej niż 30% ankietowanych posiadało rachunek bankowy w FinTechu. A. Hryckiewicz-Gontarczyk i J. Mateuszczyk (2023) zauważyły, że zdecydowana większość użytkowników FinTechów korzysta głównie z rozwiązań FinTech w obszarze płatności, natomiast znacznie mniej osób korzysta z usług FinTechów działających w obszarze ubezpieczeń, platform finansowych, inwestycji czy crowdfundingu (finansowania społecznościowego).

Piątym celem szczegółowym badania była identyfikacja postrzegania relacji sektor bankowy–FinTech przez młodych Polaków. Do realizacji tego celu wykorzystano odpowiedzi respondentów na pytanie dotyczące oceny relacji między sektorem bankowym a sektorem FinTech, dokonanej przez młodych Polaków (pytanie badawcze 7). Opinie ankietowanych były podzielone (rys. 1), co z jednej strony może wynikać m.in. z postrzegania FinTechów jako zagrożenia dla tra-

⁹ W badaniach przeprowadzonych przez A. Hryckiewicz-Gontarczyk i J. Mateuszczyk (2023) znajomość terminu „rozwiązania FinTech” deklarowało aż 83% badanych ($N = 336$).

dycyjnych instytucji finansowych. Jest to istotne, ponieważ FinTechy w krótkim czasie mogą przejść „z obszaru «za mały, by się nim interesować» do «zbyt wielki, by upaść»” (Hałasik-Kozajda i Olbryś 2020, s. 564). Z drugiej strony, brak jednoznacznej oceny relacji między sektorem bankowym a sektorem FinTech może oznaczać, że ankietowani dostrzegają możliwość podjęcia współpracy z FinTechami przez banki. Jedną z przesłanek nawiązania współpracy może być rozwój banku (Grzywacz i Jagodzińska-Komar 2018).

W kontekście przepisów (m.in. dyrektywy PSD2) uważa się, że pojawiają się obszary, w których banki będą współpracować z FinTechami (Widawski i in. 2016), oraz że będą one wspólnie wprowadzać nowe rozwiązania w zakresie finansów. Jak zauważył K. Świeszczak (2019), taka współpraca często przynosi liczne korzyści zarówno bankom, jak i FinTechom. Dla banków wiąże się to m.in. z możliwością obniżenia kosztów działalności i nawiązywania nowych relacji biznesowych. Natomiast dla FinTechów, które często mają problemy z pozyskaniem środków czy zarządzaniem kosztami operacyjnymi, współpraca z bankami oznacza wsparcie instytucji, które są obecne na rynkach finansowych od wielu lat.

Wyniki badania pozwalają zatem stwierdzić, że młodzi Polacy niejednoznacznie oceniają sektor FinTech, a także wskazują na konieczność prowadzenia dalszych badań, tak aby możliwa była jednoznaczna ocena postrzegania tego sektora, nie tylko wśród osób młodych, ale także przez inne grupy wiekowe.

6. Zakończenie

Mimo że w ciągu ostatnich 15 lat sektor FinTech dynamicznie się rozwinął, co uznawane jest za pewnego rodzaju rewolucję w świecie finansów, wydaje się, że wciąż nie jest on powszechnie rozpoznawalny. Sformułowane w opracowaniu cele zostały zrealizowane. W badaniu wykazano, że problem braku rozpoznawalności sektora FinTech oraz firm z tego sektora występuje także wśród osób w wieku 15–29 lat. Zdaniem respondentów czynnikami najbardziej sprzyjającymi rozwojowi FinTechów są niskie koszty usług i łatwość kontaktu, natomiast za czynniki najbardziej hamujące rozwój sektora uznano zagrożenia związane z cyberbezpieczeństwem oraz ogólny brak wiedzy potencjalnie zainteresowanych podmiotów o tym sektorze¹⁰. Zdecydowana większość ankietowanych posiadała rachunek bankowy w banku, natomiast tylko jedna trzecia respondentów posiadała rachunek bankowy w firmie z sektora FinTech. Opinie respondentów były skrajnie

¹⁰ Ten wniosek potwierdzają także wyniki innych badań przeprowadzonych w tym obszarze, w których stwierdzono, że obawy związane z cyberbezpieczeństwem są najważniejszym wyzwaniem dla FinTechów, a jednocześnie stanowią jedno z poważnych wyzwań dla regulatorów (Hakmeh 2018, za: AlBenJasim i in. 2023).

podzielone, jeśli chodzi o ocenę relacji sektor bankowy–sektor FinTech. Uzyskane wyniki badania mogą okazać się pomocne m.in. podczas opracowywania działań, których celem byłoby zwiększenie świadomości finansowej i wiedzy o sektorze FinTech wśród osób nieznających pojęcia FinTech, ale często nieświadomie korzystających z rozwiązań opracowanych przez ten sektor. Dodatkowo, badanie dostarcza informacji o czynnikach, które sprzyjają rozwojowi tego sektora oraz które go hamują, co może pomóc nie tylko instytucjom finansowym, ale także ustawodawcom, w opracowywaniu rozwiązań wspierających rozwój FinTechów.

W przeprowadzonym badaniu próbę badawczą stanowiło 128 osób w wieku 15–29 lat, z których większość (70,31% ankietowanych, 90 osób) reprezentowała publiczne uczelnie ekonomiczne, co można uznać za pewnego rodzaju ograniczenie. W przyszłości podobnym badaniem należałoby objąć inne grupy wiekowe, a także całe społeczeństwo. Ponadto podobne badania powinny zostać przeprowadzone zarówno wśród studentów (a także absolwentów) uczelni innych niż ekonomiczne, jak i wśród studentów (absolwentów) wyłącznie uczelni ekonomicznych. Potencjalnym przyszłym kierunkiem badań mogłoby być również zbadanie, jak sektor FinTech jest postrzegany w innych krajach, ze szczególnym uwzględnieniem państw, w których FinTechy są bardziej popularne (np. Wielka Brytania, Stany Zjednoczone czy Niemcy).

Biorąc pod uwagę zidentyfikowane ograniczenia oraz to, jak ważny jest rozwój FinTechów zarówno z punktu widzenia gospodarki, jak i stabilności systemu finansowego, istotne jest kontynuowanie badań w tym obszarze.

Literatura

AlBenJasim S., Dargahi T., Takruri H., Al-Zaidi R. (2023), *FinTech Cybersecurity Challenges and Regulations: Bahrain Case Study*, „Journal of Computer Information Systems”, s. 1–17, <https://doi.org/10.1080/08874417.2023.2251455>.

Arner D.W., Barberis J., Buckley R.P. (2015), *The Evolution of Fintech: A New Post-crisis Paradigm?*, University of Hong Kong Faculty of Law Research Paper No. 2015/047, <https://doi.org/10.2139/ssrn.2676553>.

Bettinger A. (1972), *FINTECH: A Series of 40 Time Shared Models Used at Manufacturers Hanover Trust Company*, „Interfaces”, vol. 2(4), s. 62–63.

Blomstrom D. (2018), *Emotional Banking: Fixing Culture, Leveraging FinTech, and Transforming Retail Banks into Brands*, Palgrave MacMillan, London.

Bömer M., Maxin H. (2018), *Why Fintechs Cooperate with Banks: Evidence from Germany*, Hannover Economic Papers (HEP) No. 637, Leibniz Universität Hannover, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Hannover, <https://hdl.handle.net/10419/200649> (dostęp: 14.04.2024).

Camilleri S.J., Grech G. (2017), *The Relevance of Age Categories in Explaining Internet Banking Adoption Rates and Customers' Attitudes towards the Service*, „Journal of Applied Finance and Banking”, vol. 7(2), s. 29–47.

- Capgemini (2017), *The World FinTech Report*, Capgemini.
- Cashless.pl (2023), *Mapa polskiego fintechu 2023*, <https://www.cashless.pl/13778-mapa-polskiego-fintechu-2023-cashless-fintech-2023> (dostęp: 15.01.2024).
- Dorfleitner G., Hornuf L., Schmitt M., Weber M. (2017), *Fintech in Germany*, Springer, Cham.
- EBA (2017), *Discussion Paper on the EBA's Approach to Financial Technology (Fintech)*, EBA/DP/2017/02, European Banking Authority.
- Ernst & Young (2019), *Global FinTech Adoption Index 2019*, https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/banking-and-capital-markets/ey-global-fintech-adoption-index.pdf (dostęp: 23.12.2023).
- Folwarski M. (2018), *Sektor bankowy i sektor FinTech – współpraca czy realne zagrożenie dla sektora bankowego*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 529, s. 84–94.
- FSB (2019), *FinTech and Market Structure in Financial Services: Market Developments and Potential Financial Stability Implications*, Financial Stability Board, <https://www.fsb.org/uploads/P140219.pdf> (dostęp: 20.10.2024)
- Gawron O. (2019), *Otoczenie regulacyjne sektora fintech na przykładzie dyrektywy PSD2 i wybranych ustaw krajowych*, „Finanse i Prawo Finansowe”, vol. 4(24), s. 49–65, <https://doi.org/10.18778/2391-6478.4.24.04>.
- Górka J. (2018), *Banki, GAFAM, FinTech w gospodarce współdzielenia – equilibrium współpracy i konkurencji*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 531, s. 149–158, <https://doi.org/10.15611/pn.2018.531.13>.
- Grzywacz J., Jagodzińska-Komar E. (2018), *Rola banków i sektora FinTech w świetle implementacji dyrektywy PSD2*, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego. Studia i Prace”, nr 2, s. 159–169, <https://doi.org/10.33119/KKESiP.2018.2.8>.
- Hakmeh J. (2018), *Cybercrime Legislation in the GCC Countries*, International Security Department, Chatham.
- Hałasik-Kozajda M., Olbryś M. (2020), *Analiza ewolucji i struktury sektora fintech*, „Bank i Kredyt”, vol. 51(5), s. 549–586.
- Hryckiewicz-Gontarczyk A., Mateuszczuk J. (2023), *Badanie #1. Używanie rozwiązań fintech i postrzeganie branży przez pokolenie Z (w:) Fintek.pl, STAN...#TECH W POLSCE 2023* (s. 84–94), <https://fintek.pl/raporttech2023/> (dostęp: 4.10.2023).
- Huang D. (2015), *Banks and Fintech Firms' Relationship Status: It's Complicated*, „The Wall Street Journal”, November, <https://www.wsj.com/articles/banks-and-fintech-firms-relationship-status-its-complicated-1447842603> (dostęp: 23.10.2024).
- Kmita A. (2020), *FinTech na rynku polskim*, „Zeszyty Studenckie Wydziału Ekonomicznego «Nasze Studia»”, nr 10, s. 56–65.
- Kobiałka D. (2024), *Revolut ujawnił, ilu Polaków korzysta z jego aplikacji. To prawdziwy fenomen*, <https://android.com.pl/finanse/684993-revolut-wyniki-plany-2024/> (dostęp: 24.04.2024).
- Komisja Nadzoru Finansowego (2021), *Raport z prac Zespołu ds. rozwoju innowacji finansowych FinTech*, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Raport_z_prac_Zespołu_ds_rozwoju_innowacji_finance_73565.pdf (dostęp: 23.12.2023).

Kurek R., Solarz M., Swacha-Lech M. (2020), *The Problem of Millennials' Openness to Services Offered by FinTech in Poland* (w:) K.S. Soliman (red.), *Education Excellence and Innovation Management: A 2025 Vision to Sustain Economic Development during Global Challenges* (s. 11020–11033), International Business Information Management Association (IBIMA).

Lendtech (2023), *FinTech x bank – konieczność, nie możliwość*, <https://www.lendtech.pl/wiadomosci/fintech/fintech-x-bank-koniecznosc-nie-mozliwosc/> (dostęp: 24.04.2024).

Li B., Hanna S.D., Kim K.T. (2020), *Who Uses Mobile Payments: Fintech Potential in Users and Non-users*, „Journal of Financial Counselling and Planning”, vol. 31(1), s. 83–100, <https://doi.org/10.1891/JFCP-18-00083>.

OECD (2021), *The Updated OECD Youth Action Plan*, <https://www.oecd.org/employment/youth/The-Updated-OECD-Youth-Action-Plan.pdf> (dostęp: 26.03.2022).

Para A. (2022), *FinTech – student kontra finanse: analiza badania* (w:) J. Górka, M. Żemigała (red.), *FinTech Miscellanea* (s. 183–198), Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Sekcja Wydawnicza Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

Pintér É., Bagó P., Berényi L., Molnár L., Deutsch N., Szigeti G., Pintér T. (2021), *How Do Digitalization and the Fintech Phenomenon Affect Financial Decision-making in the Younger Generation?*, „Acta Polytechnica Hungarica”, vol. 18(11), s. 191–208, <https://doi.org/10.12700/APH.18.11.2021.11.11>.

Plaid i Harris Poll (2021), *2021 FinTech Report. The Fintech Effect. Fintech's Mass Adoption Moment*, <https://assets.ctfassets.net/ss5kfr270og3/5ibIlvGqujqTLronm8XgBX/19a1d-7482945ddc2789a1d195dd91332/Fintech-Effect-2021.pdf> (dostęp: 23.12.2023).

Polska Fundacja Rozwoju (2021), *Banki i fintechy – współpraca czy walka?*, <https://start-up.pfr.pl/pl/aktualnosci/banki-i-fintechy-wspolpraca-czy-walka/> (dostęp: 14.04.2024).

PwC (2017), *Banki i fintech-y – małżeństwo z rozsądku*, <https://www.pwc.pl/pl/pdf/fintech-2017-raport-pwc.pdf> (dostęp: 8.12.2022).

Ratecka P. (2020), *FinTech – Definition, Taxonomy and Historical Approach*, „Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie”, vol. 45(1), s. 53–67, <https://doi.org/10.25944/znmwse.2020.01.5367>.

Rombalska K. (2024), *BLIK podsumowuje 2023 r. – blisko 1,8 mld transakcji i 3 mln nowych użytkowników*, <https://blik.com/blik-podsumowuje-2023-r-blisko-1-8-mld-transakcji-i-3-mln-nowych-uzytkownikow> (dostęp: 24.04.2024).

Schmidt-Jessa K., Stradomski M. (2023), *Consumer Awareness and Acceptance of Digital-only Banks*, „Bank i Kredyt”, vol. 54(4), s. 389–418.

Schueffel P. (2016), *Taming the Beast: A Scientific Definition of Fintech*, „Journal of Innovation Management”, vol. 4(4), s. 32–54, https://doi.org/10.24840/2183-0606_004.004_0004.

Szopiński T.S. (2016), *Factors Affecting the Adoption of Online Banking in Poland*, „Journal of Business Research”, vol. 69(11), s. 4763–4768, <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.04.027>.

Świeszczak K. (2019), *Bank a FinTech – konkurencja czy współpraca?*, „Bezpieczny Bank”, nr 3(76), s. 146–159, <https://doi.org/10.26354/bb.8.3.76.2019>.

Tarka P. (2015), *Własności 5- i 7-stopniowej skali Likerta w kontekście normalizacji zmiennych metodą Kaufmana i Rousseaua*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 385, s. 286–295.

Tomaszewski R., Marciniak M. (2023), *Branża Fintech w oczach pokolenia Z* (w:) Fintek.pl, *STAN...#TECH W POLSCE 2023* (s. 96), <https://fintek.pl/raporttech2023/> (dostęp: 4.10.2023).

Venkataramakrishnan S., Noonan L., Morris S. (2023), *Will Revolut Ever Get a British Banking Licence?*, <https://www.ft.com/content/6d2eef34-d414-49c7-8557-c43a3d9ab803> (dostęp: 14.04.2024).

Widawski P., Borowik M., Brewiński P., Brakoniecki M., Sterczała P., Olczak M. (2016), *FinTech w Polsce. Bariery i szanse rozwoju*, Fundacja na rzecz Innowacji Finansowych FinTech Polska, https://fintechpoland.com/wp-content/uploads/2022/03/FinTech_w_Polsce_bariery_i_szanse_rozwoju.pdf (dostęp: 19.02.2024).

Linki do wymienionych w badaniu grup, w których udostępniano badanie

Politechnika Rzeszowska – Studenci: <https://www.facebook.com/groups/300873169926732/> (dostęp: 16.04.2024).

Politechnika Śląska – Grupa dla Studentów: <https://www.facebook.com/groups/politechnika.slaska/> (dostęp: 16.04.2024).

Studenci i absolwenci UEP (bez wykładowców): <https://www.facebook.com/groups/1850739231814402/> (dostęp: 16.04.2024).

Studenci UJK: <https://www.facebook.com/groups/1598553117087272/> (dostęp: 16.04.2024).

Studenci UMCS (wszyscy) (Lublin): <https://www.facebook.com/groups/1642003649353431/> (dostęp: 16.04.2024).

Studenci Uniwersytetu Rzeszowskiego UR: <https://www.facebook.com/groups/530712480360273/> (dostęp: 16.04.2024).

Studenci UW: <https://www.facebook.com/groups/UWstudenci/> (dostęp: 16.04.2024).

Studenci UWM: <https://www.facebook.com/groups/studenciuwm/> (dostęp: 16.04.2024).

UEK Grupa: <https://www.facebook.com/groups/760767280605276/> (dostęp: 16.04.2024).

UKEN: studencka: <https://www.facebook.com/groups/up.studencka/> (dostęp: 16.04.2024).

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu – od studentów dla studentów: <https://www.facebook.com/groups/34751999781/> (dostęp: 16.04.2024).

Uniwersytet Gdański: <https://www.facebook.com/groups/6202897989/> (dostęp: 16.04.2024).

Streszczenie

Jednym ze skutków postępu technologicznego oraz kryzysu finansowego lat 2007–2009 był rozwój podmiotów z sektora FinTech (*financial technology*). W ciągu kilku lat podmioty te zyskały wielu klientów, szczególnie wśród osób młodych. Bardzo szybki rozwój FinTechów stał się wyzwaniem zarówno dla banków, jak i dla regulatorów, także w Polsce. W opracowaniu przeanalizowano stosunek młodych Polaków do sektora FinTech. Badanie przeprowadzono w okresie od 15.12.2022 r. do 9.03.2023 r. wśród osób

w wieku 15–29 lat. Dane pozyskano z wykorzystaniem autorskiego kwestionariusza ankietowego, a następnie przeanalizowano za pomocą oprogramowania statystycznego SPSS 28.0. W badaniu wykazano, że pojęcie FinTech było znane przez mniej niż połowę respondentów. Czynnikiem najbardziej sprzyjającym rozwojowi sektora według badanych były niskie koszty dla użytkowników, a czynnikiem najmniej sprzyjającym – wykorzystanie otwartych interfejsów programowania aplikacji (API). Respondenci wskazali również, że czynnikiem, który najbardziej hamuje rozwój FinTechów, były zagrożenia związane z cyberbezpieczeństwem, a czynnikiem najmniej hamującym ten rozwój – niewystarczające kompetencje cyfrowe użytkowników. Zdecydowana większość ankietowanych odpowiedziała, że posiada rachunek bankowy w banku, a mniej niż 30% zadeklarowało, że posiada rachunek bankowy w FinTechu. Najczęściej wskazywanymi przez badanych FinTechami były BLIK oraz Revolut. Jeśli chodzi natomiast o opinie młodych Polaków dotyczące relacji sektor bankowy–FinTech, były one podzielone.

Informacja o autorze

Jakub Blicharski – absolwent studiów licencjackich na kierunku finanse i rachunkowość na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie oraz absolwent studiów uzupełniających magisterskich na kierunku bankowość i zarządzanie ryzykiem. Obecnie student pierwszego roku studiów uzupełniających magisterskich na kierunku stosunki międzynarodowe. Absolwent programu UEK Honours WISE realizowanego w trakcie drugiego roku studiów uzupełniających magisterskich na kierunku bankowość i zarządzanie ryzykiem. Aktywnie bierze udział w działalności Koła Naukowego Rozwoju Osobistego, przeprowadzając badania naukowe w ramach projektu Badania KNRO. Zainteresowania naukowo-badawcze autora obejmują szeroko pojęte przemiany społeczne.
E-mail: jakub.blicharski1@gmail.com

Anna Jurkowska

WYKORZYSTANIE NOWOCZESNYCH TECHNOLOGII ORAZ SZTUCZNEJ INTELIGENCJI W OPTYMALIZACJI PROCESÓW LOGISTYCZNYCH: PRZEGLĄD, WYZWANIA I PERSPEKTYWY

1. Wstęp

Przed branżą logistyczną, ze względu na charakterystyczną dla niej ogromną dynamikę pracy, pojawia się obecnie wiele wyzwań. Aby sprostać wymaganiom, branża ta intensywnie wdraża nowe rozwiązania technologiczne, takie jak sztuczna inteligencja, big data, roboty, blockchain czy internet rzeczy. Wprowadzenie nowoczesnych technologii, w tym sztucznej inteligencji, do dziedziny logistyki ma istotne znaczenie dla przekształcenia sposobu, w jaki firmy zarządzają swoimi łańcuchami dostaw. Przejście od tradycyjnych metod zarządzania do zaawansowanych systemów opartych na danych zrewolucjonizuje realizację procesów logistycznych.

Niniejsze opracowanie skoncentrowane jest na analizie sposobów, w jakie nowoczesne technologie oraz sztuczna inteligencja mogą być wykorzystane do optymalizacji procesów logistycznych. Jego celem jest kompleksowe spojrzenie na obecny stan wiedzy w dziedzinie zastosowań sztucznej inteligencji (AI) w logistyce, w tym zidentyfikowanie kluczowych trendów, wyzwań i obszarów dalszych badań. Omówiono w nim również główne wyzwania, przed którymi przedsiębiorstwa mogą stanąć podczas wprowadzania tych rozwiązań, oraz perspektywy, jakie otwierają się przed sektorem logistycznym w kontekście wykorzystania innowacji. Pozwala to na lepsze zrozumienie, jak nowoczesne technologie zmieniają środowisko logistyczne oraz jakie korzyści mogą przynieść przedsiębiorstwom, które skutecznie je wdrażają. Aktualnie można obserwować bardzo intensywne zmiany w obszarze technologicznym. Regularnie wprowadzane są nowe innowacje, nie tylko w postaci całkowicie nowych produktów, ale też ich aktualizacji i ulepszeń. Nadążenie za zmianami wymaga od przedsiębiorstw, a dokładniej ich pracowników, dużej znajomości technologii oraz adaptacji do zmian.

2. Metoda badań

Opracowanie oparto na przeglądzie literatury obejmującym aktualne badania (polskie i zagraniczne) oraz doniesienia prasowe, aby uzyskać jak najpełniejszy obraz analizowanego zagadnienia. Wybrana metoda pozwala na usystematyzowanie wiedzy w obszarze implementacji nowoczesnych technologii i AI w branży logistycznej oraz wskazanie najistotniejszych zagadnień wymagających dalszych badań.

3. Przegląd literatury

Pojęcie sztucznej inteligencji nie jest nowe – jej początków można się doszukiwać już w średniowieczu. W 1305 r. teolog R. Llull stworzył *Ars Magna*, tj. rozprawę teologiczną, w której zawarł informacje na temat mechanicznych technik logicznych dialogów międzyreligijnych. Zostały one uznane przez naukowców za pierwsze instrukcje treningu sztucznej inteligencji ze względu na najwyższy stopień ogólności (Olszewski 2023). Z nauki tej miały dać się wyprowadzić podstawowe twierdzenia wszelkich innych nauk (Encyklopedia PWN 2024). W XVII w. G. Leibniz stworzył *Dissertatio de arte combinatoria* – dzieło zainspirowane *Ars Magna*. Przedstawił w nim mechaniczny diagram, który służy do analizowania dialogów przez rozkładanie ich na części pierwsze. Kolejnym przełomem było porównanie logiczne rozumowania do umiejętności liczenia w celu analizowania problemów z użyciem przygotowanych równań. Metodę tę stworzył G. Boole w 1854 r. i do dziś jest ona wykorzystywana przez generatywne modele AI. W XX w. sztuczna inteligencja mocno się rozwinęła przez wczesne zastosowanie automatyzacji (L. Torres Quevedo, 1914), opracowanie matematycznego i komputerowego modelu biologicznego neuronu (W. Pitts, W. McCulloch, 1943) oraz publikację pierwszego artykułu naukowego poświęconego AI (A. Turing, 1950). Artykuł ten dał początek testowi Turinga, czyli jednej z najpopularniejszych metod testowania dokładności systemów sztucznej inteligencji. W drugiej połowie XX w. badacze zaczęli tworzyć bazy konieczne do wdrożenia AI i testowali ją w różnych sektorach. Jako główne branże wybrali medycynę, przemysł i logistykę. Kolejne lata przynosiły coraz szybsze postępy, w tym: badania nad sposobami integracji logicznego myślenia z maszynami (A. Turing, J. von Neumann, 1956), stworzenie Shakeya, czyli robota zdolnego do wykonywania prostych zadań, rozpoznawania wzorców i określania tras (Ch. Rosen, 1966), oraz zaprezentowanie komputera Deep Blue zdolnego do gry w szachy z człowiekiem (IBM, 1997). Początek XXI w. zaczął nadawać sztucznej inteligencji formę, którą można

obecnie zaobserwować w wielu obszarach. Było to związane ze wzrostem mocy obliczeniowej komputerów oraz ogólną komputeryzacją. W 2001 r. został zaprezentowany humanoid Asimo wykorzystujący sztuczną inteligencję. Stworzyła go japońska firma Honda w celu zastosowania w platformie badawczej w zakresie mobilności, uczenia maszynowego i robotyki. W 2006 r. artykuł na temat czytania maszynowego opublikowali naukowcy z Centrum Turinga – M. Banko, O. Etzioni i M. Cafarella. Określono w nim zdolność systemu do autonomicznego rozumienia tekstu (Olszewski 2023). Był to przełom w tym obszarze nauki, ponieważ autorzy wykazali, że technikę *natural language processing* można wykorzystać do procesu rozumienia tekstu w sposób niezależny od domeny i bez jej nadzorowania. Dało to początek nowej gałęzi nauki o sztucznej inteligencji, jaką jest czytanie maszynowe (Etzioni, Banko i Cafarella 2006). W 2008 r. firma Google stworzyła aplikację na iPhone'a obsługującą rozpoznawanie mowy z 92% współczynnikiem dokładności. Kolejne lata przyniosły wiele nowych rozwiązań wykorzystujących sztuczną inteligencję, takich jak samochód autonomiczny (Google, 2009), asystent głosowy Siri (Apple, 2011) czy pierwszy model językowy GPT-1 (OpenAI, 2018). Wreszcie, w 2023 r., opublikowano ChatGPT 3.5, czyli wytrenowany chatbot znany i wykorzystywany na całym świecie (Olszewski 2023).

4. Nowoczesne technologie oraz sztuczna inteligencja

Mianem sztucznej inteligencji określa się umiejętność maszyn do wykazywania umiejętności przypisywanych ludziom. Należą do nich uczenie się, rozumowanie, planowanie oraz kreatywność (Parlament Europejski 2020). Można wyciągnąć wnioski, że AI pozwala na przetwarzanie i analizowanie danych. Często łączy się z nią również pojęcia uczenia maszynowego oraz uczenia głębokiego, nie można jednak postawić między nimi znaku równości, ponieważ stanowią one elementy tworzące sztuczną inteligencję. Podstawowym pojęciem, jakie należy znać, aby zrozumieć działanie uczenia maszynowego, jest sieć neuronowa. Sieci neuronowe mogą być biologiczne – te znajdują się w mózgu, ale mogą także być sztuczne, symulowane przez komputer (Elements of AI 2023). Uczenie maszynowe określane też mianem samouczenia się maszyny dotyczy budowy systemów, które mogą się uczyć lub zwiększać swoją wydajność na podstawie danych, które zostały już do niego dostarczone i przetworzone.

Głębokie uczenie jest podkategorią uczenia maszynowego. Dotyczy ono przetwarzania wielu warstw sieci neuronowych jednocześnie, co po odpowiednim wyćwiczeniu pozwala na przetwarzanie nowych danych (Oracle 2024).

5. Zastosowanie AI oraz nowoczesnych technologii w zarządzaniu magazynami

Jednym z podstawowych zastosowań sztucznej inteligencji w logistyce magazynowej jest wykorzystywanie jej do tworzenia analizy predykcyjnej. Poprzez analizę dużej ilości danych dotyczących wybranego zdarzenia w poprzednich kwartałach system identyfikuje charakterystyczne dla nich tendencje, co umożliwia stworzenie prognoz na przyszłość. Przykładem takich działań może być prognozowanie wielkości zaopatrzenia danego magazynu na podstawie charakterystycznych zachowań klientów w konkretnych okresach. Takie zestawienie z kolei umożliwia zbudowanie całego otoczenia łańcucha, tj. określenie potrzebnej powierzchni magazynowej, liczby pracowników niezbędnej do przetworzenia zamówień, a także wielkości i liczby samochodów niezbędnych do realizacji dostaw (Bito 2024).

Kolejnym obszarem do wykorzystywania nowoczesnych technologii w procesach magazynowych jest intralogistyka. Rozwiązaniami, które warto wdrażać, są roboty wyposażone w sztuczną inteligencję, znajdujące zastosowanie podczas wykonywania zadań takich jak przenoszenie towarów czy kompletowanie zamówień (Bito 2024). Zastępowanie ludzi przy takich zadaniach pozwala eliminować monotonne i czasochłonne zadania, dzięki czemu pracownicy mogą zostać przydzieleni do bardziej skomplikowanych procesów. W ten sposób zmniejsza się również ryzyko popełniania błędów.

Ciekawym rozwiązaniem dla dużych magazynów jest system wizyjny, czyli narzędzie oparte na technologii widzenia komputerowego i sztucznej inteligencji. Jest on używany do monitorowania, kontrolowania i optymalizacji procesów magazynowych. Głównym celem tego systemu jest zwiększenie efektywności i precyzji operacji związanych z przechowywaniem, sortowaniem, kompletacją oraz transportem towarów w magazynie. Do podstawowych elementów tego systemu należą kamery i sensory optyczne, które umożliwiają zbieranie danych wizyjnych na temat umiejscowienia, ruchu i charakterystyk przechowywanych produktów. Pozyskane dane są następnie analizowane i interpretowane przy użyciu algorytmów sztucznej inteligencji, co pozwala systemowi dokładnie śledzić różne aspekty funkcjonowania magazynu i nimi zarządzać. Najczęściej systemy wizyjne można wykorzystać w takich obszarach, jak:

- śledzenie zapasów – system pozwala na automatyczne monitorowanie ilości i lokalizacji produktów w magazynie, a jednocześnie na bieżącą aktualizację stanu zapasów,

- kompletowanie zamówień – system może skanować, identyfikować i lokalizować produkty, co znacznie przyspiesza proces kompletowania zamówień,

- sortowanie towarów – system może automatycznie sortować towary na podstawie wybranego kryterium, np. kształtu czy wagi,
- zarządzanie trasami na terenie magazynu – system może optymalizować trasy na terenie magazynu na podstawie analizy danych wizyjnych,
- kontrolowanie jakości – system może wychwytywać wady lub uszkodzenia produktów.

Na podstawie przedstawionych informacji można wyciągnąć wniosek, że wykorzystanie systemów wizyjnych w magazynach przyczynia się do zwiększenia efektywności operacyjnej, dodatkowej eliminacji błędów popełnianych przez człowieka, przyspieszenia procesów magazynowych oraz zwiększenia dokładności zarządzania zapasami. System ten stanowi również dodatkowe narzędzie do dbania o odpowiednią jakość oferowanych produktów i usług (KołECKI 2022).

6. Optymalizacja kosztów logistycznych za pomocą nowoczesnych technologii oraz AI

Współczesna logistyka to obszar, który dynamicznie ewoluuje, napotykać coraz większe wyzwania związane ze złożonością procesów, szybkością dostaw oraz oczekiwaniami klientów. W obliczu tych wyzwań dla przedsiębiorstw logistycznych kluczowe staje się efektywne zarządzanie kosztami, jednoczesne podnoszenie jakości obsługi oraz minimalizacja wpływu na środowisko. W tym przypadku również można spojrzeć w kierunku nowoczesnych technologii oraz sztucznej inteligencji jako potencjalnych rozwiązań problemu. Jednym ze sposobów na optymalizację kosztów, który firmy mogą zastosować w swoich magazynach, jest narzędzie *pick by voice*, czyli kompletacja głosowa zamówień. Dzięki tej nowoczesnej technologii nie tylko przyspiesza się wykonywane procesy, ale również znacząco redukuje błędy, co ma bezpośredni wpływ na koszty operacyjne. Kluczowym czynnikiem jest posiadanie w magazynie systemu *warehouse management system* (WMS), czyli oprogramowania umożliwiającego kontrolę asortymentu zapasów firmy oraz zarządzania procesem realizacji zamówień. Do narzędzia *pick by voice* należy terminal, który najczęściej jest mocowany w talii pracownika, oraz zestaw słuchawkowy z mikrofonem. Procedura kompletacji przebiega następująco:

1. *Warehouse management system* wysyła precyzyjne informacje dotyczące zamówienia do urządzenia *pick by voice*.
2. Po otrzymaniu komunikatu urządzenie do kompletacji głosowej przetwarza informacje i przekazuje operatorowi za pośrednictwem słuchawek dokładne wskazówki dotyczące lokalizacji, do której ma się udać, oraz liczby referencji, które należy pobrać.

3. Gdy operator dotrze na wskazane miejsce, przekazuje kod kontrolny lokacji do mikrofonu, a następnie przystępuje do kompletacji wymaganej liczby produktów. WMS aktywnie weryfikuje otrzymane informacje i w interakcji z operatorem potwierdza ilość referencji na regale, porównując je z danymi znajdującymi się w systemie magazynowym. W przypadku zgodności oprogramowanie oznacza zadanie jako zakończone i przesyła informacje na temat kolejnego zamówienia do skompletowania.

4. W sytuacji gdy wystąpią jakiegokolwiek nieprawidłowości, WMS sygnalizuje problem i udziela operatorowi klarownych wskazówek dotyczących kroków, które należy podjąć w celu rozwiązania sytuacji. Gdy wszystkie wymagane artykuły zostaną pomyślnie pobrane, system *pick by voice* informuje operatora o konieczności udania się do konkretnej drukarki w celu wydrukowania etykiety i przygotowania zamówienia do wysyłki.

System ten może być stosowany w różnych obszarach magazynowych, takich jak np. kontrola jakości czy operacji *cross-docking*, które są szczególnie wrażliwe na ryzyko wystąpienia błędów. Dzięki temu firma może optymalizować koszty z tytułu ograniczenia błędów, a także mniejszych kosztów szkoleń pracowników. System *pick by voice* jest prosty w obsłudze i umożliwia wybór preferowanego języka, co ułatwia pracę nowym osobom. Jest to istotne, ponieważ na tego typu stanowiskach występuje stosunkowo duża rotacja pracowników. Aktualnie na rynku są również dostępne inne rozwiązania tego typu: *pick by vision*, *pick by frame*, *pick by light*, *pick by radar* czy *pick by point*. Każde z tych rozwiązań pozwala na szybszą i bardziej ergonomiczną pracę, co jest szczególnie istotne w przypadku magazynów, które mają zróżnicowany towar (Mecalux 2020).

Jedną z możliwości ograniczania kosztów w logistyce jest również optymalizacja tras przejazdu oraz zarządzanie flotą. Cel ten można osiągnąć poprzez lepsze planowanie z wykorzystaniem sztucznej inteligencji, ponieważ AI oprócz analizy danych historycznych pozwala na kontrolę aktualnych zdarzeń, takich jak warunki pogodowe, natężenie ruchu w czasie rzeczywistym czy bariery infrastrukturalne. Każdy z wcześniej wspomnianych czynników jest kluczowy dla przewoźników, jeśli chodzi o zorganizowanie możliwie szybkiej i ekologicznej dostawy. Ponadto dodatkowe korzyści może przynieść również korzystanie z danych umieszczonych w chmurze, które pozwoli na lepsze planowanie w wymiarze globalnym oraz efektywniejsze wykorzystanie posiadanych środków. Według założyciela Transporeonu, M.O. Simona, najbardziej kosztowne we współczesnej logistyce są „czasochłonne procesy manualne, długi czas oczekiwania ciężarówek wynikający z braku koordynacji, brak możliwości śledzenia przesyłek i naturalnie puste przebiegi, które generują zbędne koszty i zanieczyszczenia” (Forbes 2017). Platforma Transporeon jest wykorzystywana do zarządzania transportem na różnych poziomach, ponieważ jest przeznaczona dla załadowców, spedytorów,

przewoźników i detalistów. Oparcie systemu Transporeon na chmurze w praktyce pozwala klientom ograniczyć liczbę pustych przejazdów ciężarówek, utrzymać przejrzyste dane, skrócić czas dostaw oraz realizować procesy *end-to-end*. Każde z tych działań nie tylko umożliwi ograniczenie kosztów, ale – co obecnie jeszcze bardziej istotne – ograniczenie redukcji emisji CO₂ (<https://www.transporeon.com/pl>, dostęp: 12.01.2024).

7. Personalizacja komunikacji i usług

Aby zdobyć przewagę konkurencyjną, wiele przedsiębiorstw decyduje się na personalizowanie swoich usług. Starają się one jak najlepiej dopasować swoje usługi do konkretnych klientów. Jest to szczególnie widoczne w branży e-commerce, w której marketingowe metody personalizacji pozwalają na zwiększenie zaangażowania użytkowników aż o 84%. Formą kontaktu, która zwykle jest wybierana, aby zainicjować kontakt z konsumentem, jest tzw. *push*, czyli personalizowana wiadomość w formie SMS, maila albo powiadomienia w aplikacji, której zadaniem jest zachęcenie użytkownika do podjęcia jakiejś aktywności na platformie. Dla branży logistycznej zwiększenie aktywności na platformach e-commerce oznacza większą liczbę wysyłek kurierskich do przeprocesowania (Forbes 2017). Pojawia się potrzeba stworzenia wygodnego systemu do śledzenia zamówień, zarówno dla klienta zewnętrznego, jak i dla pracowników, tak aby proces zarządzania wysyłką był sprawny. Przykładem takiego rozwiązania jest umieszczanie na stronach e-commerce narzędzia, które pozwala śledzić zamówienie w czasie rzeczywistym. Na rynku są obecne firmy tworzące infrastrukturę sieciową pod systemy, które dzięki połączeniu do systemów WMS danej firmy, jak i systemu śledzenia paczek przewoźników, np. DHL, pobierają informację i przedstawiają je w jednym miejscu na koncie klienta. Ta personalizacja pozwala oszczędzać czas klienta, a co za tym idzie – zwiększa jego zadowolenie z zakupów.

Wielu operatorów logistycznych, aby podnosić jakość swoich usług, decyduje się również na tworzenie własnych aplikacji mobilnych, które są stale dostosowywane do potrzeb użytkowników. Przykładem takiego operatora jest InPost, który stworzył aplikację przeznaczoną dla swojej sieci paczkomatów. Program, dzięki wykorzystywaniu powiadomień typu *push*, informuje użytkowników o pojawianiu się przesyłek nadanych na ich dane, dostarczeniu paczki do wybranego punktu czy też przypomina o konieczności odbioru zamówienia kilkakrotnie, tak aby ograniczyć zwroty do nadawcy. Czytelny i intuicyjny interfejs sprawia, że proces wysłania czy odbioru paczki nie jest stresujący dla klienta. Dlatego też w przypadku zakupów online użytkownicy chętnie wybierają firmę kurierską, która ułatwia im ten proces. Według danych przedstawionych przez firmę InPost stale

notuje ona wzrost obsługiwanych wolumenów, dzięki dynamicznemu rozwojowi sieci paczkomatów. W 2023 r. wolumen przesyłek w Polsce wzrósł o 16% i wyniósł 589,5 mln przesyłek (Bankier.pl 2024). Interesującym rozwiązaniem opartym na AI są chatboty wykorzystywane na stronie obsługi klienta firmy InPost, które pozwalają rozwiązywać natychmiast część problemów związanych z dostawami, a także odpowiadają na pytania użytkowników, co zdecydowanie przyspiesza proces obsługi (InPost 2023). Dzięki natychmiastowym odpowiedziom zwiększa się pozytywny odbiór firmy oraz poprawia się doświadczenia klienta, czyli tzw. *customer experience* (Delińska 2017).

8. Zagrożenia wynikające z wykorzystywania sztucznej inteligencji oraz nowoczesnych technologii

Wykorzystywanie nowoczesnych technologii oraz sztucznej inteligencji wiąże się również z wieloma zagrożeniami. Podstawowym problemem, przed którym stają firmy starające się wdrożyć rozwiązania AI, jest bezpieczeństwo i prywatność danych. Już na etapie treningowego sprawdzania konkretnego narzędzia istnieje ryzyko przechwycenia danych przez nieupoważnione do tego jednostki, co przekłada się bezpośrednio na konkurencyjność firmy, a także bezpieczeństwo i zaufanie jej klientów. Ponadto narzędzia AI mogą również generować modele, które niezamierzenie będą naruszać prawa autorskie, znaki towarowe czy patenty (Tredinnick i Laybats 2023).

Do najważniejszych problemów, jakie pojawiają się w związku z wprowadzeniem do firm narzędzi AI, należą jednak kwestie prawne. Mimo że pojęcie sztucznej inteligencji jest znane od lat 50. ubiegłego wieku, nie została ona dotychczas prawnie uregulowana (Olszewski 2023). Obecnie powstają pierwsze przepisy normalizujące AI, ale nie wiadomo, co będzie wchodziło w ich ramy. Parlament Europejski przykłada szczególną wagę do tego, aby systemy AI były przejrzyste, bezpieczne, identyfikowalne, niedyskryminujące i przyjazne środowisku. Pojawiają się również informacje o określaniu różnych poziomów ryzyka dla dostawców oraz użytkowników. Celem takiej klasyfikacji jest ograniczenie dostępu do systemów, które mogą stanowić zagrożenie dla ludzi. Wśród zagrożeń takich należy wymienić:

- poznawczo-behawioralną manipulację ludźmi lub określonymi wrażliwymi grupami,
- identyfikację biometryczną i kategoryzację osób fizycznych,
- przypisywanie obywatelom określonej klasyfikacji,
- systemy identyfikacji biometrycznej działające w czasie rzeczywistym i zdalnie.

W wymienionych kategoriach będą oczywiście pewne wyjątki, ale będą one indywidualnie rozpatrywane przez sąd. 9 grudnia 2023 r. Parlament Europejski osiągnął wstępne porozumienie z Radą w sprawie aktu o sztucznej inteligencji (Parlament Europejski 2023). Wciąż nie są jednak znane dokładne regulacje, które będą dotyczyć przedsiębiorstw, a jedynie ogólne zarysy wizji tego, na jakiej zasadzie sztuczna inteligencja może być wykorzystywana.

Wprowadzenie do branży logistycznej treści, które wcześniej były tworzone przez ludzi, może mieć na nią destrukcyjny wpływ. Może on narastać z powodu coraz intensywniejszego generowania automatycznych treści. W przypadku pojawienia się błędnego schematu dane będą nieprawidłowe, a wychwycenie tego będzie trudne (Tredinnick i Laybats 2023). Aby uniknąć tego problemu, należy przeprowadzać regularne audyty systemu, co jest czasochłonnym i kosztownym procesem. Istotne jest też zwrócenie uwagi na zagrożenia wynikające ze zbyt dużej zależności od systemów. W przypadku awarii bądź innych problemów technicznych może dojść do poważnych zaburzeń w całym łańcuchu dostaw, co w konsekwencji doprowadzi do opóźnienia oraz pogorszenia jakości oferowanych usług. Zaburzenia w łańcuchu dostaw mogą pojawiać się również w sytuacji, gdy wydarzą się ataki cybernetyczne, a liczba tych ostatnich stale rośnie. Są to szczególnie niebezpieczne dla firm zjawiska, ponieważ mogą prowadzić nie tylko do opóźnień, ale też do utraty poufnych danych firmy, kradzieży kont firmowych oraz manipulowania informacjami (Tredinnick i Laybats 2023).

Automatyzacja procesów logistycznych przy użyciu AI może również wpływać na zatrudnienie. Ograniczenie ilości prostych i powtarzalnych zadań będzie prowadzić do zmniejszenia liczby miejsc pracy, a jednocześnie będzie wymagać przekwalifikowania pracowników, tak aby nabyli bardziej specjalistyczne kompetencje. Wynika to z potrzeby tworzenia większej liczby miejsc pracy niezbędnych do obsługi i wspierania automatycznych systemów. Jest to zagrożenie związane z etyczną stroną biznesu, bo zastępowanie słabiej wykwalifikowanych pracowników systemami jest dla przedsiębiorstw oszczędnością. Mniejsze środki finansowe będą przeznaczane m.in. na rekrutowanie pracowników na niższe stanowiska, które cechuje duża rotacja. Zgodnie z przewidywaniami powstanie jednak wiele nowych miejsc pracy wymagających znajomości narzędzi AI. Mają to być głównie stanowiska specjalistyczne związane z daną branżą. Wzrośnie również znaczenie kompetencji bezpośrednio związanych ze sztuczną inteligencją, w tym *machine learning* (Błaszczak 2023).

9. Zakończenie

Przeprowadzony przegląd literatury pozwolił na osiągnięcie założonego celu, jakim było kompleksowe spojrzenie na obecny stan wiedzy w dziedzinie zastosowań AI w logistyce, zidentyfikowanie najważniejszych trendów, wyzwań i obszarów dalszych badań. Podsumowując, można stwierdzić, że wykorzystanie nowoczesnych technologii i sztucznej inteligencji w optymalizacji procesów logistycznych otwiera nowe perspektywy i stawia przed przedsiębiorstwami wiele wyzwań. Mimo że technologie te mogą znacząco zwiększyć efektywność, precyzję i elastyczność w zarządzaniu łańcuchem dostaw, nie można ignorować istniejących zagrożeń. W dzisiejszym dynamicznym środowisku biznesowym, w którym konkurencja staje się coraz bardziej wymagająca, istnieje silna potrzeba ciągłego dostosowywania się do najnowszych trendów technologicznych. Jednak równie istotne jak innowacje są odpowiedzialność oraz bezpieczeństwo zarówno klientów, jak i samych przedsiębiorstw. Dlatego wprowadzanie nowoczesnych rozwiązań powinno iść w parze z odpowiednimi zabezpieczeniami cybernetycznymi, zwracaniem uwagi na kwestie etyczne oraz przemyślaną strategią zarządzania danymi. Chociaż wyzwania związane z implementacją sztucznej inteligencji i nowoczesnych technologii są realne, przyszłość rysuje się wyjątkowo optymistycznie. Do zalet narzędzi AI, które można wskazać, należą poprawa efektywności, redukcja kosztów operacyjnych i zwiększenie elastyczności. W miarę rozwoju tych technologii można oczekiwać dalszych udoskonaleń w dziedzinie logistyki, co przyczyni się do bardziej zrównoważonego, elastycznego i efektywnego zarządzania łańcuchem dostaw.

Warto zauważyć, że kluczowym elementem sukcesu w tym obszarze jest stałe monitorowanie postępu technologicznego, dostosowywanie się do zmieniających się warunków rynkowych oraz nieustanne doskonalenie procesów. Dlatego też przedsiębiorstwa, które zdołają zintegrować nowoczesne technologie z elastycznym i świadomym podejściem do zarządzania, mogą spodziewać się znaczących korzyści zarówno teraz, jak i w przyszłości.

Literatura

Bankier.pl (2024), *Liczba przesyłek w grupie InPost w 2023 roku wzrosła o 20 proc. do 892,1mln*, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Liczba-przesylok-w-grupie-InPost-w-2023-roku-wzroslo-o-20-proc-do-892-1mln-8676203.html> (dostęp: 12.01.2024).

Bito (2024), *Możliwe zastosowania sztucznej inteligencji w logistyce*, <https://www.bito.com/pl-pl/ekspertyza/artikel/mozliwe-zastosowania-sztucznej-inteligencji-w-logistyce/> (dostęp: 12.01.2024).

- Błaszczak A. (2023), *Sztuczna inteligencja już tworzy tysiące nowych miejsc pracy*, <https://www.rp.pl/rynek-pracy/art38686851-sztuczna-inteligencja-juz-tworzy-tysiace-nowych-miejsc-pracy> (dostęp: 12.01.2024).
- Delińska L. (2017), *Koncepcja marketingu doświadczeń w nowych mediach*, „Zarządzanie i Finanse. Journal of Management and Finance”, vol. 15(1), s. 81–94, http://www.wzr.ug.edu.pl/zif/1_6.pdf (dostęp: 12.01.2024).
- Elements of AI (2024), *Podstawy sieci neuronowych*, <https://course.elementsofai.com/pl/5/1> (dostęp: 12.01.2024).
- Encyklopedia PWN (2024), *Ars Magna*, <https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/ars-magna;3871333.html> (dostęp: 14.01.2024).
- Etzioni O., Banko M., Cafarella M.J. (2006), *Machine Reading*, Turing Center, Computer Science & Engineering, University of Washington, <https://studylib.net/doc/13788537/machine-reading-oren-etzioni--michele-banko--michael-j.-c> (dostęp: 12.01.2024).
- Forbes (2017), *Trendy w logistyce roku 2017 – sztuczna inteligencja i personalizacja*, <https://www.forbes.pl/technologie/trend-w-logistyce-roku-2017-sztuczna-inteligencja-i-personalizacja/kwqz23j> (dostęp: 12.01.2024).
- InPost (2023), *Jak wykorzystać sztuczną inteligencję w e-commerce?*, <https://inpost.pl/aktualnosci-jak-wykorzystac-sztuczna-inteligencje-w-e-commerce> (dostęp: 12.01.2024).
- Kołecki T. (2022), *Przemysłowe systemy wizyjne*, <https://www.elmark.com.pl/blog/przemysowe-systemy-wizyjne---podstawowe-informacje/> (dostęp: 12.01.2024).
- Mecalux (2020), *Pick by voice: wszystko, co należy wiedzieć o głosowej kompletacji zamówień*, <https://www.mecalux.pl/blog/pick-by-voice-wieksza-efektywnosc-kompletacji> (dostęp: 12.01.2024).
- Olszewski D. (2023), *Kiedy wynaleziono AI?*, <https://www.computerworld.pl/news/Kiedy-wynaleziono-AI-Krotka-historia-sztucznej-inteligencji,445864.html> (dostęp: 12.01.2024).
- Oracle (2024), *Czym jest uczenie głębokie?*, <https://www.oracle.com/pl/artificial-intelligence/machine-learning/what-is-deep-learning/> (dostęp: 12.01.2024).
- Parlament Europejski (2020), *Sztuczna inteligencja: Co to jest i jakie ma zastosowania?*, <https://www.europarl.europa.eu/news/pl/headlines/society/20200827STO85804/sztuczna-inteligencja-co-to-jest-i-jakie-ma-zastosowania> (dostęp: 3.12.2023).
- Parlament Europejski (2023), *EU AI Act: First Regulation on Artificial Intelligence*, <https://www.europarl.europa.eu/news/en/headlines/society/20230601STO93804/eu-ai-act-first-regulation-on-artificial-intelligence> (dostęp: 12.01.2024).
- SAP (2023), *Uczenie maszynowe: co to jest?*, <https://www.sap.com/poland/products/artificial-intelligence/what-is-machine-learning.html> (dostęp: 3.12.2023).
- Solve It with AI (2020), *Wpływ sztucznej inteligencji na przemysł logistyczny i transportowy*, <https://solveitwith.ai/sztuczna-inteligencja-transport-logistyka/> (dostęp: 12.01.2024).
- Tredinnick L., Laybats C. (2023), *The Dangers of Generative Artificial Intelligence*, „Business Information Review”, vol. 40(2), s. 46–48, <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/02663821231183756> (dostęp: 12.01.2024).

Streszczenie

W opracowaniu skupiono się na zastosowaniu nowoczesnych technologii oraz sztucznej inteligencji (AI) w optymalizacji procesów logistycznych. Wprowadzenie AI do dziedziny logistyki otwiera nowe perspektywy przez wykorzystanie algorytmów uczenia maszynowego, analizy danych i automatyzacji w celu usprawnienia wielu operacji logistycznych. W pracy dokonano przeglądu aktualnych badań i praktyk związanych z implementacją nowoczesnych technologii oraz AI w branży logistycznej. Analizie zostały poddane różnorodne aspekty, takie jak zarządzanie magazynami, optymalizacja kosztów logistycznych, a także monitorowanie ładunków oraz dostaw. Przedstawiono również główne wyzwania związane z wdrażaniem nowoczesnych technologii oraz sztucznej inteligencji w dziedzinie logistyki. Można do nich zaliczyć bezpieczeństwo danych, akceptację technologii przez pracowników oraz konieczność dostosowywania się do dynamicznie zmieniającego się otoczenia biznesowego. Ponadto omówiono perspektywy rozwoju i korzyści, jakie mogą wynikać z wykorzystania potencjału tych narzędzi w optymalizacji procesów logistycznych. Celem opracowania jest kompleksowe spojrzenie na obecny stan wiedzy w dziedzinie zastosowań AI w logistyce, zidentyfikowanie kluczowych trendów, wyzwań i obszarów dalszych badań.

Informacja o autorce

Anna Jurkowska – studentka trzeciego roku studiów inżynierskich na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie na kierunku logistyka międzynarodowa oraz studentka pierwszego roku studiów magisterskich na Uniwersytecie Jagiellońskim na kierunku psychologia w zarządzaniu. Zainteresowania naukowo-badawcze autorki koncentrują się wokół logistyki magazynowej oraz zarządzania łańcuchami dostaw. Obecnie pracuje w dziale importowo-eksportowym firmy zajmującej się przemysłem high-tech.
E-mail: aniajurkowska01@gmail.com

Alicja Świętek
Joanna Stępień

ZACHOWANIA DYSFUNKCJONALNE W ORGANIZACJACH

1. Wstęp

Celem opracowania jest identyfikacja istniejących patologii w organizacjach o różnym charakterze i profilu działalności. Zostanie ona przeprowadzona na podstawie analizy wyników badań ankietowych. Inspiracją do badań była książka R. Stockiego (2005, s. 26), w której autor stwierdza: „Historia pokazuje, że niemal każda dłużej działająca organizacja po jakimś czasie popada w patologię w swoim działaniu. (...) powtarzający się od wieków wzór, każe poszukiwać źródeł patologii w samym człowieku, w sposobie jego funkcjonowania”.

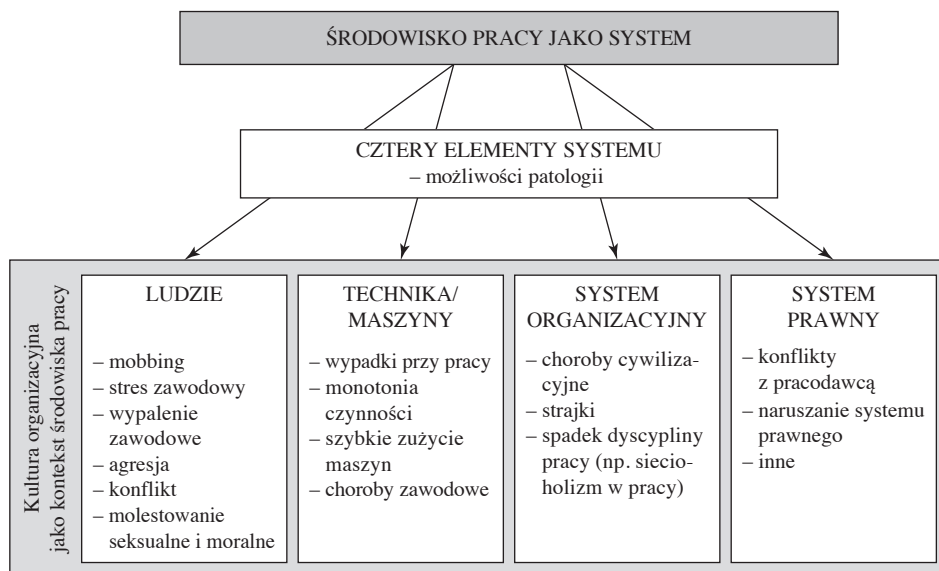
Patologie organizacyjne nie dotyczą tylko osób przewodzących, szefów, ale także samego pracownika lub jego współpracowników (Wachowiak 2011, Szostek 2015). Ogółem odnoszą się do wszystkiego, co zaburza właściwe działanie instytucji i wpływa na jej wydajność. Opracowanie zawiera niezbędne zestawienia oraz wnioski wynikające z przeanalizowania danych zebranych podczas badań z wykorzystaniem kwestionariusza ankietowego. Zostały one uzupełnione o wiedzę płynącą z analizy dostępnej literatury.

Kapitał ludzki jest kluczowy dla sukcesu organizacji, dlatego niezbędne jest zadbanie o właściwe relacje w zespołach (Samreen, Rashid i Hussain 2022, Shin i Shin 2023). Z tego powodu konieczne jest podniesienie świadomości, jakie nieodpowiednie zachowania mogą wystąpić i wymagać reakcji osób na stanowiskach kierowniczych. Mogą w tym pomóc niniejsze badania. Praca może też stać się inspiracją do kontynuacji badań i dalszej analizy patologii organizacyjnych oraz zależności między występowaniem problemu a kompetencjami osób zarządzających.

2. Przegląd literatury

Na początku należy wyjaśnić pojęcie organizacji: „Organizacja to celowy system w działaniu – taka całość, której wszystkie składniki przyczyniają się do powodzenia całości” (Kotarbiński 1965, s. 75). Już z tej definicji wynika, że aby organizacja funkcjonowała prawidłowo i osiągała sukces, kapitał ludzki powinien realizować swoje cele w sposób harmonijny. Jednak przez świadome bądź nieświadome działania instytucja zmagą się z patologiami, które rozumiemy jako względnie trwałą niesprawność organizacji (Kieżun 1997, s. 376) oraz jako dysharmonię między różnymi elementami – od empirycznych po strukturalne (Stelmach, 2010, s. 16). Dodatkowo patologie te postrzegane mogą być jako zaburzenia kompetencji i problemy z kwalifikacjami kierowniczymi (Antczak 2008). Zachowania dysfunkcjonalne to szerokie spektrum problemów, a ich źródła należy doszukiwać się w naturze człowieka (Stocki 2005, s. 26). Aby je zrozumieć, należy uwzględnić różne dziedziny nauki, m.in. psychologię, socjologię oraz antropologię. Zachowania dysfunkcjonalne w organizacjach nie dotyczą tylko kadry kierowniczej, na której barkach może spoczywać przyszłość istnienia organizacji. Dotyczą one również szeregowych pracowników, którzy mogą mieć inne podejście do funkcjonowania w organizacji, wynikające z różnicy w wychowaniu, odmiennej wiary czy przekonań. Jednym z przykładów zachowań dysfunkcjonalnych jest pracoholizm. D. Malinowska (2014) opisuje go jako syndrom łączący ze sobą różne współwystępujące elementy skupione wokół zachowania, myślenia i emocji. Zachowania patologiczne nie muszą wynikać tylko z takich zależności, mogą się także brać ze złego samopoczucia w danym dniu czy ostatnich wydarzeń, na które dana osoba nie miała wpływu, czyli czynników losowych.

Aby skutecznie pozbyć się zachowań dysfunkcjonalnych, należy ustalić, jakie jest ich podłoże. W znalezieniu odpowiedzi na to pytanie pomaga analiza holistyczna, czyli taka, która obejmuje wiele różnych aspektów (Stocki 2005, s. 26). Każdą patologię trzeba rozpatrywać z punktu widzenia wielu nauk, aby uzyskać jej prawdziwy obraz i zidentyfikować występujący problem. Eliminowanie zachowań dysfunkcjonalnych w organizacjach jest niezwykle istotne, ponieważ tzw. wąskie gardła bardzo negatywnie wpływają na wydajność i strukturę organizacji pracy. Mówi o tym prawo harmonii opisane przez K. Adamieckiego (Czekaj, Mesjasz i Ziębicki 2012, s. 463–471). Elementy obniżające wydajność, wywołujące dysharmonię, można potraktować jako pewnego rodzaju patologie w organizacji (rys. 1). Osoba doświadczająca zachowań dysfunkcjonalnych staje się mniej wydajna, co może powodować powstawanie problemów natury psychofizycznej. Pracownik obciążony psychicznie jest przemęczony, słaby fizycznie i podatny na wystąpienie syndromu wypalenia zawodowego. W tej sytuacji pomocne może się okazać stosowanie założeń jednej ze szkół organizacji pracy, tj. szkoły behawioralnej (Griffin



Rys. 1. Rodzaje źródeł dysfunkcji i patologii organizacyjnych

Źródło: (Pietruszka-Ortyl 2015).

2017, s. 45–49). Jej główne hasło brzmi: „Organizacja to ludzie”. Na podstawie przeprowadzonych badań udowodniono, jak ważny jest prawidłowy system motywacyjny oraz zachowanie przyjaznych relacji interpersonalnych w organizacjach. Podważono również pogląd przedstawicieli szkoły klasycznej, że pracownicy są narzędziem, a upowszechniono inny, według którego są oni bezcennym zasobem organizacji (Rasool i in. 2021).

W niniejszym opracowaniu uwaga została skupiona na patologich organizacyjnych dotyczących funkcjonowania poszczególnych osób, czyli na zachowaniach dysfunkcyjnych oraz ich wpływie na przeciętnego pracownika. Wyniki badań i ich analizę przedstawiono w kolejnym punkcie opracowania.

3. Metoda badań

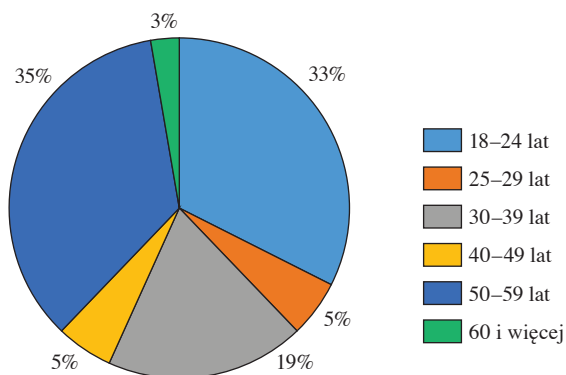
Do zebrania danych do badań wykorzystano autorski kwestionariusz ankietowy. Dane poddano analizie, a następnie na jej podstawie sformułowano wnioski na temat występowania patologii w organizacjach. Badania przeprowadzono jesienią 2023 r.; miały one formę anonimowej ankiety elektronicznej zrealizowanej z wykorzystaniem metody CAWI (*computer assisted web interview*). Ankieta skierowana była do osób pracujących. W badaniach wzięło udział 50 osób, z czego 74%

stanowiły kobiety. Otrzymane wyniki pozwoliły na wypełnienie zauważonej luki badawczej dotyczącej problemu występujących w organizacjach patologii. Do interpretacji wykorzystano pojęcia patologii organizacji stosowane przez W. Kieżuna (1997, s. 376) oraz dysharmonii między elementami empirycznymi i strukturalnymi W. Stelmacha (2010, s. 16). Dodatkowo podczas analizy wyników odwołano się do ustaleń R. Stockiego (2005) na temat patologii organizacyjnych.

4. Wyniki badań

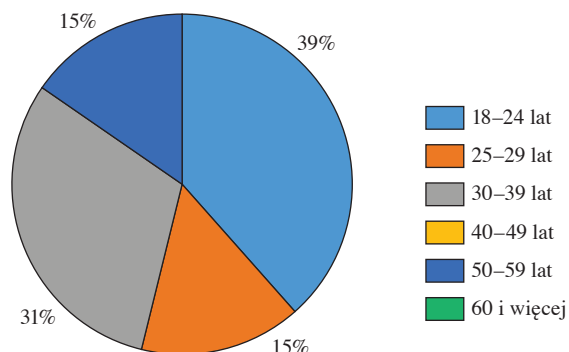
Charakterystyka respondentów, którzy doświadczyli skutków zachowań dysfunkcyjnych

Wiek uczestników badań był dość zróżnicowany. Wśród kobiet, które wzięły udział w badaniu (rys. 2), najliczniej reprezentowane były te należące do następujących przedziałów wiekowych: 50–59 lat (35%), 18–24 lat (33%) oraz 30–39 lat (19%). Struktura badanych mężczyzn według wieku miała dość proporcjonalny rozkład (rys. 3). Najliczniejsze grupy stanowili mężczyźni w przedziałach wiekowych 18–24 lat (39%) oraz 30–39 lat (31%). Wynika z tego, że większość ankietowanych osób należało ogółem do przedziałów wiekowych 18–24 lat (34%) oraz 50–59 lat (30%). Te dwie grupy wiekowe stały się podstawą dalszej analizy. Wynika to z naturalnych różnic między nimi, dotyczących stażu pracy, pokolenia oraz wychowania. Można zatem stwierdzić, że z dysfunkcjami w organizacjach mają styczność różne osoby, niezależnie od płci czy wieku. Ponieważ struktura wieku kobiet i mężczyzn uczestniczących w badaniu znacznie się różni, została przedstawiona osobno dla obydwu płci.



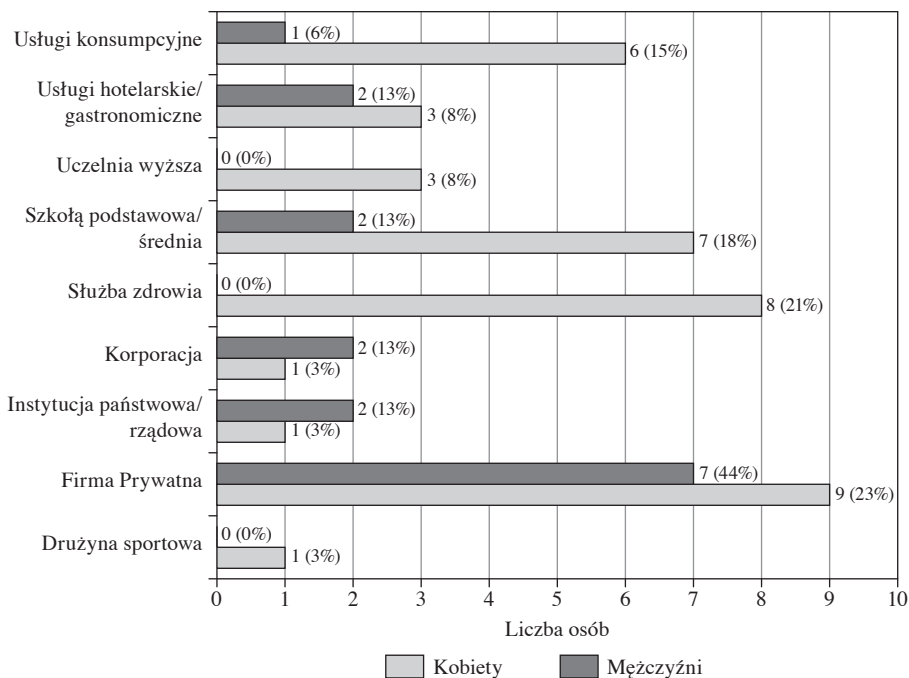
Rys. 2. Struktura respondentów według wieku – kobiety

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.



Rys. 3. Struktura respondentów według wieku – mężczyźni

Źródło: opracowanie własne na podstawie własnych badań.



Rys. 4. Struktura zatrudnienia respondentów według typu organizacji

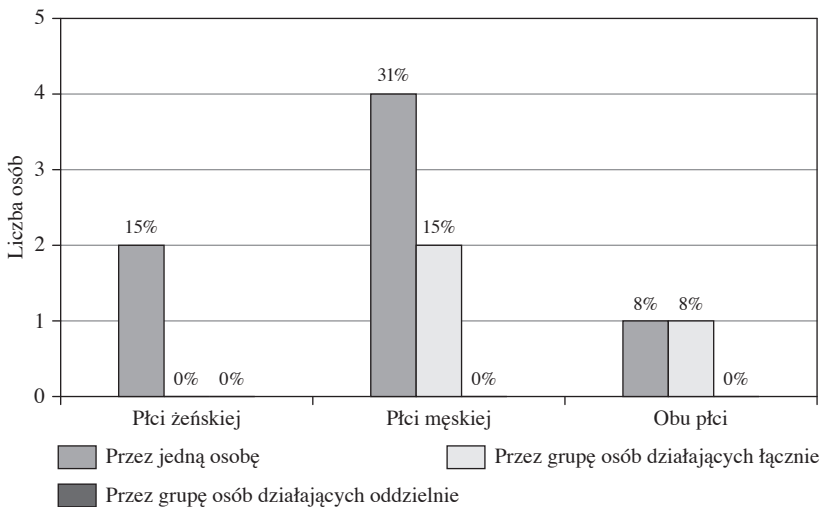
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Na rys. 4 pokazano strukturę zatrudnienia respondentów według typu organizacji. Jest to istotny aspekt badania, gdyż przedstawia podatność na występowanie patologii zależnie od rodzaju instytucji. Większość badanych osób pracuje

w firmie prywatnej: 9 kobiet (23%) i 7 mężczyzn (44%). W służbie zdrowia spośród respondentów zatrudnione są tylko kobiety. Duża liczba badanych pracuje w szkołach podstawowych bądź średnich (7 kobiet – 18%, 2 mężczyzn – 13%). Pozwala to na wyciągnięcie wniosku, że nawet bardzo różniące się pod względem wykonywanej pracy grupy zawodowe, doświadczają podobnych sytuacji wynikających z występowania zaburzeń w funkcjonowaniu organizacji.

Charakterystyka osób dyskryminujących

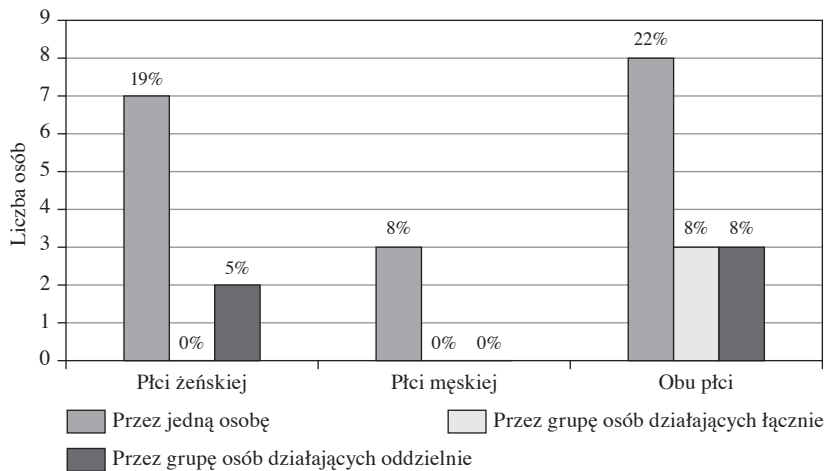
Osoby dyskryminujące w organizacjach to takie jednostki, które dopuszczają się zachowań dysfunkcyjnych względem swoich współpracowników, przełożonych, pracodawców lub podwładnych. Dane zamieszczone na rys. 5 i 6 wskazują, że przedstawiciele obu płci zostali potraktowani w sposób, który w ich ocenie był niewłaściwy, nie tylko przez jedną osobę, ale też przez grupę osób działających łącznie lub oddzielnie (48%). Większość ankietowanych kobiet, które zetknęły się z zachowaniami dysfunkcyjnymi, spotkało się z różnego rodzaju dyskryminacją ze strony osób tej samej płci (35%). Mężczyźni również doświadczyli niewłaściwych zachowań ze strony innych mężczyzn (60%).



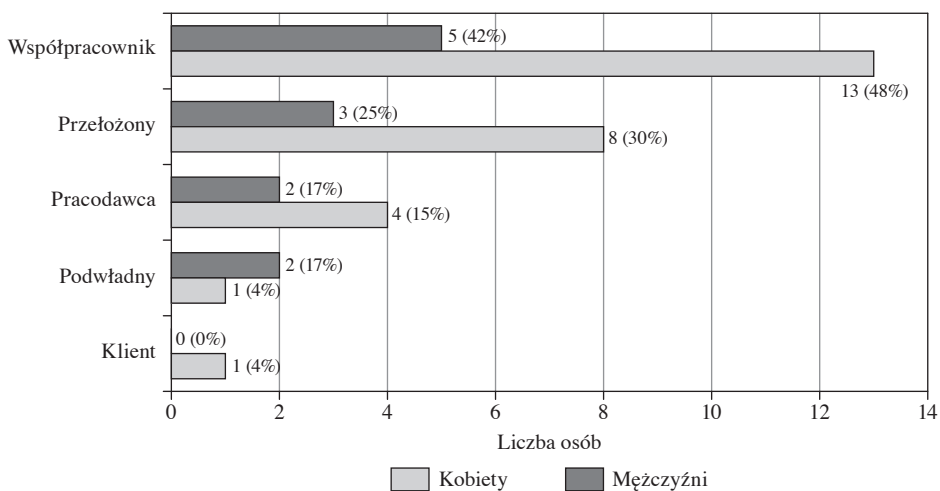
Rys. 5. Płeć osób dyskryminujących względem osób poszkodowanych – kobiety

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Zgodnie z danymi zaprezentowanymi na rys. 7 dla największej liczby respondentów osobą dyskryminującą był ich współpracownik (46%). Na drugim miejscu znalazł się pracodawca (28%).



Rys. 6. Płeć osób dyskryminujących względem osób poszkodowanych – mężczyźni
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań

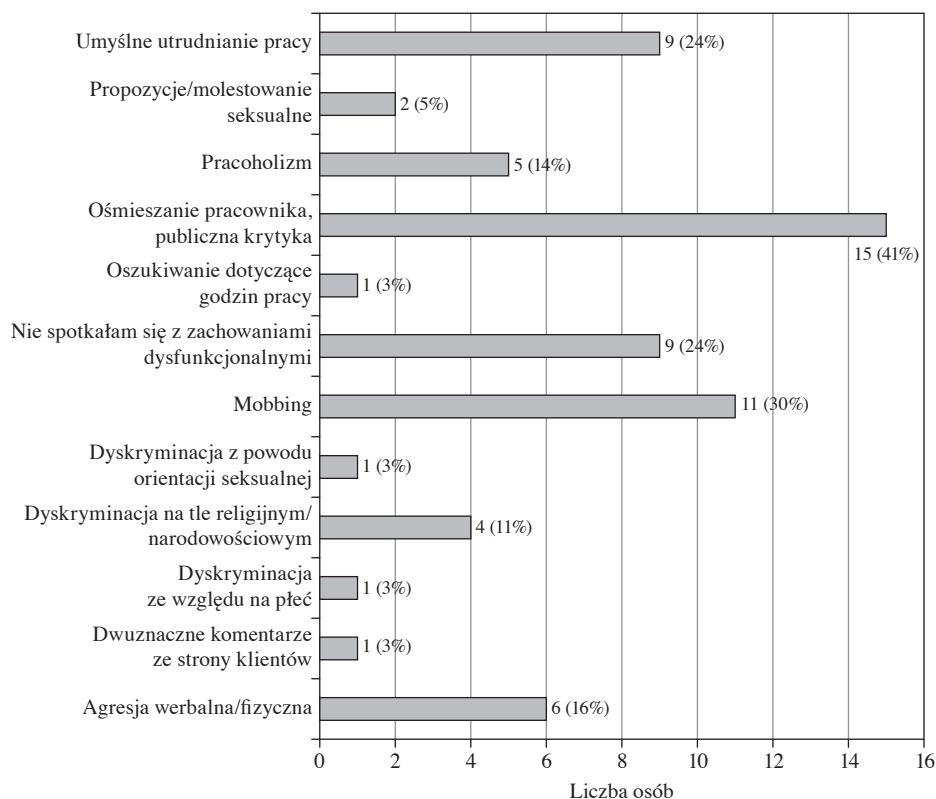


Rys. 7. Rodzaj stanowiska zajmowanego przez osoby dyskryminujące względem ofiary
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Rodzaje patologii w organizacjach

Z punktu widzenia nauk o zarządzaniu patologię są zjawiskiem zakłócającym prawidłowe funkcjonowanie organizacji. Takie dysfunkcje są odstępstwem od prawidłowego działania organizacji. Do szeroko pojętych dysfunkcji organizacji

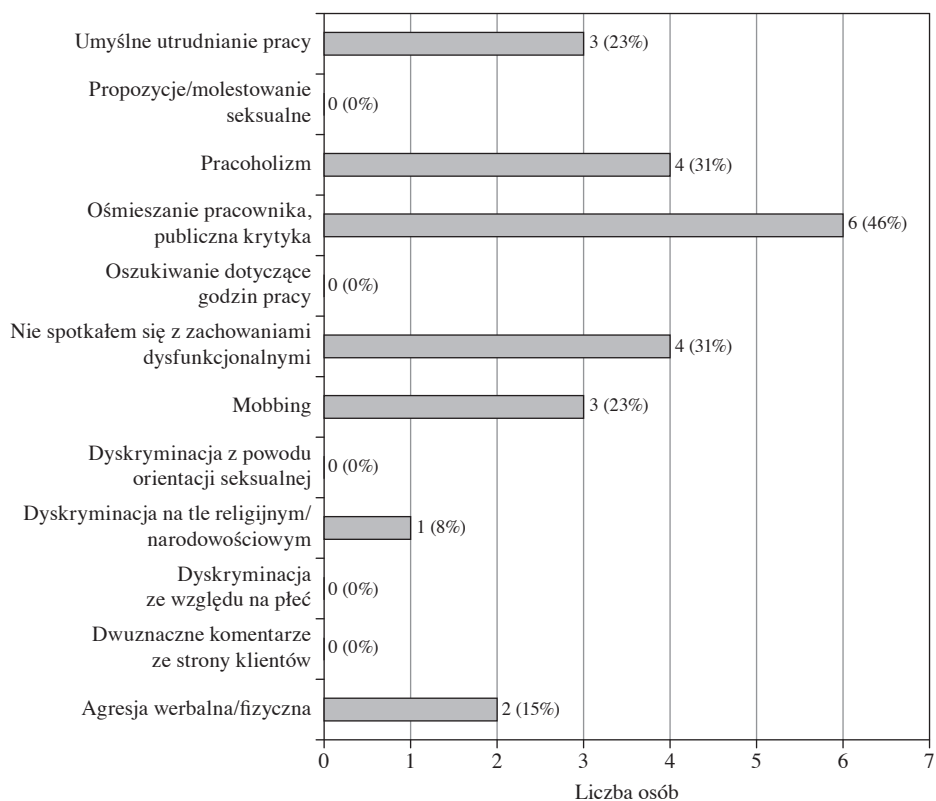
należy zaliczyć m.in.: agresję werbalną oraz fizyczną, dyskryminację ze względu na płeć, na tle religijnym i narodowościowym oraz dyskryminację z powodu orientacji seksualnej, korupcję, mobbing, nepotyzm, propozycje lub molestowanie seksualne oraz wiele innych. Jeśli chodzi o wymienione w kwestionariuszu zachowania, najczęściej ankietowanych miało styczność z ośmieszaniem i publiczną krytyką w miejscu pracy (60%). W przypadku kobiet (rys. 8) na drugim miejscu znalazł się mobbing (39%), który jest rodzajem przemocy psychicznej. Często występuje pod postacią znęcania się nad jednostką zarówno werbalnie, jak i niewerbalnie. Dane przedstawione na rys. 9 wskazują, że w przypadku mężczyzn drugą pozycję zajął pracoholizm (44%).



Rys. 8. Rodzaje zachowań dysfunkcyjnych napotkanych w miejscu pracy względem kobiet*

* Respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.



Rys. 9. Rodzaje zachowań dysfunkcyjnych napotkanych w miejscu pracy względem mężczyzn*

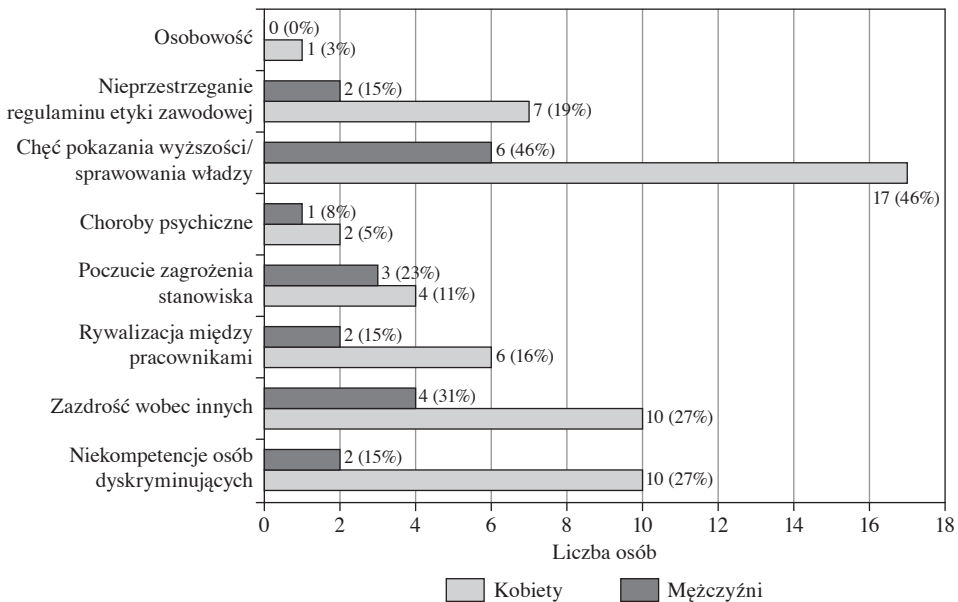
* Respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Przyczyny zachowań dysfunkcyjnych w organizacjach

Zachowania dysfunkcyjne mają swoje źródło w czynnikach społeczno-kulturowych, psychicznych, technicznych, polityczno-prawnych, ekonomicznych, ale także w wielu innych, często niezależnych od samego człowieka. Wyniki uzyskane na podstawie odpowiedzi ankietowanych na pytanie dotyczące powodów występowania takich zachowań przedstawia rys. 10. Uwzględniono także informację o tym, ile osób wybrało daną odpowiedź oraz jaki procent badanej grupy z podziałem na płeć stanowiły te osoby. Według respondentów najczęstszą przyczyną patologii organizacyjnych w ich miejscu pracy jest chęć pokazania wyższości nad innymi lub chęć sprawowania władzy. Osoby posiadające wpływy i znajdujące się na wyższym szczeblu hierarchii zawodowej bardzo często nie

tylko mają więcej obowiązków, ale również więcej przywilejów. Swoją swobodę działania zdarza się im wykorzystywać do własnych celów. Podejmują czasem decyzje, kierując się chęcią zaspokojenia własnych potrzeb. Takie nadużywanie dominującej pozycji przybiera wiele form, które często, na pierwszy rzut oka, nie są zauważalne.

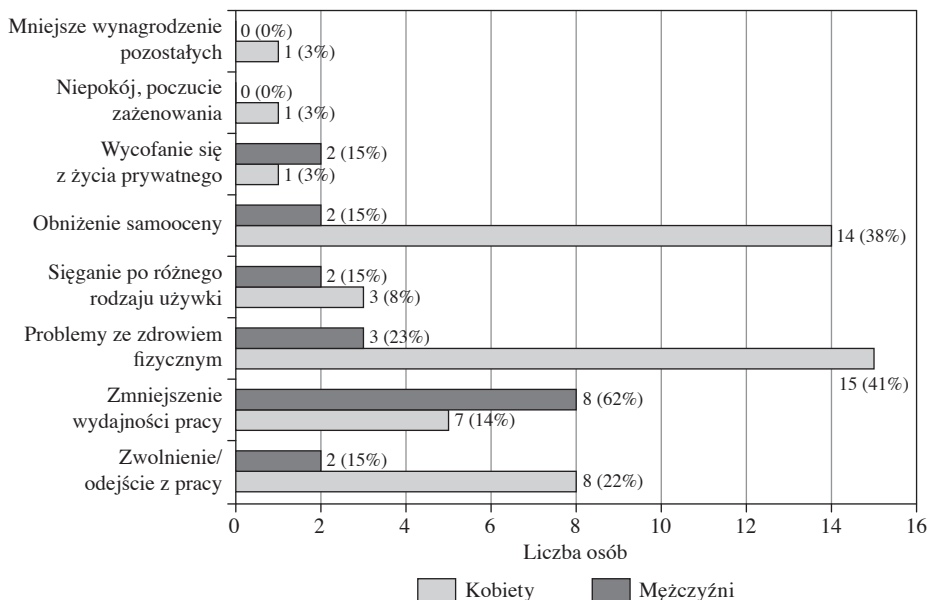


Rys. 10. Możliwe przyczyny występowania zachowań dysfunkcyjnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Wpływ zachowań dysfunkcyjnych na pracowników

Zachowania dysfunkcyjne w organizacjach oprócz tego, że prowadzą do zaburzeń wydajności pracy instytucji, w znaczący sposób wpływają na samą jednostkę, tj. pracownika. Dane zaprezentowane na rys. 11 wskazują, że najwięcej ankietowanych uważa, że ucierpiało ich zdrowie psychiczne (obniżenie samooceny) i – co się z tym łączy – zdrowie fizyczne. Bardziej podatne na problemy natury psychologicznej są kobiety: aż 14 badanych (38%) zaznaczyło obniżenie samooceny, a 15 (41%) wskazało na problemy ze zdrowiem fizycznym. To ponad połowa kobiet, które wzięły udział w badaniu. Wśród badanych mężczyzn najpopularniejszą odpowiedzią było zmniejszenie wydajności pracy (8 ankietowanych – 62%). Zauważyć można, że problemy z wydajnością pracownika są bardzo ściśle skorelowane z jego siłą fizyczną i stanem psychicznym. Pracownik, który jest nękanym, nie ma siły do pracy i do normalnego funkcjonowania. Jego stan psychiczny się pogarsza, co



Rys. 11. Skutki wpływu zachowań dysfunkcyjnych na jednostkę

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

według powszechnej wiedzy psychologicznej bardzo obniża sprawność organizmu, wpływa na większe poczucie zmęczenia czy wystąpienie syndromu wypalenia zawodowego. Pomocne może się tu okazać stosowanie założeń jednej ze szkół organizacji pracy, wspomnianej już szkoły behawioralnej. Kapitał ludzki jest przez nią traktowany jako bardzo cennym zasób, o który należy dbać przez odpowiedni system motywacyjny oraz rozwijanie relacji interpersonalnych.

5. Zakończenie

Celem opracowania była identyfikacja istniejących patologii w organizacjach o różnym charakterze i profilu działalności. Została ona przeprowadzona na podstawie analizy wyników badań ankietowych. Dane empiryczne wskazują, że osoby dyskryminujące trudno scharakteryzować ze względu na płeć i ich pozycję w hierarchii organizacyjnej, ponieważ zachowań dysfunkcyjnych może się dopuścić każdy, niezależnie od swojego stanowiska. Tego rodzaju patologie nie dotyczą tylko kadry kierowniczej. Sam pracownik może np. doświadczyć praco-
lizmu, który również zaliczany jest do zachowań dysfunkcyjnych. Najczęstsze z nich to publiczna krytyka, mobbing i umyślne utrudnianie pracy. Patologie organizacyjne bardzo negatywnie wpływają na wiele płaszczyzn egzystencji

człowieka, m.in. na życie prywatne, zdrowie fizyczne i psychiczne czy sferę zawodową. Wyniki badań wskazują, że pod względem psychologicznym to kobiety są bardziej podatne na doświadczanie skutków zachowań dysfunkcyjnych, którymi są m.in. spadek samooceny, wypalenie zawodowe czy złe samopoczucie. W toku dalszych badań warto byłoby zwrócić szczególną uwagę na aspekt psychologiczny, wyróżniające cechy charakteru jednostki i jej relację do samej siebie, do swojego ciała i otoczenia. Z drugiej strony ta właśnie charakterystyczna dla każdego człowieka odmienna natura stanowi trudność, z jaką mogą mierzyć się przyszli badacze ze względu na potrzebę indywidualnego podejścia do każdego z badanych. Należy podkreślić, że z uwagi na małą liczebność próby uzyskane wyniki dotyczą badanych organizacji, natomiast nie mogą zostać odniesione do wszystkich organizacji funkcjonujących w gospodarce.

Literatura

Antczak Z. (2008), *Kwalifikacje a kompetencje (rozważania metodologiczno-systematyzujące)* (w:) S.A. Witkowski, T. Listwan (red.), *Kompetencje a sukces zarządzania*, Difin, Warszawa.

Czekaj J., Mesjasz C., Ziębicki B. (2012), *Nowe kierunki rozwoju nauk o zarządzaniu* (w:) A. Stabryła (red.), *Podstawy organizacji i zarządzania. Podejścia i koncepcje badawcze*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.

Griffin W.R. (2017), *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Kieżun W. (1997), *Sprawne zarządzanie organizacją*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Kotarbiński T. (1965), *Traktat o dobrej robocie*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, PAN, Wrocław.

Malinowska D. (2014), *Pracoholizm: zjawisko wielowymiarowe*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.

Pietruszka-Ortyl A. (2015), *Patologie i dysfunkcje w obszarze kultury organizacyjnej* (w:) U. Balon, T. Sikora (red.), *Funkcjonowanie i doskonalenie zarządzania – aspekty społeczne*, Wydawnictwo Naukowe PTTŻ, Kraków.

Rasool S.F., Wang M.S., Tang M.Z., Saeed A., Iqbal J. (2021), *How Toxic Workplace Environment Effects the Employee Engagement: The Mediating Role of Organizational Support and Employee Wellbeing*, „International Journal of Environmental Research and Public Health”, vol. 18(5).

Samreen F., Rashid M.A., Hussain G. (2022), *Effect of Abusive Supervision on Subordinates' Discretionary Behaviors*, „Journal of Management and Organization”, vol. 28(1), s. 149–164.

Shin C., Shin D. (2023), *Structural Empowerment, Human Capital, and Organizational Innovation Capability*, „Academy of Management Proceedings”, vol. 2023(1).

Stelmach W. (2010), *Władza i kierowanie*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa.

Stocki R. (2005), *Patologie organizacyjne – diagnoza i interwencja*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.

Szostek D. (2015), *Dysfunkcyjne zachowania pracowników. Zarys problematyki*, „Zarządzanie Zasobami Ludzkimi”, nr 1, s. 69–82.

Wachowiak J. (2011), *Dysfunkcyjne zachowania pracowników*, Difin, Warszawa.

Streszczenie

Celem opracowania było ukazanie i przeanalizowanie problemu, jakim są patologie organizacyjne, które zaburzają prawidłowe funkcjonowanie wielu instytucji. Autorki zgłębiały temat przez analizę i charakterystykę występujących dysfunkcji, takich jak niekompetencje osób zarządzających grupą bądź przestarzałe metody kontroli, zakrawające na mobbing. Dość częstymi dysfunkcjami, które utrudniają poprawne działanie organizacji i obniżają jej wydajność, są m.in. nepotyzm oraz korupcja. Te oraz inne, rzadziej spotykane patologie wpływają negatywnie nie tylko na funkcjonowanie danego przedsiębiorstwa, ale również na pracowników, na co jasno wskazują badania empiryczne wykonane przez autorki w technice CAWI (*computer assisted web interview*). Wynika z nich, że zakres omawianej problematyki jest znacznie szerszy i nie odnosi się jedynie do zarządzających grupą, ale również do relacji między współpracownikami (dyskryminacja współpracownika) i relacji z samym sobą (pracoholizm). Tak przeprowadzona analiza pozwoliła spojrzeć na problem wieloaspektowo. Autorki przeanalizowały wpływ odkryć nauk psychologicznych, socjologicznych oraz antropologicznych na prawidłowe zarządzanie grupą. Wskazały również czynniki bezpośrednio wywodzące się z tych nauk, które oddziałują na przedsiębiorstwa i przyczyniają się do powstawania danych dysfunkcji. Rozważania prowadzą do wniosku, że zachowania dysfunkcyjne są powszechnie rozumiane jako celowe bądź nieświadome działania skierowane bezpośrednio na pracownika. Dodatkowo autorki stwierdziły, że trzeba pojmować ten problem również jako zaburzenie, niekompetencje oraz znaczne luki w wiedzy o skutecznym i prawidłowym zarządzaniu grupą społeczną, gdyż dysharmonia w instytucji może przynosić jeszcze większe straty w wydajności organizacji i kapitale ludzkim. Przeprowadzona analiza jest szczególnie istotna dla procesu poprawnego rozumienia i identyfikacji wszelkiego typu patologii organizacyjnych w najbliższym otoczeniu.

Informacja o autorkach

Alicja Świętek – studentka pierwszego roku studiów inżynierskich na kierunku transport i spedycja na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie. Zainteresowania naukowo-badawcze autorki koncentrują się na psychologicznym aspekcie relacji międzyludzkich oraz ich wpływie na prawidłowe i efektywne funkcjonowanie człowieka w miejscu pracy. E-mail: 230119@student.uek.krakow.pl

Joanna Stępień – studentka pierwszego roku studiów inżynierskich na kierunku transport i spedycja na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie. Zainteresowania naukowo-badawcze autorki koncentrują się na psychologiczno-społecznym podejściu do organizowania pracy, możliwych problemach z tym związanych oraz ich rozwiązaniach. E-mail: 232224@student.uek.krakow.pl

Część III
ASPEKTY PRAWNE

Cezary Strojny

PLAN SPŁATY WIERZYCIELI W KONSUMENCKIM POSTĘPOWANIU UPADŁOŚCIOWYM W POLSCE NA TLE WYBRANYCH KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ

1. Wstęp

W obecnych czasach wiele osób boryka się z problemem zadłużenia. Bardzo często wysokość zobowiązań w znaczny sposób przekracza możliwości zarobkowe konsumentów. Skutkuje to zaistnieniem stanu niewypłacalności. Aby pomóc osobom zadłużonym, polski ustawodawca wprowadził do porządku prawnego instytucję upadłości konsumenckiej. Podstawowym aktem prawnym regulującym tę instytucję jest Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe (PU). Artykuł 2 ustawy wskazuje, że celem upadłości konsumenckiej jest nie tylko oddłużenie niewypłacalnego konsumenta, ale także zaspokojenie w jak największym stopniu wierzyciela (Szyszko 2023). Upadłość konsumencka jest mechanizmem realizowanym w postępowaniu sądowym skierowanym do niewypłacalnych konsumentów. Zgodnie z art. 11 ust. 1a PU konsument jest niewypłacalny, jeżeli zalega z zapłatą wymagalnych zobowiązań powyżej trzech miesięcy. Aby wszcząć postępowanie upadłościowe, konieczne jest złożenie przez niewypłacalnego konsumenta wniosku o ogłoszenie upadłości konsumenckiej. Po pozytywnym rozpoznaniu wniosku przez sąd zostaje wydane postanowienie o ogłoszeniu upadłości konsumenckiej i wyznaczenie syndyka. W tym momencie rozpoczyna się właściwe postępowanie upadłościowe. W jego trakcie syndyk ma za zadanie spieniężyć majątek upadłego, zweryfikować zgłoszenia wierzycieli, a następnie – w końcowym etapie postępowania – złożyć propozycję planu spłaty wierzycieli. Ostateczny kształt planu spłaty wierzycieli jest ustalany przez sąd w drodze postanowienia (Szyszko 2023).

Jak wspomniano wyżej, plan spłaty wierzycieli jest końcowym etapem postępowania upadłościowego. Jego zadaniem jest m.in. przynajmniej częściowa spłata zadłużenia przez upadłego. W polskim porządku prawnym plan spłaty wierzycieli może trwać od 36 do 84 miesięcy. Plan spłaty ma również różne funkcje:

wychowawczą, oddłużeniową, windykacyjną, profilaktyczną i sanacyjną (Dela 2019, Szyszko 2023). Celem pracy jest próba oceny polskiego modelu planu spłaty wierzycieli w konsumenckim postępowaniu upadłościowym na podstawie analizy instytucji planu spłaty wierzycieli w konsumenckim postępowaniu upadłościowym w Polsce, w porównaniu z regulacjami prawnymi funkcjonującymi w innych krajach Unii Europejskiej. Istniejący w polskim porządku prawnym plan spłaty wierzycieli ma odpowiedniki w innych krajach, gdzie funkcjonuje instytucja upadłości konsumenckiej. Jednak charakter planu spłaty wierzycieli w każdym z analizowanych krajów jest inny. Na potrzeby niniejszej pracy badaniu został poddany mechanizm planu spłaty wierzycieli w krajach europejskich, takich jak Niemcy, Francja i Austria.

2. Metoda badań

Zasadniczą metodą badawczą, która zostanie użyta w ramach realizacji postawionego w pracy celu, będzie metoda dogmatyczno-prawna, obejmująca analizę obowiązujących przepisów prawa materialnego i prawa procesowego, dorobku literatury oraz orzecznictwa. Analizowane pozycje literatury obejmują bardzo szeroki zakres czasowy. Najstarsza z nich pochodzi z 1914 r., a najnowsza z 2023 r. Przy wykorzystaniu metody dogmatyczno-prawnej zostanie odczytany normatywny zakres przepisów odnoszących się do ustalania planu spłaty wierzycieli w postępowaniach upadłościowych toczących się wobec osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej.

3. Przegląd literatury

Plan spłaty wierzycieli w polskim systemie prawnym

Zasady i tryb ustalania planu spłaty wierzycieli w konsumenckim postępowaniu upadłościowym określone są w części III, tytule V Ustawy z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe. Zgodnie z art. 491¹⁴ ust. 1 PU po upływie terminu do zgłaszania wierzytelności i przeprowadzeniu likwidacji majątku masy upadłości syndyk ma obowiązek złożyć do sądu projekt planu spłaty wierzycieli wraz z uzasadnieniem. Do projektu planu spłaty syndyk załącza informacje, czy według jego opinii zachodzą przesłanki do (art. 491¹⁴ ust. 1 PU):

- 1) umorzenia zobowiązań upadłego bez ustalenia planu spłaty wierzycieli,
- 2) odmowy ustalenia przez sąd planu spłaty wierzycieli,

3) odmowy umorzenia zobowiązań upadłego bez ustalenia planu spłaty wierzycieli lub warunkowego umorzenia zobowiązań upadłego bez ustalenia planu spłaty wierzycieli,

4) warunkowego umorzenia zobowiązań upadłego bez ustalenia planu spłaty wierzycieli.

Plan spłaty wierzycieli ustalany jest przez sąd na rozprawie. Sąd wysłuchuje zarówno upadłego, jak i syndyka, jednak co do treści planu spłaty decyzję podejmuje samodzielnie. W postanowieniu o ustaleniu planu spłaty sąd upadłościowy określa cztery kluczowe zagadnienia:

1) wymienia wszystkich wierzycieli, którzy uczestniczą w planie spłaty,

2) dokonuje podziału funduszy masy upadłości pomiędzy wierzycieli uczestniczących w planie spłaty,

3) ustala, czy upadły doprowadził do swojej niewypłacalności lub istotnie zwiększył jej stopień umyślnie albo wskutek rażącego niedbalstwa,

4) określa, w jakim zakresie i okresie nie dłuższym niż 36 miesięcy upadły ma obowiązek dokonywać wpłat na poczet swoich zobowiązań, które zostały uznane na liście wierzytelności, a niespłacone w ramach postępowania upadłościowego, na podstawie planów podziału, a także jaka część zobowiązań upadłego powstałych przed dniem ogłoszenia upadłości zostanie umorzona po wykonaniu planu spłaty wierzycieli.

Sąd, ustalając plan spłaty wierzycieli, nie ma obowiązku podzielać stanowiska upadłego, wierzycieli czy syndyka (art. 370a ust. 8 PU). Ustalając plan spłaty wierzycieli, sąd bierze pod uwagę:

1) możliwości zarobkowe upadłego,

2) konieczność utrzymania się upadłego i osób pozostających na jego utrzymaniu oraz ich potrzeby mieszkaniowe,

3) wysokość niezaspokojonych wierzytelności oraz stopień zaspokojenia wierzytelności postępowania upadłościowego.

W przepisach prawnych przewidziane zostały okoliczności, które mogą mieć wpływ na okres spłaty długów. Jedną z nich jest nielojalne zachowanie upadłego. Jeśli sąd w trakcie ustalania planu spłaty wierzycieli stwierdzi, że upadły doprowadził do swojej niewypłacalności lub istotnie zwiększył jej stopień w sposób umyślny bądź na skutek rażącego niedbalstwa, plan spłaty zostaje ustalony na minimalny okres 36 miesięcy i maksymalny 84 miesięcy (art. 370a ust. 2 PU). Zadaniem sądu jest zbadanie, czy dłużnik doprowadził do swojej niewypłacalności lub istotnie zwiększył jej stopień umyślnie bądź wskutek rażącego niedbalstwa. Chodzi o zbadanie, czy upadły ponosi winę za swój stan majątkowy. Wśród okoliczności, które w pewien sposób mogą wyłączyć winę upadłego, należy wymienić stan niepoczytalności, o ile wynika on z przyczyny wewnętrznej,

ma trwały charakter oraz całkowicie uniemożliwia świadome bądź swobodne powzięcie decyzji. Upadły nie ponosi winy za stan niewypłacalności, jeżeli wynika on z sytuacji od upadłego niezależnej, np. nagłej choroby, klęski żywiołowej czy przestępstwa (Zimmerman 2022).

Działanie upadłego jest umyślne, jeżeli działa on w sposób świadomy, czyli chce dokonać naruszenia albo przewidując taką możliwość, godzi się na to. Wina upadłego jest nieumyślna, jeżeli wynika z jego lekkomyślnego działania, które ma miejsce, gdy upadły ma świadomość negatywnych skutków swego działania, ale jest przekonany, że one nie wystąpią (Gurgul 2017). Rażące niedbalstwo to niezachowanie przez upadłego minimalnych zasad prawidłowego postępowania w danej sytuacji.

Kolejną okolicznością wpływającą na ustalenie przez sąd długości planu spłaty wierzycieli jest znaczna wysokość dotychczasowej spłaty wierzytelności. W przypadku gdy w wyniku wykonania planów podziału oraz planu spłaty wierzycieli dłużnik spłaci co najmniej 70% zobowiązań uznanych na liście wierzytelności, plan spłaty wierzycieli nie może zostać ustalony na okres dłuższy niż 12 miesięcy (art. 370a ust. 3 PU).

Ostatnią okolicznością wpływającą na ustalenie przez sąd długości planu spłaty jest wysokość spłaty. W przypadku gdy w wyniku wykonania planów podziału oraz planu spłaty wierzycieli dłużnik spłaci co najmniej 50% zobowiązań uznanych na liście wierzytelności, plan spłaty wierzycieli nie może zostać ustalony na okres dłuższy niż 24 miesiące (art. 370a ust. 4 PU).

Jeżeli sąd upadłościowy ustali, że upadły nie doprowadził do swojej niewypłacalności lub istotnie zwiększył jej stopień w sposób umyślny bądź wskutek rażącego niedbalstwa, to długość planu spłaty wierzycieli nie może być dłuższa niż 36 miesięcy (art. 491¹⁵ ust. 1 PU). W związku z powyższym, jeżeli zaistnieje sytuacja wskazująca, że stan niewypłacalności bądź zwiększenie jego zakresu były niezawinione i powstały z okoliczności, na które upadły nie miał wpływu, albo były zawinione, ale wina nie była umyślna, wtedy okres planu spłaty wierzycieli jest krótszy. Do okoliczności wyłączających winę upadłego zalicza się np. ciężką chorobę, klęski żywiołowe itp.

Jeżeli sąd stwierdzi, że upadły doprowadził do swojej niewypłacalności lub zwiększył jej stopień umyślnie bądź wskutek rażącego niedbalstwa, to plan spłaty wierzycieli nie może być krótszy niż 36 miesięcy i dłuższy niż 84 miesiące (art. 491¹⁵ ust. 1 PU). Konkretny przedział czasowy planu spłaty nie jest określony ustawowo i pozostawia się go do decyzji sądu (Hrycaj 2020).

W okresie wykonywania planu spłaty wierzycieli upadły nie może dokonywać czynności prawnych dotyczących jego majątku, które mogłyby pogorszyć jego zdolność do wykonywania planu spłaty wierzycieli (art. 491¹⁵ ust. 1 PU). Upadły ma obowiązek składać sądowi corocznie do końca kwietnia sprawozdanie z wyko-

niania planu spłaty wierzycieli za poprzedni rok kalendarzowy. W sprawozdaniu upadły jest zobowiązany wykazać osiągnięte przychody, spłacone kwoty oraz nabyte składniki majątkowe o wartości przekraczającej przeciętne miesięczne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw (bez wypłat nagród z zysku za ostatni kwartał okresu sprawozdawczego), ogłoszone przez prezesa Głównego Urzędu Statystycznego. Do sprawozdania upadły dołącza kopię złożonego zeznania podatkowego (art. 491¹⁸ ust. 3 PU).

Po wykonaniu przez upadłego obowiązków wynikających z planu spłaty sąd wydaje postanowienie o stwierdzeniu wykonania planu spłaty wierzycieli i umorzeniu zobowiązań, które nie zostały wykonane w ramach planu spłaty (art. 370f ust. 1 PU).

Plan spłaty wierzycieli w niemieckim postępowaniu upadłościowym

Upadłość konsumencka w Niemczech została uregulowana w Ustawie z dnia 5 października 1994 r. Insolvenzordnung (InsO), znanej jako Kodeks upadłościowy. Oprócz upadłości konsumenckiej, która nazywana jest również małą upadłością, niemieckie przepisy wyróżniają upadłość typu podstawowego (Andres 2014). Według ustawy InsO upadłość konsumencka może zostać ogłoszona w stosunku do niewypłacalnego bądź zagrożonego niewypłacalnością konsumenta. Przed złożeniem wniosku o ogłoszenie upadłości konsument ma obowiązek przeprowadzić próbę zawarcia pewnego rodzaju ugody ze swoimi wierzycielami. Jeżeli jednak nie osiągnie porozumienia z wierzycielami, sąd przeprowadza procedurę upadłościową, która może mieć dwojaki charakter. Pierwszy etap to możliwość przeprowadzenia procedury zwolnienia z długów, która stosowana jest wyłącznie wobec osób fizycznych. Składa się ona z dwóch etapów (Andres 2014):

- 1) badania przez sąd upadłościowy dopuszczalności postępowania,
- 2) okresu dobrego sprawowania, podczas którego z dochodu upadłego pobierana jest kwota na spłatę wierzycieli.

Niewypłacalny konsument wraz z wnioskiem o ogłoszenie upadłości składa do sądu wnioski o zwolnienie z reszty długu. Nie może ubiegać się o ogłoszenie upadłości konsumenckiej osoba, która w ciągu 10 lat od dnia złożenia wniosku została zwolniona z długu lub której w ciągu 5 lat od dnia złożenia wniosku odmówiono zwolnienia z długu.

Drugim etapem niemieckiego postępowania upadłościowego jest okres dobrego sprawowania, który trwa 6 lat od dnia ogłoszenia upadłości konsumenckiej. Istnieją możliwości skrócenia tego okresu. Możliwe są następujące warianty:

- 1) sąd udziela zwolnienia z reszty długów od razu po zakończeniu postępowania upadłościowego, jeżeli w jego trakcie żaden wierzyciel nie zgłosił swojej wierzytelności lub dłużnik uregulował wszystkie wierzytelności wraz z kosztami postępowania (§ 300 Abs. 1 S. 2 Nr 1 InsO),

2) sąd udziela zwolnienia z reszty długów po upływie 3 lat okresu dobrego sprawowania, jeżeli syndyk zgromadzi środki pieniężne w wysokości umożliwiającej spłatę wierzytelności w wysokości co najmniej 35% (§ 300 Abs. 1 S. 2 Nr. 2 InsO),

3) sąd udziela zwolnienia z reszty długów po upływie 5 lat okresu dobrego sprawowania, jeżeli zostały uregulowane koszty postępowania upadłościowego i dłużnik złoży odpowiedni wniosek (§ 300 Abs. 1 S. 2 Nr. 1 InsO).

W trakcie okresu dobrego sprawowania dłużnik ma obowiązek posiadać odpowiednią pracę, która w sposób godziwy będzie pozwalała na gromadzenie środków pieniężnych, niezbędnych do regulowania zobowiązań. Jeżeli dłużnik nie ma pracy, jest zobowiązany ubiegać się o nią i nie odmawiać żadnej działalności zarobkowej, która jest odpowiednia dla niego (§ 295 Abs. 1 Nr. 1 InsO). Dłużnik musi również samodzielnie poszukiwać odpowiedniego zatrudnienia poprzez korzystanie z pomocy instytucji oferujących pośrednictwo w znalezieniu pracy, odpowiadać na ogłoszenia o pracę czy samodzielnie aplikować u potencjalnych pracodawców (Andres 2014).

Niemiecki sąd upadłościowy nie zwolni upadłego z pozostałej części długów, jeżeli (§ 290 InsO):

1) upadły popełnił przestępstwo upadłościowe w okresie 5 lat przed dniem złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości,

2) w ciągu 3 lat, zarówno przed złożeniem wniosku o ogłoszenie upadłości, jak i po jego złożeniu upadły podał nieprawdziwe dane co do swojej sytuacji majątkowej w celu otrzymania kredytu,

3) w okresie 3 lat, zarówno przed złożeniem wniosku o ogłoszenie upadłości, jak i po jego złożeniu upadły trwonił majątek i zaciągał zobowiązania ze świadomością, że nie będzie mógł ich spłacić, czy też opóźniał złożenie wniosku o ogłoszenie upadłości, co skutkowało pokrzywdzeniem wierzycieli,

4) upadły nie wywiązywał się z obowiązku informacyjnego i nie współpracował z organami postępowania upadłościowego,

5) upadły przedłożył w postępowaniu upadłościowym nieprawdziwe dane i dokumenty związane z jego sytuacją materialną.

Plan spłaty wierzycieli według francuskiego systemu prawnego

Aktem prawnym regulującym instytucję upadłości konsumenckiej we Francji jest Ustawa z dnia 31 grudnia 1989 r., zwana Loi Neiertz, której treść została włączona do tzw. kodeksu konsumenckiego – Code de la consommation (CdaC). Podmiotami postępowania upadłościowego mogą być wyłącznie osoby fizyczne, które nie prowadzą działalności gospodarczej, a ich zobowiązania finansowe nie pochodzą z działalności gospodarczej czy zawodowej (art. L.330-1 CdaC). Istnieją

dwa tryby postępowania upadłościowego: postępowanie niewypłacalnościowe oraz postępowanie likwidacyjno-oddłużeniowe.

Postępowanie likwidacyjno-oddłużeniowe stanowi uzupełnienie postępowania niewypłacalnościowego. Zostaje ono wszczęte w sytuacji, gdy sposoby redukcji zadłużenia, dostępne w postępowaniu niewypłacalnościowym, są niewystarczające dla danego dłużnika. Postępowanie likwidacyjno-oddłużeniowe prowadzi prezes sądu okręgowego, ustalany według właściwości miejscowej.

Osoba, która chce ogłosić upadłość konsumencką, musi złożyć wniosek do sekretariatu komisji do spraw niewypłacalności lub sekretariatu przy oddziale Banku Francji. Termin na rozpoznanie wniosku to 6 miesięcy. Ze względu na rozmiar zadłużenia wszczynane jest albo postępowanie niewypłacalnościowe, albo postępowanie likwidacyjno-oddłużeniowe.

Podstawowa różnica pomiędzy francuskim postępowaniem niewypłacalnościowym a postępowaniem likwidacyjno-oddłużeniowym to różne podstawy ich wszczęcia. Zgodnie z francuskimi przepisami upadłościowymi postępowanie niewypłacalnościowe wszczyna się wobec konsumenta, który stał się niewypłacalny. Niewypłacalność oznacza niemożność uregulowania przez konsumenta wymagalnych zobowiązań, które nie wynikają z działalności gospodarczej. Praktycznie ustalana jest ona jako różnica pomiędzy aktywami konsumenta: majątek + dochody w zestawieniu do zobowiązań (art. L.330-1 zd.1 CdaC). Natomiast postępowanie likwidacyjno-oddłużeniowe wszczynane jest w sytuacji, gdy nie ma jakichkolwiek możliwości porozumienia się pomiędzy dłużnikiem a wierzycielami ze względu na to, że majątek upadłego nie pozwala na zaspokojenie wierzycieli.

W przypadku postępowania niewypłacalnościowego, po analizie wniosku o ogłoszenie upadłości i stwierdzeniu, że jest on uzasadniony, powołana zostaje komisja do spraw niewypłacalności, która ma za zadanie pośredniczyć pomiędzy dłużnikiem i wierzycielami, a także nakłaniać do zawarcia porozumienia określonego jako plan oddłużeniowy (art. L.331-2 CdaC). Strony mogą samodzielnie kształtować zakres planu oddłużeniowego. Francuskie przepisy prawa oddłużeniowego zawierają jedynie przykładowe rozwiązania. Obowiązkowym elementem planu oddłużeniowego jest czas jego trwania, który nie może być dłuższy niż 10 lat oraz powinien określać sposób egzekucji planu (art. L.331-6 CdaC).

W przypadku sądowego postępowania likwidacyjno-oddłużeniowego należy wskazać, że jest ono stosowane, gdy środki dostępne w ramach postępowania niewypłacalnościowego nie mogą zostać zastosowane wobec upadłego (art. L.330-1 CdaC). Postępowanie likwidacyjno-oddłużeniowe wszczynane jest przez sędziego komisarza, który wydaje postanowienie na wniosek komisji do spraw niewypłacalności. Przed wydaniem postanowienia sędzia wysłuchuje upadłego i wierzycieli (art. L.332-6 CdaC).

Po wszczęciu przez sąd postępowania oddłużeniowego możliwe jest kilka wariantów zmierzających do jego oddłużenia:

1) upadły nie posiada żadnego majątku, który mógłby zostać wykorzystany na spłatę zobowiązań, w związku z czym sąd zamyka postępowanie sądowe i umarza w całości zobowiązania upadłego (art. L.332-6-1 CdaC),

2) powołanie przez sąd likwidatora i likwidacja majątku dłużnika – likwidator ma obowiązek w ciągu jednego roku dokonać sprzedaży majątku upadłego, a otrzymaną kwotę przeznaczyć do podziału między wierzycieli; jeżeli suma uzyskana ze sprzedaży składników majątku upadłego nie pozwala na całkowite zaspokojenie wierzycieli, pozostała część zadłużenia zostaje umorzona przez sąd (art. L.332-9 CdaC),

3) sąd może przekazać sprawę do ponownego prowadzenia przez komisję do spraw niewypłacalności, jeżeli uzna za realną możliwość porozumienia się dłużnika z wierzycielami i uzgodnienia planu oddłużeniowego.

Plan spłaty wierzycieli dla konsumentów w Austrii

Upadłość konsumentka w austriackim systemie prawnym uregulowana jest w Cesarskim Rozporządzeniu o upadłości z dnia 10 grudnia 1914 r. – Konkursordnung (KO). Austriackie przepisy prawa upadłościowego nie warunkują możliwości oddłużenia od tego, czy dłużnik jest konsumentem, czy przedsiębiorcą. Można zauważyć, że niektóre przepisy odnoszą się wyłącznie do konsumentów, co daje namiastkę tzw. odrębnego konsumentckiego postępowania (Mohr 2007).

Austriackie prawo upadłościowe nie przewiduje odrębnych przepisów dla dłużników, którymi są osoby fizyczne nieprowadzące działalności gospodarczej. Podstawową przesłanką jest niewypłacalność dłużnika. Według austriackich przepisów prawa upadłościowego dłużnik jest niewypłacalny, jeżeli zaprzestał dokonywania spłat swoich długów (§ 66 ust. 2 KO).

Kluczowym elementem austriackiego postępowania upadłościowego jest plan spłaty wierzycieli. Stanowi on pewnego rodzaju ugodę, w której dłużnik składa propozycję spłaty wierzytelności. W planie spłaty dłużnik ma obowiązek określić w odniesieniu do swoich możliwości finansowych stopień zaspokojenia wierzycieli. Plan spłaty wierzycieli może zostać ustalony na maksymalny okres 7 lat (§ 193–194 KO).

Po przygotowaniu przez dłużnika planu spłaty ma on obowiązek przedłożyć go sądowi z wnioskiem o jego przyjęcie. Przedmiotowy wniosek dłużnik może złożyć w trakcie postępowania upadłościowego, a także przed jego wszczęciem, jeżeli jest oczywiste, że nie posiada on żadnego majątku, który mógłby stanowić zaspokojenie wierzycieli. Plan spłaty w pierwszej kolejności muszą zaakceptować wierzyciele, a następnie jego prawomocność jest stwierdzana przez sąd (§ 193, 195 KO). Istnieją przesłanki, których wypełnienie skutkuje oddaleniem przez sąd

wniosku dłużnika o ustalenie planu spłaty. Zalicza się do nich następujące sytuacje (§ 194 KO):

- 1) dłużnik nie przedłożył spisu majątku,
- 2) dłużnik samowolnie opuścił miejsce zamieszkania,
- 3) treść planu spłaty wierzycieli jest niezgodna z przepisami prawa,
- 4) w okresie 10 lat przed dniem złożenia wniosku przez dłużnika zostało wszczęte postępowanie oddłużeniowe wobec dłużnika.

W przypadku gdy sąd nie zaakceptuje planu spłaty wierzycieli, a wniosek o wszczęcie postępowania oddłużeniowego zostanie oddalony, to wszystkie zobowiązania upadłego pozostają w mocy i dłużnik jest zobowiązany do ich spłaty. Jeżeli dojdzie do sytuacji, w której plan spłaty zostanie odrzucony przez wierzycieli, to postępowanie dotyczące planu spłaty może być kontynuowane, pod warunkiem że dłużnik wykaże, iż posiada dochody, które pozwolą na pokrycie kosztów postępowania upadłościowego, oraz że w przeciągu dwóch kolejnych lat spodziewana jest poprawa sytuacji majątkowej dłużnika.

Przed akceptacją przez sąd planu spłaty wierzycieli niezbędna jest likwidacja majątku dłużnika wchodzącego w skład masy upadłości. Mienie upadłego podlegające likwidacji to m.in.: nieruchomości, ruchomości, prawa majątkowe czy wierzytelności należące do upadłego. Likwidacja następuje poprzez sprzedaż. Środki pieniężne uzyskane z likwidacji podlegają podziałowi pomiędzy wierzycieli, niezależnie od zapisów planu spłaty wierzycieli. W dalszej kolejności następuje wykonanie planu spłaty wierzycieli. Jeżeli upadły nie realizuje spłat określonych w planie spłaty, to plan ten staje się nieważny i wszelkie zobowiązania upadłego zostają przywrócone.

W trakcie siedmioletniego okresu spłaty dłużnik posiada wiele obowiązków, do których zaliczają się (§ 210 ust. 1 KO):

- 1) posiadanie odpowiedniego zatrudnienia bądź wykazywanie podjęcia prób znalezienia działalności zarobkowej, nawet w innym zawodzie,
- 2) wydawanie otrzymanego majątku,
- 3) informowanie sądu o każdorazowej zmianie miejsca pobytu,
- 4) niezatajanie posiadanego majątku,
- 5) informowanie sądu o działalności zarobkowej,
- 6) dokonywanie spłat na rzecz wierzycieli, bez przyznawania któremukolwiek specjalnych korzyści,
- 7) niezaciąganie nowych zobowiązań, które nie mogłyby zostać spełnione.

Postępowanie oddłużeniowe zostaje zakończone w dwóch przypadkach. W pierwszym z nich określa się, że postępowanie oddłużeniowe może zostać zakończone w okresie 3 lat od dokonania przez dłużnika przelewu ulegającej zajęciu części dochodu, pod warunkiem że wierzyciele upadłego zostali zaspokojeni w wysokości co najmniej 50% wierzytelności (§ 213 ust. 1 nr 1 KO).

Drugi przypadek określa, że postępowanie oddłużeniowe może zostać zakończone w okresie 7 lat od dokonania przez dłużnika przelewu ulegającej zajęciu części dochodu, pod warunkiem że wierzyciele upadłego zostali zaspokojeni w wysokości co najmniej 10% wierzytelności (§ 213 ust. 1 nr 2 KO).

Sąd, wydając postanowienie o zakończeniu postępowania upadłościowego, umarza pozostałą część zobowiązań upadłego, które nie zostały uregulowane w ramach postępowania (§ 213 ust. 1 KO).

4. Wnioski

Analizując problematykę planu spłaty wierzycieli w konsumenckich postępowaniach upadłościowych w Polsce w porównaniu z innymi krajami europejskimi, można stwierdzić, że żaden z zaprezentowanych porządków prawnych nie daje upadłym możliwości automatycznego oddłużenia bez pewnej formy spłaty wierzycieli. W Polsce jest to plan spłaty wierzycieli. W niemieckim ustawodawstwie istnieje okres dobrego sprawowania upadłego, w trakcie którego upadły ma określone obowiązki. We francuskim prawie upadłościowym mamy do czynienia z pewnego rodzaju ugodą między dłużnikiem a wierzycielami. Natomiast w austriackich przepisach upadłościowych plan spłaty, jako pewnego rodzaju forma ugody, składany jest przez dłużnika i musi zostać zaakceptowany przez wierzycieli, aby sąd stwierdził jego prawomocność.

W Polsce plan spłaty wierzycieli może zostać ustalony na maksymalny okres 7 lat. Natomiast w Niemczech podstawowym elementem procesu oddłużenia jest sześćioletni okres dobrego sprawowania upadłego. W prawie niemieckim możliwe jest skrócenie tego okresu do 5 lat bądź oddłużenie upadłego zaraz po ogłoszeniu upadłości, ale muszą zostać uregulowane koszty postępowania upadłościowego. W Polsce istnieje możliwość, aby koszty postępowania upadłościowego zostały pokryte przez Skarb Państwa. Niemieckie przepisy – w odróżnieniu od polskich – narzucają upadłemu, aby w okresie dobrego sprawowania wykonywał pracę zarobkową bądź aktywnie jej poszukiwał.

Zarówno w prawie polskim, jak i niemieckim możliwość oddłużenia upadłego zależy od przyczyn jego niewypłacalności. W polskim prawie upadłościowym badany jest nieograniczony okres zachowania dłużnika, natomiast w prawie niemieckim brany jest pod uwagę trzyletni okres poprzedzający złożenie wniosku.

Mając powyższe na uwadze, należy stwierdzić, że we wszystkich porządkach prawnych podstawowym celem postępowania oddłużeniowego jest uwolnienie niewypłacalnego konsumenta z długów, a także chociażby częściowe zaspokojenie wierzycieli.

5. Zakończenie

Celem pracy była próba oceny polskiego modelu planu spłaty wierzycieli w konsumenckim postępowaniu upadłościowym na podstawie analizy instytucji planu spłaty wierzycieli w konsumenckim postępowaniu upadłościowym w Polsce, w porównaniu z regulacjami prawnymi funkcjonującymi w innych krajach Unii Europejskiej. Cel pracy został zrealizowany. W wyniku przeprowadzonej analizy nasuwa się konkluzja, że omawiana problematyka nie była dotychczas analizowana w sposób szczegółowy, dlatego warto poświęcić jej więcej uwagi. Dokonanie analizy planu spłaty w wymiarze teoretycznym i praktycznym ma istotne znaczenie, chociażby ze względu na częste przypadki upadłości konsumenckiej oraz potrzebę jasnej i niebudzącej wątpliwości wykładni obowiązujących przepisów prawa upadłościowego.

Literatura

Andres D. (2014), *Paragrafy 286–334* (w:) Andres D., Leithaus R., Dahl M., *Insolvenzordnung*, Wydawnictwo C.H. Beck, Monachium.

Dela M. (2019), *Zmiana planu spłaty wierzycieli w konsumenckim postępowaniu upadłościowym*, „Folia Iuridica Universitatis Wratislaviensis”, vol. 8(1), <https://doi.org/10.34616/fiuw.2019.1.149.164>.

Gurgul S. (2017), *Prawo upadłościowe. Prawo restrukturyzacyjne*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.

Hrycaj A. (2006), *Syndyk masy upadłości*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania, Poznań.

Hrycaj A. (2020), *Prawo i postępowanie upadłościowe osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.

Mohr P. (2007), *Privatkonkurs*, wyd. 2, LexisNexis Österreich, Wiedeń.

Szyszko R. (2023), *Prawo upadłościowe. Komentarz 2023*, wyd. 1, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.

Zimmerman P. (2022), *Prawo upadłościowe. Komentarz 2022*, wyd. 7, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.

Akty prawne

Cesarskie Rozporządzenie o upadłości z dnia 10 grudnia 1914 r. – Konkursordnung.

Ustawa z dnia 31 grudnia 1989 r.: Loi Neiertz – Code de la consommation.

Ustawa z dnia 5 października 1994 r. Insolvenzordnung.

Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe (Dz.U. 2023, poz. 825 z późn. zm.).

Streszczenie

Nieodłącznym aspektem każdego postępowania upadłościowego toczącego się wobec osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej jest ustalenie przez sąd planu spłaty wierzycieli bądź odstąpienie od jego ustalenia. Zasady i tryb ustalania planu spłaty wierzycieli w konsumenckim postępowaniu upadłościowym określone są w części III, tytule V Ustawy z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe. Potrzeba zbadania zjawiska ujętego w niniejszej propozycji badawczej znajduje swoje uzasadnienie w funkcjach prawa upadłościowego. Mając na uwadze, że prawo upadłościowe spełnia funkcje: windykacyjną, profilaktyczną, oddłużeniową, sanacyjną oraz wychowawczą, warto dokonać analizy, które z wymienionych funkcji powinien realizować plan spłaty i czy są one w praktyce wypełniane (Hrycaj 2006). Przedmiotem rozważań w niniejszym opracowaniu był plan spłaty wierzycieli w konsumenckim postępowaniu upadłościowym. W badaniu wykorzystano metodę dogmatyczno-prawną, obejmującą analizę obowiązujących przepisów prawa materialnego i procesowego, dorobku literatury oraz orzecznictwa. Wyniki wskazują, że w przypadku planu spłaty wierzycieli w konsumenckich postępowaniach upadłościowych w Polsce w porównaniu z innymi krajami europejskimi żaden z zaprezentowanych porządków prawnych nie daje upadłym możliwości automatycznego oddłużenia bez pewnej formy spłaty wierzycieli.

Informacja o autorze

Cezary Strojny – aplikant radcowski pierwszego roku, doradca restrukturyzacyjny. Zainteresowania naukowo-badawcze autora koncentrują się wokół prawa upadłościowego. E-mail: kancelaria@cezarystrojny.pl

Justyna Wilk

OCENA ZMIAN LEGISLACYJNYCH W ZAKRESIE DZIEDZICZENIA, KTÓRE WESZŁY W ŻYCIE 15 LISTOPADA 2023 ROKU

1. Wstęp

Celem opracowania jest przedstawienie nowego stanu prawnego poprzez porównanie aktualnego i poprzedniego brzmienia wybranych przepisów, a także analizę orzecznictwa i publikacji naukowych odnoszących się do prawa spadkowego.

Rozpoczynając rozważania na temat prawa spadkowego, należy w pierwszej kolejności pochylić się nad definicją zdarzenia, które warunkuje zastosowanie regulacji wspomnianej dziedziny prawa. Mowa tu o śmierci. Jak zauważa P. Troszkiewicz (1995): „Śmierć człowieka jako całości jest równoznaczna z nieodwracalnym ustaniem krążenia krwi”. Oczywiście należy zaznaczyć, że nie jest to definicja pełna z uwagi na fakt, iż zagadnieniem tym w znacznie szerszym zakresie zajmuje się medycyna, która wyróżnia różne rodzaje śmierci, m.in. śmierć mózgu (Iwańczuk 2017). Na gruncie regulacji zawartej w art. 43 i 43a Ustawy z dnia 5 grudnia 1996 r. o zawodach lekarza i lekarza dentysty wskazuje się, że o śmierci człowieka decydują:

1) stwierdzenie przez lekarza zgonu na podstawie osobiście dokonanych badań i ustaleń,

2) stwierdzenie trwałego, nieodwracalnego ustania czynności mózgu (śmierci mózgu) poprzedzonego przeprowadzeniem przez specjalistów postępowania zgodnego z aktualną wiedzą medyczną,

3) stwierdzenie nieodwracalnego zatrzymania krążenia poprzedzającego pobranie narządów, wraz z przeprowadzonym przez specjalistów postępowaniem zgodnym z aktualną wiedzą medyczną.

Zgodnie z art. 43 ust. 2 wspomnianej ustawy lekarz może również uzależnić wystawienie karty zgonu od wcześniejszego przeprowadzenia sekcji zwłok.

Wracając do głównego tematu rozważań, należy wskazać, że przepisy prawa spadkowego, znajdujące się w księdze czwartej Kodeksu cywilnego (dalej: k.c.), stosowane są dopiero od momentu, w którym spadkodawca umrze. Z chwilą śmierci następuje otwarcie i nabycie spadku (por. art. 922, 924–925 k.c.). Dokumentem potwierdzającym śmierć człowieka jest sporządzona przez lekarza karta zgonu, a następnie na jej podstawie sporządzany jest akt zgonu, o których mowa w Ustawie z dnia 28 listopada 2014 r. Prawo o aktach stanu cywilnego (por. art. 92 i nast.).

Analizując zmiany legislacyjne wprowadzone nowelizacją Kodeksu cywilnego z dnia 28 lipca 2023 r., które weszły w życie 15 listopada 2023 r., warto porównać dotychczas obowiązujące regulacje z nowym stanem prawnym. Znowelizowane przepisy prawa spadkowego wydają się bardziej precyzyjne, co z pewnością pozwoli na ułatwienie i przyspieszenie rozstrzygnięcia spraw dotyczących ustalenia kręgu osób uprawnionych do dziedziczenia po osobie zmarłej. Wybrane orzecznictwo i publikacje naukowe odnoszące się do omawianych zagadnień stanowią integralny i nieodłączny element pogłębiający analizę, a jednocześnie obrazujący konieczność wprowadzenia przez ustawodawcę praktycznych zmian w polskim porządku prawnym.

Zmiany wprowadzone do księgi czwartej Kodeksu cywilnego stanowią odpowiedź ustawodawcy na niedostatecznie precyzyjną formułę dotychczas obowiązujących przepisów, prowadzącą do przewlekłości postępowań spadkowych poprzez konieczność poszukiwania dalekich krewnych zmarłego powołanych z mocy ustawy do dziedziczenia. Ponadto rozszerzenie zamkniętego katalogu przesłanek warunkujących uznanie spadkobiercy za niegodnego dziedziczenia i wprowadzenie do litery prawa utrwalonej linii orzeczniczej dotyczącej terminu złożenia oświadczenia o przyjęciu lub odrzuceniu spadku również uwidacznia dbałość ustawodawcy o ciągłe doskonalenie przepisów, mające na celu wyeliminowanie dotychczasowych problemów i wątpliwości powstałych w związku z ich interpretacją i stosowaną wykładnią.

2. Metoda badań

Niniejsza praca ma charakter teoretyczny i opiera się na przeglądzie tematycznych opracowań traktujących o dziedziczeniu, a także na analizie i ocenie zasadności zmian legislacyjnych wprowadzonych nowelizacją z dnia 28 lipca 2023 r., która weszła w życie w dniu 15 listopada 2023 r. Z uwagi na brak opracowań dotyczących omawianej nowelizacji podstawę dalszych badań będzie stanowiła analiza tekstu ustawy, konstrukcji badanego rozwiązania, jak również sygnalizowanych w orzecznictwie problemów praktycznych, skłaniających ustawodawcę do dokonania zmian w obowiązującym porządku prawnym.

3. Przegląd literatury

Nowy stan prawny w zakresie prawa spadkowego, obowiązujący od 15 listopada 2023 r., spowodował, że dostrzegalne są braki w literaturze i orzecznictwie, powodujące niedostateczne omówienie rozważanego zagadnienia. Istotnymi pozycjami odnoszącymi się do omawianej problematyki są komentarz praktyczny M.Z. Sondej pt. „Zmiany przepisów o spadkobranii w latach 2015–2023 i ich wpływ na dotychczasowy system dziedziczenia” (2024), a także uzasadnienie projektu Ustawy z dnia 28 lipca 2023 r. o zmianie ustawy – Kodeks cywilny oraz niektórych innych ustaw.

W polskim prawie istnieją dwa rodzaje dziedziczenia (por. art. 926 § 1 k.c.):

- 1) dziedziczenie ustawowe (por. art. 931 i nast. k.c.),
- 2) dziedziczenie testamentowe (por. art. 941 i nast. k.c.).

Zgodnie z treścią art. 926 § 2 k.c. dziedziczenie ustawowe występuje wówczas, gdy spadkodawca nie powołał spadkobiercy albo gdy żadna z osób, które powołał, nie chce lub nie może być spadkobiercą. Sformułowanie „spadkodawca nie powołał spadkobiercy” oznacza w rzeczywistości brak testamentu, w którym nastąpiłoby rozporządzenie całością lub częścią majątku spadkowego. Natomiast druga część definicji dziedziczenia ustawowego odnosi się w pierwszej kolejności do osób, które nie chcą przyjąć spadku, tzn. odrzucają go. W odniesieniu do osób, które nie mogą być spadkobiercami lub mogą, ale pod pewnymi warunkami, należy przywołać treść art. 927 k.c.:

1) nie może być spadkobiercą osoba fizyczna, która nie żyje w chwili otwarcia spadku – jak słusznie zauważa Sąd Najwyższy: „Z art. 927 § 1 k.c. wynika, iż po danym spadkodawcy może być spadkobiercą jedynie osoba fizyczna, która żyła w chwili otwarcia spadku. Spadkobierca musi więc – co do zasady – urodzić się przed śmiercią spadkodawcy i go przeżyć” (Postanowienie SN z 16.03.2022 r.),

2) nie może być spadkobiercą osoba prawna (por. art. 33 k.c.), która nie istnieje w chwili otwarcia spadku,

3) dziecko, które w chwili otwarcia spadku zostało już poczęte, może być spadkobiercą, z zastrzeżeniem warunku żywego urodzenia – Sąd Najwyższy (Uchwała SN z 25.07.2019 r.) wskazuje, że: „Osoba, należąca do kręgu spadkobierców ustawowych, na rzecz której spadkobierca legitymujący się stwierdzeniem nabycia spadku rozporządził prawem należącym do spadku, nie nabyła tego prawa, jeżeli rzeczywistym spadkobiercą jest dziecko spadkodawcy, w chwili otwarcia spadku już poczęte, które urodziło się żywe (*nasciturus*)”,

4) fundacja lub fundacja rodzinna, która została ustanowiona w testamencie przez spadkodawcę, może być spadkobiercą, jeżeli zostanie wpisana do rejestru w ciągu dwóch lat od ogłoszenia testamentu.

W odniesieniu do drugiego z wymienionych powyżej rodzajów dziedziczenia, tj. dziedziczenia testamentowego, należy zauważyć, że zdolność testowania (por. art. 944 k.c.), tzn. zdolność do sporządzenia ważnego testamentu ma tylko osoba posiadająca pełną zdolność do czynności prawnych (por. art. 11 k.c.). Według Kodeksu cywilnego testamenty dzieli się na:

1) testamenty zwykłe (por. art. 949–951 k.c.), tj. holograficzny, notarialny i allograficzny,

2) testamenty szczególne (por. art. 952–954 k.c.), tj. ustny, podróżny i wojskowy.

W każdym z wyżej wymienionych rodzajów testamentów spadkodawca może powołać do całości lub części spadku jedną lub kilka osób (por. art. 959 k.c.). W przypadku braku określenia udziałów spadkowych domniemywa się, że spadkobiercy dziedziczą spadek w częściach równych (por. art. 960 k.c.).

Przywołane uwagi odnoszące się do dziedziczenia ustawowego i testamentowego są wyborem najważniejszych i najbardziej charakterystycznych elementów pozwalających na poprawne zastosowanie odpowiednich przepisów prawa w danym stanie faktycznym.

W dalszej części analizy zostaną przedstawione najistotniejsze zmiany w księdze czwartej Kodeksu cywilnego, obejmujące: zawężenie kręgu osób uprawnionych do dziedziczenia według przepisów ustawy, rozszerzenie kręgu osób, które można uznać za niegodne dziedziczenia, a także uszczegółowienie regulacji dotyczącej terminu złożenia oświadczenia o przyjęciu lub odrzuceniu spadku.

4. Osoby uprawnione do dziedziczenia według przepisów ustawy

Zgodnie z dotychczasowym stanem prawnym (obowiązującym przed dniem 15 listopada 2023 r.) uprawnionymi do dziedziczenia ustawowego byli:

- 1) dzieci spadkodawcy oraz jego małżonek (por. art. 931 k.c.),
- 2) w przypadku braku zstępnych spadkodawcy: małżonek i rodzice,
- 3) w przypadku braku zstępnych i małżonka: rodzice spadkodawcy,
- 4) w przypadku, gdy jedno z rodziców spadkodawcy nie dożyło otwarcia spadku: rodzeństwo spadkodawcy,
- 5) w przypadku, gdy którekolwiek z rodzeństwa spadkodawcy nie dożyło otwarcia spadku, pozostawiając zstępnych, udział spadkowy, który by mu przysługiwał, przysługiwał jego zstępnym,
- 6) w przypadku, gdy jeden z rodziców nie dożył otwarcia spadku i brak jest rodzeństwa spadkodawcy lub ich zstępnych: drugi z rodziców w zbiegu z małżonkiem spadkodawcy (por. art. 932 k.c.),

7) w przypadku braku zstępnych, małżonka, rodziców, rodzeństwa i zstępnych rodzeństwa spadkodawcy: dziadkowie spadkodawcy,

8) w przypadku, gdy któreś z dziadków spadkodawcy nie dożyło otwarcia spadku: jego zstępni,

9) w przypadku braku zstępnych tego z dziadków, który nie dożył otwarcia spadku: pozostali dziadkowie (por. art. 934 k.c. w brzmieniu sprzed 15 listopada 2023 r.),

10) w przypadku braku małżonka spadkodawcy i krewnych powołanych do dziedziczenia z ustawy: dzieci małżonka spadkodawcy, których żadne z rodziców nie dożyło chwili otwarcia spadku (por. art. 934¹ k.c.),

11) w przypadku braku małżonka spadkodawcy, jego krewnych i dzieci małżonka spadkodawcy powołanych do dziedziczenia z ustawy: gmina ostatniego miejsca zamieszkania spadkodawcy, a jeżeli nie da się ustalić ostatniego miejsca zamieszkania na terenie Rzeczypospolitej Polskiej lub jeżeli ostatnie miejsce zamieszkania spadkodawcy znajdowało się za granicą, to spadek przypada Skarbowi Państwa (por. art. 935 k.c.).

Powyższe, dotychczas obowiązujące prawo spadkowe, określające kolejne osoby, które zgodnie z ustawą mogły dziedziczyć po zmarłym spadkodawcy, powodowało, że postępowania spadkowe toczące się przed polskimi sądami mogły być utrudnione i wydłużone przez nieprecyzyjne określenie następczej grupy dziedziczącej po dziadkach spadkodawcy, znajdującej się w ówczesnym art. 934 § 2 k.c., który stanowił, że: „Jeżeli któreś z dziadków spadkodawcy nie dożyło otwarcia spadku, udział spadkowy, który by mu przypadał, przypada jego zstępny”. Według J. Ciszewskiego i J. Knabe (2019): „Rozpatrywany przepis dopuszcza zatem dziedziczenie przez wujów i ciotki spadkodawcy, a w ich braku także przez kuzynów. Podziału przypadającego na nich udziału dokonuje się według zasad, które dotyczą podziału spadku między zstępnych spadkodawcy”. Tak szeroki krąg osób uprawnionych do dziedziczenia z mocy ustawy po spadkobiercy w zasadzie pozwalał na toczenie się postępowań spadkowych w sposób długotrwały. Nowelizacja przepisów Kodeksu cywilnego, która weszła w życie 15 listopada 2023 r., wprowadziła zmianę w brzmieniu art. 934 k.c., stanowiąc obecnie w paragrafie drugim, że: „Jeżeli którekolwiek z dziadków spadkodawcy nie dożyło otwarcia spadku, udział spadkowy, który by mu przypadał, przypada jego dzieciom w częściach równych”. Jednocześnie ustawodawca tą samą nowelizacją dodał do art. 934 paragraf 2¹, według którego: „Jeżeli dziecko którekolwiek z dziadków spadkodawcy nie dożyło otwarcia spadku, udział spadkowy, który by mu przypadał, przypada jego dzieciom w częściach równych”. Natomiast w paragrafie trzecim wyżej wspomnianego artykułu słowo „zstępni” zostało zastąpione wyrażeniem „dzieci i wnuki”.

Nowelizacja art. 934 k.c. była zabiegiem potrzebnym, który ograniczył długo-trwałe poszukiwanie dalekich krewnych spadkodawcy, a tym samym ograniczył rozciągłość czasową postępowań w sprawach nabycia spadków otwartych po dniu 15 listopada 2023 r. Nie ulega też wątpliwości, że zmniejszenie kręgu spadkobierców uprawnionych do dziedziczenia po dziadkach spadkodawcy do ich dzieci i wnuków z pewnością ułatwi przebieg postępowań spadkowych toczących się przed polskimi sądami powszechnymi.

5. Niegodność dziedziczenia

Kolejną istotną zmianą wprowadzoną do regulacji spadkowych jest rozszerzenie zamkniętego katalogu przesłanek pozwalających na uznanie spadkobiercy za niegodnego dziedziczenia. J. Ciszewski i J. Knabe (2024) trafnie zauważają, że: „Niegodność dziedziczenia opiera się na założeniu, że w pewnych sytuacjach względy natury etycznej przemawiają za pozbawieniem określonej osoby możliwości dziedziczenia po określonym spadkobiercy”. Oznacza to, że polski ustawodawca przewidział pewien zamknięty katalog zdarzeń, pozwalający na sądowe uznanie spadkobiercy za osobę niegodną dziedziczenia w związku z zaistnieniem którejkolwiek z przesłanek warunkujących możliwość wniesienia takiego powództwa, co również podkreśla E. Łapińska (2023), twierdząc, że uznanie spadkobiercy za niegodnego dziedziczenia może mieć miejsce wówczas, gdy „postępowanie mieści się w zakresie jednej z trzech przesłanek niegodności”.

Do 15 listopada 2023 r. Kodeks cywilny w art. 928 § 1 (por. art. 928 § 1 k.c. w brzmieniu sprzed 15 listopada 2023 r.) przewidywał jedynie trzy przesłanki, które umożliwiały uznanie spadkobiercy za niegodnego dziedziczenia, tj.:

1) spadkobierca dopuścił się umyślnie ciężkiego przestępstwa przeciwko spadkodawcy – Sąd Apelacyjny w Szczecinie (Wyrok SA w Szczecinie z 25.10.2019 r.) trafnie stwierdził, że: „Brak zdefiniowania w przepisach kodeksu karnego oraz kodeksu cywilnego pojęcia przestępstwa ciężkiego oznacza, że sąd cywilny rozpoznający sprawę o uznanie spadkobiercy za niegodnego ma swobodę oceny, czy przestępstwo popełnione przez dany podmiot jest przestępstwem ciężkim w rozumieniu art. 928 § 1 pkt 1 k.c. Nie jest możliwe enumeratywne wskazanie, jakiego rodzaju przestępstwa mogą być w typowych przypadkach uznane za ciężkie. Każde takie wyliczenie musi zostać uznane za przykładowe ze względu na szeroki zakres dyskrecjonalności sędziowskiej przy ocenie ciężkości przestępstwa”;

2) spadkobierca podstępem lub groźbą nakłonił spadkodawcę do sporządzenia lub odwołania testamentu albo w taki sam sposób przeszkodził mu w dokonaniu jednej z tych czynności – do tej przesłanki w celu jej wyjaśnienia odniósł się Sąd Apelacyjny w Lublinie (Wyrok SA w Lublinie z 30.09.2021 r.): „Świadome

działania polegające na doprowadzeniu do sytuacji, gdy powierzchowny kontakt niewerbalny ze spadkodawcą, polegający na prostych ruchach głowy czy gałek ocznych, stwarzający pozory relacji, został wykorzystany do wciągnięcia nieświadomej osoby do skomplikowanych i rozbudowanych czynności notarialnych, noszą znamiona podstępny w rozumieniu art. 86 § 1 k.c.”;

3) spadkobierca umyślnie ukrył lub zniszczył testament spadkodawcy, podrobił lub przerobił jego testament albo świadomie skorzystał z testamentu podrobionego lub przerobionego przez inną osobę – Sąd Najwyższy w uchwale z 1978 r. (Uchwała SN z 7.03.1978 r.) celnie wypowiedział się co do istoty zastosowania powyższej przesłanki uznania spadkobiercy za osobę niegodną dziedziczenia: „Przerobienie testamentu, sporządzonego z zachowaniem wszelkich wymagań co do formy, nie pociąga za sobą skutku w postaci nieważności testamentu, może natomiast pociągać za sobą niegodność spadkobiercy w razie udowodnienia, że przerobił on testament albo świadomie skorzystał z testamentu przerobionego przez inną osobę”.

Nowelizacja Kodeksu cywilnego z dnia 15 listopada 2023 r. dodała do art. 928 § 1 k.c. dwie nowe przesłanki, które mogą być podstawą możliwości uznania spadkobiercy za niegodnego dziedziczenia, tj.:

1) uporczywe uchylanie się od wykonywania wobec spadkodawcy obowiązku alimentacyjnego, określonego co do wysokości orzeczeniem sądowym, ugodą zawartą przed sądem albo innym organem lub inną umową,

2) uporczywe uchylanie się od wykonywania obowiązku pieczy nad spadkodawcą, w szczególności wynikającego z władzy rodzicielskiej, opieki, sprawowania funkcji rodzica zastępczego, małżeńskiego obowiązku wzajemnej pomocy albo obowiązku wzajemnego szacunku i wspierania się rodzica i dziecka.

Problematyczne może wydawać się ustalenie znaczenia pojęcia „uporczywe”. Sąd Okręgowy w Toruniu (Postanowienie SO w Toruniu z 16.04.2013 r.) trafnie odniósł się do powyższego przedmiotu polemiki, wskazując, że: „Rzeczywiście i co do zasady uporczywość będzie polegać na zachowaniach się powtarzających, a takim typowym przykładem będzie przestępstwo niealimentacji”. Podobne stanowisko zajął również M.Z. Sondej (2024) w komentarzu praktycznym, zauważając, że: „chodzi o długotrwałe i powtarzające się zachowanie osoby zobowiązanej do określonego zachowania. Nie będzie można uznać za uporczywe jednorazowego zachowania się osoby zobowiązanej, a także powstrzymywania się od wypełnienia obowiązków z przyczyn niezależnych od zobowiązanego”. Autor zauważa również, że znamię uporczywości pojawia się także w przepisach odnoszących się do wydziedziczenia (por. art. 1008 k.c.). W razie zastosowania tej instytucji traktuje się osobę wydziedziczoną tak, jak gdyby nie dożyła otwarcia spadku. Powyższy przepis kreuje analogiczne skutki prawne do tych przewidzia-

nych w art. 928 § 2 k.c., odnoszących się do przypadku uznania spadkobiercy za niegodnego dziedziczenia.

Dotychczasowe unormowania prawa spadkowego w zakresie uznania spadkobiercy za niegodnego dziedziczenia, zawarte w art. 928 k.c., nie wydawały się regulacjami zbyt wąskimi bądź niekompletnymi. Warto podkreślić, że ustawodawca, rozszerzając zamknięty katalog warunków umożliwiających uznanie spadkobiercy za niegodnego dziedziczenia poprzez dodanie dwóch kolejnych przesłanek, sankcjonuje uporczywe uchylanie się od wykonywania przez spadkobiercę obowiązku alimentacyjnego oraz obowiązku wykonywania pieczy nad spadkodawcą.

6. Przyjęcie lub odrzucenie spadku

Ostatnią z omawianych istotnych zmian wprowadzonych nowelizacją księgi czwartej Kodeksu cywilnego jest przeniesienie do tekstu ustawy mechanizmów wypracowanych w utrwalonej linii orzeczniczej odnoszącej się do terminu wyznaczonego na złożenie oświadczenia o przyjęciu lub odrzuceniu spadku.

W świetle artykułu 1012 k.c. spadkobierca może:

- 1) przyjąć spadek wprost, czyli bez ograniczenia odpowiedzialności za długi spadkowe,
- 2) przyjąć spadek z dobrodziejstwem inwentarza, czyli z ograniczeniem odpowiedzialności za długi spadkowe tylko do wysokości spadku,
- 3) odrzucić spadek.

Spadkobierca, chcąc przyjąć spadek wprost, z dobrodziejstwem inwentarza lub spadek odrzucić, powinien złożyć oświadczenie przed sądem lub przed notariuszem. Istnieje również możliwość złożenia takiego oświadczenia w formie ustnej lub na piśmie z podpisem urzędowo poświadczonym. Spadkobierca może również złożyć oświadczenie o przyjęciu spadku wprost, z dobrodziejstwem inwentarza lub o odrzuceniu spadku poprzez ustanowionego pełnomocnika, który będzie działał w imieniu spadkobiercy na podstawie pełnomocnictwa udzielonego w formie pisemnej, z podpisem urzędowo poświadczonym (por. art. 1018 k.c.). Należy nadmienić, że tak jak w przypadku uznania spadkobiercy za niegodnego dziedziczenia lub w przypadku jego wydziedziczenia odrzucenie spadku jest równoznaczne z traktowaniem danego spadkobiercy, tak jakby nie dożył dnia otwarcia spadku (por. art. 1020 k.c.), co również potwierdza stanowisko Sądu Najwyższego wyrażone w postanowieniu z 1992 r. (Postanowienie SN z 10.12.1992 r.): „Po odrzuceniu spadku przez spadkobiercę ustawowego dziedziczącego spadek w pierwszej kolejności sąd prowadzący postępowanie o stwierdzenie nabycia

spadku wzywa do udziału w sprawie – jako zainteresowane osoby nabywające spadek według ogólnych reguł dziedziczenia ustawowego w dalszej kolejności”.

W dotychczasowym stanie prawnym art. 1015 k.c. stanowił w paragrafie 1, że: „Oświadczenie o przyjęciu lub o odrzuceniu spadku może być złożone w ciągu sześciu miesięcy od dnia, w którym spadkobierca dowiedział się o tytule swego powołania”. G. Karaszewski (2024) trafnie zauważa, że: „Oświadczenie o przyjęciu lub odrzuceniu spadku jest złożone w terminie z art. 1015 § 1, gdy przed jego upływem spadkobierca złoży je przed notariuszem albo gdy przed upływem tego terminu do sądu spadku lub sądu właściwego dla miejsca pobytu (ewentualnie zamieszkania) składającego oświadczenie wpłynę wniosek o jego przyjęcie przez sąd”. Regulacja ta odnosi się do każdego spadkobiercy, ale należy nadmienić, że termin 6 miesięcy na złożenie oświadczenia o przyjęciu spadku wprost, z dobrodziejstwem inwentarza lub o odrzuceniu spadku liczy się osobno dla każdego ze spadkobierców, a za początek terminu uznaje się dzień, w którym spadkobierca dowiedział się o tytule swojego powołania do spadku. Termin 6 miesięcy, przywołany w art. 1015 § 1 k.c., ma charakter zawity, co też potwierdza postanowienie, w którym Sąd Najwyższy (Postanowienie SN z 13.10.2023 r.) stwierdza, że: „Termin z art. 1015 § 1 k.c. ma charakter zawity, zaś po jego upływie wygasa możliwość złożenia oświadczenia o przyjęciu lub o odrzuceniu spadku”. Paragraf 2 wspomnianego wyżej przepisu prawa wskazuje jednoznacznie, że w przypadku braku złożonego oświadczenia o przyjęciu spadku wprost, z dobrodziejstwem inwentarza lub o odrzuceniu spadku w terminie 6 miesięcy, liczonym od dnia powzięcia przez spadkobiercę informacji o tytule swojego powołania do dziedziczenia, uznaje się, iż przyjął on spadek z dobrodziejstwem inwentarza.

Nowelizacja Kodeksu cywilnego, która weszła w życie 15 listopada 2023 r., objęła również swoim zakresem art. 1015 k.c., dodając do wspomnianej regulacji paragrafy 1¹ i 1² w następującym brzmieniu:

1) § 1¹: „Do zachowania terminu, o którym mowa w § 1, wystarcza złożenie przed jego upływem wniosku do sądu o odebranie oświadczenia o przyjęciu lub o odrzuceniu spadku”;

2) § 1²: „Jeżeli złożenie oświadczenia o przyjęciu lub o odrzuceniu spadku wymaga zezwolenia sądu, bieg terminu do złożenia oświadczenia ulega zawieszeniu na czas trwania postępowania sądowego w tym przedmiocie”.

Powyższe regulacje stanowią odpowiedź polskiego ustawodawcy na utrwaloną na przestrzeni lat linię orzecniczą polskich sądów, której powieleniem są dwa dodane paragrafy do art. 1015 k.c. Sąd Najwyższy w postanowieniu z 11 maja 2023 r. (Postanowienie SN z 11.05.2023 r.) słusznie podkreślił trwałość wyrażonego wielokrotnie w judykaturze poglądu, wskazując, że: „Choć przepis art. 1015 § 1 k.c. stanowi o konieczności złożenia oświadczenia o odrzuceniu spadku w terminie 6 miesięcy od powzięcia informacji o tytule powołania, to wyrażenie

w tym terminie przez spadkobiercę wobec sądu jedynie woli co do zamiaru złożenia tego oświadczenia traktowane jest jako zachowanie tego terminu w przypadku następczego złożenia oświadczenia już po jego upływie”.

Przytoczone postanowienie Sądu Najwyższego może stanowić dostateczne potwierdzenie konieczności wprowadzenia do tekstu ustawy utrwalonej już linii orzeczniczej odnoszącej się do:

1) złożenia wniosku do sądu o odebraniu oświadczenia o przyjęciu lub o odrzuceniu spadku jako przesłanki wystarczającej do stwierdzenia, że został zachowany termin 6 miesięcy przytoczony w art. 1015 § 1 k.c.,

2) przyjęcia, że bieg terminu 6 miesięcy na złożenie oświadczenia o przyjęciu lub odrzuceniu spadku ulega zawieszeniu w razie konieczności uzyskania zezwolenia sądu.

Nowo wprowadzona regulacja w zakresie prawa spadkowego jest kolejnym trafnym i właściwym zabiegiem legislacyjnym, który pozwoli na jednolite, a w dodatku ułatwione interpretowanie przepisów obowiązującego aktualnie prawa.

7. Wnioski

Przytoczone w toku wywodu przepisy z zakresu prawa spadkowego stanowią jedynie najważniejsze regulacje pozwalające na ogólną charakterystykę mechanizmu ustalania kręgu osób dziedziczących spadek na podstawie ustawy oraz przesłanek pozwalających na uznanie przez sąd, że dany spadkobierca jest niegodny dziedziczenia, a także ustalania początku biegu terminu na złożenie oświadczenia o przyjęciu spadku wprost, z dobrodziejstwem inwentarza lub o odrzuceniu spadku.

Nowelizacja przepisów Kodeksu cywilnego, która weszła w życie 15 listopada 2023 r., wprowadziła istotne zmiany w prawie spadkowym. Z pewnością należy je uznać za właściwe i przydatne.

Zawężenie kręgu osób uprawnionych do dziedziczenia po dziadkach do ich dzieci i wnuków pozwoli na przyspieszenie postępowania spadkowego, które przez dotychczasowe poszukiwanie dalekich krewnych dziadków mogło być bardzo długotrwałe, co z oczywistych względów powodowało ryzyko kolejnych zgonów wśród potencjalnych spadkobierców, a w rezultacie kolejnych przesunięć w linii dziedziczenia.

Rozszerzenie zamkniętego katalogu przesłanek pozwalających na uznanie spadkobiercy za niegodnego dziedziczenia stanowi bardzo dobrą koncepcję ustanowienia dodatkowych swoistych sankcji wobec osób, które w sposób uporczywy uchylają się od obowiązku alimentacyjnego wobec spadkodawcy, a także od obowiązku wykonywania pieczy nad spadkodawcą. Jak zostało wspomniane

w toku wyводу, uporczywością charakteryzuje się takie zachowanie spadkobiercy, które powtarza się w dłuższym okresie, mogącym tym samym powodować u spadkodawcy niedostatek, poczucie zagrożenia bezpieczeństwa lub uczucie samotności.

Natomiast doprecyzowanie przepisów prawa spadkowego, odnoszących się do biegu terminu zawitego na złożenie oświadczenia o przyjęciu spadku wprost, z dobrodziejstwem inwentarza lub o odrzuceniu spadku, stanowiło wyraz zasadnego wprowadzenia do porządku prawnego utrwalonej przez sądy linii orzeczniczej, zakładającej, że złożenie do sądu wniosku o odebranie oświadczenia o przyjęciu lub odrzuceniu spadku jest równoznaczne z zachowaniem terminu sześciu miesięcy (określonego w art. 1015 § 1 k.c.), a także przewidującej zawieszenie biegu terminu na złożenie wskazanego oświadczenia, w przypadku gdy wymaga ono zezwolenia sądu. Takie rozwiązanie przyczyni się do łatwiejszej i znacznie bardziej ujednocionej wykładni powyższego przepisu.

8. Zakończenie

Cel pracy, czyli przedstawienie nowego stanu prawnego poprzez porównanie aktualnego i poprzedniego brzmienia wybranych przepisów, a także analizę orzecznictwa i publikacji naukowych odnoszących się do prawa spadkowego został zrealizowany. Podsumowując, należy stwierdzić, że każda z wprowadzonych do przepisów z zakresu prawa spadkowego zmian została dogłębnie przemyślana przez polskiego ustawodawcę, który z pewnością miał na uwadze konieczność doskonalenia przepisów Kodeksu cywilnego, a tym samym zauważył potrzebę uproszczenia i skrócenia postępowania spadkowego.

Literatura

Ciszewski J., Knabe J. (2019) (w:) P. Nazaruk (red.), *Kodeks cywilny. Komentarz*, art. 934, Warszawa.

Ciszewski J., Knabe J. (2024) (w:) P. Nazaruk (red.), *Kodeks cywilny. Komentarz aktualizowany*, art. 928, LEX/el. 2024.

Iwańczuk W. (2017), *Koncepcja śmierci mózgu – punkt widzenia anestezjologa* (w:) W. Sinkiewicz, R. Grabowski (red.), *Etyczne, medyczne i prawne dylematy wokół śmierci mózgu*, Komisja Bioetyczna BIL, Collegium Medicum UMK, Bydgoszcz.

Karaszewski G. (2024) (w:) M. Balwicka-Szczyrba, A. Sylwestrzak (red.), *Kodeks cywilny. Komentarz aktualizowany*, art. 1015, LEX/el. 2023.

Łapińska E. (2023), *Uporczywe uchylanie się od wykonywania wobec spadkodawcy obowiązku alimentacyjnego jako przesłanka niegodności dziedziczenia*, „Transformacje Prawa Prywatnego”, nr 1.

Postanowienie SO w Toruniu z 16.04.2013 r., IX Kz 105/13, LEX nr 1869818.

Postanowienie SN z 10.12.1992 r., II CRN 135/92, LEX nr 9090.

Postanowienie SN z 16.03.2022 r., I NSNc 774/21, LEX nr 3411672.

Postanowienie SN z 11.05.2023 r., II NSNc 142/23, LEX nr 3569551.

Postanowienie SN z 13.10.2023 r., I CSK 1158/23, LEX nr 3614642.

Sondej M.Z. (2024), *Zmiany przepisów o spadkobranium w latach 2015–2023 i ich wpływ na dotychczasowy system dziedziczenia*, LEX/el. 2024.

Troszkiewicz P. (1995), *W poszukiwaniu definicji śmierci*, „*Studia Philosophiae Christianae*”, nr 31(2).

Uchwała SN z 7.03.1978 r., III CZP 13/78, OSNC 1978, nr 9, poz. 154.

Uchwała SN z 25.07.2019 r., III CZP 12/19, OSNC 2020, nr 3, poz. 28.

Ustawa z dnia 25 lutego 1964 r. – Kodeks rodzinny i opiekuńczy, t.j. Dz.U. 2020, poz. 1359 z późn. zm.

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, t.j. Dz.U. 2023, poz. 1610 z późn. zm.

Ustawa z dnia 5 grudnia 1996 r. o zawodach lekarza i lekarza dentystry, t.j. Dz.U. 2023, poz. 1516 z późn. zm.

Ustawa z dnia 28 listopada 2014 r. Prawo o aktach stanu cywilnego, t.j. Dz.U. 2023, poz. 1378.

Ustawa z dnia 28 lipca 2023 r. o zmianie ustawy – Kodeks cywilny oraz niektórych innych ustaw, t.j. Dz.U. 2023, poz. 1615.

Wyrok SA w Lublinie z 30.09.2021 r., I ACa 7/21, LEX nr 3263221.

Wyrok SA w Szczecinie z 25.10.2019 r., I ACa 429/19, LEX nr 2848116.

Streszczenie

Człowiek jako osoba fizyczna staje się podmiotem praw i obowiązków od chwili urodzenia, a jego zobowiązania trwają do momentu śmierci, w którym wygasa zdolność do nawiązania nowych i kontynuacji dotychczasowych stosunków prawnych. Śmierć jest nieuchronnym i ostatnim etapem ludzkiego życia, powodującym przejście praw i obowiązków majątkowych zmarłego na jego spadkobierców, których krąg wyznaczają przepisy księgi czwartej Kodeksu cywilnego (por. art. 922 § 1 Ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny). Regulacje odnoszące się do kwestii nabycia spadku znajdują się również w Ustawie z dnia 25 lutego 1964 r. – Kodeks rodzinny i opiekuńczy. Znowelizowane w zakresie dziedziczenia przepisy Kodeksu cywilnego oraz Kodeksu rodzinnego i opiekuńczego, które weszły w życie 15 listopada 2023 r., zgodnie z zasadą *lex retro non agit* odnoszą się do zdarzeń zaistniałych od wskazanej daty, natomiast do zdarzeń mających miejsce przed tą datą stosuje się przepisy wcześniejsze. Wyjątek w tej kwestii stanowi upływ terminu do złożenia oświadczenia o przyjęciu lub odrzuceniu spadku albo do uchylenia się od skutków prawnych takiego oświadczenia. W wyżej wymienionych przypadkach upływ powyższych terminów po dacie 15 listopada 2023 r. skutkuje zastosowaniem znowelizowanych regulacji prawa spadkowego. Analiza zmian legislacyjnych wprowadzonych nowelą z dnia 28 lipca 2023 r., które weszły w życie 15 listopada 2023 r.,

pozwole na ocenę zasadności wprowadzenia nowych regulacji z zakresu zawężenia kręgu spadkobierców ustawowych, uznania spadkobiercy za niegodnego dziedziczenia, a także odrzucenia spadku w imieniu małoletniego dziecka.

Informacja o autorce

Justyna Wilk – studentka czwartego roku prawa na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie. Członkini zarządu Koła Naukowego Prawa Cywilnego i Handlowego oraz aktywna członkini Koła Naukowego Prawa „Schola Legem”. W swoich naukowo-badawczych zainteresowaniach skupia się zwłaszcza na prawie cywilnym, prawie rodzinnym i prawie medycznym.

E-mail: s2177_61@student.uek.krakow.pl

Martyna Dobrowolska

PRAWNE ASPEKTY LEGALIZACJI MAŁŻEŃSTW JEDNOPŁCIOWYCH W POLSCE – ANALIZA ZAGADNIENIA

1. Wstęp

Legalizacja małżeństw jedнопłciowych to temat, który budzi wiele emocji i kontrowersji, zarówno w środowisku społecznym, jak i w kręgach prawniczych. W niniejszym opracowaniu istotne zdaje się stwierdzenie, że w obliczu zmieniających się norm społecznych i postępującej liberalizacji prawa małżeńskiego analiza prawnych aspektów związanych z przedmiotową kwestią staje się niezwykle ważna. W pracy podjęto próbę odpowiedzi na pytania dotyczące celowości, legalności i możliwości legalizacji związków jedнопłciowych w Polsce, opierając się na prawnej analizie porównawczej tego zagadnienia na tle przepisów unijnych oraz orzecznictwa sądów europejskich. Autorka analizuje zarówno implikacje prawne, jak i społeczne tego procesu. Wybrane fragmenty orzecznictwa polskich sądów i Europejskiego Trybunału Praw Człowieka stanowią istotny element w pogłębieniu analizy oraz prezentacji niezwykle ważnego tematu, jakim jest legalizacja małżeństw homoseksualnych. Celem niniejszej publikacji jest głębsze zrozumienie debaty dotyczącej małżeństw jedнопłciowych, stanowiącej punkt wyjścia do zalegalizowania małżeństw par LGBT w Polsce. Realizując to założenie, autorka prezentuje krajowe i międzynarodowe orzecznictwo.

2. Metoda badań

Praca ma charakter teoretyczny i opiera się na przeglądzie i interpretacji wybranych pozycji literatury przedmiotu. Aby udowodnić postawioną tezę, autorka wykorzystowała metodę prawną-dogmatyczną oraz prawną-porównawczą analizę danych zastanych, mającą na celu usystematyzowanie wykorzystywanych źródeł naukowych stanowiących wstęp do dalszych rozważań oraz opracowanie

przedmiotowej problematyki. Ponadto w tekście uwzględniono polskie i zagraniczne publikacje naukowe oraz akty normatywne, które analizują omawiane zagadnienie w szerokim przekroju czasowym, tj. najstarsza cytowana pozycja literatury pochodzi z 2010 r., a najnowsza z 2024 r.

Przeprowadzona analiza umożliwia holistyczne spojrzenie na problematykę małżeństw jedнопłciowych, z uwzględnieniem zarówno aspektów prawnych, jak i kulturowych. Ponadto praca systematyzuje i analizuje liczne źródła naukowe oraz akty normatywne, zarówno polskie, jak i europejskie, co może stanowić wkład w dyskusję na temat małżeństw jedнопłciowych. Analiza porównawcza pozwala na wyciąganie wniosków dotyczących różnic i podobieństw w podejściach legislacyjnych oraz ich efektywności, co może być pomocne dla badaczy oraz praktyków prawa, a także stanowić punkt wyjścia do przyszłych rozważań.

3. Przegląd literatury

Nie sposób zaprzeczyć, że w XXI w. państwa europejskie dokonały znacznego postępu w procesie polepszania prawnospołecznej sytuacji osób LGBT, zwłaszcza w kontekście kluczowej dla omawianego zagadnienia możliwości zawierania związków małżeńskich przez pary tej samej płci. Tak powszechnej akceptacji dla tego tematu można doszukiwać się przede wszystkim w nowoczesnej edukacji, zwiększającej świadomość społeczną dotyczącą tożsamości płciowej i orientacji seksualnej oraz przełamującej stereotypy czy uprzedzenia wobec osób LGBT. Znamienne dla akceptacji środowiska LGBT były działania mediów oraz celebrytów, sportowców i naukowców, którzy za sprawą coming outu, definiowanego jako sytuacja, gdzie osoba homoseksualna otwarcie mówi o swojej tożsamości (Majka-Rostek 2019, s. 185), sprawili, że społeczeństwu łatwiej było zaakceptować osoby o odmiennej orientacji. W tym procesie pomogło też zwiększenie liczby postaci LGBT w filmach, serialach, literaturze oraz przestrzeni publicznej. Przeprowadzone badania wykazują, że osoby LGBT występujące w programach telewizyjnych mogą pomóc zmienić postawy i przyczynić się do wyższej tolerancji społecznej. Według raportu Harris Poll z 2017 r. 20% Amerykanów stwierdziło, że rozpowszechnienie wizerunku osób LGBT w mediach zmieniło ich poglądy na temat tej grupy społecznej (Ellis 2020). Z kolei badanie przeprowadzone w Wielkiej Brytanii wykazało, że ludzie regularnie oglądający programy telewizyjne, w których występują osoby LGBT, są bardziej skłonni do poparcia ruchu na rzecz równości niż ludzie, którzy nie oglądają takich programów (Ellis 2017).

Pozytywny wpływ na postrzeganie osób LGBT w społeczeństwie miały nie tylko wskazane powyżej działania. Bez wątplenia przełomowym momentem dla par tej samej płci było przyjęcie przez Parlament Europejski licznych aktów

prawnych, w których – co istotne – wielokrotnie poruszona została problematyka równości, tolerancji i ochrony praw osób LGBT w Unii Europejskiej. Kluczową rolę odegrała tu Dyrektywa 2004/38/WE Parlamentu Europejskiego i Rady (2004), która uważana jest za jeden z podstawowych aktów prawnych UE dotyczący swobodnego przepływu osób na terytorium państw członkowskich. Dyrektywa ta zawiera zasady i warunki wykonywania prawa do swobodnego przepływu obywateli UE oraz członków ich rodzin, przy czym odnosi się również do osób homoseksualnych, które mają małżonka lub partnera tej samej płci. Zgodnie z treścią dyrektywy członkowie rodziny obywatela UE, którzy nie są obywatelami UE, mają prawo do pobytu na terytorium innego państwa członkowskiego na podstawie prawa do swobodnego przepływu osób.

Ponadto w Rezolucji Parlamentu Europejskiego z dnia 4 lutego 2014 r. w sprawie unijnego planu przeciwdziałania homofobii i dyskryminacji ze względu na orientację seksualną i tożsamość płciową zwrócono uwagę na realne różnice między państwami członkowskimi UE w zakresie uznania małżeństw jedнопłciowych, co w konsekwencji stwarza trudności dla samych obywateli UE. Parlament Europejski wezwał „państwa członkowskie, które jeszcze tego nie zrobiły, do uznania małżeństw jedнопłciowych oraz wprowadzenia ustaw o związkach partnerskich dla par homoseksualnych, tak aby zapewnić im pełne prawa i wolności, zgodnie z zasadą niedyskryminacji, oraz do pełnego uznania wszystkich praw osób transpłciowych”. Ponadto wezwał „państwa członkowskie do uzyskania równości wobec prawa pomiędzy partnerami jedнопłciowymi i partnerami różнопłciowymi w kwestiach prawa do wjazdu, pobytu i zatrudnienia oraz dostępu do usług publicznych, na mocy dyrektywy 2004/38/WE”.

Niezwykle ważną rolę dla europejskiej społeczności LGBT odegrała również działalność orzecznicza Europejskiego Trybunału Praw Człowieka, m.in. w sprawie *Kopf i Shalk przeciwko Austrii* (Wyrok ETPC z dnia 24 czerwca 2010 r., skarga nr 30141/04), w której ETPC potwierdził, że art. 12 Konwencji o ochronie praw człowieka i podstawowych wartości (1953) stanowiący, że: „Mężczyźni i kobiety w wieku małżeńskim mają prawo do zawarcia małżeństwa i założenia rodziny zgodnie z ustawami krajowymi regulującymi korzystanie z tego prawa”, nie wyklucza małżeństwa zawartego przez dwóch mężczyzn lub dwie kobiety. Jak słusznie zauważył M. Górski (2010):

„Brzmienie tego przepisu nie musi koniecznie oznaczać, iż mężczyzna może poślubić wyłącznie kobietę i odwrotnie. Trybunał zauważył, że interpretowany w oderwaniu od kontekstu przepis ten mógłby być wykładany jako niewykluczający prawa do zawarcia małżeństwa przez dwóch mężczyzn i dwie kobiety. Jednak wszystkie inne materialnoprawne postanowienia konwencji przyznają prawa i wolności «każdemu» albo stanowią, że «nikt» nie może być poddany określo-

nemu zabronionemu traktowaniu. Sposób sformułowania art. 12 Konwencji musi być więc traktowany jako zamierzony”.

Taka interpretacja omawianego wyroku oraz sama jego treść (mając na uwadze to, że Europejski Trybunał Praw Człowieka po raz pierwszy stwierdził, iż przepis ten stosuje się do par jedнопłciowych) pozwala wysunąć wniosek, że sytuacja prawna osób LGBT ewoluuje na ich korzyść.

W kolejnym wyroku w sprawie Oliari i inni przeciwko Włochom (Wyrok ETPC z dnia 21 lipca 2015 r., skarga nr 18766/11 i 36030/11) Trybunał orzekł, że brak regulacji prawnej umożliwiającej jedнопłciowym parom uznanie ich związków narusza prawo do życia prywatnego i rodzinnego. Co więcej, zgodnie z art. 8 Konwencji orzekł, że „każdy ma prawo do poszanowania swojego życia prywatnego i rodzinnego, swojego mieszkania i swojej korespondencji” oraz że „niedopuszczalna jest ingerencja władzy publicznej w korzystanie z tego prawa, z wyjątkiem przypadków przewidzianych przez ustawę i koniecznych w demokratycznym społeczeństwie z uwagi na bezpieczeństwo państwowe, bezpieczeństwo publiczne lub dobrobyt gospodarczy kraju, ochronę porządku i zapobieganie przestępstwom, ochronę zdrowia i moralności lub ochronę praw i wolności osób”.

Trwałe pożycie dwóch osób stanowi życie rodzinne, bez względu na to, jakiej są one płci. Jak wskazał ETPC, nie sposób doszukać się żadnego ważnego interesu społecznego przemawiającego za zakazem wprowadzenia instytucji małżeństw jedнопłciowych do krajowego porządku prawnego, a sama niechęć rządu do zmiany prawa wprost narusza zasady Konwencji. Wyrok ten można odnieść bezpośrednio do sytuacji w Polsce, gdzie ustawodawca powołuje się na analogiczne argumenty (Warecka 2015).

Z kolei w sprawie Orlandi i inni przeciwko Włochom (Wyrok ETPC z dnia 14 grudnia 2017 r., skarga nr 26431/12, 26742/12, 44057/12 i 60088/12) ETPC ponownie stwierdził naruszenie art. 8 Konwencji ze względu na brak odpowiednich regulacji prawnych mogących chronić pary jedнопłciowe, co w konsekwencji pogarsza sytuację prawną włoskich obywateli LGBT. W związku z tym ETPC ponownie potwierdził, że brak regulacji dotyczących statusu prawnego par jedнопłciowych wprost łamie prawa osób LGBT, a także akty prawne – unijne i krajowe. I choć w treści wyroku ETPC wskazał, że: „Państwa w dalszym ciągu mogą, na podstawie art. 12 Konwencji, jak i na podstawie art. 14 w związku z art. 8, ograniczyć możliwość zawarcia związku małżeńskiego do par różнопłciowych. Tak samo jest w przypadku art. 14 w związku z art. 12”, to należy zauważyć, że podobnie jak w sprawie Oliari przeciwko Włochom: „Trybunał uznał, iż wobec braku przedstawienia przez rząd włoski nadrzędnego interesu społecznego, w stosunku do którego można zrównoważyć doniosłe interesy skarżących, oraz w świetle zlekceważonych wniosków sądów krajowych w tym przedmiocie, trzeba stwierdzić, iż rząd włoski wykroczył poza swój margines uznania i nie wywiązał

się ze swego pozytywnego obowiązku zapewnienia, by skarżący mieli dostęp do specjalnej regulacji prawnej zapewniającej uznanie i ochronę związków jedнопłciowych. Miało tym samym miejsce naruszenie art. 8”.

Z kolei w wyroku z dnia 19 stycznia 2023 r. w sprawach połączonych Fedotova i inni przeciwko Rosji (Wyrok ETPC z dnia 19 stycznia 2023 r., skarga nr 40792/10, 30538/14 i 43439/14) ETPC zwrócił uwagę na fakt, że brak prawnych regulacji dotyczących związków jedнопłciowych narusza pozytywne obowiązki państwa. ETPC podkreślił, że: „Państwa strony mają pozytywny obowiązek zapewnienia parom tej samej płci prawnego uznania i ochrony prawnej, co miałyby być zgodne z widoczną i postępującą ewolucją ustawodawstwa krajowego państw stron oraz prawa”. Wyrok ten, mimo iż wydany w kontekście Rosji, dotyczy wszystkich członków Rady Europy, a więc również Polski. Zdaniem P. Florjanowicza-Błachuta (2023):

„Omawiany wyrok będzie wywoływał przede wszystkim konsekwencje wobec tych 16 państw stron Konwencji, których systemy prawne (tak jak pozwane w omawianej sprawie państwo – były już członkiem Rady Europy, Federacja Rosyjska) nie przewidują prawnej regulacji co do uznania i ochrony prawnej związków osób tej samej płci, w tym wobec Polski. Chociaż wykonanie danego wyroku spoczywa wprost na państwie, w stosunku do którego zapadło to orzeczenie, to na mocy art. 1 i art. 2 ust. 1 Konwencji na wszystkich państwach stronach Konwencji spoczywa obowiązek przestrzegania standardu konwencyjnego wynikającego z samego tekstu Konwencji, jak i z orzecznictwa Trybunału”.

Analogiczne stanowisko przyjął L. Garlicki, który podkreślił, że wyrok ten stanowi „konieczność wprowadzenia stosownych regulacji prawnych i stwarza realną perspektywę, że ich dzisiejszy brak znajdzie wyraz w stwierdzeniu naruszeń Konwencji przez nasz kraj” (Garlicki 2023, s. 27).

W kontekście polskiej społeczności LGBT na szczególne uwzględnienie zasługuje wyrok ETPC z dnia 12 grudnia 2023 r. w sprawie Przybyszewska i inni przeciwko Polsce (Wyrok ETPC z dnia 12 grudnia 2023 r., skarga nr 11454/17 i 9 innych), gdzie Trybunał nie uwzględnił przytaczanego od lat argumentu, iż „tradycyjna koncepcja małżeństwa jako związku kobiety i mężczyzny stanowi społeczne i prawne dziedzictwo Polski”. Z omawianego orzecznictwa wprost wynika, że Polska nie wywiązała się z obowiązku zapewnienia parom LGBT właściwej ochrony ich praw, tym samym naruszając wiele aktów unijnych. Zdaniem ETPC:

„Uwzględniając swoje orzecznictwo ugruntowane wyraźną utrzymującą się tendencją w Państwach członkowskich Rady Europy, Trybunał potwierdził, że zgodnie ze swoimi pozytywnymi obowiązkami wynikającymi z art. 8 Konwencji Państwa członkowskie są zobowiązane do zapewnienia ramy prawnej umożliwiającej parom tej samej płci odpowiednie uznanie i ochronę ich związku”.

Pojawia się tu więc konieczność wykonania przez Polskę omawianego orzeczenia, co wynika bezpośrednio z art. 46 ust. 1 Konwencji o ochronie praw człowieka i podstawowych wartości, traktującego o mocy obowiązującej wyroku oraz jego wykonaniu. Co istotne, wykonanie to nie musi oznaczać w konsekwencji natychmiastowej legalizacji małżeństw jedнопłciowych – możliwe jest wykonanie wyroku chociażby przez ustanowienie odpowiedniego rejestru dla par jedнопłciowych lub wprowadzenie dla nich odpowiednich udogodnień.

Warto przy tym podkreślić, iż omówione orzeczenie, mimo charakteru obowiązującego, samo w sobie nie ma wpływu na zmianę ustawodawstwa krajowego ze względu na brak wyposażenia ETPC w odpowiednie narzędzia mogące wymusić implementację właściwych przepisów, gdyż zadaniem sądów jest stosowanie prawa, a ich wpływ na decyzję prawodawcy jest jedynie pośredni. Jakikolwiek powoływanie się na art. 18 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej (1997) przy odmowie transkrypcji zagranicznego aktu małżeństwa w polskim rejestrze stanu cywilnego, w kontekście chociażby omawianego wyroku Fedotova i inni, winno być więc uznane za niezgodne z linią orzeczniczą ETPC.

4. Interpretacja orzecznictwa krajowego i przepisów prawnych

Aby dokładnie przeanalizować omawianą kwestię, warto przede wszystkim sięgnąć do wcześniejszych orzeczeń sądów administracyjnych, które wielokrotnie zajmowały się kwestią dopuszczalności małżeństw jedнопłciowych w polskim systemie prawnym. Dotychczas sądy administracyjne stały na straży tezy, że ustawodawca w sposób oczywisty i niepozostawiający wątpliwości uniemożliwił za sprawą art. 18 Konstytucji (Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej 1997) zawieranie małżeństw przez pary jedнопłciowe.

Słusznie jednak zauważa A. Jezusek (2015, s. 67), że z art. 18 wyżej wymienionej ustawy nie wynikają żadne zakazy, w związku z czym można mówić wyłącznie o nakładaniu obowiązku na organy władzy publicznej na płaszczyźnie stanowienia i stosowania prawa. Należałoby jednak przyjąć, że zgodnie z powyższym stanowiskiem art. 18 Konstytucji w brzmieniu: „Małżeństwo jako związek kobiety i mężczyzny, rodzina, macierzyństwo i rodzicielstwo znajdują się pod ochroną i opieką Rzeczypospolitej Polskiej” w żaden sposób nie konkretyzuje, że jedynym uznawanym małżeństwem jest małżeństwo zawarte przez kobietę i mężczyznę, a więc nie wyklucza zawierania małżeństw jedнопłciowych w Polsce. Co istotne, jak zauważa L. Garlicki (2016), definicję małżeństwa zawartą w art. 18 Konstytucji „wprowadzono do tekstu Konstytucji na ostatnim etapie prac legislacyjnych, już w trakcie czytania projektu przez Zgromadzenie Narodowe”. Jego zdaniem: „Wskazuje się, że celem przyjętej zmiany było wykluczenie możli-

wości legalizacji małżeństw homoseksualnych. Jak zauważa M. Wyrzykowski (2012, s. 217): „Ostateczne brzmienie art. 18 było wynikiem kompromisu konstytucyjnego w postaci zgody na obowiązujące brzmienie konstytucji w zamian za neutralność Kościoła Katolickiego w procesie referendum, a jej kontekstem – dążenie do osiągnięcia porozumienia z Kościołem, co miało zwiększyć szanse referendum konstytucyjnego” (Garlicki 2016).

Mimo to zdaniem E. Łętowskiej oraz J. Woleńskiego (2013, s. 22.): „Art. 18 Konstytucji określający *explicite* małżeństwo jako związek kobiety i mężczyzny nie wyklucza małżeństw o innej podmiotowej strukturze (...). Nie wynika z tej normy ani z jej umiejscowienia żaden zakaz przyznawania prawnej ochrony związkom konkurencyjnym czy alternatywnym, zarówno na poziomie konstytucyjnym, jak i tym bardziej na poziomie ustaw zwykłych. Jest to wniosek czysto logiczny, gdyż art. 18 nie zawiera żadnych zakazów powodujących ekskluzywność ochrony”.

Dlatego wspierając powyższą argumentację, słusznie byłoby uznać, że przyjęcie definicji małżeństwa jako związku co najmniej dwóch osób (Bront i Nowacka 2008, s. 8) jest zgodne z konstytucyjną zasadą równości i prawem do życia rodzinnego. Powyższe ujęcie związków małżeńskich znajduje potwierdzenie w poglądach takich naukowców, jak: L. Garlicki, E. Łętowska, A. Jezusek, J. Pawliczak, M. Pilich, R. Piotrowski, P. Winczorek i M. Wyrzykowski (Garlicki 2016), którzy wyrażają stanowisko, że art. 18 Konstytucji nie implikuje możliwości zakazywania czy ograniczania związków LGBT.

Powyższa teza została jednak odrzucona m.in. w wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 28 lutego 2018 r. (Wyrok NSA z dnia 28 lutego 2018 r., II OSK 1112/16), gdzie sąd drugiej instancji wprost wskazał, że: „Art. 18 Konstytucji RP (...) definiuje małżeństwo jako związek kobiety i mężczyzny, a tym samym wynika z niego zasada nakazująca jako małżeństwo traktować w Polsce jedynie związek heteroseksualny”. Szerszą refleksję w tym zakresie podjął Wojewódzki Sąd Administracyjny w Gdańsku w wyroku z dnia 14 stycznia 2006 r. (Wyrok WSA w Gdańsku z dnia 14 stycznia 2006 r., III SA Gd 835/15), w którym jawnie odrzucił przytoczone wcześniej argumenty E. Łętowskiej oraz J. Woleńskiego, tłumacząc, że: „Takiej interpretacji Sąd nie podziela, powołując się na przeważające poglądy doktryny, w myśl których wskazani autorzy zignorowali charakter terminu «małżeństwo» jako pojęcia zastanego, a także wydaje się, że nadal Konstytucji znaczenie słownika, który powinien definiować wprost zawarte w nim słowa (...). W polskim porządku prawnym wymagane różnopłciowości stanowi bez wątpienia przesłankę merytoryczną małżeństwa”.

Analizując stanowisko Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Gdańsku, można dojść do wniosku, że doszło tu do niemal bezrefleksyjnego powołania się na doktrynę, bez uznania wielu innych merytorycznych argumentów.

Podobnie Wojewódzki Sąd Administracyjny w Warszawie w wyroku z dnia 15 marca 2013 r. (Wyrok WSA w Warszawie z dnia 15 marca 2013 r., IV SA/Wa 154/13) stwierdził, że: „Rodzina w ujęciu konstytucyjnym jest ściśle powiązana z małżeństwem i jej założenie dotyczy wyłącznie par, które zawarły związek małżeński jako związek kobiety i mężczyzny”. W przedmiotowej argumentacji WSA w Warszawie zdziwienie może budzić przede wszystkim niezwykle błędne, a przez to niezrozumiałe wskazanie związku między rodziną a małżeństwem zawartym przez kobietę i mężczyznę, co w sposób oczywisty wyklucza w swej definicji rodziny nie tylko pary jedнопłciowe, ale również – co znamienne – osoby samotnie wychowujące dzieci lub z pomocą dziadków oraz innych bliskich (Zomerski 2017, s. 92).

Do podobnych wniosków doszedł Wojewódzki Sąd Administracyjny w Warszawie (Wyrok WSA w Warszawie z dnia 25 stycznia 2019 r., IV SA/Wa 2717/18), który stwierdził, że: „Dokonanie do polskich akt stanu cywilnego transkrypcji zagranicznego aktu małżeństwa zawartego przez osoby tej samej płci prowadziłoby do zrównania skutków dowodowych zagranicznego aktu stanu cywilnego z polskim dokumentem urzędowym i zastąpienia zagranicznego aktu stanu cywilnego polskim dokumentem stanu cywilnego dla dokumentowania faktu zawarcia małżeństwa, mimo że związek małżeński zawarty poza terytorium Polski byłby niezgodny z polskim porządkiem prawnym. To zaś prowadziłoby w swej istocie do obejścia obowiązujących w Polsce regulacji dotyczących zawierania małżeństwa. I choć wpis w rejestrze stanu cywilnego ma charakter ewidencyjny, a nie prawotwórczy, to jednak odmowa transkrypcji przeciwdziałałaby naruszeniu obowiązującej zasady porządku prawnego wynikającej z art. 1 ustawy Kodeks rodzinny i opiekuńczy” (Ustawa z dnia 25 lutego 1964 r. Kodeks rodzinny i opiekuńczy). Tym, co jednak wyróżnia ten wyrok na tle omawianego wcześniej orzecznictwa, jest fakt, że sąd pierwszej instancji jasno wskazuje, że małżeństwo to „taki stosunek prawny, którego podmiotami mogą być wyłącznie kobieta i mężczyzna posiadający zdolność do zawarcia małżeństwa, a więc wymóg różнопłciowości stanowi przesłankę merytoryczną małżeństwa”, co ponownie stoi w opozycji do przedstawionych wcześniej argumentów wskazujących, że art. 18 Konstytucji nie niesie ze sobą żadnego prawnego nakazu lub zakazu.

Jak widać, znaczący wpływ na obecny porządek prawny oraz postrzeganie osób LGBT miała działalność sądów administracyjnych, które zgodnie z art. 175 Konstytucji sprawują wymiar sprawiedliwości w naszym kraju. Artykuł 2 Ustawy z dnia 30 sierpnia 2002 r. Prawo o postępowaniu przed sądami administracyjnymi stanowi, że sądy administracyjne rozpoznają sprawy sądowo-administracyjne, a więc orzekają w zakresie prawa administracyjnego, a dokładniej w zakresie legalności szeroko pojętych działań oscylujących wokół obywateli i organów administracji publicznej. Słusznie więc można przyjąć, że zarówno organy

administracji publicznej, jak i sądy administracyjne winny rozpatrywać sprawy, których podmiotem będą osoby LGBT, a przy tym – poprzez wydawane orzecznictwo – dążyć do kształtowania prawa normującego sytuację osób LGBT zgodnie z zasadami dobrej administracji.

Gdy spojrzeć się na dotychczasowe działania władzy pod kątem sytuacji prawnej osób LGBT, nie dziwi, że osoby te mimo braku odpowiednich regulacji prawnych zdecydowały się znaleźć akceptowane prawnie rozwiązania, by zabezpieczyć przyszłość swoją oraz swojego partnera tudzież partnerki. Jak słusznie zauważa M. Wąsik (2024, s. 31): „Przy braku systemowego rozwiązania oraz możliwości wykorzystywania instytucji znanych prawu małżeńskiemu partnerom w celu zabezpieczenia swoich praw majątkowych oraz osobistych pozostaje zawarcie umowy cywilnoprawnej, wykorzystując art. 353(1) k.c. Umowa taka nie jest konieczna, ale może odgrywać istotną rolę dowodową w przypadku powstania ewentualnego sporu. Jako umowa nienazwana nie posiada jednolitej *essentialia negotii*. Pozbawiona jest również swojej nazwy, lecz w obrocie prawnym spotyka się takie określenia, jak «umowa partnerska» czy «umowa związku partnerskiego», co sugeruje, że swoich źródeł może poszukiwać w samych projektach ustaw próbujących wprowadzić do porządku prawnego instytucję związku partnerskiego”.

Tym samym wiele par decyduje się na podpisanie umowy cywilnoprawnej, która reguluje wybrane aspekty życiowe, takie jak: prawo do odmowy składania zeznań, prawo do dziedziczenia, prawo do pochówku zmarłego partnera, prawo do informacji medycznych, prawo do obecności przy udzielaniu świadczeń zdrowotnych, prawo do reprezentacji w urzędach, a także wskazuje określone prawa i obowiązki względem partnera czy partnerki, jak np. obowiązek opieki, wzajemnej troski i zgody na przyjęcie nazwiska.

Zawarcie takiej umowy reguluje oczywiście relacje między jej stronami, jednakże istotne jest, że nie może ona być w żaden sposób odpowiednikiem klasycznej instytucji małżeństwa, gdyż niemożliwe jest przejście wszystkich właściwości dla niego charakterystycznych. Zdarza się, że osobom podpisującym taką umowę towarzyszy sceneria zbliżona do oprawy weselnej, o ile notariusz wyrazi zgodę na sporządzenie umowy poza siedzibą kancelarii notarialnej. Dodatkowo same strony mogą określić warunki i termin wypowiedzenia umowy, co wyłącza konieczność korzystania z sądów krajowych.

5. Wnioski

Bez wątplenia legalizacja małżeństw jedнопłciowych jest tematem, który wciąż budzi wiele emocji i kontrowersji na całym świecie. Przeanalizowanie różnych aspektów tej kwestii pozwala na wyciągnięcie kilku wniosków, stanowiących

istotny wkład w debatę na temat praw osób LGBT oraz równości małżeńskiej. W kontekście podjętej analizy warto podkreślić, że legalizacja małżeństw jedнопłciowych jest ważnym krokiem w kierunku zapewnienia pełnej równości prawnej dla wszystkich obywateli, niezależnie od ich orientacji seksualnej. Jest to także przejaw poszanowania praw człowieka i redukcji dyskryminacji społecznej.

Warto również zaznaczyć, że pomimo postępów na drodze do legalizacji małżeństw jedнопłciowych nadal istnieją wyzwania prawne związane z ich uznaniem na arenie międzynarodowej. Ma to miejsce szczególnie w takich krajach jak Polska, gdzie temat ten wciąż budzi kontrowersje i pozostaje przedmiotem dyskusji w doktrynie i orzecznictwie, a także gdzie interpretacja art. 18 Konstytucji jest różnorodna.

Wnioski płynące z niniejszego opracowania podkreślają potrzebę kontynuacji debaty i działań mających na celu zapewnienie osobom LGBT pełnych praw i równości wobec prawa oraz budowania społeczeństw opartych na zasadach akceptacji i szacunku dla różnorodności. Mogą też stanowić punkt wyjścia do dalszych dyskusji nad rozwiązaniami prawnymi regulującymi tematykę małżeństwa w Polsce oraz wpłynąć na ewentualne kierunki reform legislacyjnych w tym obszarze, dlatego też w dalszych badaniach warto skupić się na ewentualnych reformach legislacyjnych dotyczących małżeństw w Polsce oraz na poszukiwaniu sposobów ich przeprowadzenia.

6. Zakończenie

W kontekście dyskusji nad legalizacją małżeństw jedнопłciowych dokonują się dynamiczne zmiany o charakterze społecznym i prawnym. Pomimo wyzwań i kontrowersji, jakie towarzyszą temu procesowi, należy podkreślić, że równość małżeńska jest fundamentalnym elementem demokratycznego społeczeństwa opartego na zasadach sprawiedliwości i równości. Decyzje podejmowane na szczeblu prawnym mają realny wpływ na życie wielu osób LGBT oraz na kształtowanie społecznych norm i wartości. Dążenie do równości wobec prawa dla wszystkich obywateli, niezależnie od ich orientacji seksualnej, jest nie tylko kwestią równości, ale także zagadnieniem o fundamentalnym znaczeniu dla praw człowieka.

W związku z tym należy uznać, że zakończenie procesu legalizacji małżeństw jedнопłciowych wymaga nie tylko działań na szczeblu prawnym, ale także kontynuacji edukacji społecznej i budowania świadomości na temat potrzeby akceptacji i szacunku dla różnorodności seksualnej. Tylko w atmosferze otwartości, tolerancji i dialogu możemy budować społeczeństwo oparte na wartościach równości i szacunku dla godności każdej jednostki.

Literatura

Bront J., Nowacka B. (2008), *Różnorodność związków małżeńskich na świecie*, Wydawnictwo Laterna, Krynica Morska.

Dyrektywa 2004/38/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004 r. w sprawie prawa obywateli Unii i członków ich rodzin do swobodnego przemieszczania się i pobytu na terytorium Państw Członkowskich, zmieniająca rozporządzenie (EWG) nr 1612/68 i uchylająca dyrektywy 64/221/EWG, 68/360/EWG, 72/194/EWG, 73/148/EWG, 75/34/EWG, 75/35/EWG, 90/364/EWG, 90/365/EWG i 93/96/EWG, tekst mający znaczenie dla EOG, dokument 32004L0038.

Ellis S.K. (2017), *From the Desk of Sarah Kate Ellis* (w:) M. Townsed (red.), *Where We Are on TV 2017–2018*, GLAAD.

Ellis S.K. (2020), *From the Desk of Sarah Kate Ellis* (w:) M. Townsed (red.), *Where We Are on TV 2019–2020*, GLAAD.

Florjanowicz-Błachut P. (2023), *Wyrok Wielkiej Izby ETPC z dnia 19 stycznia 2023 r. w sprawach połączonych Fedotova i inni przeciwko Rosji (skargi nr 40792/10, 30538/14 i 43439/14)*, „Zeszyty Naukowe Sądownictwa Administracyjnego”, nr 2.

Garlicki L. (2016), *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Komentarz*, t. I, wyd. II, red. M. Zubik, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa.

Garlicki L. (2023), *Fedotova i inni przeciwko Rosji, czyli sformowanie europejskiego standardu nakazującego prawne uznanie związków monoseksualnych*, „Europejski Przegląd Sądowy”, vol. 2(209).

Górski M. (2010), *Glosa do wyroku ETPC z dnia 24 czerwca 2010 r., 30141/04*, LEX/el. 2010.

Jezusek A. (2015), *Możliwość instytucjonalizacji związku osób tej samej płci w świetle art. 18 Konstytucji RP*, „Przegląd Sejmowy” 2015, nr 4.

Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., Dz.U. 1997, nr 78, poz. 483.

Konwencja o ochronie praw człowieka i podstawowych wartości z dnia 8 września 1953 r., Dz.U. 1993, nr 61, poz. 284.

Łętowska E., Woleński J. (2013), *Instytucjonalizacja związków partnerskich a Konstytucja RP z 1997 r.*, „Państwo i Prawo”, z. 6.

Majka-Rostek D. (2019), *Medialne coming outy artystów – strategie wizerunkowe*, „Zarządzanie w Kulturze”, nr 2, s. 185.

Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 4 lutego 2014 r. w sprawie unijnego planu przeciwdziałania homofobii i dyskryminacji ze względu na orientację seksualną i tożsamość płciową, 2013/2183(INI), dokument 52014IP0062.

Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 18 grudnia 2019 r. w sprawie dyskryminacji osób LGBTI i nawoływania do nienawiści do nich w sferze publicznej, w tym stref wolnych od LGBTI, 2019/2933(RSP), dokument 52019IP0101.

Ustawa z dnia 25 lutego 1964 r. Kodeks rodzinny i opiekuńczy, Dz.U. 1964, nr 9, poz. 59.

Ustawa z dnia 30 sierpnia 2002 r. Prawo o postępowaniu przed sądami administracyjnymi, Dz.U. 2002, nr 153, poz. 1270.

Warecka K. (2015), *Strasburg: związek partnerski to podstawowe prawo człowieka. Oliari i inni przeciwko Włochom – wyrok ETPC z dnia 21 lipca 2015 r., skarga nr 18766/11, LEX/el.2015.*

Wąsik M. (2024), *Związki osób tej samej płci. Konsekwencje braku regulacji w prawie polskim*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.

Wyrok ETPC z dnia 24 czerwca 2010 r., skarga nr 30141/04.

Wyrok ETPC z dnia 21 lipca 2015 r., skarga nr 18766/11 i 36030/11.

Wyrok ETPC z dnia 14 grudnia 2017 r., skarga nr 26431/12, 26742/12, 44057/12 i 60088/12.

Wyrok ETPC z dnia 19 stycznia 2023 r., skarga nr 40792/10, 30538/14 i 43439/14.

Wyrok ETPC z dnia 12 grudnia 2023 r., skarga nr 11454/17 i 9 innych.

Wyrok NSA z dnia 28 lutego 2018 r., II OSK 1112/16, LEX nr 2495844.

Wyrok WSA w Gdańsku z dnia 14 stycznia 2006 r., III SA Gd 835/15, LEX nr 1997031.

Wyrok WSA w Warszawie z dnia 15 marca 2013 r., IV SA/Wa 154/13, LEX nr 1660268.

Wyrok WSA w Warszawie z dnia 25 stycznia 2019 r., IV SA/Wa 2717/18, LEX nr 2646255.

Wyrzykowski M. (2012), *Publiczne a prywatne w wykładni konstytucyjnej na przykładzie art. 18 Konstytucji RP* (w:) T. Giaro (red.), *Interes publiczny a interes prywatny w prawie*, Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

Zomerski W. (2017), *Krytyczna analiza dyskursu sądowego dotyczącego prawnej sytuacji osób homoseksualnych w świetle art. 18 Konstytucji RP*, „Archiwum Filozofii Prawa i Filozofii Społecznej”, nr 2.

Streszczenie

Legalizacja małżeństw jedнопłciowych stanowi przedmiot intensywnych dyskusji zarówno w kontekście prawnym, jak i społecznym. W niniejszym opracowaniu podjęto próbę analizy prawnych aspektów tego zagadnienia w różnych krajach europejskich, a zwłaszcza w Polsce. Poprzez porównanie regulacji prawnych i orzecznictwa sądowego w wybranych państwach zaprezentowano różnice i podobieństwa w podejściu do powyższej kwestii. Celem porównawczej analizy prawnej legalizacji małżeństw jedнопłciowych była odpowiedź na pytania dotyczące celowości, legalności i możliwości legalizacji tych związków w naszym kraju. W pracy wykorzystano metodę *desk research*, tj. prawnodogmatyczną oraz prawnoporównawczą analizę danych zastanych, mającą na celu usystematyzowanie wykorzystywanych źródeł naukowych stanowiących wstęp do dalszych rozważań autorki oraz umożliwiającą holistyczną analizę przedmiotowej problematyki. Praca miała na celu dogłębne zrozumienie debaty dotyczącej małżeństw homoseksualnych, co może przyczynić się do sprawniejszego procesu ich legalizacji w Polsce. Autorka zauważa potrzebę zapewnienia równości w tym względzie, zwracając przy tym uwagę na problematyczne aspekty prawne tego zagadnienia.

Informacja o autorce

Martyna Dobrowolska – studentka prawa na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie oraz absolwentka kierunku administracja na Uniwersytecie Jagiellońskim. Zawodowo związana z jedną z wiodących kancelarii prawnych zajmujących się prawem pracy. Uczestniczka licznych debat międzyuczelnianych oraz kilkudziesięciu konferencji naukowych o zasięgu krajowym i międzynarodowym. Absolwentka Kolegium Rzeczypospolitej oraz Akademii Liderów Dyplomacji, a także uczestniczka międzynarodowych programów edukacyjnych w Hochschule Fulda oraz Europejskiego Forum Młodzi „Fraternitas” w Cagliari.

E-mail: martyna.anna.dobrowolska@gmail.com

Mateusz Borówka
Arkadiusz Tomaszek

PATOLOGIE POLSKIEGO SZKOLNICTWA – ANALIZA KRYTYCZNA WYBRANYCH POSTANOWIEŃ STATUTOWYCH POLSKICH PLACÓWEK EDUKACYJNYCH

1. Wstęp

W polskim systemie edukacyjnym od lat toczy się dynamiczny dyskurs na temat kondycji szkoły, stojących przed nią wyzwań, a także potrzebnych reform. Wśród licznych jego aspektów, które skupiają uwagę badaczy, praktyków oraz społeczeństwa, znajdują się patologie polskiego szkolnictwa. Celem niniejszej pracy jest zidentyfikowanie patologii występujących w polskich placówkach edukacyjnych, ze szczególnym uwzględnieniem analizy postanowień statutowych. W dobie szybko zmieniającego się świata, wszechobecnej digitalizacji i globalizacji rola edukacji staje się kluczowa. Jest więc potrzebne zidentyfikowanie i zrozumienie wszelkich nieprawidłowości czy utrudnień, które mogą wpływać na skuteczność i jakość procesu edukacyjnego. Analiza postanowień statutowych polskich placówek edukacyjnych stanowi istotny punkt wyjścia do zrozumienia mechanizmów, które mogą sprzyjać realizacji celów edukacyjnych bądź je utrudniać. W opracowaniu autorzy koncentrują się na identyfikacji oraz interpretacji patologii występujących w ramach przepisów i ustaleń statutowych, mających bezpośredni wpływ na funkcjonowanie szkół.

2. Metoda badań

Do opracowania wniosków posłużono się analizą danych zastanych w postaci krajowej literatury przedmiotu, wykładni obowiązujących statutów placówek edukacyjnych oraz obowiązujących przepisów prawa. Autorzy, korzystając

z konkretnych postanowień statutowych, podjęli próbę ukazania skali problemu, zwracając jednocześnie uwagę na konieczność przemyślanych działań naprawczych. Podkreślili także znaczenie współpracy między naukowcami, praktykami edukacyjnymi a decydentami politycznymi w procesie kształtowania efektywnych strategii reformujących polskie szkolnictwo. W perspektywie społecznej zrozumienie i skuteczne przeciwdziałanie patologiom w systemie edukacyjnym przyczyni się do budowy lepszego i bardziej konkurencyjnego społeczeństwa, gotowego na wyzwania przyszłości.

3. Przegląd literatury

Współczesna rzeczywistość edukacyjna jest konstruktem implikującym wiele przestarzałych zasad i ograniczających schematów (Bochnia 2016, s. 304), gdzie klasyczne systemy i formy edukacji nie nadążają za społeczno-gospodarczymi realiami (Grzelak i Roszko-Wójtowicz 2017, s. 300). Termin „patologie”, zgodnie z jego słownikowym znaczeniem rozumiemy jako odchylenie od reguł (Słownik SJP.PL 2024). W niniejszym opracowaniu szczególną uwagę poświęcono tym patologiom, które pojawiają się w postanowieniach statutowych, niemniej jest to tylko ułamek utrapień, z jakimi boryka się obecnie system edukacji w Polsce. Możemy do nich zaliczyć *gros* biurokratycznych obowiązków i nadmierne podporządkowanie nauczycieli określonym ustawom i przepisom, których muszą przestrzegać w procesie dydaktycznym, a także relatywnie niskie pensje czy związane z tym braki funduszy na modernizację i nowoczesne wyposażenie szkół (Bochnia 2016, s. 301–304). Przechodząc jednak do przedmiotu opracowania, na wstępie winno się scharakteryzować sam statut. Jest on najważniejszym aktem wewnętrznym regulującym pracę szkoły. Umożliwia realizację praw zagwarantowanych w aktach prawnych wyższego rzędu, jednakże nie niweczy ich. Oznacza to po pierwsze, że jego postanowienia nie mogą być sprzeczne z prawem powszechnie obowiązującym, a po wtóre, że mimo iż nadaje on prawa, to nadal muszą one pozwalać korzystać z praw zagwarantowanych w aktach prawnych wyższego rzędu (Korzeniowski 2024). Statut jako źródło praw ucznia niewątpliwie w hierarchii aktów prawnych znajdzie się na samym dole, za Konstytucją RP, umowami międzynarodowymi, ustawami i rozporządzeniami. Artykuł 98 ust. 1 Ustawy z dnia 14 grudnia 2016 r. Prawo oświatowe (Dz.U. 2023, poz. 2005) zawiera wyliczenie stanowiące katalog otwarty postanowień mogących znaleźć się w statucie. Mogą się w nim także pojawić postanowienia dodatkowe, nieujęte w tym wyliczeniu, przy jednoczesnym zastrzeżeniu powyższych uwag.

To właśnie w kontekście postanowień zawartych w statutach występuje wiele dylematów i sprzeczności. Z jednej strony szkoła jest miejscem, które ma zadbać

o ucznia, wyedukować go i przygotować do dorosłego życia, z drugiej zaś włącza młodego człowieka w system, który nie zawsze jest łączony z powszechnie pojmowanym dobrem jednostki (Kólkiewicz 2019, s. 82). Istotne jest to, by statut jako obligatoryjny dokument, którego istnienia wymagają przepisy oświatowe, we właściwy sposób wyważał interesy dotyczących go grup oraz porządkował rzeczywistość szkolną według przyjętych i akceptowanych norm, równocześnie nie będąc zbyt opresyjnym. Za trafne należy uznać słowa B. Kólkiewicz (2019, s. 83): „Większość obecnie obowiązujących statutow to dokumenty nieestetycznie zaprojektowane i zniechęcające do czytania poprzez nadmierne eksponowanie zależności nadrzędno-podrzędnej nadawcy i odbiorcy. Przede wszystkim należałoby zastanowić się nad dopasowaniem przekazu do potrzeb odbiorcy, skupić na wzbudzeniu w odbiorcach zaciekawienia zastosowanymi rozwiązaniami i pozytywnych emocji co do potencjału rozwojowego uczniów, a nie tylko obaw przed patologią i karą. Dokument zbyt obszerny, pisany językiem nadmiernie sformalizowanym, pozostanie dla większości potencjalnych odbiorców dokumentem nieznanym”. Ważnym rozdziałem każdego statutu są informacje o prawach i obowiązkach uczniów oraz o systemie funkcjonujących kar i nagród. Wprawdzie Prawo oświatowe wskazuje jedynie na to, jakie regulacje powinien zawierać statut, przy jednoczesnej dowolności dostosowania wewnętrznych przepisów do specyficznych potrzeb czy uwarunkowań (Perkowska-Klejman i Bielenin-Palęcka 2023, s. 455), niemniej często można zetknąć się ze zbyt daleko idącymi oczekiwaniami i postanowieniami w stosunku do uczniów. Niektóre szkoły, chcąc poszerzyć zakres tych uregulowań, traktują przymus bądź formułę nagród i kar jako nadrzędne (mimo że niejednokrotnie stoją one w sprzeczności z powszechnie obowiązującym prawem), sprawiając tym samym, że dokument, który w założeniu miał chronić dobro dziecka, staje się niewystarczającym jego zabezpieczeniem (Lysy 2021, s. 110).

Powyższe przykłady można poszerzyć również o stanowienie zapisów nieegzekwowalnych, nieprecyzyjnych i niejasnych, powielanie regulacji zawartych w aktach wyższego rzędu bądź wiele innych występujących nieścisłości czy nadużyć (Dęboń i Strzała 2022, s. 28). Opiszana tu problematyka postanowień statutowych zawiera tylko ogólny zarys kwestii, jakich dotyczą regulacje znajdujące się w statutach, stąd naturalnie nie wyczerpuje ona tematu. Istotne jest jednak to, że jeśli statut jest dokumentem wadliwym, to nie zabezpiecza i nie gwarantuje praw uczniom. Naiwne byłoby także stwierdzenie, że doprowadzenie do sytuacji, w której wszystkie statuty będą zgodne z prawem, pomoże całkowicie i definitywnie rozwiązać wszelkie szkolne problemy, likwidując tym samym nadużycia. Nie ulega bowiem wątpliwości, że wciąż będą pojawiać się rozbieżności między rzeczywistością a przyjętymi regulacjami (Dęboń i Strzała 2022, s. 45).

4. Krytyczna analiza wybranych postanowień statutowych i ich niezgodności z powszechnie obowiązującym prawem

Jednym z często spotykanych przepisów statutowych, budzącym wiele wątpliwości z powodu złej interpretacji przez nauczycieli, jest przepis o brzmieniu: „zakaz opuszczania sali lekcyjnej w czasie trwania zajęć dydaktycznych bez zgody nauczyciela” (Statut Technikum Ekonomicznego nr 8 w Warszawie 2024). Z jego powodu liczni uczniowie spotkali się z odmową czy nawet negatywną reakcją nauczyciela, kiedy sygnalizowali mu swoją potrzebę skorzystania z toalety. Zgodnie z art. 6 Karty Nauczyciela (Ustawa z dnia 26 stycznia 1982 r. – Karta Nauczyciela): „Nauczyciel obowiązany jest: 1) rzetelnie realizować zadania związane z powierzonym mu stanowiskiem oraz podstawowymi funkcjami szkoły: dydaktyczną, wychowawczą i opiekuńczą, w tym zadania związane z zapewnieniem bezpieczeństwa uczniom w czasie zajęć organizowanych przez szkołę (...)”.

Niewywiązanie się z obowiązku opieki jest również usankcjonowane w art. 160 § 2 Kodeksu karnego (Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny): „Jeżeli na sprawcy ciąży obowiązek opieki nad osobą narażoną na niebezpieczeństwo, podlega karze pozbawienia wolności od 3 miesięcy do lat 5”. Jedną z interpretacji tego przepisu znalazła się w wyroku Sądu Rejonowego w Zabrze: „Źródłem obowiązku opieki, o jakim mowa w art. 160 § 2 k.k., może być przepis prawa, orzeczenie sądu, umowa, a ściślej rzecz ujmując – dobrowolne zobowiązanie, w wyniku którego poszczególne osoby przyjmują na siebie obowiązek pieczy nad innymi osobami, np. umowa o pracę lub kontrakt lekarza z daną placówką służby zdrowia, nauczyciela ze szkołą lub przedszkolem, opiekunką do dziecka a jego rodzicami, wzięcie cudzego dziecka na spacer i przejęcie tym samym opieki nad nim w drodze tej czynności faktycznej”. Potwierdza to obowiązek opieki nauczyciela nad uczniem z uwagi na stosunek pracy, który świadczy nauczyciel, a niedochowanie tego obowiązku może postawić nauczyciela przed odpowiedzialnością karną i w ostateczności doprowadzić do pozbawienia wolności. Natomiast przypisanie takiej odpowiedzialności nauczycielowi sprawującemu opiekę jest możliwe wyłącznie, jeśli wykaże się winę nauczyciela doprowadzającą do wystąpienia danego zdarzenia czy określonego skutku (Korczyński 2023, s. 244–245).

Wszystko to prowadzi do często błędnie przypisywanej nauczycielom przez statuty szkolne władczej kompetencji, czyli prawa do zakazania uczniom wychodzenia do toalety w trakcie trwania zajęć edukacyjnych. Środowiska oświatowe argumentują najczęściej, że pozwalanie uczniom na korzystanie z toalety podczas lekcji uniemożliwia właśnie sprawowanie funkcji opieki nad uczniami, do czego nauczyciele są zobowiązani. Jest to jednak błędna interpretacja, ponieważ zakaz ten narusza jedno z najwyższej chronionych praw, czyli godność osobistą. Korzystanie z toalety wynika z naturalnej funkcji życiowej człowieka, a potrzeba jej

zaspokojenia jest jednym z podstawowych jego praw. Zauważone zostało to nawet przez Europejski Trybunał Praw Człowieka w sprawie Danilczuk przeciwko Cyprowi (Wyrok... 2018), w której to Trybunał wskazał, że ograniczenie w zakładzie karnym prawa do korzystania z toalety jako minimum standardu higienicznego jest nieludzkim traktowaniem w rozumieniu art. 3 Konwencji o ochronie praw człowieka i podstawowych wolności. Analogicznie zakazywanie uczniom prawa do skorzystania z toalety w trakcie lekcji jest zachowaniem niedozwolonym i godzącym w jedno z ich podstawowych praw (Korczyński 2023, s. 246).

Opieka nad wychowankami i zakres odpowiedzialności nauczyciela są ograniczone. Nie można przypisać nauczycielowi winy w nadzorze, jeśli był on sprawowany należycie. Trudno byłoby wymagać, aby nauczyciel przebywał z każdym uczniem w toalecie, bo to z kolei godziłoby również w prawo do prywatności. Ponadto obowiązek sprawowania nadzoru nie odnosi się do każdego podopiecznego indywidualnie, tylko do wszystkich uczniów, na co wskazał Sąd Rejonowy w Kamieniu Pomorskim w wyroku do sprawy dotyczącej ucznia, który na przerwie (podczas której były prowadzone dyżury przez nauczycieli) potknął się o własne nogi i złamał rękę. Sąd orzekł, że obowiązek zapewnienia bezpieczeństwa uczniom przez pracowników szkoły ma charakter obiektywny, nie zaś absolutny, co było związane z linią orzeczniczą Sądu Najwyższego oraz podtrzymane przez Sąd Okręgowy w Gdańsku, którego wyrok wskazał na zasady doświadczenia życiowego, jako że niemożliwe było w tym samym czasie pilnowanie w sposób ciągły wszystkich dzieci przez danego nauczyciela (Korczyński 2023, s. 247–248). Wszystkie wymienione wyżej wyroki wskazały, że nie można karać nauczyciela za wypadki uczniów będących pod jego opieką, którym, patrząc obiektywnie, nie mógłby zapobiec. Z kolei wspomniane wyżej zakazanie uczniom korzystania z toalety podczas lekcji stanowiłoby naruszenie powszechnie obowiązującego prawa.

Kolejnym, często spotykanym przepisem statutowym, niezgodnym z powszechnie obowiązującym prawem, są nieprawidłowo określone kryteria oceny osiągnięć dydaktycznych uczniów. Wedle art. 44b ust. 3 Ustawy z dnia 7 września 1991 r. o systemie oświaty ocenianie osiągnięć edukacyjnych ucznia „polega na rozpoznawaniu przez nauczycieli poziomu i postępów w opanowaniu przez ucznia wiadomości i umiejętności w stosunku do: 1) wymagań określonych w podstawie programowej kształcenia ogólnego lub efektów kształcenia i kryteriów weryfikacji w podstawie programowej kształcenia w zawodzie szkolnictwa branżowego oraz wymagań edukacyjnych wynikających z realizowanych w szkole programów nauczania; 2) wymagań edukacyjnych wynikających z realizowanych w szkole programów nauczania – w przypadku dodatkowych zajęć edukacyjnych”.

Niezgodne z prawem jest więc zamieszczanie w statucie szkolnym, w ramach szczegółowych kryteriów i sposobów oceniania uczniów, zapisu stanowiącego,

że na ocenę celującą wymagane są jako warunek konieczny wiadomości i umiejętności wykraczające poza podstawę programową i programy nauczania, jak w poniższym przykładzie z raportu „Monitoring praw uczniowskich w odniesieniu do zapisów statutów szkolnych w szkołach dla dzieci i młodzieży” (Dęboń i Strzała 2022, s. 19):

„Sprawdziany i testy, w których podstawą uzyskania oceny jest zdobycie określonej ilości punktów, przelicza się na ocenę nie wyżej niż według następującej skali: 1) stopień celujący 100% + rozwiązanie zadania dodatkowego, 2) stopień bardzo dobry 100% – 91 (...). 1) Stopień celujący otrzymuje uczeń, który:

a) opanował pełny zakres wiedzy i umiejętności określony programem nauczania przedmiotu w danej klasie wynikającym z realizowanej podstawy programowej,

b) biegle posługuje się zdobytymi wiadomościami w rozwiązywaniu problemów teoretycznych i praktycznych z programu nauczania klasy, proponuje rozwiązania nietypowe,

c) jest laureatem ostatniego stopnia wojewódzkich konkursów przedmiotowych lub laureatem i finalistą olimpiad przedmiotowych,

d) osiąga liczne sukcesy w konkursach i olimpiadach przedmiotowych, zawodach sportowych i innych, kwalifikując się do finałów na szczeblu rejonowym, wojewódzkim, regionalnym, krajowym lub posiada inne porównywalne osiągnięcia,

e) samodzielnie i twórczo rozwija własne uzdolnienia”.

Statut szkoły będący niżej w hierarchii praw nie może rozszerzać definicji oceniania osiągnięć edukacyjnych uczniów. W związku z tym niedopuszczalne jest warunkowanie uzyskania najwyższej oceny udziałem w konkursach czy olimpiadach (Dęboń i Strzała 2022, s. 18–20).

Kolejnym, częstym i również niezgodnym z powszechnie obowiązującym prawem przepisem statutowym jest pozbawienie pełnoletniego ucznia prawa do samodzielnego wnioskowania o usprawiedliwienie nieobecności na zajęciach i zwolnienie z zajęć. Podstawą prawną ku temu są przepisy Ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, której art. 11 stanowi, że „pełną zdolność do czynności prawnych nabywa się z chwilą uzyskania pełnoletności” oraz Ustawy z dnia 25 lutego 1964 r. – Kodeks rodzinny i opiekuńczy, której art. 92 stanowi, że „Dziecko pozostaje aż do pełnoletności pod władzą rodzicielską”. Ustawa z dnia 14 grudnia 2016 r. – Prawo oświatowe w art. 99 pkt 2 określa usprawiedliwianie się nawet jako obowiązek ucznia: „Obowiązki ucznia określa się w statucie szkoły z uwzględnieniem obowiązków w zakresie: (...) 2) usprawiedliwiania, w określonym terminie i formie, nieobecności na zajęciach edukacyjnych, w tym formy usprawiedliwiania nieobecności przez osoby pełnoletnie”.

Innym, często nadużywanym w statutach i niezgodnym z prawem przykładem jest uzależnianie oceny z zachowania od ocen za osiągnięcia edukacyjne. Są to

bowiem dwie różne oceny, które nie mogą mieć na siebie wpływu, o czym stanowi art. 44f ust. 8 i 9 Ustawy z dnia 7 września 1991 r. o systemie oświaty: „8. Oceny klasyfikacyjne z zajęć edukacyjnych nie mają wpływu na ocenę klasyfikacyjną zachowania. 9. Ocena klasyfikacyjna zachowania nie ma wpływu na:

- 1) oceny klasyfikacyjne z zajęć edukacyjnych,
- 2) promocję do klasy programowo wyższej lub ukończenie szkoły”.

Bezprawne zatem jest uzależnianie oceny z zachowania np. od średniej ocen, co ma miejsce w niektórych szkołach, gdzie bardzo dobra ocena z zachowania jest możliwa tylko przy średniej ocen co najmniej 4,75 (Korzeniowski 2019).

Ostatnim omówionym przykładem występującym w statutach szkolnych jest dawanie uczniom oceny niedostatecznej za brak podręcznika lub pomocy naukowych. Przytoczony wyżej w niniejszym tekście art. 44b Ustawy z dnia 7 września 1991 r. o systemie oświaty określa, że uczeń podlega w szkole ocenianiu w zakresie osiągnięć edukacyjnych i zachowania, a ocenianie osiągnięć edukacyjnych ucznia polega na rozpoznawaniu przez nauczycieli poziomu i postępów w opanowaniu przez niego wiadomości i umiejętności w stosunku do: wymagań określonych w podstawie programowej kształcenia oraz wymagań edukacyjnych wynikających z realizowanych w szkole programów nauczania. W podstawie programowej nie ma zaś zapisu nakazującego uczniom noszenie przyborów szkolnych, podręczników czy innych pomocy naukowych, z tego powodu nie można oceniać za to uczniów w ramach osiągnięć edukacyjnych np. oceną niedostateczną, co najwyżej można oceniać ich zachowanie rozumiane jako „rozpoznawanie przez wychowawcę oddziały, nauczycieli oraz uczniów danego oddziały stopnia respektowania przez ucznia zasad współżycia społecznego i norm etycznych oraz obowiązków określonych w statucie szkoły” (Korzeniowski 2020).

5. Wnioski i rekomendacje

Najważniejszym wnioskiem przeprowadzonej analizy wybranych zapisów statutów szkół, niezgodnych z powszechnie obowiązującym prawem, jest bezwzględna konieczność uzgodnienia zarówno starych, jak i nowo tworzonych statutów z powszechnie obowiązującym prawem, zwłaszcza w zakresie zapewnienia podstawowych praw człowieka. Powinny one chronić prawa uczniów, a jednocześnie umożliwiać nauczycielom spokojną pracę. Szkoły powinny wyeliminować nieuzasadnione wymagania statutowe, takie jak zakazy opuszczania sali lekcyjnej bez zgody nauczyciela, które są sprzeczne z podstawowymi prawami uczniów do godności osobistej. Aktualne badania i analizy potwierdzają przytoczone problemy, z którymi borykają się polscy uczniowie. Najczęstszym problemem są przepisy określające zasady dotyczące wyglądu uczniów, których

nieprzestrzeżenie wpływa na ocenę z zachowania. Odpowiednio 48,6% ankietowanych podało, że w statucie ich szkoły istnieją takie przepisy, a 43,8% z nich odpowiedziało, że wygląd ucznia ma wpływ na ocenę ze sprawowania. Podobny problem dotyczy przepisów, które określają minimalną średnią ocen wymaganą do uzyskania ocen klasyfikacyjnych. Z problemem tym spotkało się aż 61,6% badanych, a zgodnie z ustawą to nauczyciele prowadzący zajęcia ustalają oceny klasyfikacyjne z zajęć edukacyjnych (Wójcik 2023). Kolejną najczęstszą patologią statutową jest nieprzestrzeżenie bądź ignorowanie zdolności do czynności prawnej pełnoletnich uczniów. Aż 70% badanych stwierdziło, że w ich szkole zastrzeżenie rodzicom dostępu do ocen nie jest możliwe, a 56% ankietowanych wskazało na brak możliwości opuszczania terenu szkoły podczas przerw (Sewastianowicz 2023). Wyniki przeprowadzonych ankiet wskazują na ewidentne problemy, które wymagają jak najszybszego rozwiązania w celu polepszenia wizerunku szkolnictwa i placówek edukacyjnych. Aby wdrożyć dobre zasady, konieczne są systematyczny przegląd i aktualizacja statutów, z uwzględnieniem obowiązującego prawa i aktualnych potrzeb społeczności szkolnej. Ponadto ważne są szkolenia dla kadry pedagogicznej ze znajomości statutów, obowiązującego prawa oraz zasad jego ochrony. Wszelkie zmiany statutowe należy bowiem konsultować z uczniami, rodzicami, nauczycielami i innymi interesariuszami, aby uwzględnić różne perspektywy i uniknąć potencjalnych kontrowersji, ponieważ statuty szkolne powinny skupiać się na promowaniu pozytywnego podejścia do edukacji, zamiast opierać się głównie na sankcjach i karach, a zachęcanie do rozwoju uczniów powinno być priorytetem.

6. Zakończenie

Celem pracy było zidentyfikowanie patologii występujących w polskich placówkach edukacyjnych, ze szczególnym uwzględnieniem analizy postanowień statutowych. W wyniku przeprowadzonej analizy literaturowej cel ten został zrealizowany. Sformułowano rekomendacje, które po wprowadzeniu w znaczący sposób mogłyby poprawić funkcjonowanie placówek edukacyjnych.

Literatura

- Bochnia E. (2016), *Patologie współczesnego systemu edukacji*, „Przegląd Naukowo-Metodyczny: Edukacja dla bezpieczeństwa”, R. IX, nr 3.
- Dęboń A., Strzała R. (2022), *Monitoring praw uczniowskich w odniesieniu do zapisów statutów szkolnych w szkołach dla dzieci i młodzieży*, Stowarzyszenie dO!Pamina Lab.

Grzelak M.M., Roszko-Wójtowicz E. (2017), *System edukacji w Polsce: wybrane problemy*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna”, vol. 2(57).

Korczyński J. (2023), *Wychodzenie przez ucznia do toalety w czasie lekcji* (w:) Ł. Korzeniowski (red.), *Prawa ucznia w Polsce. Raport z badań*, Stowarzyszenie na rzecz Praworządności w Szkołach „Stowarzyszenie Umarłych Statutów”, Kraków.

Korzeniowski Ł. (2019), *Poznaj swoje prawa! Omówienie*, cz. I, 8.10.2019, <https://umarlestatuty.pl/2019/10/08/poznaj-swoje-prawa-czesc-i-omowienie/>, data dostępu: 15.01.2024.

Korzeniowski Ł. (2020), *Poznaj swoje prawa! Omówienie*, cz. II, 28.02.2020, <https://umarlestatuty.pl/2020/02/28/poznaj-swoje-prawa-czesc-ii-omowienie/>, data dostępu: 15.01.2024.

Korzeniowski Ł. (2024), *Statut – konstytucja szkoły?*, https://umarlestatuty.pl/wp-content/uploads/2021/03/Statut-konstytucja-szkoly-L.-Korzeniowski_SUS.pdf, data dostępu: 4.01.2024.

Kótkiewicz B. (2019), *Obraz świata w statutach szkolnych. Analiza retoryczna wybranych statutów szkół podstawowych*, „Res Rhetorica”, vol. 6(1), <https://doi.org/10.29107/rr2019.1.5>.

Lysy J. (2021), *Statut szkoły – między legitymizacją praw uczniów a przemocą wobec nich*, „Kortowski Przegląd Prawniczy”, nr 1, <https://doi.org/10.31648/kpp.6691>.

Perkowska-Klejman A., Bielenin-Palęcka D. (2023), *Prawa dziecka w statutach szkół podstawowych i ponadpodstawowych*, „Journal of Modern Science”, vol. 52(3), <https://doi.org/10.13166/jms/174422>.

Sewastianowicz M. (2023), *Polska szkoła z prawami ucznia mocno na bakier – statuty pełne bezprawnych zapisów*, Prawo.pl, 14.04.2023, <https://www.prawo.pl/oswiata/prze-strzeganie-praw-uczniara-raport-umarle-statuty.520791.html>, data dostępu: 29.02.2024.

Słownik SJP.PL, <https://sjp.pl/patologie>, data dostępu: 4.01.2024.

Statut Technikum Ekonomicznego nr 8 w Warszawie, http://www.te8.edu.pl/images/dokumenty/Statut_TE8_2022.pdf, data dostępu: 15.01.2024.

Ustawa z dnia 25 lutego 1964 r. – Kodeks rodzinny i opiekuńczy, t.j. Dz.U 2023, poz. 2809.

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, t.j. Dz.U 2023, poz. 1610.

Ustawa z dnia 26 stycznia 1982 r. – Karta Nauczyciela, Dz.U. 1982, nr 3, poz. 19.

Ustawa z dnia 7 września 1991 r. o systemie oświaty, t.j. Dz.U. 2022, poz. 2230.

Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny, t.j. Dz.U. 2024, poz. 17.

Ustawa z dnia 14 grudnia 2016 r. – Prawo oświatowe, Dz.U. 2023, poz. 2005.

Wójcik K. (2023), *Polskie szkoły nagminnie łamią prawa uczniów*, „Rzeczpospolita”, 14.04.2023, <https://www.rp.pl/prawo-dla-ciebie/art38316151-polskie-szkoly-nagminnie-lamia-prawa-uczniow>, data dostępu: 29.02.2024.

Wyrok Europejskiego Trybunału Praw Człowieka z dnia 3 kwietnia 2018 r. w sprawie Danilczuk przeciwko Cyprowi, skarga nr 21318/12.

Streszczenie

W opracowaniu autorzy poddali analizie patologie występujące w polskim szkolnictwie na przykładzie postanowień statutowych placówek edukacyjnych. Poprzez analizę dokumentów dokonano ich krytycznej oceny, wykazując istniejące w nich niedoskonałości i kontrowersje. Poruszono też kwestie łamania praw obywatelskich oraz praw ucznia. Badaniom poddano niezgodne z powszechnie obowiązującym prawem przepisy regulaminów szkół. Celem było wskazanie występujących w nich patologii, jak również przykładów ich implikacji i wpływu na jakość edukacji czy też doświadczenia uczniów, nauczycieli oraz rodziców w wybranych szkołach z obszaru całej Polski. W opracowaniu wykorzystano metodę *desk research*, posiłkując się danymi zastanymi, tzn. głównie literaturą przedmiotu oraz statutami placówek edukacyjnych i doniesieniami medialnymi. Badania pozwolą zweryfikować najczęściej naruszane prawa obywatelskie i prawa ucznia. Ich wyniki będą też stanowić rekomendację dla autorów statutów szkolnych, pozwalającą na uniknięcie błędów w przyszłości.

Informacja o autorach

Mateusz Borówka – student prawa i doradztwa podatkowego, absolwent stosunków międzynarodowych na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie oraz *cum laude* programu UEK Honours WISE. Stypendysta Małopolskiego Stypendium im. św. Jana Pawła II dla Mistrzów Edukacji. Interesuje się sprawami społecznymi, w tym prawami osób z niepełnosprawnością i wychowanków placówek opiekuńczo-wychowawczych typu socjalizacyjnego, a także relacjami międzyludzkimi i międzynarodowymi, zwłaszcza oddziaływaniem *soft power* w polityce zagranicznej.

E-mail: s214707@student.uek.krakow.pl

Arkadiusz Tomaszek – doktorant na kierunku ekonomia na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie. Absolwent prawa, stosunków międzynarodowych (Wydziałowa Indywidualna Ścieżka Edukacyjna WISE) oraz kierunku gospodarka i administracja publiczna. Stypendysta stypendium Ministra Edukacji Narodowej, programu rządu japońskiego MIRAI, programu wymiany studentów i naukowców NAWA (Wydział Prawa Uniwersytetu Belgradzkiego) oraz programu CEEPUS (Free International University of Moldova). Do zainteresowań naukowo-badawczych autora należą problemy społeczne, starzenie się społeczeństwa oraz szeroko pojęta tematyka miejska.

ORCID: 0000-0002-3145-2056. E-mail: arkadiusz.tomaszekk@gmail.com

ISBN 978-83-7252-904-6