

# WSPÓŁCZESNE PROBLEMY EKONOMICZNE



# WSPÓŁCZESNE PROBLEMY EKONOMICZNE

A monograph edited by  
Scientific and Leading editors

**Danuta Kopycińska, Jarosław Korpysa**

Szczecin 2021

**Danuta Kopycińska, Jarosław Korpysa** (scientific editors). WSPÓŁCZESNE PROBLEMY EKONOMICZNE. Monograph. Poland, Szczecin: Scientific Publishing House (SPH), Centre of Sociological Research, 2021. - Bibliogr. – Illustr. –164 p.

**Official reviewer of the monograph:**

dr hab. prof. SGH Ewa Baranowska-Prokop (Szkoła Główna Handlowa w Warszawie)

**Linguistic corrections**

Elżbieta Blicharska

**Typesetting**

Svitlana Bilan s.bilan@csr-pub.eu



*All rights reserved. No part of this book may be reproduced or distributed in any form or by any means, or stored in a database or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.*

© 2021 Centre of Sociological Research

ISBN 978-83-963452-5-7

DOI: 10.14254/ 978-83-963452-5-7/2021

**Publishing House**

Fundacja Centrum Badań Socjologicznych  
Centre of Sociological Research  
ul. Bolesława Śmiałego 22  
70-347, Szczecin, Poland  
e-mail: office@csr-pub.eu  
<https://www.csr-pub.eu>

## SPIS TREŚCI

|                                                                                                                                                  |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| WSTĘP.....                                                                                                                                       | 7   |
| Stanisław Swadźba, <i>Wpływ pandemii COVID-19 na poziom globalizacji</i> .....                                                                   | 9   |
| Bartosz Murat, <i>Implementacja koncepcji community policing w świetle uwarunkowań lokalnych w poszczególnych państwach świata</i> .....         | 21  |
| Katarzyna Kłosowicz-Toborek, <i>Wpływ idei J.M. Keynesa na kształtowanie Nowego Ładu w Stanach Zjednoczonych</i> .....                           | 34  |
| Jakub Sukiennik, <i>Stabilność systemu instytucjonalnego – wyniki badań ankietowych</i> .....                                                    | 44  |
| Marcin Halicki, Tadeusz Kwater, <i>Badania symulacyjne stanów przedsiębiorstw w łańcuchu dostaw</i> .....                                        | 57  |
| Łukasz Kryśkiewicz, <i>Sharing economy – ewolucja w systemie dostaw w gastronomii</i> .....                                                      | 69  |
| Zdzisław Kochanowicz, Ireneusz Żuchowski, <i>Zrównoważony rozwój miast powyżej 20 tys. Mieszkańców województw Polski Wschodniej</i> .....        | 80  |
| Sławomir Czetwertyński, <i>Nieautoryzowane kopiowanie wśród młodych dorosłych. Skłonność do opłaty za dostęp do treści audiowizualnych</i> ..... | 94  |
| Oliwia Balcer, Aleksander Binsztok, <i>Wizualizacje. Definicja, mechanizmy, prawa oraz proces stosowania wizualizacji</i> .....                  | 108 |
| Kamila Radlińska, <i>Aktywizacja zawodowa kobiet w krajach islamskich – co wiemy o rynku pracy kobiet w Afganistanie?</i> .....                  | 116 |

|                                                                                                                                            |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Karolina Sobczyk, Mateusz Grajek, <i>Obciążenie systemu zabezpieczeń społecznych kosztami generowanymi przez choroby układu ruchu.....</i> | 129 |
| Aleksander Binsztok, <i>Zastosowanie wizualizacji w procesach coachingowych.....</i>                                                       | 140 |
| Urszula Zagóra-Jonszta, <i>Czy globalizacja zagraża państwu narodowemu? .....</i>                                                          | 152 |

# WSTĘP

Szanowni Państwo,

współczesna gospodarka nieustannie poddawana jest procesom zmian i przeobrażeń, które są główną determinantą zdolności adaptacyjnej podmiotów rynkowych. Jednocześnie globalne przemiany gospodarczo-społeczne w obliczu silnego wzrostu polaryzacji i nierówności w rozwoju ekonomicznym pomiędzy regionami warunkują potrzebę eksploracji najważniejszych zagadnień gospodarczych. Tym samym uwidacznia się ciągła potrzeba systematycznego pozyskiwania i przetwarzania informacji, danych umożliwiających opis zjawisk i procesów gospodarczych. Nieodzowne staje się także twórcze poszukiwanie nowych rozwiązań w zakresie diagnozy i analizy problemów gospodarowania zasobami.

Wiedza o procesach ekonomicznych, jest istotna tak z punktu podejmowania decyzji przez podmioty rynkowe, jak również w aspekcie transformacji cyfrowej poszczególnych gospodarek. Staje się także nieodzownym elementem warunkującym ekonomiczną konkurencyjność państw. Co więcej, wiedza ta pozwala zaprojektować przyszłe zdarzenia gospodarcze poddające się kwantyfikacji a także te, których pomiar jest niemożliwy.

Powyższe procesy tworzenia unikatowej wiedzy są niezmiernie trudne do realizacji, zwłaszcza w obliczu istniejącej niepewności na pandemicznym rynku, dlatego należy docenić trud badaczy w wyjaśnieniu istoty praw ekonomicznych.

Niniejsza monografia składa się z 13 artykułów naukowych, które dotyczą istotnych i ważnych współczesnych problemów ekonomicznych. Przedmiotem rozważań są kwestie zmian makro-, mezo- i mikroekonomicznych zachodzących w gospodarce oraz działań państwa w wybranych obszarach funkcjonowania mechanizmu rynkowego. Autorzy prac podejmują próbę wyjaśnienia złożoności współczesnej gospodarki, a także wyjaśnienia ciągłych zmian zachodzących wskutek oddziaływania na procesy ekonomiczne wielopłaszczyznowych determinant.

Należy wyrazić nadzieję, że publikacja będzie służyć pogłębieniu wiedzy na temat współczesnych problemów ekonomicznych. Będzie ponadto inspiracją dla naukowców, praktyków, doktorantów i studentów do podejmowania licznych prac badawczych zogniskowanych wokół poruszanych w niniejszej monografii kwestii gospodarowania zasobami.

*Danuta Kopycińska*

*Jarosław Korpysa*

## WPŁYW PANDEMII COVID-19 NA POZIOM GLOBALIZACJI

### STRESZCZENIE

Głównym celem artykułu jest pokazanie wpływu pandemii COVID-19 na poziom globalizacji. W artykule przedstawiono również perspektywy globalizacji w świecie post-pandemicznym. Wykorzystano następujące metody badawcze: analiza historyczna, krytyczna analiza literatury i proste metody statystyczne. Dane statystyczne wykorzystane w artykule pochodzą z: KOF Index of globalization, World Bank Database, UNCTAD, WTO i Eurostatu. Artykuł jest podzielony w następujący sposób: 1. Wprowadzenie; 2. Globalizacja i jej pomiar; 3. O spowolnieniu globalizacji (slowbalization); 4. Czy pandemia COVID-19 doprowadziła do spowolnienia globalizacji? 5. W kierunku regiobalizacji; 6. Wnioski.

**Słowa kluczowe:** globalizacja, spowolnienie globalizacji, COVID-19.

### Wprowadzenie

Pandemia COVID-19, która swoim zasięgiem objęła cały świat i trwa już prawie dwa lata, wpłynęła na wiele sfer życia społeczno-gospodarczego. Dotknęła – w mniejszym lub większym stopniu – każdego z nas. Pewne zmiany już zaszły, wiele już się zmieniło, ale z pewnością to nie koniec. Świat będzie się nadal zmieniał.

Wpływ COVID-19 na globalizację to jeden z wielu aspektów tego procesu. Należy go rozpatrywać w powiązaniu z innymi zmianami. Ważne jest podejście interdyscyplinarne. Problematyka ta – tak jak globalizacja w

ogóle – stała się przedmiotem zainteresowań wielu badaczy, nie tylko ekonomistów.

Punktem wyjścia do tych rozważań jest najczęściej stwierdzenie – skoro pandemia ma charakter globalny to musi mieć wpływ na globalizację. Czy rzeczywiście tak jest? Jaki jest to wpływ? Czy identyczny we wszystkich krajach? Kto na pandemii straci, a kto zyska? Czy pandemia podważy kształt dotychczasowej globalizacji i zmieni jej zakres? Takich i innych pytań możemy postawić bardzo wiele.

Głównym celem artykułu jest pokazanie wpływu pandemii COVID-19 na poziom globalizacji. W artykule przedstawiono również perspektywę globalizacji w świecie post-pandemicznym.

Generalnie dominuje pogląd, że globalizacja zwolni, ale to nie jej koniec, dlatego, po wcześniejszych uwagach dotyczących globalizacji oraz jej pomiaru, autor rozpoczyna od ustosunkowania się do tych kwestii (*slowbalisation*), następnie bada, czy pandemia COVID-19 doprowadziła do spowolnienia oraz w jakim kierunku pójdzie świat po pandemii. W zakończeniu przedstawiono wnioski wynikające z wcześniejszych rozważań.

## 1. Globalizacja oraz jej pomiar

Proces globalizacji obejmuje z pewnością wszystkie kraje świata, chociaż stopień ich zglobalizowania jest zróżnicowany. Żeby jednak stwierdzić jaki jest to poziom, jak się on zmienia, jakie różnice są między poszczególnymi krajami, musimy wiedzieć jak mierzyć globalizację – jej pomiar ma bowiem ważne znaczenie. Żeby poznać istotę danego zjawiska/procesu musimy potrafić go zmierzyć<sup>1</sup>.

Badania nad pomiarem globalizacji sięgają przełomu XX/XXI wieku. W literaturze pojawiło się wiele mierników globalizacji. Pierwszym był indeks globalizacji opracowany przez A.T. Kearney i „Foreign Policy” w 2001 roku (*Measuring...*, 2001). W 2002 roku indeks globalizacji został opracowany przez The Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation (CSGR) w University of Warwick w Wielkiej Brytanii (Lockwood, Redoano, 2005). Wymienić należałoby również Maastricht Globalisation Index (Figge, Martens, 2014) i New Globalisation Index (Vujakovic, 2010). Powstały także inne indeksy (Martens i in., 2014).

W niniejszym artykule do określenia poziomu globalizacji wykorzystano opracowany przez Konjunkturforschungsstelle w 2002 roku KOF

---

<sup>1</sup> Zob. motto do rozdziału 21 o rachunku dochodu narodowego podręcznika Samuelsona i Nordhausa (2004).

Index of Globalization, który przedstawił A. Dreher (2006) i zaktualizowany dwa lata później (Dreher, Gaston, Martens, 2008). Druga rewizja indeksu pochodzi z roku 2018 (Gygli i in., 2019). Wprowadzono wtedy pojęcie globalizacji *de facto* i *de iure* w różnych wymiarach globalizacji, a także globalizacji handlowej i finansowej w wymiarze ekonomicznym globalizacji oraz zmieniające się w czasie wagi dla poszczególnych zmiennych (ich liczbę zwiększono z 23 do 43). Indeks jest opracowywany i publikowany co roku, opracowano go także dla wcześniejszych lat. Po wprowadzeniu tych zmian (2018) „przeliczono” wcześniejsze indeksy na nowo. To znaczy, że nowe subindeksy są dostępne nie tylko od tego roku, ale również dla wcześniejszych lat (przed rewizją indeksu). Tych cech nie mają wspomniane powyżej inne indeksy globalizacji.

Indeks KOF<sup>2</sup> ma trzy wymiary, a mianowicie: globalizację ekonomiczną, globalizację społeczną oraz globalizację polityczną. Tak więc w praktyce mamy do czynienia z ogólnym indeksem globalizacji oraz trzema subindeksami. W niniejszej pracy – ze względu na zakres naszych zainteresowań – będziemy się odwoływać do indeksu ogólnego oraz ekonomicznego. Każdy z szczegółowych indeksów jest obliczany na podstawie kilku wskaźników. Ponadto każdemu z nich przypisano określoną wagę<sup>3</sup>.

## 2. O spowolnieniu globalizacji (*slowbalisation*)

Termin ten pojawił się przed pandemią (2015 r.). Za jego twórcę uważa się holenderskiego pisarza, obserwatora trendów zachodzących w gospodarce światowej – Adjeda Bakasa, który zauważył, że spowolnienie globalizacji nastąpiło już po kryzysie w pierwszej dekadzie XXI wieku. Doszedł do wniosku, że złota era globalizacji minęła, a możliwości jej rozwoju się kończą. Wskazał na przyczyny pojawienia się tego procesu. Rozpoczęła się era slowbalizacji, które to pojęcie stało się bardzo popularne po wybuchu pandemii COVID-19. Należy jednak pamiętać, że

<sup>2</sup> Mieści się w przedziale 0–100 (im wyższy, tym większy poziom globalizacji).

<sup>3</sup> Szczegółowe informacje na temat metodologii obliczania wskaźnika oraz jego struktury, zmiennych i ich wag można znaleźć na stronie <https://kof.ethz.ch>. Interesująca nas szczególnie globalizacja ekonomiczna ma – podobnie jak globalizacja społeczna i polityczna – 1/3 udziału, z czego 1/2 na globalizację handlową oraz 1/2 na globalizację finansową. Odnosi się to zarówno do globalizacji *de facto*, jak i *de jure*. W przypadku globalizacji ekonomicznej *de facto* występują 3 zmienne, których waga wynosi: handel towarami – 37,1; handel usługami – 43,4; dywersyfikacja partnerów handlowych – 19,5. W przypadku globalizacji finansowej jest 5 zmiennych, z których na bezpośrednie inwestycje zagraniczne – o nich będziemy mówić – przypada 26,4. Powyższe wagi dotyczą raportu z 2020 r. (dane za 2018 r.). Dla wcześniejszych lat wagi mogą być inne, zob. 2020 Globalisation Index: Structure, variables and weights, <https://kof.ethz.ch> (28.08.2021).

*slowbalisation* oznacza jedynie zmniejszenie tempa rozprzestrzeniania się globalizacji, niższe tempo jej wzrostu, a nie zmniejszenie w ogóle. W tym kontekście zrozumienie istoty *slowbalizacji* powinno być jasne. Globalizacja nie może się bowiem rozwijać bez końca (są jej naturalne granice).

W zagranicznej i polskiej literaturze pojawiło się również określenie *deglobalizacja* (jednak najczęściej ze znakiem zapytania), przez które należy rozumieć zmniejszenie się poziomu (stopnia) globalizacji. Odpowiednikiem tego pojęcia jest z pewnością „cofanie się”, „odwrót” (*retreat*), czy „odwrócenie się” (*reverse*) globalizacji. Można się też spotkać z pojęciem „korekta globalizacji”, w ramach którego raczej kładzie nacisk na aspekt jakościowy. Po pandemii będzie to już inna globalizacja (w domyśle lepsza, bardziej sprawiedliwa).

Pandemia COVID-19 spowodowała kryzys gospodarczy, który zawsze wpływa na spowolnienie lub zmniejszenie poziomu globalizacji. A więc nie jest to nic nowego. W gospodarce światowej w latach 1990–2018 KOF Index of Globalisation (*de facto*) zmniejszył się w 1991 roku (z 45 do 44). Więcej spadków odnotowano w przypadku globalizacji ekonomicznej – łączny wskaźnik – 3 razy (w latach 1990/1991 z 45 do 44; 2008/2009 z 58 do 57 oraz 2014/2015 z 59 do 58), 3 razy wskaźnik *de facto* (w tych samych latach odpowiednio: z 48 do 46, z 60 do 59 i 61 do 60) i aż 5 razy wskaźnik *de jure* (w latach: 1995/1996 z 47 do 46; 2001/2002 z 52 do 51; 2007/2008 z 56 do 55; 2011/2012 z 56 do 55 i 2014/2015 z 57 do 55). Warto dodać, że powyższy wykaz nie uwzględnia niewielkich zmian. Wyniki podawane z dokładnością do 1/100 zostały bowiem zaokrąglone do jedności. Faktycznie więc bezwzględnych spadków poziomu globalizacji w ostatnich trzech dekadach było więcej.

Po wybuchu pandemii zakładano, że COVID-19 ograniczy międzynarodowe kontakty i skłoni do przenoszenia produkcji i zaspakajania swoich potrzeb na miejscu. Uświadomiono sobie, że światowe łańcuchy dostaw poszły za daleko. Był to logiczny wniosek wynikający z dużego uzależnienia wielu państw od Chin i związanych z tym problemów w pierwszym okresie pandemii. Uważano, że produkcja ma być lokalna, bardziej odpowiedzialna i ma się przesunąć bliżej konsumenta, co spowoduje, że spowolnienie poziomu globalizacji, widoczne już w II dekadzie XXI wieku (zob. Tab. 1, Annex 1), będzie większe.

Jak pokazują dane przedstawione w Tabeli 1, światowy indeks globalizacji w latach 1990–2018 zwiększył się aż o 19 punktów, jednak głównie w latach 90. XX wieku oraz w I dekadzie XXI wieku. W ostatnich latach wskaźnik ten zwiększył się jedynie o 2 punkty. Również o 2 punkty zwiększył się w tym okresie wskaźnik *de facto* i *de jure*. W poprzednich dekadach wzrost ten był znacznie wyższy (zwłaszcza wskaźnika *de jure*).

W przypadku globalizacji ekonomicznej wzrost ten był nieco niższy (o 14 pkt), a ponadto identyczny dla wszystkich wskaźników. Spadek wzrostu powyższego indeksu – w odróżnieniu od indeksu globalnego – był już bardzo widoczny w I dekadzie XXI wieku i utrzymywał się w II dekadzie (pozostał na tym samym poziomie w przypadku wskaźnika *de jure*).

Indeks globalizacji (ogólnej i ekonomicznej) w analizowanym okresie zwiększył się we wszystkich grupach krajów (podział według poziomu dochodu *per capita*)<sup>4</sup>. W krajach o najwyższym i najniższym poziomie dochodu w ujęciu punktowym wzrost ten był podobny i zbliżony do średniej światowej, jednak ze względu na znacznie niższy poziom globalizacji w krajach o najniższym poziomie rozwoju można powiedzieć, że globalizacja (w ujęciu procentowym) rozwijała się tam zdecydowanie szybciej. W latach 2010–2018 w tej grupie krajów również odnotowano spowolnienie globalizacji, jednak było ono mniejsze w porównaniu z krajami wysoko rozwiniętymi. W krajach o średnim poziomie rozwoju wzrost globalizacji w latach 1990–2018 był nieco wyższy, a w latach 2010–2018 podobny. Tak więc i tę grupę krajów dotknęło spowolnienie. W przypadku indeksu globalizacji ekonomicznej największy wzrost odnotowały kraje o wysokim dochodzie, a najmniejszy o niskim (w krajach o średnim dochodzie był on na poziomie przeciętnym). Spowolnienie w II dekadzie XXI wieku odnotowały wszystkie grupy krajów. W ujęciu punktowym było ono podobne.

### 3. Czy pandemia COVID-19 doprowadziła do spowolnienia globalizacji?

Prawdopodobnie tak, ale nie ma do tej pory syntetycznego wskaźnika globalizacji (KOF). Ostatni Raport z 2020 roku pokazuje dane za rok 2018, a jest to rok przed pandemią. Obecnie dostępne są jedynie dane cząstkowe za rok 2020, które tworzą ten wskaźnik. Spójrzmy więc na dane statystyczne pokazujące międzynarodowy przepływ towarów, usług oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w latach 2018–2020.

World Trade Statistical Review (2021) pokazuje nam jakie zmiany zaszły w handlu światowym w roku 2020 w porównaniu z rokiem poprzednim. Globalny handel zmniejszył się o 7,6% w ujęciu nominalnym

<sup>4</sup> Na rok fiskalny 2022 „low-income economies” są definiowane jako kraje w których GNI *per capita*, obliczony wg World Bank Atlas method wynosił w 2020 r. 1045 USD lub mniej; „lower middle-income economies”: 1046–4095 USD; „upper middle-income economies”: 4096–12695 USD i „high-income economies”: 12696 USD lub więcej, <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups> (2.10.2021).

(USD), a jego wolumen o 5,3%. Spadek odnotowały wszystkie regiony gospodarki światowej, najmniejszy Azja (odpowiednio 4,0% i 0,5%). Nie wszystkie kraje zmniejszyły jednak swoje obroty handlowe. Z „50” największych eksporterów Chiny zwiększyły eksport o 4%. Jego wartość osiągnęła 2591 mld USD co stanowi 14,7% światowego eksportu. Eksport zwiększyły również inne kraje Azji Południowo-Wschodniej (Wietnam – 7%, Tajwan – 5%, Hong Kong – 3%), ale również kraje europejskie (Irlandia – 5%, Szwajcaria i Polska – 2%) oraz Chile – 3%. Ze światowej czołówki największy spadek odnotowała Wielka Brytania i Francja – 14%, USA – 13%, Japonia – 9%, Niemcy – 7%. Powyższa grupa krajów odnotowała również spadek importu (odpowiednio o 9, 11, 6, 12 i 5%). Wzrost importu (wśród 50 największych importerów) dotyczył Szwajcarii (+5%), Wietnamu i Turcji (+4%) oraz Nigerii (+2%).

Jeszcze większe zmiany zaszły w światowym handlu usługami. Światowy eksport zmniejszył się w 2020 roku o 20% i wyniósł 4914 mld USD. Z listy 40 czołowych eksporterów usług, na które przypada 91% światowego eksportu, największy spadek odnotowała Tajlandia (61%), Malezja (47%), Turcja (45%), Hiszpania (43%) i Grecja (42%). O 23% zmniejszył się eksport Japonii, 20% USA, 16% W. Brytanii, 11% Niemiec i tylko o 1% Chin. Wzrost (o 6%) odnotowała jedynie Irlandia, natomiast z 40 czołowych importerów usług (89% światowego importu) wszystkie kraje odnotowały spadek – największy Nigeria (49%) i Australia (47%), a najmniejszy Katar (2%) i Luksemburg (3%). Z pierwszej trójki światowych importerów USA zmniejszyły import o 23%, Chiny o 24%, a Niemcy o 17%. Warto dodać, że zmiany te były bardzo zróżnicowane z punktu widzenia rodzaju usług. Największy spadek odnotował dział „Podróże” (głównie usługi związane z turystyką) – z 1468 do 549 mld USD (tj. o 63%). Nic dziwnego, że do tak dużego spadku eksportu doszło w krajach nastawionych na turystykę. Wzrosły jednak międzynarodowe obroty takimi usługami, jak: ubezpieczeniowe (2%), finansowe (3%) oraz komputerowe (8%).

Według World Investment Report (2021), w roku 2020 wielkość BIZ na świecie zmniejszyła się o 35% w porównaniu z rokiem poprzednim (spadek z 1,5 do 1 biliona USD). Jest to najniższy poziom od 2005 roku i prawie 20% niższy w porównaniu z rokiem 2009 (po światowym kryzysie finansowym). Napływ BIZ do krajów rozwiniętych zmniejszył się o 58%, a do krajów rozwijających się o 8%. Największy spadek odnotowała Europa (80%) i Ameryka Północna i Łacińska (ponad 40%). Wzrost odnotowała jedynie Azja (4%), z kolei odpływ BIZ z krajów rozwiniętych zmniejszył się o 56% w krajach rozwiniętych i 7% w krajach rozwijających się. Spadek ponownie odnotowała Europa i Ameryka, a wzrost Azja (7%). Szczegółowe dane, dla 20 największych importerów i eksporterów BIZ pokazują, że

napływ BIZ do USA zmniejszył się o 105 mld USD (o 40%), Irlandii o 48 mld USD (59%), a Brazylii o 40 mld USD (62%). Nieco mniejszy spadek odnotowały inne kraje, chociaż w ujęciu procentowym był on również wysoki: Wlk. Brytania (59%), Australia i Kanada (50%), Francja (47%), Niemcy i Japonia (33%), jednak aż w 7 krajach napływ BIZ zwiększył się, a w największym stopniu (w ujęciu procentowym) w Luksemburgu, Szwecji, Hong Kongu, Izraelu, Indiach, ZEA oraz Chinach (wzrost z 147 do 149 mld USD). Z kolei największy odpływ BIZ odnotowała Japonia (111 mld USD) i Niemcy (104 mld USD). Był to spadek odpowiednio o 49% i 75%. Również duży odpływ wystąpił we Włoszech, Kanadzie i Singapurze, zaś wzrost BIZ dotyczył głównie Luksemburga (zarówno w ujęciu wartościowym, jak i procentowym), a także Belgii (niewielki w ujęciu wartościowym, ale duży w procentowym), Tajlandii, Szwecji, Hong Kongu i Chile.

Powyższe dane statystyczne pokazują, że poziom globalizacji ekonomicznej *de facto* w skali całego świata zmniejszył się, a więc mieliśmy do czynienia z deglobalizacją. Wielce prawdopodobne jest również zmniejszenie się indeksu *de jure* (wiele nowych przejawów protekcjonizmu<sup>5</sup>), a także ogólnego indeksu globalizacji. Z pewnością tak będzie również w wielu krajach, zwłaszcza wysoko rozwiniętych – jednak nie we wszystkich. Niektóre z pewnością obroniły się przed deglobalizacją, czy slowbalizacją. Przynajmniej na pewien czas.

W pierwszej kolejności należy wymienić Chiny, które nie tylko obroniły, ale nawet wzmocniły swoją pozycję w gospodarce światowej. Zwiększyły swój udział w światowym eksporcie z 12 do 13%. Widać, że zapowiadane zmiany łańcuchów dostaw nie są takie proste, a ponadto bardzo kosztowne. Prawdopodobnie również krytyczne podejście do Chin z pierwszych miesięcy pandemii szybko minęło. Chiny szybko poradziły sobie z koronawirusem, zwiększyły eksport, utrzymały swoją pozycję jeżeli chodzi o BIZ, a więc można powiedzieć, że – przynajmniej w krótkim okresie – zyskały na pandemii. Realokacja produkcji w krótkim okresie nie jest możliwa, tzw. *reshoring* jest bardzo powolny. Dotychczas mało jest przykładów potwierdzających początki tego procesu (Ambroziak i in., 2021).

Wskaźnik globalizacji dla Chin z pewnością wzrośnie. Tak może być również w przypadku innych krajów Azji Południowo-Wschodniej, głównie Wietnamu i Tajlandii, które zwiększyły swoje udziały w światowym eksporcie. Skorzystać na tym mogą również kraje europejskie. W wielu innych krajach, gdzie eksport towarów i usług oraz napływ BIZ znacznie się

<sup>5</sup> Wzrost protekcjonizmu pokazuje Global Trade Alert (<https://www.globaltradealert.org/>); zob. także Ambroziak i in. (2021).

zmniejszył, na pewno spadnie. Tak powinno być w przypadku globalizacji ekonomicznej, a prawdopodobnie również ogólnego indeksu globalizacji (bardzo możliwy jest bowiem również spadek globalizacji społecznej w wyniku ograniczenia kontaktów międzynarodowych).

#### 4. W kierunku regiobalizacji

Z pewnością COVID-19 przyczyni się (poprzez wspomniane zmiany w łańcuchach dostaw) do wzrostu znaczenia współpracy międzynarodowej w regionach, przejścia od globalizacji do regiobalizacji, czy mówiąc prościej wzrostu znaczenia – mniej lub bardziej formalnej – międzynarodowej integracji regionalnej.

Proces ten to nie tylko efekt pandemii. O tych tendencjach mówiono już wcześniej (*slowbalisation*), głównie w kontekście zmniejszenia roli Chin w gospodarce światowej (zarówno z przyczyn ekonomicznych, jak i politycznych).

Efekt ten jest najbardziej widoczny w UE. COVID-19 pokazał, że jest wiele sfer, które należałoby objąć wspólną polityką (nie tylko zdrowie), co oznaczałoby dalsze pogłębianie procesu integracji. Komisarz ds. przemysłu UE Thierry Breton stwierdził, że Europa musi stać się bardziej niezależna, nie tylko w dziedzinie leków, ale także kluczowych technologii. Można w tym miejscu wspomnieć o takich działaniach, jak: przyjęta w listopadzie 2020 r. strategia farmaceutyczna, rozszerzenie listy surowców krytycznych, wzmocnienie kontroli inwestycji zagranicznych i stworzenie mechanizmu współpracy w tej dziedzinie (Ambroziak i in., 2021). UE mogłaby wytyczać drogę w kierunku bardziej zrównoważonych i przemysłanych form globalizacji w nowych dziedzinach (Titievskaia i in., 2020).

Wielce prawdopodobny jest *reshoring* z Chin do Europy i to głównie Europy Środkowo-Wschodniej, nie tylko do krajów członkowskich UE. Te kraje mogą być beneficjentami tego procesu. Aby produkować bliżej klienta, firmy niemieckie czy francuskie wybiorą raczej te lokalizacje (znacznie niższy poziom kosztów). Takie działania mają poparcie wśród obywateli UE, którzy uważają, że Unia powinna być w mniejszym stopniu zależna od państw, które dostarczają surowce strategiczne (pokazują to sondaże Eurobarometru). Powinna przemyśleć kwestię zależności od handlu poza unijnego (Ambroziak i in., 2021).

Atrakcyjność UE dla krajów niebędących jej członkami z pewnością wzrosła. Może i w tym kontekście należy widzieć pomysł na bałkański Mini Schengen. Te kraje mogą stać się beneficjentem zachodzących zmian.

A co poza UE? Pozytywne efekty integracji europejskiej przeniosły się na inne kontynenty, czego przykładem może być ASEAN,

MERCOSUR, czy NAFTA (możliwy powrót do szerszej współpracy po odejściu z fotelu prezydenta Donalda Trumpa). Tam też możemy mieć do czynienia z procesem regionalizacji. Kraje ASEAN-u, a także – chociaż w mniejszym stopniu – MERCOSUR-u, czy Meksyk – są bowiem potencjalnym miejscem realokacji inwestycji dla korporacji transnarodowych. Ten proces już się rozpoczął.

## Podsumowanie

Przeprowadzone badania nad wpływem pandemii COVID-19 na globalizację oraz związany z tym przegląd literatury pozwalają na wypracowanie następujących wniosków:

1. Slowbalizacja stała się faktem. Pojawienie się pandemii COVID-19 jedynie pogłębiło ten proces i spowodowało, że stała się przedmiotem szerszych rozważań. Slowbalizacji raczej nikt nie neguje, ale oceny na temat perspektyw globalizacji są bardzo zróżnicowane.
2. Na ogół bardziej radykalne poglądy, wieszczące zmniejszenie znaczenia tego procesu w gospodarce widoczne są wśród osób i instytucji o poglądach lewicowych, dawnych antyglobalistów czy obecnych alterglobalistów. Z kolei bardziej umiarkowane i wyważone są poglądy osób i instytucji reprezentujących idee prawicowe, liberalne, które nie oczekują większych zmian w przyszłości (wiara w nieskończone możliwości dostosowawcze kapitalizmu), a jeżeli już to liczą na więcej globalizacji. Tak więc pandemia – według niektórych – doda rozpędu trendowi deglobalizacji (Irvin, 2020). Legrain (2020) pisze, że koronawirus zabija globalizację jaką znamy. Wzmocni bowiem zwolenników państwa narodowego i protekcyjizmu, natomiast według Contractor (2021) globalizacja nie ulegnie erozji. Świat potrzebuje nawet więcej globalizacji w czasach post-pandemicznych.
3. Mówienie o końcu globalizacji jest nieuprawnione. Parafrazując Marka Twaina, można powiedzieć, że „Wiadomość o jej śmierci była przesadzona”. Globalizacja się nie skończy. Powiązania gospodarcze między krajami zbudowane po II wojnie światowej są bardzo głębokie i nie warto ich burzyć. Tak twierdzi wielu ekspertów.
4. COVID-19 nie zabije globalizacji, a nawet mocno nie osłabi, ale na pewno ją zmodyfikuje (Gorynia, 2019). Zmieni się charakter globalizacji. Nastąpi zanik globalizacji jaką znamy (Titievskaia i in., 2020).
5. Większe zmiany, które zaszły w gospodarce światowej wraz z pojawieniem się pandemii miały charakter krótkookresowy i w

- zasadzie widoczny jest już powrót do normalności, chociaż będzie to inna normalność.
6. COVID-19 nie zmieni trendów w globalizacji, które były już widoczne wcześniej (*slowbalisation*) i będą kontynuowane. Co prawda pandemia może się przyczynić do szerszej współpracy międzynarodowej (na to liczą głównie eksperci międzynarodowych organizacji), która jest niezbędna, aby przeciwstawić się ewentualnym nowym pandemiom i innym potencjalnym zagrożeniom dla gospodarki światowej, ale nie na tyle, żeby przyspieszyć wzrost globalizacji.
  7. Globalizacja – wynika to z natury gospodarki kapitalistycznej – nie zniknie. COVID-19 nie jest w stanie tego zmienić. Żeby doszło do większych zmian musiałoby się wydarzyć coś znacznie więcej niż obecna pandemia. Większym „zagrożeniem” dla globalizacji są zmiany klimatyczne, wzrost autorytaryzmu, tendencji nacjonalistycznych i populistycznych.
  8. To co z pewnością się zmieni w dotychczasowej globalizacji, to wzrost znaczenia regioglobalizacji oraz większe zróżnicowanie poziomu globalizacji w poszczególnych krajach (w jednych może się zmniejszyć, ale w innych wzrośnie).

## Literatura

- Ambroziak, Ł., Gniadek, J., Strzelecki, J., Wasiński, M. (2021). *Globalizacja w czasie pandemii*. Warszawa: Polski Instytut Ekonomiczny.
- Contractor, F. (2021). The world economy will need even more globalization in the post-pandemic 2021 decade. *Journal of International Business Studies*. <https://doi.org/10.1057/s41267-020-00394-y>.
- Dreher, A. (2006). Does globalization affect growth? Empirical evidence from a New Index of Globalization. *Applied Economics*, 10, 1091–1110.
- Dreher, A., Gaston, N., Martens, P. (2008). *Measuring globalization – gauging its consequences*. New York: Springer.
- Figge, L., Martens, P. (2014). Globalisation continues: The Maastricht Globalisation Index revisited and updated. *Globalizations*, 11, 875–893.
- Gorynia, M. (2019). *Globalizacja po pandemii*. Pobrane z: <https://www.rp.pl> (28.08.2021).
- Gygli, S., Haelg, F., Potrafke, N., Sturm, J-E. (2019). The KOF Globalization Index – revisited. *The Review of International Organizations*, 14 (3), 543–574.
- Irvin, D. (2020). *The pandemic adds momentum to the deglobalisation trend*. Pobrane z: <https://voxeu.org> (30.09.2021).

- Legrain, P. (2020). *The coronavirus is killing globalization as we know it*. Pobrane z: <https://foreignpolicy.com/2020/03/12/coronavirus-killing-globalization-nationalism-protectionism-trump/> (30.09.2021)
- Lockwood, B., Redoano, M. (2005). The CSGR globalization index: An introductory guide. *CSGR working paper. Technical report*, 155 (4), 185–205.
- Martens, P., Castelli, M., De Lombaerde, P., Figge, L., Scholte, J.A. (2014). New directions in globalization indices. *Globalizations*, 12, 217–228.
- Measuring globalization (2001). *Foreign Policy*, 122, 56–65.
- Samuelson, P, Nordhaus W. (2004). *Ekonomia*, tom 2. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Titievskaia, J., Kononenko, V., Navarra, C., Stamegna, C., Zumer, C. (2020). *Slowing down or changing track? Understanding the dynamics of 'Slowbalisation'*. EPRS, European Union, Brussels.
- Vujakovic, P. (2010). How to measure globalisation? A New Globalisation Index (NGI). *Atlantic Economic Journal*, 38 (2), 237–237.
- World Investment Report 2021. Investing in sustainable recovery. UNCTAD. Pobrane z: [https://unctad.org/system/files/official-document/wir2021\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/wir2021_en.pdf) (29.09.2021).
- World Trade Statistical Review 2021. World Trade Organization. Pobrane z: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2021\\_e/wts2021\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2021_e/wts2021_e.pdf) (30.09.2021).
- <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups>.
- <https://www.globaltradealert.org>.
- <https://kof.ethz.ch>.

## THE IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON THE LEVEL OF GLOBALIZATION

### ABSTRACT

The main goal of this paper is to show the impact of COVID-19 pandemic on the level of globalization. It also presents the prospects of globalization in post-pandemic world. The following research methods were used: historical, literature, descriptive analysis and simple statistical methods. Statistical data used in this paper come from KOF Index of globalization, World Bank Database, UNCTAD, WTO and Eurostat. The study is structured as follows: 1. Introduction; 2. Globalization and its measurement; 3. About slowbalization; 4. Has the COVID-19 pandemic led to a slowdown in globalization? 5. Towards the regiobalization; 6. Conclusions.

**Keywords:** globalization, slowbalization, COVID-19.

Tabela 1.

## KOF Index of Globalization w latach 1990–2018

| Index of globalization   | Świat |      |      |      | High income economies |      |      |      | Upper middle-income |      |      |      | Lower middle-income |      |      |      | Low income-economies |      |      |      |
|--------------------------|-------|------|------|------|-----------------------|------|------|------|---------------------|------|------|------|---------------------|------|------|------|----------------------|------|------|------|
|                          | 1990  | 2000 | 2010 | 2018 | 1990                  | 2000 | 2010 | 2018 | 1990                | 2000 | 2010 | 2018 | 1990                | 2000 | 2010 | 2018 | 1990                 | 2000 | 2010 | 2018 |
| Globalizacja ogólna      | 43    | 52   | 60   | 62   | 56                    | 62   | 72   | 74   | 42                  | 51   | 60   | 62   | 33                  | 44   | 52   | 55   | 29                   | 34   | 43   | 46   |
| <i>De facto</i>          | 45    | 49   | 57   | 59   | 56                    | 62   | 68   | 70   | 45                  | 49   | 57   | 59   | 37                  | 43   | 49   | 52   | 30                   | 32   | 40   | 43   |
| <i>De jure</i>           | 41    | 54   | 62   | 64   | 53                    | 67   | 73   | 74   | 40                  | 54   | 53   | 65   | 33                  | 46   | 55   | 57   | 28                   | 37   | 46   | 49   |
| Globalizacja ekonomiczna | 45    | 54   | 58   | 59   | 58                    | 69   | 73   | 75   | 42                  | 51   | 56   | 57   | 38                  | 47   | 50   | 51   | 32                   | 37   | 40   | 41   |
| <i>De facto</i>          | 48    | 56   | 59   | 62   | 57                    | 66   | 72   | 74   | 49                  | 55   | 58   | 60   | 44                  | 51   | 53   | 55   | 36                   | 40   | 44   | 46   |
| <i>De jure</i>           | 41    | 52   | 56   | 56   | 60                    | 73   | 74   | 76   | 34                  | 46   | 53   | 53   | 31                  | 42   | 46   | 46   | 28                   | 34   | 36   | 37   |

Źródło: <https://kof.ethz.ch>.

# IMPLEMENTACJA KONSEPCJI COMMUNITY POLICING W ŚWIELE UWARUNKOWAŃ LOKALNYCH W POSZCZEGÓLNYCH PAŃSTWACH ŚWIATA

## STRESZCZENIE

Proces globalizacji obejmuje również obszar kształtowania bezpieczeństwa i porządku publicznego. Jedną z koncepcji, pozostającą alternatywną w stosunku do tradycyjnego modelu funkcjonowania policji, a wywodzącą się ze Stanów Zjednoczonych jest *community policing*. W ciągu niespełna 40 lat istnienia koncepcja ta dotarła do większości państw świata, gdzie z różnym skutkiem została ona zaimplementowana, a na co zasadniczy wpływ miały istniejące uwarunkowania lokalne.

**Słowa kluczowe:** policja, społeczność lokalna, współpraca policji ze społecznością lokalną w rozwiązywaniu problemów związanych z zapewnieniem bezpieczeństwa i porządku publicznego (*community policing*).

## Wprowadzenie

Dynamicznie przebiegające zmiany w otaczającym nas świecie dotyczą wszystkich sfer życia społecznego, w tym też obszaru związanego z zapewnieniem bezpieczeństwa i porządku publicznego. Jedną z koncepcji związaną z tym zagadnieniem i która jest powszechnie implementowana od kilkudziesięciu lat w mniejszym bądź większym stopniu w poszczególnych państwach, jest *community policing*, co należy rozumieć jako współpracę policji ze społecznością lokalną w rozwiązywaniu problemów związanych z

zapewnieniem bezpieczeństwa i porządku publicznego. Należy również zaznaczyć, że koncepcja ta – określana też mianem filozofii, polityki czy strategii działania – chociaż nie doczekała się do dzisiaj wypracowania jednolitej definicji, to zasadniczo jej konstrukcja oparta jest na powszechnie akceptowanym przez świat naukowy i praktyków kluczowych elementach, takich jak: transformacja organizacyjna w policji, partnerstwo policji i społeczności lokalnej, wspólne rozwiązywanie problemów (policja i społeczność lokalna). Współcześnie należy przyjąć, że jest to alternatywa bądź dopełnienie tradycyjnego modelu funkcjonowania policji.

## 1. Istota kształtowania się koncepcji *community policing* na świecie

Rodowód koncepcji *community policing* wywodzi się ze Stanów Zjednoczonych, gdzie pod koniec lat 70. XX wieku zaproponowano i jednocześnie rozpoczęto wprowadzanie w życie nowy model funkcjonowania policji. Miał to być sposób na poprawę relacji policja–społeczeństwo. Dotychczas funkcjonujący model reaktywnie działającej policji został dotknięty kryzysem, przejawiającym się w brutalizacji działań policji, podejmowaniem wyłącznie interwencji po zgłoszeniach mieszkańców, nieskutecznym ograniczaniem przestępczości czy wreszcie niedostateczną komunikacją w codziennych kontaktach ze społecznością lokalną. Zarówno naukowcy, jak i praktycy stwierdzili, że w ten sposób policja oddaliła się od społeczeństwa (O'Connor, Shon).

Receptą na taki stan rzeczy stała się koncepcja *community policing* The Office of Community Oriented Policing Services (COPS Office) skupiająca się na przestępczości i braku porządku przez dostarczanie usług policyjnych obejmujących aspekty tradycyjnych rozwiązań prawnych, jak również przez zapobieganie, rozwiązywanie problemów oraz zaangażowanie społeczności lokalnych i współpracę z nimi. Założono, że w konsekwencji tych działań miano osiągnąć równowagę między reaktywnymi interwencjami policji a proaktywnymi działaniami skoncentrowanymi na rozwiązywaniu problemów, w tym też szukania przyczyn zagrożeń bezpieczeństwa i braku porządku (U.S. Departament of Justice, 2007, s. 3-4).

Pomimo braku wypracowania jednej uniwersalnej definicji *community policing*, powszechnie przyjmuje się, że kluczowymi i nierozzerwalnymi jej elementami są: transformacja organizacyjna policji, partnerstwo w relacji policja–społeczność lokalna oraz ich wspólne rozwiązywanie problemów.

Transformacja organizacyjna policji powinna być oparta na decentralizacji struktur jednostek policji, tak aby umożliwić policjantom nawiązywanie relacji w środowisku lokalnym, z jednoczesnym

przekazywaniem im uprawnień do podejmowania w jak najszerszym zakresie działań. Transformacja będzie też związana z nabywaniem przez policjantów kompetencji w wyniku procesów szkolenia w zakresie komunikacji ze społecznością lokalną i możliwościach identyfikacji problemów, a także ich rozwiązywanie. Transformacja to także zmiana w zakresie zarządzania w strukturach policji, uwzględniająca m.in. kwestie jak kultura organizacyjna, proces podejmowania decyzji, strategia działania i wizerunek organizacji.

Partnerstwo w relacji policja–społeczność lokalna oznacza szeroko rozumiane współdziałanie komórek i jednostek organizacyjnych policji z partnerami wywodzącymi się ze społeczności lokalnej, czyli mieszkańcami, jednostkami samorządu terytorialnego, mediami, jednostkami prowadzącymi działalność gospodarczą. Rozwiązywanie problemów natomiast należy rozumieć jako proces polegający na wspólnym identyfikowaniu przez policję i społeczność lokalną problemów w środowisku lokalnym, a następnie podejmowaniu działań w celu ich rozwiązania (np. usunięcie zagrożenia bezpieczeństwa na danym osiedlu mieszkaniowym).

Implementacja koncepcji *community policing* na terenie Stanów Zjednoczonych w ciągu 30 lat stała się bardzo powszechna. Jak wynika z przeprowadzonych analiz, to około 95% jednostek policji w miastach liczących ponad 250 tys. mieszkańców, deklarowało w przyjętych strategiach podejmowanie działań zgodne z ideą *community policing*. Dostrzeżono jednocześnie problem polegający na tym, że koncepcja błędnie przypisywana jest danej jednostce policji zamiast danemu miastu i jego społeczeństwu. Jako podstawową trudność w realizacji przedsięwzięć wskazano niski poziom zaangażowania społeczności do wspólnych działań z policją (Skogan, 2019, s. 27-33).

Powstała na gruncie amerykańskim nowa koncepcja dość szybko zaczęła przenikać na zewnątrz, współcześnie obecność jej można odnotować na wszystkich kontynentach świata. Podkreśla się wręcz, że *community policing* stało ruchem globalnym (Wisler, Onwudiwe, 2009, s. 1-17).

Do motywów, które przyczyniły się do transferu tej koncepcji ze Stanów Zjednoczonych do innych państw zaliczyć należy przede wszystkim jej utożsamianie z modelem funkcjonowania policji w państwach demokratycznych, zaliczenie jej do czynników tworzenia stabilności społecznej czy w końcu promowanie praw człowieka (Maillard, 2021).

W niektórych państwach, w tym w Polsce w latach 90. XX wieku nastąpił import *community policing* na zasadzie opartej przede wszystkim na wyrażanej entuzjastycznie chęci naśladowania prestiżowego przykładu i

sprawdzonych rozwiązań oraz promującej wizerunek policji jako nowoczesnej organizacji (Peterson, 2010).

Należy zauważyć, że przyjęcie i wdrożenie elementów *community policing* w dużym stopniu zależy od kontekstu społecznego, kulturowego i politycznego w poszczególnych państwach. Proces wdrażania tej koncepcji może w związku z tym przybierać różne formy, w zależności od wpływu następujących czynników: spójność i sieci społeczne, dominujące poglądy na temat egzekwowania prawa, de(centralizacja) instytucji publicznych, przyjęta strategia działania lokalnej policji czy też potrzeba budowania zaufania obywateli do tej organizacji. W niektórych przypadkach wydaje się, że koncepcja *community policing* traktowana jest jako główny symbol funkcjonowania policji w danym państwie, ale w rzeczywistości jej działania oparte są na tradycyjnym – reaktywnym modelu z jednoczesnym silnym ukierunkowaniem na egzekwowanie przez policjantów przepisów prawa.

Właściwe jest więc, świetle problematyki artykułu, zilustrowanie różnorodności w procesach implementacji koncepcji *community policing* w poszczególnych charakterystycznych państwach:

- Holandii (jako państwie otwartym na wpływy angloamerykańskie),
- państwach skandynawskich (jednorodne społecznie państwa o wysokim poziomie zaufania obywateli do policji),
- Republice Południowej Afryki (państwo po konfliktach społecznych).

## 2. Uwarunkowania lokalne a implementacja koncepcji *community policing*

**Holandia.** Przedsięwzięć odpowiadających idei *community policing* na terenie Holandii można doszukiwać się już w latach 70. XX wieku, a więc zanim wspomniana naukowa koncepcja oficjalnie została wprowadzona w tym państwie. To wtedy rozpoczęto podejmowanie pierwszych inicjatyw, mających na celu utworzenie policji sąsiedzkiej. Było to odpowiedzią na dostrzeżony kryzys w funkcjonowaniu holenderskiej policji, w której z jednej strony zaznaczała się sztywna hierarchiczna biurokracja i skupienie się na egzekwowaniu prawa, a z drugiej strony brakowało właściwej reakcji na zachodzące zmiany społeczne i kulturowe (Punch, Vijver, 2008, s. 59–78, za: Maillard, 2021). Realizowanie zadań przez funkcjonariuszy policji sąsiedzkiej miało na celu zmniejszenie izolowanej pozycji ogólnie pojmowanej policji i przywrócenie jej autorytetu. W założeniu funkcjonariusze policji sąsiedzkiej mieli być postrzegani jako budujący relacje z obywatelami, promującymi widoczność i dostępność do policji, a także przywracających zaufanie do tej organizacji.

Przeprowadzone badania pokazały jednak, że w praktyce wskazani funkcjonariusze nie realizowali postawionych celów, pozostając w izolacji od policjantów wykonujących inne zadania. Niepowodzeniem też określono zmianę polegającą na przekształceniu policji sąsiedzkiej w zespoły sąsiedzkie (*neighbourhood teams*), które w stałych rejonach służbowych wykonywały ogólne zadania policyjne. Ich działalność została negatywnie oceniona, a jednym ze skutków była utrata bezpośrednich i osobistych relacji między policją a obywatelami.

W latach 90. XX wieku w wyniku silnego przenikania idei, *community policing* stało się paradygmatem funkcjonowania policji holenderskiej, która została zreformowana w 1993 roku. Jednocześnie ponownie pokuszono się o zmianę nazywania policji na – obszarową (hol. *gebiedsgebonden politiewerk*), określającą tę część struktury policji, która działając na małym obszarze miała przede wszystkim skupiać się na rozwiązywaniu problemów społeczności lokalnej. W tym okresie zlikwidowano w Holandii straże miejskie, kosztem wzmocnienia regionalnych struktur policji. Problemem pozostawało ustalenie standardów i jednolitości działania struktur policyjnych w poszczególnych obszarach terytorialnych państwa. Pojawiły się ponadto głosy krytyczne, z których wynikało, że koncepcja *community policing* jest „zbyt miękka” nie przystaje do wypełnienia przez policję podstawowego zadania związanego z kontrolą przestępczości. Niektórzy politycy i środki masowego przekazu także wskazywali na konieczność podejmowania twardej walki z przestępczością i zaostrzenia polityki karnej. Lobby opowiadające się za realizacją koncepcji *community policing* doprowadziło jednak do sytuacji, że w roku 2005 „Rada komendantów policji” formalnie przyjęła wdrażanie tej koncepcji jako jednej z podstawowych zasad działania policji holenderskiej. Wprowadzona w roku 2012 ustawa o policji narodowej ustanowiła w zreformowanej policji holenderskiej stanowisko funkcjonariusza *community policing*, przyjmując że jeden taki funkcjonariusz będzie przypadał na 5 tys. mieszkańców. Niestety jak wynika z przeprowadzonych badań, restrukturyzacja organizacyjna policji holenderskiej, nie doprowadziła do właściwej realizacji koncepcji *community policing*. Na przeszkodzie temu stanęły takie czynniki jak: brak jasnego i sprecyzowanego przedmiotu działania funkcjonariuszy *community policing*, ich odosobnienie w strukturze policyjnej oraz brak u nich wystarczających kompetencji (Terpstra, Salet, 2019, s. 240–247).

**Państwa skandynawskie.** Wpływ koncepcji *community policing* widoczny jest w funkcjonowaniu policji wszystkich czterech państw skandynawskich (Dania, Finlandia, Norwegia, Szwecja) od lat 90. XX wieku. Wszystkie wymienione państwa można rozpatrywać łącznie,

ponieważ ich doświadczenia związane z implementacją przedmiotowej koncepcji mają wiele wspólnego (Høigård, 2011, s. 265–348).

Idea *community policing* jest w dużym stopniu postrzegana jako element obcy, niezupełnie pasujący do społecznego i historycznego kontekstu lokalnej policji. Należy także zaznaczyć, że w każdym z tych państw już wcześniej istniała tradycja własnej lokalnej policji określanej jako: policja rejonowa, sąsiedzka, wiejska. Zaszczepienie idei *community policing* w państwach skandynawskich nie było od początku tak oczywiste. Przykładowo, w Finlandii poziom przestępczości był stosunkowo niski, a zaufanie obywateli do policji dość wysokie. Taka sytuacja nie mogła być wystarczającą przesłanką poszukiwania nowych rozwiązań w tym zakresie problemowym. Międzynarodowy trend, upowszechnianie i popularyzacja koncepcji *community policing* spowodowały jednak jej import. Mimo że jest przedstawiana jako ważny element wykonywania przez fińską policję funkcji prewencyjnej, współcześnie charakter tej koncepcji ma niejednoznaczną pozycję, a funkcjonariusze realizujący w tym zakresie zadania mają niski status zawodowy (Houtsonen, Taponen, Jukarainen, Kujanpää, 2017, s. 51–64).

W Szwecji implementację koncepcji *community policing* wiąże się natomiast z ogólnie funkcjonującym modelem polityki społecznej i adaptacją do krajowych i lokalnych wymogów.

Przedsięwzięcia zgodne z duchem *community policing* realizowane w Danii nie przyniosły spodziewanego rezultatu w postaci poprawy relacji policji z obywatelami i wzrostem poczucia bezpieczeństwa. Wśród samych duńskich policjantów dominowało przekonanie, że działania te bardziej odpowiadają pracy socjalnej, a nie prawdziwej pracy policyjnej (Holmberg, 2002, s. 32–47).

W Norwegii przyjmuje się zaś, że *community policing* jest głównie ideologiczną przykrywką odwołująca się do głęboko zakorzenionych socjaldemokratycznych ideałów i wartości (Larsson, 2010). Przeprowadzona w latach 2012–2015 reforma policji skoncentrowała się na centralizacji, standaryzacji i wydajności, ale została określona jako reforma w zakresie realizacji koncepcji *community policing*, aby przezwyciężyć opór oponentów (Christensen, Lægreid, Rykkja, 2018, s. 241–259).

Należy zauważyć, że efekty doświadczeń związanych z implementacją *community policing* w państwach skandynawskich, doprowadziło do sytuacji, że współcześnie nie stanowi ona w żadnym z wymienionych państw kluczowej kwestii. Wydaje się, że jest bardziej traktowana jako fasada czy retoryka koncepcji.

**Republika Południowej Afryki.** Odejście w Republice Południowej Afryki (RPA) w 1994 roku od reżimu apartheidu do kształtowania państwa demokratycznego było ściśle związane z istnieniem świadomości

politycznej, która wskazywała na bardzo ważną rolę reformy policji. Wcześniej policja południowoafrykańska była wysoce scentralizowana, autorytarna, brakowało w niej odpowiedzialności i przejrzystości działania oraz charakteryzowała się bardzo niskim poziomem zaufania obywateli, a głównym jej celem była ochrona porządku politycznego i społecznego systemu apartheidu. Po dokonanej zmianie ustrojowej, działania policji na szczeblu lokalnym były oparte na realizacji strategii poprawy stosunków między policją a społecznościami lokalnymi (Minnaar, 2009, s. 19–56, za: Maillard, 2021).

W 1995 roku wymieniono ustawowo realizację koncepcji *community policing* jako główne ramy działania policji. W kolejnych latach rząd RPA podkreślił, że podstawowe zasady funkcjonowania policji oparte będą na partnerstwie i rozwiązywaniu problemów społecznych, z dużym naciskiem na upodmiotowienie i odpowiedzialność (Brogden, 2002, s. 157–179). Należy przy tym zaznaczyć, że duży wpływ na „eksport” koncepcji *community policing* do RPA miały przede wszystkim rządy, agencje policji i organizacje pozarządowe Stanów Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii. W RPA powołano też – w celu ustanowienia cywilnego nadzoru nad lokalną policją i w zakresie doradztwa w odniesieniu do lokalnych priorytetów – Fora Policji Społecznej (CPF). Z perspektywy czasu ocenia się, że pomimo wysokich ambicji, powstanie CPF nie spowodowało osiągnięcia zakładanych celów, a równocześnie ich zakres działania zawęził się i zmniejszyła się w nich partycypacja społeczeństw. Korelowało to z problemami stwierdzonymi w samej policji, do których należy wymienić: brak kompetencji policjantów, niewystarczające przeszkolenie, tradycyjny militarystyczny styl wykonywania działań, wrogie relacje z grupami obywateli. W efekcie takiego stanu rzeczy, pierwotna wizja policji realizującej koncepcję *community policing* została w dużej mierze porzucona czy zignorowana w praktycznym działaniu policji.

Współcześnie podkreśla się, że zaufanie do policji utrzymuje się na bardzo niskim poziomie, a wielu obywateli uważa, że policja południowoafrykańska nie jest w stanie zapewnić bezpieczeństwa przy bardzo wysokim poziomie przestępczości. W tym kontekście zapotrzebowanie na formę działań zgodnych z ideą *community policing*, a które może przywrócić dobre relacje ze społecznościami lokalnymi i odzyskać zaufanie do policji, jest bardzo duże (Diphoorn, 2016, s. 313–331).

**Polska.** Pomysł na adaptację koncepcji *community policing* w Polsce zrodził się w latach 90. XX wieku, gdy po zmianach ustrojowych na miejscu Milicji Obywatelskiej powstała nowa formacja – policja, ze wskazaną misją działania – służyć społeczeństwu. Istota proponowanej koncepcji

przystawała do pojawiających się w tym czasie pomysłów na budowę formacji odpowiedzialnej za utrzymanie bezpieczeństwa i porządku publicznego. Wskazywano wręcz, że to co się sprawdziło w Chicago, sprawdzi się też w Polsce (Haberfeld, Walancik, Uydess, Bartels, 2003, s. 17), a co jak się okazało w rzeczywistości nie było już takie proste. Szybko okazało się, że pomimo właściwie wytyczonych celów, podejmowane przedsięwzięcia związane przede wszystkim z realizacją programów profilaktycznych i prewencyjnych, a także próby utworzenia lokalnej policji zakończyły się niepowodzeniem, na które złożyły się następujące przyczyny:

- brak wystarczających kompetencji funkcjonariuszy policji,
- brak odpowiednich warunków organizacyjnych,
- brak źródeł finansowania,
- niedostateczne uregulowania prawne.

W realizacji koncepcji *community policing* oczywistą koniecznością jest partycypacja społeczności lokalnej. Wydaje się, że polska policja przez długi czas nie była przygotowana do dzielenia się odpowiedzialnością za utrzymanie bezpieczeństwa i porządku publicznego. W policji można było zaobserwować brak przekonania do zmiany, co mogłoby zagrozić utratą monopolu jednostek w tym zakresie (MSWiA, 2002, s. 35–36).

Przez kolejne lata z większym lub mniejszym efektem podejmowano w wielu miejscach Polski różne inicjatywy zgodne z duchem *community policing*. Brakowało jednak cały czas rozwiązań systemowych do czasu zainicjowania w roku 2006 Rządowego programu ograniczania przestępczości i aspołecznych zachowań „Razem Bezpieczniej”, dzięki któremu stała się możliwe finansowanie wielu przedsięwzięć związanych z obszarem bezpieczeństwa i porządku publicznego. W budżecie państwa w ramach rezerwy celowej, corocznie zabezpieczona była kwota 3 mln zł na aktywizację społeczności lokalnych poprzez dofinansowanie projektów realizowanych na poziomie lokalnym przez jednostki samorządu terytorialnego lub organizacje pozarządowe.

Pomimo funkcjonowania przez wiele lat wymienionego programu (obowiązywał do 2020 r.), w dalszym ciągu brakowało utrwalconych i skutecznych rozwiązań w zakresie współpracy policji ze społecznościami lokalnymi. Warto więc wspomnieć o problemie funkcjonowania posterunków policji, który to problem stał się jedną z kwestii spornych w kontekście relacji pomiędzy siłami politycznymi w Polsce. Decentralizacja jako jedna z cech koncepcji *community policing* zakłada właściwość funkcjonowania małych jednostek czy komórek organizacyjnych policji na niewielkim obszarze administracyjnym, z jednoczesnym przyznaniem uprawnień do podejmowania działań w

szeroko rozumianym znaczeniu w zakresie zapewnienia bezpieczeństwa i porządku publicznego (Murat, 2018, s. 332–345). Po okresie likwidacji (lata 2007–2015) 477 posterunków policji, do 1 lipca 2021 roku odtworzono lub utworzono 139 posterunków (Komenda Główna Policji, 2021). Ponieważ jednak zasoby kadrowe tych komórek organizacyjnych są skromne (kilka osób), a wykonywanych zadań służbowych jest wiele, nie pozwala to na w pełni efektywną pracę w zakresie wdrażania koncepcji *community policing* w społeczności lokalnej.

Pomimo też zwrócenia uwagi na dużą rolę dzielnicowego, enumeratywnego przedstawienia jego zadań, a także funkcjonowania od roku 2016 programu „Dzielnicowy bliżej nas”, efektywność działań dzielnicowych w realizacji wskazanej koncepcji jest trudne do oceny z uwagi na niedostateczną liczbę mierników oceniających pracę w tym zakresie. Należy podkreślić, że również duża liczba zadań, ich czasochłonność w wielu przypadkach nie pozwala dzielnicowym na realizację działań w ramach *community policing* w społeczności lokalnej. Problem pozostaje też kwestia właściwego szkolenia dzielnicowych w zakresie nabywania kompetencji dotyczących komunikacji, a także umiejętności identyfikowania i rozwiązywanie problemów społeczności lokalnych.

Dużą nadzieję wiązano również z funkcjonującą od roku 2016 Krajową Mapą Zagrożeń Bezpieczeństwa (KMZB), czyli narzędziem ułatwiającym komunikację między społeczeństwem a policją i służącym identyfikacji zagrożeń a następnie wdrożeniu skutecznych działań w celu ich eliminacji. Istota jej funkcjonowania sprowadza się do możliwości anonimowego zgłoszenia zagrożenia – z dostępnej listy 24 rodzajów wyodrębnionych zagrożeń – i dokładne umiejscowienie jego występowania na mapie. Lokalna jednostka policji po naniesieniu takiego zagrożenia jest zobowiązana dokonać weryfikacji i w konsekwencji, w przypadku jego potwierdzenia, podjęcia działań zmierzających do usunięcia tego zagrożenia. Charakter tej aplikacji nawiązuje do realizowanego już wcześniej, między innymi na terenie Stanów Zjednoczonych, mapowania przestępczości i braku porządku (program CAPS w Chicago). W ocenie autora artykułu, zasadność funkcjonowania KMZB jest jak najbardziej pożądana, wydaje się jednak, że społeczność lokalna nie dostrzega wystarczającej potrzeby korzystania z tego narzędzia.

## Podsumowanie

Konkludując, należy podkreślić na występujące i opisane wcześniej podobieństwa oraz różnice w zakresie przyjętej praktyki w implementacji

koncepcji *community policing* na świecie. Mając też na uwadze zauważalny wymiar ekonomiczny wymienionego problemu, można pokusić się o zestawienie czynników stymulujących i ograniczających opartych na analizie SWOT.

Wykorzystując to narzędzie należy wyodrębnić w koncepcji *community policing*:

- mocne strony – konieczność uwzględnienia współpracy policji i społeczności lokalnej w identyfikacji rozwiązywaniu problemów, kreowanie wizerunku „przyjaznej” policji,
- słabe strony – koncentracja pracy policji na problemach społeczności lokalnej kosztem dotychczas ukształtowanych strategii przeciwdziałania przestępczości i reagowania na naruszenia prawa,
- szanse – poprawa komunikacji w relacji policja–społeczność lokalna, wzrost zaufania do działań policji, możliwość szybkiego reagowania w momencie identyfikacji problemu w społeczności lokalnej,
- zagrożenia – narażenie policji na zarzut nadmiernego ingerowania w życie społeczności lokalnej, ryzyko zaistnienia sytuacji korupcjogennych, niewydolność organizacyjna (w tym ekonomiczna) struktur policji w zakresie decentralizacji i delegacji delegacji uprawnień na niższe szczeble.

W poszczególnych państwach przez lata wypracowywano różne modele funkcjonowania policji jako podstawowej organizacji państwa, zapewniającej ochronę bezpieczeństwa i porządku publicznego. Z czasem zauważono, że tradycyjne modele oparte na szybkiej i twardej reakcji na zaistniałe naruszenia prawa, nie tylko nie wpływają korzystnie na wizerunek policji, ale też nie wpływają korzystnie na jej relacje ze społeczeństwem. Jedną z zaproponowanych recept na zmianę takiego stanu rzeczy stała się koncepcja *community policing*.

Zaprezentowane przykłady implementacji koncepcji *community policing* zwracają uwagę z jednej strony na typowe podobieństwa w przyjętych praktykach przez policję poszczególnych państw w zakresie realizacji tej koncepcji, w tym poprzez podkreślenie konieczności współdziałania formacji policyjnych ze społecznością lokalną w zakresie zapewnienia bezpieczeństwa i porządku publicznego. Z drugiej strony zauważalny jest wpływ uwarunkowań wewnętrznych (społecznych, politycznych, ekonomicznych) na przyjęte rozwiązania organizacyjne. W państwach dotkniętych dużą skalą zagrożeń, jak przykładowo terroryzm, wysoka liczba przestępstw, niepokoje polityczne, preferowana będzie na pewno twarda polityka z wyraźnym zaznaczeniem roli policji jako stojącej na straży bezpieczeństwa państwa, podejmującej przy tym

bezkompromisowe działania, które często odbierane będą nieprzychylnie przez społeczeństwo.

Na pewno dużo łatwiej tworzyć fundamenty pod współpracę w relacji policja–społeczność lokalna w państwach silnych ekonomicznie, ze stabilną polityką wewnętrzną, w których przez lata został ukształtowany wysoki poziom zaufania do policji. Te czynniki połączone z właściwą komunikacją, wysokimi kompetencjami policjantów i chęcią współpracy ze strony obywateli dają dużą szansę na powodzenie wdrażania przedsięwzięć zgodnych z ideą *community policing*.

## Literatura

- Brogden, M. (2002). Implementing community policing in South Africa: a failure of history and of context. *Liverpool Law Review*, 24 (3), 157–179.
- Christensen, T., Lægreid, P., Rykkja, L.H. (2018). Reforming the Norwegian police between structure and culture: community police or emergency police. *Public Policy & Administration*, 33 (3), 241–259.
- de Maillard, J. *Community policing in comparative perspective*. Pobrane z: [www.researchgate.net/publication/351102558](http://www.researchgate.net/publication/351102558) (22.07.2021).
- Diphoorn, T.G. (2016). Twilight Policing. Private security and violence in urban South Africa. *The British Journal of Criminology*, 56 (2), 313–331.
- Haberfeld, M., Walancik, P., Uydess, A.M., Bartels, E. (2003). *Community policing in Poland: Final Report*. Washington: Washington DC: US Department of Justice.
- Høigård, C. (2011). Policing the North. *Crime & Justice*, 1 (40), 265–348.
- Holmberg, L. (2002). Personalized policing. Results from a series of experiments with proximity policing in Denmark. *An International Journal of Strategies & Management*, 25 (1), 32–47.
- Houtsonen, J., Taponen, J., Jukarainen, P. Kujanpää, O. (2017). Community policing as a social system and its components. W: P.S. Bayerl, R. Karlovic, B. Akhgar, G. Markarian (red.), *Community policing – A European Perspective* (s. 51–64). Cham: Springer. DOI:org/10.1007/978-3-319-53396-4\_5.
- Komenda Główna Policji. *Interaktywna Mapa Posterunków Policji*. Pobrane z: [www.policja.maps.arcgis.com/apps/webappviewer/index.html?id=a03c3b6e98f44a278b0f884e3523ad58](http://www.policja.maps.arcgis.com/apps/webappviewer/index.html?id=a03c3b6e98f44a278b0f884e3523ad58) (23.07.2021).
- Larsson, P. (2010). Ideology as a cover-up: community policing in Norway. *Journal of Police Studies*, 3 (16), 233–242.

- Minnaar, A. (2009). Community policing in a high crime transitional state: the case of South Africa since democratization in 1994. W: D. Wisler, I.D. Onwudiwe (red.), *Community policing: International patterns and comparative perspectives* (s. 19–56). Boca Raton: CRC Press, s.19-56.
- MSWiA (2002). *Raport w sprawie współpracy rządowej administracji wojewódzkiej, samorządowej i organizacji pozarządowych na rzecz porządku publicznego*. Warszawa.
- Murat, B. (2018), Ocena procesu decentralizacji organizacji pracy Policji w kontekście filozofii community policing. *Zeszyty Naukowe WSZES w Ostrołęce*, 4 (31), 332–345.
- O'Connor, Shon, P.C. *Civilising the Police: Reconceptualising the Role of the State in Theories of American Policing*”, za: M. Menta, *How the History of Law Enforcement Can Help Guide the Future of Community Policing*. Pobrane z: [www.digitalcommons.sacredheart.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1663&context=acadfest](http://www.digitalcommons.sacredheart.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1663&context=acadfest) (23.07.2021).
- Peterson, A. From Great Britain to Sweden: the import of reassurance policing. Local police offices in metropolitan Stockholm. *Journal of Scandinavian Studies in Criminology and Crime Prevention*, 1 (11), 25–45. Pobrane z: [www.The\\_Import\\_of\\_Reassurance\\_Policing\\_Local\\_Police\\_Offices\\_in\\_Metropolitan\\_Stockholm/link/55d84f2b08ae9d65948e3c93/download](http://www.The_Import_of_Reassurance_Policing_Local_Police_Offices_in_Metropolitan_Stockholm/link/55d84f2b08ae9d65948e3c93/download) (23.07.2021).
- Punch, M., Vijver, K. van der (2008). Community policing in the Netherlands: four generations of redefinition. W: T. Williamson (red.), *The Handbook of knowledge based policing* (s. 59–78). Chichester: Wiley.
- Skogan, W.G. (2019), Copmmunity Policing. W: D. Weisburg , A. Braga (red.), *In Police Innovation: Contrasting Perspectives* (s. 27–33). Cambridge: Cambridge University Press.
- Sluis, A. van, (2013). Community policing in the Netherlands: a continuously changing constant. W: A. Verna, D.K. Das, M. Abraham (red.), *Global community policing. Problems and challenges* (s. 229–247). Boca Raton: CRC Press.
- Terpstra, J., Salet, R. (2019). The contested community police officer: an ongoing conflict between different institutional logics. *International Journal of Police Science & Management*, 4 (21), 247.
- U.S. Departament of Justice (2007). *Community Policing Explained: A Guide for Local Goverments*. Washington.
- Wisler, D., Onwudiwe, I.D. (2009). Rethinking police and society: community policing in comparison. W: D. Wisler, I.D. Onwudiwe

(red.), *Community policing: International patterns and comparative perspectives* (s. 1–17). Boca Raton: CRC Press.

## **IMPLEMENTATION OF THE COMMUNITY POLICING CONCEPT IN THE LIGHT OF LOCAL CONDITIONS IN VARIOUS COUNTRIES OF THE WORLD**

### **ABSTRACT**

The process of globalization also includes the area of shaping security and public order. One of the concepts that remains alternative to the traditional model of police functioning and originates from the United States is community policing. In less than 40 years of existence, this concept has reached most countries of the world, where it is implemented with varying success.

**Keywords:** police, community, police-community cooperation in solving problems related to ensuring public safety and order (community policing).

## WPŁYW IDEI J.M. KEYNESA NA KSZTAŁTOWANIE NOWEGO ŁADU W STANACH ZJEDNOCZONYCH<sup>1</sup>

### STRESZCZENIE

Celem artykułu jest określenie czy idee J.M. Keynesa miały wpływ na kształtowanie Nowego Ładu w Stanach Zjednoczonych, a także określenie działań, które zdaniem angielskiego ekonomisty powinny być podejmowane w Stanach Zjednoczonych w odpowiedzi na kryzys. Wielki kryzys był szokiem dla społeczności międzynarodowej i źródłem nieszczęść dla wielu jednostek z różnych krajów. Załamanie w latach 1929–1933 wymuszało na rządzących realizację niestandardowych działań. Z inicjatywy Felixa Frankfurtera, J.M. Keynes przygotował list otwarty do prezydenta Franklina Delano Roosevelta, który był pierwszym z wielu komentarzy stworzonych przez angielskiego ekonomistę. Zaprezentował propozycję działań, które jego zdaniem miały doprowadzić do poprawy sytuacji społeczno-gospodarczej. Część z tych postulatów przekonało amerykańskiego prezydenta i zostało zrealizowane.

**Słowa kluczowe:** John Maynard Keynes, Nowy Ład, *New Deal*.

### Wprowadzenie

Temat Nowego Ładu stał się ostatnio bardzo popularny za sprawą zapowiedzi premiera Mateusza Morawieckiego. W swoich wypowiedziach premier Polski odwołuje się do *New Deal* (Nowy Ład), a zatem do reform

---

<sup>1</sup> Publikacja została sfinansowana ze środków subwencji przyznanej Uniwersytetowi Ekonomicznemu w Krakowie.

ekonomiczno-społecznych wprowadzonych w Stanach Zjednoczonych przez prezydenta Franklina Delano Roosevelta w latach 1933–1939. Amerykańska głowa państwa liczyła, że program ten pozwoli na niwelowanie efektów wielkiego kryzysu lat 1929–1933. Wielki kryzys był szokiem dla społeczności międzynarodowej. Swoim zasięgiem objął wiele krajów na całym świecie, był źródłem tragedii dla wielu pracowników, przedsiębiorców oraz kapitalistów. Dotknął zatem ludzi z różnych grup społecznych oraz krajów. Kryzys lat 1929–1933 wymuszał na rządzących realizację niestandardowych działań, wymagał zdecydowanych zmian, zrewidowania dotychczasowych teorii w zakresie polityki oraz ekonomii. Był „Wielki” nie tylko ze względu na rozmiar spustoszeń i krzywd, które wyrządził gospodarkom oraz społeczeństwom, ale przede wszystkim ze względu na zakres zmian jakie sprowokował (Kołodko, 2011, s. 3). F.D. Roosevelt podejmował niestandardowe decyzje, tworząc i realizując Nowy Ład.

Celem artykułu jest określenie czy idee J.M. Keynesa miały wpływ na kształtowanie Nowego Ładu w Stanach Zjednoczonych, a także określenie działań, które zdaniem angielskiego ekonomisty powinny być realizowane w USA w odpowiedzi na kryzys. Założony powyżej cel badawczy, a także analiza dostępnej literatury pozwoliły postawić następującą tezę – idee J.M. Keynesa wpłynęły na kształtowanie Nowego Ładu w Stanach Zjednoczonych dzięki kontaktowi, który angielski ekonomista nawiązał z amerykańskim prezydentem.

## 1. Sytuacja społeczno-gospodarcza Stanów Zjednoczonych w latach 20. i 30. XX wieku

Przyczyny wielkiego kryzysu są złożone, a części z nich należy szukać na wiele lat przed jego wystąpieniem, w okresie I wojnie światowej. Konflikty zbrojne działają bardzo negatywnie na sytuacje zaangażowanych w nie państw, prowadzą do utraty kapitałów i majątków narodów oraz niwelowania wysiłków ludzkich. Koniec I wojny światowej to również ten czas, w którym Stany Zjednoczone przestały zaciągać kredyty u państw europejskich, stały się wierzycielem Europy (Czarnowski, 1931, s. 237–238). Wielka wojna zmieniła zupełnie układ sił nie tylko w sensie politycznym, ale również ekonomicznym. Stany Zjednoczone nie były gotowe do tego konfliktu, brakowało zasobów, doświadczenia w realizacji innowacyjnych projektów, występowały deficyty organizacyjne (Cancian, Saxtons, 2020, s. 3–4). Już w czasie wojny w kraju tym produkcja przemysłowa wzrosła o 25%, a rolna o 18,3% (Maciejewski, Sadowski, 2007, s. 189). Po zakończonym konflikcie zaś, Stany Zjednoczone stały się

liderem, dzięki temu, że zaangażowały się w produkcję na rzecz odbudowujących się państw, a także dlatego, że były w stanie zrealizować odłożoną konsumpcję z okresu wojennego. W 1929 roku Stany Zjednoczone osiągnęły 15,7% udziału w globalnym eksporcie. Co więcej, w przeciwieństwie do krajów europejskich, to właśnie USA mogły pochwalić się dodatnim bilansem handlowy (Bartas, 2012, s. 37–38). Amerykańskie PKB rosło, w 1921 roku wynosiło 579 986,34 mln międzynarodowych dolarów Geary’ego-Khamisa z 1990 roku, a w 1929 roku już 843 334,29 mln międzynarodowych dolarów Geary’ego-Khamisa z 1990 roku (www1). Ożywienie amerykańskiej gospodarki nie byłoby możliwe bez rozwoju nowoczesnych gałęzi przemysłu – sektora motoryzacyjnego (Maciejewski, Sadowski, 2007, s. 194), lotniczego, chemicznego, elektrotechnicznego (Szpak, 2007, s. 295). Mechanizacja i racjonalizacja pracy, a nie zwiększenie zatrudnienia pozytywnie wpływało na gospodarkę USA (Maciejewski, Sadowski, 2007, s. 197). Zwiększenie inwestycji sprawiło, że w latach 1919–1929 wydajność pracy na jedną zatrudnioną osobę wzrosła o 43% (Skodlarski, 2012, s. 222).

Kryzys w latach 1929–1933 spowodowany był nadprodukcją, co związane było z działalnością monopolii. Teoretycznie do 1929 roku możliwe było zakładanie tylko takich karteli, które zajmowały się eksportem towarów, ale w rzeczywistości nie stosowano tych zapisów. Monopole dbały o to, by poziom cen był wysoki, a wynagrodzenia pracowników niskie (Piech, 1999, s. 99–100). Kryzys ten rozwijał się również w rolnictwie. Pierwszym rokiem załamania był rok gospodarczy 1929/1930, kiedy to nastąpił spadek cen produkcji roślinnej, a następnie zwierzęcej. Rolnicy starali się ograniczać swoje straty, dlatego zwiększali produkcję, niestety zaowocowało to dalszym spadkiem cen (Musiał, 2009, s. 157). Wielki kryzys związany był również ze spekulacjami i rozwojem bańki spekulacyjnej. Ceny akcji były zbyt wysokie i nie odzwierciedlały produktywności (Bartas, 2012, s. 39). Przy tym monetarzyści wskazywali, że FED podejmował błędne decyzje, niepotrzebnie skupiał się na zmniejszeniu podaży pieniądza (Kindleberger, 1996, s. 59).

Pierwsze sygnały o nadchodzącym załamaniu pojawiły się w połowie 1928 roku, kiedy to produkcja zaczęła się kurczyć. Oddziaływało to na decyzję amerykańskich inwestorów, którzy przestali inwestować poza granicami kraju, a następnie postanowili wycofywać swoje środki z obcych rynków. Hossa na nowojorskiej giełdzie przyciągała inwestorów, którzy lokowali tam pieniądze (Piech, 1999, s. 99). Załamanie nastąpiło 24 października 1929 roku czyli w tzw. czarny czwartek, kiedy to na nowojorskiej giełdzie dominowały spadki. John Kenneth Galbraith określił ten dzień jako pierwszy dzień paniki 1929 roku (1979, s. 98–99), natomiast najniższe wartości Dow Jones (41,22 pkt) zanotowano 8 lipca 1932 roku.

Na stabilizację sytuacji i powrót wartości indeksów giełdowych do poziomu sprzed kryzysu, z września 1929 roku, trzeba było czekać aż 25 lat, czyli do listopada 1954 roku (Bochenek, 2012, s. 149–150). Giełdowe spadki odzwierciedlały zjawiska występujące w realnej gospodarce, dlatego ich skutki były tak znaczące (Piech, 1999, s. 101).

Od 1929 roku do 1932 roku produkcja przemysłowa w Stanach Zjednoczonych zmniejszyła się o 52% (przyjmując, że stan z 1928 r. to 100%). Dla porównania w Europie spadła o 35%, a w Azji o 10%. Skutkowało to pogorszeniem sytuacji na rynkach pracy, zwiększeniem liczby bezrobotnych. W 48 najbardziej uprzemysłowionych krajach świata, aż 48,1 mln osób nie miało pracy. Najwięcej, 14 mln osób, w Stanach Zjednoczonych (Bochenek, 2012, s. 149). PKB również zmalało z poziomu 843 334,29 mln międzynarodowych dolarów Geary’ego-Khamisa z 1990 roku w 1929 roku do 602 751,20 mln międzynarodowych dolarów Geary’ego-Khamisa z 1990 roku w 1933 roku (www1).

## 2. Percepcja myśli J.M. Keynesa w Stanach Zjednoczonych

Szczególne zainteresowanie J.M. Keynesa sytuacją społeczno-gospodarczą Stanów Zjednoczonych rozpoczęło się zimą 1933 roku, kiedy to za namową Felixa Frankfurtera, J.M. Keynes przygotował list otwarty do prezydenta Roosevelta. F. Frankfurter był członkiem nieoficjalnej grupy doradczej F.D. Roosevelta (Skidelsky, 2003, s. 507). Angielski ekonomista znał F. Frankfurtera, bowiem ten w 1919 roku był profesorem wizytującym w Oksfordzie. W korespondencji tej, J.M. Keynes wskazuje, że F.D. Roosevelt oraz jego administracja mają złożone, podwójne zadanie – przede wszystkim powinni stymulować wzrost gospodarczy, ale również inicjować reformy. Zmiana kolejności realizacji celów mogła przynieść negatywne skutki, dlatego najpierw, niezwłocznie należało zrealizować pierwszy etap. Z drugim celem również nie należało czekać, ale dużo bardziej istotne były długookresowe efekty tych działań. W związku z tym, angielski ekonomista przekazał swoje krytyczne uwagi. Przekonywał, że ustalono nieodpowiednią kolejność realizacji powyższych celów. J.M. Keynes wskazywał, że priorytetem powinien być wzrost krajowej siły nabywczej, będącej wynikiem wydatków rządowych finansowanych głównie z kredytów, a nie z podatków. Zwiększenie siły nabywczej to najlepszy sposób na wzrost cen i stymulowanie produkcji. J.M. Keynes przekonywał, że w czasie kryzysu tylko rządowe pożyczki dają możliwość wzrostu produkcji i cen, a brak dynamicznego rozwoju jesienią 1933 roku wynikał z niewystarczających wydatków (Moggridge, 2013, s. 291–293).

13 stycznia 1934 roku J.M. Keynes wziął udział w audycji zatytułowanej „Roosevelt's economic experiments”, w której podkreślił i docenił, że pierwszy raz idee prezentowane przez teoretyka mogą zostać wdrożone w życie w tak dużej skali (Moggridge, 2013, s. 305). W swojej wypowiedzi Keynes odniósł się do dwóch wymiarów prowadzonej przez F.D. Roosevelta polityki, która miała dążyć do zakończenia kryzysu. Pierwsza część to działania mające na celu odejście od standardu złota, co zdaniem angielskiego ekonomisty było słuszną decyzją. Przy tym podkreślał, że nieprzydatna jest nadmierna deprecjacja waluty. Druga część, w opinii J.M. Keynesa kluczowa, to wydatkowanie środków publicznych. Niestety, zdaniem ekonomisty działania te nie były realizowane wystarczająco szybko i sprawnie (Moggridge, 2013, s. 308–309). Kolejne uwagi zawarł w artykule opublikowanym w „New Statesman”, gdzie pozytywnie odniósł się do tego, że F.D. Roosevelt wystąpił z żądaniem do Kongresu o określenie wartości złota w przedziale 50–60% jego poprzedniego parytetu (Moggridge, 2013, s. 309). Ostatecznie 31 stycznia 1934 roku, zgodnie z uchwaloną ustawą o rezerwach złota, cena tego kruszcu została ustalona na poziomie 35 USD za uncję (59,06% wcześniejszego parytetu) (Moggridge, 2005, s. 581). Zdaniem J.M. Keynesa, decyzje dotyczące amerykańskiej waluty w połączeniu ze wzrostem wydatkowania środków publicznych miały pozwolić na poprawę sytuacji społeczno-gospodarczej tego kraju (Moggridge, 2013, s. 312).

Nadanie tytułu doktora *honoris causa* J.M. Keynesowi przez Uniwersytet Columbia, stanowiło doskonały pretekst do odbycia podróży za ocean. 15 maja 1934 roku angielski ekonomista dotarł do Nowego Jorku. W Stanach Zjednoczonych odbył wiele inspirujących i ważnych spotkań. Wśród nich była kolacja z organizatorami National Recovery Administration, posiedzenie National Industrial Conference Board czy przemówienie w American Political Economy Club. Podczas tego wystąpienia zaprezentował on najważniejsze założenia *Ogólnej teorii...* Przybliżył teorię efektywnego popytu, zasadę mnożnika oraz omówił ówczesną sytuację Stanów Zjednoczonych. 28 maja 1934 roku J.M. Keynes spotkał się z F.D. Rooseveltem (Skidelsky, 2003, s. 508–510). Zdaniem angielskiego ekonomisty spotkanie to było fascynujące, jednak Keynes był zaskoczony brakiem wiedzy ekonomicznej głowy państwa. Amerykański prezydent pomyślał zaś, że jego rozmówca jest matematykiem, a nie ekonomistą politycznym, ale przekazał F. Frankfurterowi, że „odbył wielką rozmowę i bardzo go polubił”. Najprawdopodobniej informacje zdobyte podczas rozmowy więcej nauczyły J.M. Keynesa niż F.D. Roosevelta (Moggridge, 2005, s. 582).

Kolejne swoje uwagi J.M. Keynes przekazał w „Agendzie dla prezydenta”, która została opublikowana w „The New York Times” oraz

„The Times”, jeszcze podczas jego podróży po Ameryce. Po raz kolejny zwrócił uwagę na potrzebę większego zaangażowania rządu, wydatkowania środków publicznych z kredytów, a nie podatków. Angielski ekonomista zwrócił uwagę na to, że prywatne przedsiębiorstwa nie mają motywacji do angażowania się w działania mające na celu poprawę sytuacji. Decyzje administracji sprawiły, że podmiotom tym brakowało poczucia stabilności i nie realizowały one odpowiednio dużych inwestycji. W „Agendzie dla prezydenta” J.M. Keynes przedstawił założenia mnożnika i jego efekty. Przekonywał, że wydatki te mogą zwiększyć dochód narodowy co najmniej dwu- albo trzykrotnie. Angielski ekonomista zaproponował również działania, które miały pomóc w zakończeniu kryzysu. J.M. Keynes wskazywał, że niezbędne jest zwiększenie inwestycji w budownictwo mieszkaniowe i koleje oraz utrzymywanie polityki kursowej na stałym poziomie. Podkreślał również, że amerykańska administracja powinna dążyć do obniżenia długoterminowej stopy procentowej do 2,5%, a także do odtworzenia rynku kapitałowego (Moggridge, 2013, s. 322–328).

J.M. Keynes nie przestał interesować się sytuacją społeczno-gospodarczą Stanów Zjednoczonych. Po powrocie z tego kraju, przygotował kolejne komentarze i publikacje. Jako pierwsze zaprezentował Komisji Informacji Gospodarczej swoje przemyślenia odnośnie do szacunków nadzwyczajnych wydatków skarbu państwa. Następnie w czasopiśmie „Redbook” przedstawił pozytywną odpowiedź na tytułowe pytanie *Can America spend its way into recovery?* Co ciekawe, to Richard Kahn przygotował wstępną wersję tego artykułu, a J.M. Keynes go następnie poszerzył i przeredagował. W publikacji tej, angielski ekonomista po raz kolejny odniósł się do kwestii wydatków. Wskazywał, że należy na tę kwestię spojrzeć szerzej, bowiem sprzyja ona zwiększeniu dochodów społeczeństwa. Co prawda osoba, która wydaje środki nie zwiększa swojego przychodu, ale podnosi przychód innej jednostce. J.M. Keynes porównuje proces pożyczania i wydatkowania środków do funkcjonowania elektrowni wodnej. Wydawanie pieniędzy rządowych pozwala na zatrudnienie osób bezrobotnych. Te nareszcie uzyskują wynagrodzenie, którym dysponują, zwiększając rozmiar produkcji, wynagrodzeń oraz siły nabywczej. Angielski ekonomista dostrzega, że takie działanie może prowadzić do zwiększenia deficytu, ale lepiej podnieść go aktywnie działając na rzecz poprawy sytuacji społeczno-gospodarczej niż czekać trwając w kryzysie. Co więcej, takie kroki są dużo bardziej uzasadnione i produktywnie niż wydatkowanie środków na świadczenia dla osób pozostających bez pracy. J.M. Keynes zwrócił uwagę również na to, że wydatki rządowe wzmacniają poczucie bezpieczeństwa i sprawiają, że podmioty prywatne i korporacje częściej decydują się na inwestycje (Moggridge, 2013, s. 334–337).

F.D. Roosevelt po objęciu urzędu prezydenta, porównał Wielki Kryzys do wojny, zapowiadając jednocześnie podjęcie nadzwyczajnych kroków w walce z załamaniem. Sytuacja społeczno-gospodarcza Stanów Zjednoczonych wymuszała radykalną zmianę (Skidelsky, 2003, s. 506). Wszystkie działania podejmowane przez amerykańskiego prezydenta można podzielić na kilka grup: stabilizacja gospodarcza, reforma bankowa, reformy finansowe, pomoc dla obszarów wiejskich i gospodarstw rolnych, reformy mieszkaniowe i hipoteczne, pomoc i dobrobyt, regulacja handlu, transportu i komunikacji, prawo pracy i pomoc [www2]. Jednymi z najważniejszych były działania związane z poprawą sytuacji na rynku pracy. Administracja Robót Publicznych (Public Works Administration) pozwoliła na zmniejszenie liczby osób pozostających bez pracy (Nowaczewska, 2009, s. 230), podobnie Administracja Robót Cywilnych (Civil Works Administration), która pozwoliła stworzyć 4 mln miejsc pracy w ramach prac publicznych. W ramach Cywilnego Korpusu Konserwacyjnego (Civilian Conservation Corps) zatrudniono, z minimalną płacą, młodych mężczyzn bez umiejętności i perspektyw do pracy przy zalesianiu, ochronie gleby czy renowacji parków (Walker, Brechin, 2010, s. 7). Dodatkowo, w kolejnych latach, stworzono Administrację postępu prac (Works Progress Administration) oraz Federalną Agencję Robót (Federal Works Agency). Bardzo istotną rolę odegrała również ustawa o uzdrowieniu przemysłu narodowego (National Industrial Recovery Act), która uregulowała kwestię pracy w przemyśle. Ten akt prawny wprowadził zakaz zatrudniania dzieci, podwyższał wynagrodzenia, a także skrócił tydzień pracy (Nowaczewska, 2009, s. 232). Rządzący Stanami Zjednoczonymi podjęli decyzję o wsparciu właścicieli nieruchomości znajdujących się w trudnym położeniu, dlatego w 1933 roku przyjęto ustawę o pożyczkach dla właścicieli domów (Home Owners Loan Act), która pozwoliła zapobiec utracie nieruchomości. Pomoc otrzymali również rolnicy. Dzięki ustawie o dostosowaniu rolniczym (Agricultural Adjustment Act) udało się ustabilizować ceny, a przy tym podwyższyć dochody gospodarstw rolnych. Co więcej, przyjęto ustawę o kredytach rolniczych (Farm Credit Act), zapisy której pozwoliły na refinansowanie hipotek rolniczych, a także na nadzorowanie programów kredytów rolniczych. Udzielono również pomocy ubogim rolnikom, dzięki ustawie o dzierżawie gospodarstw rolnych (Farm Tenancy Act). Na mocy ustawy z 1933 roku o pomocy bankowej w nagłych wypadkach (Emergency Banking Relief Act) możliwa była wycena wszystkich banków oraz zamknięcie niewypłacalnych podmiotów (www2).

Bradford Lee twierdzi, że trudno jednoznacznie określić jak duży wpływ na kształtowanie Nowego Ładu w Stanach Zjednoczonych miały poglądy J.M. Keynesa. Wskazywał, że F.D. Roosevelt przyjął założenia keynesowskiej polityki fiskalnej dopiero w 1938 roku. Do tego czasu

sceptycznie podchodził do kwestii deficytu. Przystał na jego występowanie, ponieważ zdawał sobie sprawę z konieczności finansowania programów niwelujących poziom bezrobocia i głodu (Lee, 1982, s. 65). Analizując poglądy angielskiego ekonomisty, można dostrzec, że mimo wszystko są one podobne do podejścia prezentowanego przez amerykańskiego prezydenta. J.M. Keynes usprawiedliwiał występowanie deficytu tylko w wyjątkowych sytuacjach, wojny bądź kryzysu. Jak już wcześniej wspomniano, większe wydatki i deficyt są lepsze niż tkwienie w kryzysie. Zresztą wydaje się, że keynesowskie argumenty dotyczące stymulowania wzrostu gospodarczego oraz inicjowania reform trafiły do F.D. Roosevelta. Najlepszym tego przykładem są programy dotyczące robót publicznych oraz zmiany w zakresie wynagradzania pracowników i ich czasu pracy.

W latach 30 XX wieku coraz więcej naukowców, zarówno w USA, jak i Wielkiej Brytanii wskazywało na konieczność większego zaangażowania państwa i zwiększonych wydatków. Ekonomisci University of Chicago (wśród nich Jacob Viner) przekonywali, że zwiększone wydatki rządowe są niezbędne do poprawy sytuacji społeczno-gospodarczej. Na ich poglądy mogły mieć wpływ rozważania J.M. Keynesa zawarte w pracy *Can Lloyd George Do It?*, która została zamieszczona w *Essays in Persuasion*. Publikacja ta była chętnie czytana w Stanach Zjednoczonych, angielski ekonomista mógł trafić do szerszego grona odbiorców. Ówczesnie J.M. Keynes nie przedstawiał jeszcze spójnej, rewolucyjnej teorii, zaprezentował jedynie kierunek zmian i starał się przekonać do nich osoby, które odpowiadały za realizację polityki gospodarczej. Chciał inspirować jednostki, które choć częściowo podzielały jego poglądy (Moggridge, 2005, s. 583–584). Należy także zauważyć, że to właśnie angielski ekonomista miał kontakt z amerykańskim prezydentem. Kierował do niego nie tylko artykuły, ale również przekazywał bezpośrednią korespondencję i spotkał się z nim.

Robert Skidelsky przekonywał, że wpływ przemysłów J.M. Keynesa na kształt Nowego Ładu był niewielki, za wyjątkiem końcówki lat 30. XX wieku. Amerykański prezydent, mimo że był pod wrażeniem angielskiego ekonomisty, nie opowiedział się jednoznacznie za zasadnością jego pomysłów. Zupełnie inne stanowisko prezentuje doradca prezydenta F.D. Roosevelta, Walter Lippmann, który przekazał Keynesowi list z podkreśleniem jego znacznego wpływu na działania związane z zakupem długoterminowych obligacji rządowych, a tym samym z obniżeniem ich oprocentowania. W. Lippmann zachęcał angielskiego ekonomistę do przygotowania kolejnych artykułów i podkreślił, że „nikt nie mógł zrobić tak dużego wrażenia na prezydencie jak ty jeżeli podjąłbyś się pokazania znaczenia polityki odbudowy” (Moggridge, 2013, s. 305).

## Podsumowanie

Zimą 1933 roku z inicjatywy F. Frankfurtera, J.M. Keynes przyjrzał się bliżej sytuacji społeczno-gospodarczej Stanów Zjednoczonych. Pierwszy list angielskiego ekonomisty, przekazany F.D. Rooseveltowi, rozpoczął serię uwag dotyczących sposobu wyjścia z kryzysu. Wśród najważniejszych zaleceń należy wymienić wydatkowanie środków publicznych pochodzących z kredytów na większą skalę, utrzymywanie polityki kursowej na stałym poziomie czy dążenie do obniżenia długoterminowej stopy procentowej. Sugestie zaprezentowane przez J.M. Keynesa zostały wdrożone w życie. Oczywiście pojawiają się głosy poddające w wątpliwość znaczny wpływ keynesowskich idei na kształt Nowego Ładu. Podnoszono kwestie wskazujące na to, że nie z wszystkimi koncepcjami zgadzał się amerykański prezydent oraz że inni naukowcy prezentujący podobne poglądy mogli w większej mierze oddziaływać na opinie F.D. Roosevelta. Nie można jednak zapominać, że amerykańska głowa państwa spotkała się z angielskim ekonomistą i była pod wrażeniem jego osoby.

## Literatura

- Bartas, K. (2012). Wielki kryzys gospodarczy w Stanach Zjednoczonych w interpretacji Keynesa i szkoły monetarystycznej. *Studia Ekonomiczne*, 84, 37–51.
- Bochenek, M. (2012). Rozważania historyczno-semantyczne na temat kryzysów ekonomicznych. *Acta Universitatis Nicolai Copernici. Ekonomia*, 2 (43), 147–159.
- Cancian, M.F., Saxton, A. (2020). *Industrial Mobilization*. Center for Strategic and International Studies.
- Czarnowski, S. (1931). Kryzys gospodarczy i jego zwalczanie. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 2 (11), 235–253.
- Galbraith, J.K. (1979). *The great crash, 1929*. Boston: Houghton Mifflin.
- Kindleberger, Ch.P. (1996). *Manias, panics, and crashes: a history of financial crises*. New York: Wiley.
- Kołodko, G.W. (2011). Ekonomia kryzysu czy kryzys ekonomii? *Master of Business Administration*, 2 (112), 2–9.
- Lee, B.A. (1982). The New Deal Reconsidered. *The Wilson Quarterly*, 2 (6), 62–76.
- Maciejewski, M., Sadowski, M. (2007). *Powszechna historia gospodarcza od XV do XX*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Moggridge, D.E. (2013). *The Collected Writings of John Maynard Keynes. Volume: XXI Activities 1931–1939: World Crises and Policies in Britain and America*. London: Royal Economic Society.

- Moggridge, D.E. (2005). *Maynard Keynes: An Economist's Biography*. New York: Routledge.
- Musiał, W. (2009). Wielki kryzys ekonomiczny w rolnictwie polskim – przypomnienie i przestroga. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, 3 (13), 155–162.
- Nowaczewska, R. (2009). *Dobroczynna Ameryka. Walka ze skutkami Wielkiego Kryzysu w latach 1929–1937*. Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.
- Piech, K. (1999). Elementy polityki gospodarczej okresu Wielkiego Kryzysu w wybranych państwach. *Polityka Gospodarcza*, 2, 93–111.
- Skidelsky, R. (2003). *John Maynard Keynes: 1883–1946: Economist, Philosopher, Statesman*. London: Penguin Books.
- Skodlarski, J. (2012). *Historia gospodarcza*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Szpak, J. (2007). *Historia gospodarcza powszechna* (wyd. 3 zm.). Warszawa: PWE.
- Walker, R.A., Brechin G. (2010). *The Living New Deal: The Unsung Benefits of the New Deal for the United States and California*. IRLE Working Paper No. 220–10.
- [www1] <http://www.ggdc.net/maddison/oriindex.htm> (23.08.2021).
- [www2] <http://web.archive.org/web/20130620171749/http://livingnewdeal.berkeley.edu/lnpd-content/uploads/2012/01/New-Deal-Programs.pdf> (25.08.2021).

## THE INFLUENCE OF J.M. KEYNES'S CONCEPTS ON THE FORMATION OF THE NEW DEAL IN THE UNITED STATES

### ABSTRACT

The aim of the article is to determine whether J. M. Keynes's ideas had an impact on the formation of the New Deal in the United States, as well as to determine the actions that, according to the English economist, should be taken in the United States in response to the crisis. The Great Depression came as a shock to the international community and a source of misfortune for many individuals from different countries. The downturn of 1929–1933 forced the government to implement non-standard actions. Inspired by Felix Frankfurter, J. M. Keynes prepared an open letter to president F. D. Roosevelt, which was the first of many comments made by the English economist. He presented a proposal of actions which, in his opinion, were to lead to a socio-economic improvement. Some of these demands convinced the American president and were, in turn, implemented.

**Keywords:** John Maynard Keynes, *New Deal*.

## STABILNOŚĆ SYSTEMU INSTYTUCJONALNEGO – WYNIKI BADAŃ ANKIETOWYCH

### STRESZCZENIE

System instytucjonalny, który możemy rozumieć jako kombinację zróżnicowanych instytucji formalnych oraz nieformalnych spełnia bardzo ważną rolę w gospodarce. System ten, składający się z zespołu norm prawnych, społecznych i mechanizmów ich egzekwowania, tworzy bowiem reguły gry działania podmiotów gospodarczych, a także ograniczenia i bodźce do podejmowania decyzji. Zaburzenia systemu instytucjonalnego występują zaś, gdy mamy do czynienia z niezgodnością instytucji nieformalnych i/lub instytucji formalnych, co przyczynia się m.in. do wzrostu kosztów transakcyjnych. Dodatkowo, zbyt duża liczba zmian instytucjonalnych, a przede wszystkim formalnych – ze względu na ich charakter i częstotliwość – może prowadzić do wewnętrznych i zewnętrznych zaburzeń systemowych, co negatywnie oddziałuje na gospodarkę. Celem artykułu jest wskazanie roli systemu instytucjonalnego w procesach gospodarczych, ocena jego stabilności według ankietowanych w ramach jego wybranych składowych, oraz wskazanie na możliwe rozwiązania redukujące zaburzenia tego systemu.

**Słowa kluczowe:** system instytucjonalny, badania ankietowe, instytucje, zmiany instytucjonalne.

„Projekt finansowany w ramach programu Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego pod nazwą „Regionalna Inicjatywa Doskonałości” w latach 2019 - 2022 nr projektu 015/RID/2018/19 kwota finansowania 10 721 040,00 PLN”

## Wprowadzenie

Współczesna koncepcja systemu instytucjonalnego oraz identyfikacja czynników oddziałujących na dynamiczną strukturę porządku społeczno-ekonomicznego jest przedmiotem analizy badaczy reprezentujących nurt nowej ekonomii instytucjonalnej (Kapp, 1976). Wielu z tych badaczy dostrzega także związek między stabilnością systemu instytucjonalnego a działalnością badawczo-rozwojową, inwestycjami czy wzrostem gospodarczym (Sołoducho-Pelc, 2016; Silve, Plekhanov, 2015). W związku z tym, przekształcenia instytucjonalne mogą przyczyniać się do wzrostu efektywności działania systemu instytucjonalnego oraz osiągnięcia stanu równowagi instytucjonalnej (Chang, 2011), tzn. synchronizacji między instytucjami (Leković, 2011).

Wydaje się więc, że badanie polegające na identyfikacji roli jaką odgrywa system instytucjonalny w gospodarce, przedstawienia przykładowego miernika stabilności tego systemu, przykładów zaburzeń systemowych (według oceny ankietowanych), a także możliwości redukcji jego zaburzeń jest ważne poznawczo i użyteczne.

### 1. Instytucje a procesy gospodarcze

Przedstawiciele nowej ekonomii instytucjonalnej uważają, że nie sposób zrozumieć rzeczywistości gospodarczej, jeżeli pomija się znaczenie otoczenia instytucjonalnego, w którym funkcjonuje rynek. R.H. Coase (1998), twierdzi, że wydajnością gospodarki rządzą rozwiązania instytucjonalne. Innymi słowy, system instytucjonalny tworzy porządek prawny, polityczny, społeczny i ekonomiczny oraz kształtuje procesy gospodarcze. Może zatem oddziaływać na poziom innowacyjności kraju, wydatki na badania i rozwój, inwestycje czy w końcu na dobrobyt gospodarczy, a nawet społeczny. Zdaniem wielu badaczy, to właśnie sprawnie funkcjonujący system instytucjonalny oraz skuteczne sposoby egzekwowania instytucji mają prowadzić do uporządkowania relacji między ludźmi, obniżenia niepewności w procesie wymiany czy redukcji kosztów transakcyjnych (Milgrom, North, Weingast, 1990).

Najważniejszą składową systemu instytucjonalnego są oczywiście instytucje. W literaturze przedmiotu można odnaleźć wiele interpretacji tego terminu (Kingston, Caballero, 2009; Godłów-Legiędź, 2010). W niniejszym artykule wykorzystywano jednak definicję D.C. Northa (1990), który twierdzi, że instytucje to zasady gry w społeczeństwie, lub bardziej formalnie, tworzone przez człowieka ograniczenia, które kształtują ludzkie działania. W rezultacie budują one strukturę bodźców w sferze wymiany

międzyludzkiej, politycznej, społecznej i ekonomicznej. Według tego badacza, instytucje formalne to zaś zapisane reguły, takie jak konstytucja, normy prawne czy prawa własności. Instytucje nieformalne to natomiast sankcje, tabu, zwyczaje, tradycje, religia oraz zasady postępowania, wynikające z dziedzictwa kulturowego. Według Northa (1991), instytucje, to oprócz formalnych i nieformalnych ograniczeń, także sposoby ich egzekwowania.

## 2. System instytucjonalny i jego zaburzenia

System instytucjonalny to kombinacja zróżnicowanych instytucji formalnych, które mogą zmieniać się w czasie jednego pokolenia oraz nieformalnych przekształcających się przez wiele generacji (Williamson, 2000). Możemy go jednak również rozumieć jako sieć wzajemnych powiązań między strumieniami działań w gospodarce, tj. konsumpcji, produkcji i wymiany; czy też system reguł, wierzeń, norm i regulacji, które tworzą regularności w działaniach podmiotów gospodarczych (Sukiennik, Dokurno, Fiedor, 2017). Każde społeczeństwo charakteryzuje się odmiennym otoczeniem instytucjonalnym. Efektywne instytucje, przy założeniu, że system instytucjonalny jest zharmonizowany, tj. funkcjonuje w warunkach zgodności instytucji, zwiększają przewidywalność interakcji międzyludzkich, a zatem obniżają niepewność w procesach gospodarowania i tworzą zachęty do inwestowania. Tym samym, instytucje o tzw. wysokiej jakości, tj. efektywne, redukują koszty transakcyjne, tzn. koszty używania mechanizmu rynkowego przez jednostki i przedsiębiorstwa. Rozwój gospodarczy również może odpowiadać za niektóre zmiany instytucjonalne. Po pierwsze, wzrost ten przyczynia się do wzrostu popytu na wysokiej jakości instytucje oraz czyni je bardziej pożądanymi. Po drugie, rozwój prowadzi do powstawania większej liczby grup zainteresowanych przechwytywaniem lub/i tworzeniem nowych regulacji. Po trzecie, prowadzi do postępu technologicznego, który sprzyja lub wymusza zmianę reguł gry (Kingston, Caballero, 2009).

Prawdopodobne jednak jest nieoptymalne lub suboptymalne działanie systemu instytucjonalnego, co jest związane z jego zaburzeniami/niedoskonałościami. Niedoskonałości i/lub zaburzenia tego systemu występują, gdy mamy do czynienia np. z niezgodnością instytucji nieformalnych i/lub instytucji formalnych. Niezgodności między nimi mogą wystąpić jeżeli:

1. Instytucje nieformalne nie są zgodne z efektywnie działającymi instytucjami formalnymi, przez co osłabiają ducha prawa pisanego, zmniejszając jego respektowanie.

2. Instytucje nieformalne są konkurencyjne wobec nieefektywnych instytucji formalnych, co powoduje, że działanie w zgodzie z jedną instytucją skutkuje naruszaniem innej.
3. Krajowe instytucje formalne są niezgodne z międzynarodowymi instytucjami formalnymi – wówczas koszty działania systemu instytucjonalnego są zawyżone.

Należy jednak zauważyć, że instytucje nieformalne mogą być zgodne z formalnymi i pełnią wówczas rolę uzupełniającą, dzięki czemu działalność jednostek jest ułatwiona, choćby poprzez zwiększenie zaufania. W sytuacji niezgodności instytucjonalnej (pierwszy i drugi przypadek) członkowie społeczeństwa mogą natomiast dokonywać prób redukcji dysonansu w obszarze braku zgodności instytucjonalnej, albo poprzez ingerencję w instytucje nieformalne – jest to mniej prawdopodobne ze względu na długi czas ich przekształceń (Williamson, 2000), albo przez ingerencje w instytucje formalne. W konsekwencji członkowie społeczeństwa mogą dokonywać reinterpretacji prawa, tak aby nie było ono jawnie sprzeczne z instytucjami nieformalnymi. W trzecim wyróżnionym przypadku z kolei, w zależności od relacji (hierarchiczności) między przepisami prawa może dojść do przekształceń niektórych krajowych instytucji formalnych, które mogą być zgodne lub nie z krajowymi instytucjami nieformalnymi i/lub z innymi krajowymi instytucjami formalnymi. W konsekwencji zmiany te mogą prowadzić do zaburzeń działania systemu instytucjonalnego.

### 3. Mierniki stabilności systemu instytucjonalnego

Jednym z przykładowych mierników poziomu stabilności systemu instytucjonalnego jest indeks zasad praworządności Światowego Projektu Sprawiedliwości (WJP – *World Justice Project*), który uwzględnia działanie instytucji formalnych i nieformalnych w danym kraju. Pomiar ten jest prowadzony za pomocą badań uwzględniających doświadczenia i spostrzeżenia opinii publicznej i ekspertów na całym świecie. Indeks WJP uwzględnia takie zmienne jak:

1. Ograniczenia uprawnień rządu:
  - a) uprawnienia władzy są skutecznie ograniczone przez ustawodawcę;
  - b) sądownictwo skutecznie ogranicza uprawnienia rządowe;
  - c) uprawnienia rządu są skutecznie ograniczone przez niezależny audyt;
  - d) urzędnicy państwowi są karani za niewłaściwe postępowanie;
  - e) uprawnienia rządu podlegają kontroli pozarządowej;
  - f) przekazanie władzy jest regulowane przez prawo.
2. Brak korupcji:

- a) urzędnicy nie wykorzystują urzędu do osiągnięcia prywatnych korzyści;
  - b) urzędnicy w randze sędziów nie korzystają z urzędów do osiągnięcia prywatnych korzyści;
  - c) osoby będące częścią policji i wojska nie korzystają z władzy w celu osiągnięcia prywatnych korzyści;
  - d) urzędnicy rządowi w dziale legislacyjnym nie korzystają z funkcji publicznych w celu uzyskania prywatnych korzyści.
3. Transparentność działań władzy:
- a) publikowane prawa i dane;
  - b) prawo do informacji;
  - c) uczestnictwo obywatelskie;
  - d) mechanizmy reklamacyjne.
4. Podstawowe prawa:
- a) równe traktowanie i brak dyskryminacji;
  - b) zapewnienie prawa do życia i bezpieczeństwa;
  - c) zapewnienie prawidłowego procesu i zagwarantowanie praw oskarżonego;
  - d) zapewnienie wolności opinii i wypowiedzi, wolności wyznania i religii;
  - e) zagwarantowanie prawa do prywatności i ograniczony paternalizm państwa;
  - f) zapewnienie wolności zgromadzeń i zrzeszania się;
  - g) zagwarantowanie praw pracowniczych.
5. Porządek i bezpieczeństwo:
- a) ograniczanie i kontrolowanie przestępczości;
  - b) ograniczanie konfliktów obywatelskich;
  - c) ograniczanie przemocy w celu naprawienia osobistych krzywd.
6. Regulacje:
- a) skuteczne egzekwowanie przepisów rządowych;
  - b) stosowanie i egzekwowanie regulacji;
  - c) prowadzenie postępowań administracyjnych bez nieuzasadnionej zwłoki;
  - d) prowadzenie postępowań administracyjnych w zgodzie z przepisami;
  - e) brak możliwości wyłączenia bez zgodnego z prawem procesu i odpowiedniej rekompensaty.
7. Wymiar sprawiedliwości w obszarze prawa cywilnego:
- a) dostęp do wymiaru sprawiedliwości w obszarze spraw cywilnych;
  - b) wymiar sprawiedliwości w sprawach cywilnych:
    - jest wolny od dyskryminacji,

- jest wolny od korupcji,
  - jest wolny od niewłaściwego wpływu rządu,
  - nie podlega nieuzasadnionemu opóźnieniu,
  - jest skutecznie egzekwowany;
  - c) dostępność alternatywnych, bezstronnych i skutecznych mechanizmów rozwiązywania sporów.
8. Wymiar sprawiedliwości w obszarze prawa karnego:
- a) skuteczność systemu dochodzeń kryminalnych;
  - b) skuteczność i terminowość systemu orzekania w sprawach karnych;
  - c) skuteczność system penitencjarnego, który ma się przyczyniać do spadku liczby przestępców po odbyciu kary;
  - d) bezstronność wymiaru sprawiedliwości w sprawach karnych;
  - e) brak korupcji w wymiarze sprawiedliwości;
  - f) wymiar sprawiedliwości w sprawach karnych jest wolny od niewłaściwego wpływu rządu;
  - g) gwarantowanie oskarżonym właściwego procesu i ich praw.

Stabilność systemu instytucjonalnego jest więc ściśle powiązana ze skutecznymi rządami prawa, które zmniejszają korupcję, zwalczają ubóstwo i choroby oraz chronią ludzi przed niesprawiedliwościami (tab. 1). Wyżej wymienione elementy stanowią pewną podstawę zapewnienia sprawiedliwości, pokoju, rozwoju, odpowiedzialnego rządu i poszanowania praw. Indeks praworządności WJP charakteryzuje się również następującymi cechami, które pozwalają traktować go jako swoisty wyznacznik stabilności systemu instytucjonalnego:

1. Mierzy przestrzeganie zasad państwa prawa.
2. Jest kompleksowy i wielowymiarowy, uwzględnia przestrzeganie przez państwo zasad praworządności z perspektywy doświadczeń jednostek z rządem danego kraju.
3. Wykorzystuje co roku nowe dane, które są kompleksowym zestawem wskaźników praworządności. Rezultaty badań są oparte na ocenie mieszkańców i lokalnych ekspertów.
4. Został opracowany w sposób holistyczny, tzn. że można go stosować w ramach różnych krajów, które są odmienne kulturowo, społecznie, ekonomicznie i politycznie.

Tabela 1. Indeks zasad praworządności (WJP – World Justice Project) –  
wybrane kraje UE

|    | Rok             |         |      | 2009 | 2010  | 2011 | 2012/13 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017-2018 | 2019 |
|----|-----------------|---------|------|------|-------|------|---------|------|------|------|-----------|------|
|    | Kraj            |         |      |      |       |      |         |      |      |      |           |      |
| 1  | Dania           | Miejsce | –    | –    | –     | –    | 1       | 1    | 1    | 1    | 1         | 1    |
|    |                 | Miernik | –    | –    | –     | 0,90 | 0,88    | 0,87 | 0,89 | 0,89 | 0,9       |      |
| 2  | Norwegia        | Miejsce | –    | –    | –     | –    | 2       | 2    | 2    | 2    | 2         | 2    |
|    |                 | Miernik | –    | –    | –     | 0,87 | 0,88    | 0,87 | 0,88 | 0,89 | 0,89      |      |
| 3  | Finlandia       | Miejsce | –    | –    | –     | –    | 4       | 3    | 3    | 3    | 3         | 3    |
|    |                 | Miernik | –    | –    | –     | 0,87 | 0,84    | 0,85 | 0,87 | 0,87 | 0,87      | 0,87 |
| 4  | Szwecja         | Miejsce | –    | –    | –     | –    | 3       | 4    | 4    | 4    | 4         | 4    |
|    |                 | Miernik | 0,91 | 0,89 | 0,89  | 0,89 | 0,85    | 0,85 | 0,86 | 0,86 | 0,85      |      |
| 5  | Holandia        | Miejsce | –    | –    | –     | –    | 5       | 5    | 5    | 5    | 5         | 5    |
|    |                 | Miernik | 0,88 | 0,86 | 0,85  | 0,85 | 0,83    | 0,83 | 0,86 | 0,85 | 0,84      |      |
| 6  | Niemcy          | Miejsce | –    | –    |       | –    | 9       | 8    | 6    | 6    | 6         | 6    |
|    |                 | Miernik | –    | –    |       | 0,79 | 0,8     | 0,81 | 0,83 | 0,83 | 0,84      |      |
| 7  | Austria         | Miejsce | –    | –    | –     | –    | 7       | 7    | 7    | 8    | 7         |      |
|    |                 | Miernik | 0,82 | 0,82 | 0,80  | 0,80 | 0,82    | 0,82 | 0,83 | 0,81 | 0,82      |      |
| 8  | Estonia         | Miejsce | –    | –    | –     | –    | 15      | 15   | 14   | 12   | 10        |      |
|    |                 | Miernik | –    | –    | 0,78  | 0,76 | 0,76    | 0,77 | 0,79 | 0,8  | 0,81      |      |
| 9  | Wielka Brytania | Miejsce | –    | –    | –     | –    | 13      | 12   | 10   | 11   | 12        |      |
|    |                 | Miernik | –    | –    | 0,79  | 0,78 | 0,78    | 0,78 | 0,81 | 0,81 | 0,8       |      |
| 10 | Belgia          | Miejsce | –    | –    | –     | –    | 17      | 16   | 13   | 15   | 14        |      |
|    |                 | Miernik | –    | –    | 0,75  | 0,75 | 0,86    | 0,77 | 0,79 | 0,77 | 0,79      |      |
| 11 | Francja         | Miejsce | –    | –    | –     | –    | 18      | 18   | 21   | 18   | 17        |      |
|    |                 | Miernik | 0,74 | 0,75 | 0,73  | 0,76 | 0,84    | 0,74 | 0,72 | 0,74 | 0,73      |      |
| 12 | Czechy          | Miejsce | –    | –    | –     | –    | 23      | 20   | 17   | 17   | 19        |      |
|    |                 | Miernik | –    | –    | 0,685 | 0,67 | 0,67    | 0,72 | 0,75 | 0,74 | 0,73      |      |
| 13 | Hiszpania       | Miejsce | –    | –    | –     | –    | 24      | 24   | 24   | 23   | 21        |      |
|    |                 | Miernik | 0,74 | 0,70 | 0,70  | 0,73 | 0,67    | 0,68 | 0,7  | 0,7  | 0,71      |      |
| 14 | Portugalia      | Miejsce | –    | –    | –     | –    | 26      | 23   | 23   | 21   | 22        |      |
|    |                 | Miernik | –    | –    | –     | 0,66 | 0,66    | 0,7  | 0,71 | 0,72 | 0,71      |      |
| 15 | Słowenia        | Miejsce | –    | –    | –     | –    | 28      | 28   | 27   | 26   | 26        |      |
|    |                 | Miernik | –    | –    | –     | 0,66 | 0,65    | 0,66 | 0,67 | 0,67 | 0,67      |      |
| 16 | Polska          | Miejsce | –    | –    | –     | –    | 22      | 21   | 22   | 25   | 27        |      |
|    |                 | Miernik | 0,67 | 0,66 | 0,70  | 0,71 | 0,67    | 0,71 | 0,71 | 0,67 | 0,66      |      |
| 17 | Włochy          | Miejsce | –    | –    | –     | –    | 29      | 30   | 35   | 29   | 28        |      |
|    |                 | Miernik | –    | –    | 0,64  | 0,63 | 0,63    | 0,64 | 0,64 | 0,65 | 0,65      |      |
| 18 | Grecja          | Miejsce | –    | –    | –     | –    | 32      | 33   | 41   | 39   | 36        |      |
|    |                 | Miernik | –    | –    | –     | 0,60 | 0,59    | 0,6  | 0,6  | 0,6  | 0,62      |      |
| 19 | Węgry           | Miejsce | –    | –    | –     | –    | 30      | 37   | 49   | 50   | 57        |      |
|    |                 | Miernik | –    | –    | –     | 0,65 | 0,61    | 0,58 | 0,57 | 0,55 | 0,53      |      |

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów WJP – World Justice Project z lat 2009–2019.

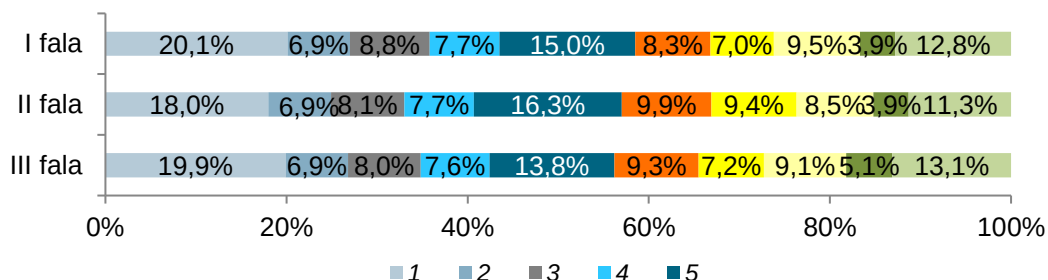
Wyniki badań pomiaru stabilności systemu instytucjonalnego (tab. 1) wskazują na to, że Polska w latach 2009–2019 charakteryzowała się stabilnym systemem instytucjonalnym, jednak wartości pomiaru (0,66) pozwalają twierdzić, że poziom rzeczzonej stabilności jest jednym z niższych w krajach Unii Europejskiej. Tym samym, należy podjąć działania, aby podnosić stabilność systemu instytucjonalnego.

#### 4. Stanowienie prawa w Polsce w ocenie ankietowanych

W procesie przekształceń instytucjonalnych istotnym elementem jest uwzględnianie komplementarności zarówno instytucji formalnych, jak i nieformalnych. W związku z tym przeprowadzono badania dotyczące akceptacji przez obywateli Polski wprowadzania ograniczeń swobód obywatelskich w dobie pandemii COVID-19. W badaniu udział wzięło 1000 respondentów, z czego 50,1% stanowiły kobiety. Największą grupę stanowili respondenci w wieku od 35 do 44 lat oraz w wieku od 25 do 34 lat – odpowiednio 25,8% i 24,1% grupy. Osoby w wieku 55+ stanowiły łącznie 20,6% badanych. Zdecydowaną większość grupy badanej stanowili respondenci z wykształceniem średnim oraz wyższym – odpowiednio 46,2% oraz 42,0%. Prawie co 10 badany miał wykształcenie zasadnicze zawodowe.

Ankietowani zapytani o ograniczenie swobód obywatelskich w czasie każdej z fal pandemii w większości uznali, że jest to działanie całkowicie nietrafne niż że w pełni trafne. Odnotowano stosunkowo duży odsetek wskazań na ocenę pośrednią, świadczącą o trudnościach w określeniu swojego stosunku do wprowadzania ograniczeń swobód obywatelskich. Szczegóły pokazano na Wykresie 1.

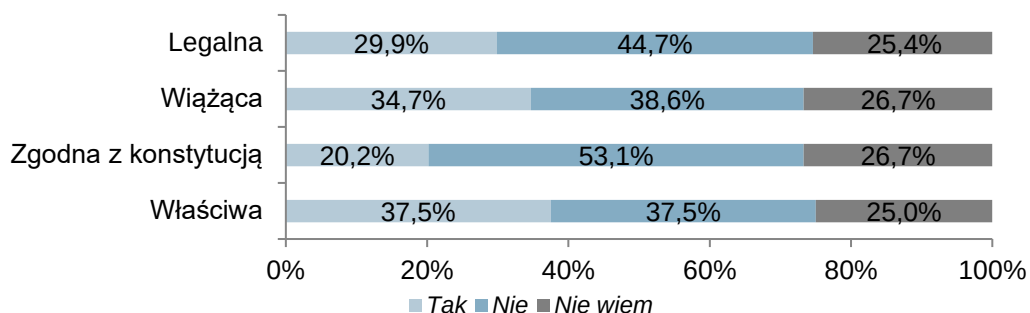
Wykres 1. Czy uznaje Pan/i za słuszne w walce z pandemią COVID-19 kolejne ograniczenia swobód obywatelskich w kolejnych falach pandemii? W skali od 1 do 10, jeżeli 1 to całkowicie nietrafne, a 10 to w pełni trafne



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CAWI.

Kolejne pytanie dotyczyło zastosowanych form regulacji, tzn. czy były one właściwe, wiążące, zgodne z konstytucją i legalne. Niespełna 30,0% badanych uważa formę regulacji nakazujących stosowanie środków zapobiegawczych szerzeniu się COVID-19 w formie rozporządzeń Rady Ministrów za legalną. Nieznacznie więcej badanych uznaje ją za wiążącą i właściwą – odpowiednio 34,7% i 37,5% badanych. Ponad połowa badanych uznaje natomiast formę omawianych regulacji za niezgodną z konstytucją (szczegóły zob. na Wykresie 2).

Wykres 2. Czy uważasz że forma regulacji nakazujących stosowanie środków zapobiegawczych szerzeniu się COVID-19 w formie rozporządzeń Rady Ministrów jest



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CAWI.

Wydaje się zatem, że działania rządu polskiego w obszarze stanowienia prawa, tzn. regulacji mających przyczynić się do zapobiegania pandemii COVID-19 są w ocenie ankietowanych niepraworządne. Tego rodzaju mechanizmy działań mogą zaś prowadzić do zaburzeń systemu instytucjonalnego i podwyższenia kosztów transakcyjnych.

## 5. Droga do stabilności systemu instytucjonalnego

W sytuacji zdestabilizowania systemu instytucjonalnego może istnieć potrzeba powołania agencji rządowej, której koszty funkcjonowania są pokrywane przez społeczeństwo. Dodatkowo, rosną wydatki związane z implementacją nowych lub modyfikacją starych instytucji, przez co koszty działania systemu nie są optymalne, a przynajmniej do momentu jego powrotu do stanu równowagi (Greif, Kingston, 2011). Równowaga ta oznacza, że gospodarka ciągle się rozwija i funkcjonuje prawidłowo, tj. koszty transakcyjne są na możliwie niskim poziomie, nawet pomimo krótkookresowych nierównowag na poszczególnych rynkach. Stan równowagi systemu instytucjonalnego nie oznacza więc statycznego punktu,

lecz raczej spełnienie określonych kryteriów w dynamicznym otoczeniu, do których zaliczamy (Wilkin, 2011):

- zrównoważenie potrzeb różnych członków społeczeństwa,
- nakłanianie jednostek funkcjonujących w społeczeństwie do przestrzegania reguł porządku, które są korzystne społeczne, przy jednoczesnym pozostawieniu im wolnego wyboru w ramach obowiązujących instytucji,
- zapewnienie ciągłości reguł i funkcjonujących mechanizmów,
- zapewnienie przewidywalności zachowań innych członków społeczeństwa.

Kolejnym elementem, który przekłada się na możliwy wzrost poziomu stabilności systemu instytucjonalnego jest jego elastyczna struktura, która ma zapewniać możliwość adaptowania się instytucji do turbulentnego otoczenia ekonomicznego, społecznego oraz prawnego i odwrotnie (Safarzyńska, 2013). W takim przypadku, system instytucjonalny może działać efektywnie, ponieważ koszty jego adaptacji do zmian są relatywnie niskie (Scricciu, Barker, Ackerman, 2013). Zagwarantowanie równowagi instytucjonalnej wymaga wielu instytucji osadzających ludzkie działania w określonej kulturze, czasie i społeczeństwie (Czetwertyński, 2019). Dodatkowo, ze względu na to, że przekształcenia instytucji nieformalnych trwają zazwyczaj dłużej, to aby system instytucjonalny był w równowadze, należy dążyć do takich zmian przepisów prawnych, by uzyskać efekt synergii w postaci kompletności matrycy instytucjonalnej.

Ostatecznie, złożoność tego systemu, a szczególnie mnogość składników, kosztów i celów osiąganych dzięki zmianom instytucji, sprawia że proces optymalizacji struktury instytucjonalnej jest często w niedostatecznym stopniu kontrolowany (Woźniak, 2008). W związku z tym duże znaczenie ma częstotliwość zmian instytucji formalnych, które kształtują współpracę między podmiotami gospodarczymi i powinny być zgodne z bieżącymi potrzebami oraz zapewniać maksymalną stabilizację w relacjach gospodarczych. W praktyce, instytucje te są często tworzone w wyniku działań i presji grup interesu, lub w związku z aktualną sytuacją polityczną – przez co np. czas ich wdrożenia może być zbyt krótki, tzn. że nie są zachowane pewne terminy i zasady określone w procesie legislacyjnym (Uchwała nr 190, 2013). W takim przypadku powstające instytucje mogą być nieefektywne, a częsta zmiana krajowych przepisów prawnych, a więc części systemu instytucjonalnego, może powodować zaburzenia wewnątrzsystemowe i zniechęcać do długofalowych inwestycji. Podobnie, niska elastyczność struktury krajowego systemu instytucjonalnego może powodować wzrost kosztów jego funkcjonowania, a szczególnie w przypadku zmian instytucji wspólnotowych – jeżeli te nie są zgodne lub komplementarne

z krajowymi przepisami prawnymi lub innymi instytucjami nieformalnymi. Użyteczna wydaje się więc identyfikacja kryteriów decydujących o skuteczności procesu zmian instytucjonalnych, do których można zaliczyć (Sukiennik, Dokurno, Fiedor, 2017):

- udział podmiotów objętych regulacją w projektowaniu zmian i podejmowaniu decyzji, co do sposobu ich przeprowadzenia,
- finansowy udział podmiotów, które mogą czerpać największe zyski w związku ze zmianą instytucji w kosztach transakcyjnych poszukiwania, debatowania i rozpoznawania lepszych możliwości przekształceń instytucjonalnych,
- możliwość prześledzenia historycznej ścieżki rozwoju tożsamej lub podobnej do proponowanej instytucji, np. z innego kraju, dzięki czemu powstanie możliwość korzystania z doświadczeń innych,
- zgodność zmian instytucji z jej historyczną ścieżką rozwoju oraz systemem wartości, co powinno obniżyć koszty wprowadzania lub modyfikacji instytucji,
- komplementarność, kompletność, przejrzystość, określoność i jasność implementowanych zmian, co będzie zapewniało synchronizację instytucji i równowagę instytucjonalną zarówno między przepisami krajowymi jak i wspólnotowymi.

## Podsumowanie

Przeprowadzona analiza pozwala przypuszczać, że efektywnie funkcjonujący system instytucjonalny sprzyja rozwojowi gospodarstwu. Wydaje się również, że zaburzenia w tym systemie mogą przyczyniać się do obniżenia wzrostu gospodarczego. W takich warunkach mogą być bowiem nasilone zjawiska korupcji i biurokracji (Brol, Czetwertyński, 2013).

Ostatecznie wydaje się, że w procesie implementowania zmian instytucjonalnych najważniejsze jest, aby ustanawiając lub modyfikując instytucje formalne respektować funkcjonujące w społeczeństwie reguły, a także instytucje formalne o charakterze wspólnotowym. Należy więc zachować komplementarność instytucji i zwracać uwagę na historyczny proces ich kształtowania. W innym przypadku, brak synchronizacji będzie skutkował konkurującymi regulacjami lub ignorowaniem części z nich, a wtedy system instytucjonalny nie będzie działał optymalnie.

## Literatura

- Brol, M., Czetwertyński S. (2013). Grupy interesów w społeczeństwie sieciowym. *Ekonomia i Prawo*, 12 (2).
- Chang, H. (2011). Institutions and economic development: theory, policy and history. *Journal of Institutional Economics*, 4 (7).
- Coase, R. (1998). The New Institutional Economics. *American Economic Review*, 2 (88).
- Czetwertyński, S. (2019). *Morfologia nieautoryzowanego kopiowania*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Godłów-Legiędź, J. (2010). *Współczesna ekonomia. Ku nowemu paradygmatawi?* Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Greif, A., Kingston, C. (2011). Institutions: Rules or Equilibria? W; N. Schofield, G. Caballero (red.), *Political Economy of Institutions, Democracy and Voting*. Berlin: Springer.
- Kapp, K.W. (1976). The Nature and Significance of Institutional Economics. *International Review of Social Sciences*, 2 (29).
- Kingston, C., Caballero, G. (2009). Comparing theories of institutional change. *Journal of Institutional Economics*, 2 (5).
- Leković, V. (2011). Interaction of Formal and Informal Institutions – Impact on Economic Success. *Economics and Organization*, 4 (8).
- Milgrom, P., North, D., Weingast, B. (1990). The role of institutions in the revival of trade: the law merchant, private judges, and the champagne fairs. *Economics & Politics*, 1 (2).
- North, D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, D.C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 1 (5).
- Safarzyńska, K. (2013). Evolutionary-economic policies for sustainable consumption. *Ecological Economics*, 90.
- Scrieciu, S.S., Barker, T., Ackerman, F. (2013). Pushing the boundaries of climate economics: critical issues to consider in climate policy analysis. *Ecological Economics*, 85.
- Silve, F., Plekhanov, A. (2015). *Institutions, innovation and growth: Cross-country evidence*. EBRD Working Paper, 177.
- Sołoducho-Pelc, L. (2016). Competitive advantage – main research trends. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 444.
- Sukiennik, J., Dokurno, Z., Fiedor, B. (2017). System instytucjonalnej równowagi a proces zmian instytucjonalnych z perspektywy zrównoważonego rozwoju. *Ekonomista*, 2.

- Wilkin, J. (2011). Institutional equilibrium. What is about and what is its role in the economy? *Economics*, 15 (3).
- Williamson, O.E. (2000). The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*, 38.
- Woźniak, M.G. (2008). Instytucjonalne uwarunkowania spójności społeczno-ekonomicznej. W: D. Kopycińska (red.), *Polityka ekonomiczna państwa we współczesnych systemach gospodarczych*. Szczecin: Katedra Mikroekonomii, Uniwersytet Szczeciński.
- Uchwała nr 190 Rady Ministrów z dnia 29 października 2013 r. Regulamin pracy Rady Ministrów, M.P. 2013 poz. 979.

## STABILITY OF THE INSTITUTIONAL SYSTEM - SURVEY RESULTS

### ABSTRACT

The institutional system which we can understand as a combination of various formal and informal institutions plays a very important role in the economy. This system, consisting of a set of legal and social norms and mechanisms of their enforcement, creates the rules of the game for economic entities, as well as limitations and incentives to make decisions. Disturbances in the institutional system occur when we deal with the incompatibility of informal institutions and/or formal institutions which can increase transaction costs. In addition, too many institutional, and above all formal changes - due to their nature and frequency - may lead to internal and external systemic disturbances, which has a negative impact on the economy. The aim of the article is to indicate the role of the institutional system in economic processes, to assess its stability according to the respondents within its selected components, and to indicate possible solutions reducing the disturbances of this system.

**Keywords:** institutional system, questionnaire research, institutions, institutional changes.

**Marcin Halicki, ORCID: 0000-0002-5343-0093**

Uniwersytet Rzeszowski

**Tadeusz Kwater, ORCID: 0000-0001-5095-613X**

Państwowa Wyższa Szkoła Techniczno-Ekonomiczna w Jarosławiu

## **BADANIA SYMULACYJNE STANÓW PRZEDSIĘBIORSTW W ŁAŃCUCHU DOSTAW**

### **STRESZCZENIE**

W pracy zwrócono uwagę na to, że łańcuchy dostaw mogą nie spełniać swoich funkcji z przyczyn występowania katastrof, które w literaturze dzielą się na duże i małe. W związku z tym podjęto próbę budowy autorskiego modelu, aby umożliwić analizę stanów przedsiębiorstw, jeżeli założy się, że przedsiębiorstwo „i” może przyjmować trzy stany w dniu „t”, które odzwierciedlają zdolność operacyjną przedsiębiorstwa pod kątem możliwości funkcjonowania jako ogniwo w łańcuchach dostaw. Innymi słowy, warunki funkcjonowania przedsiębiorstwa przedstawiono za pomocą określonych reguł. W pracy zaprezentowano rezultaty badań symulacyjnych dla pięciu przedsiębiorstw współpracujących w łańcuchu dostaw i jednocześnie poddanych na działanie katastrof. W badaniach wykorzystano środowisko oprogramowania MATLAB oraz czasopiśmiennictwo polskie i zagraniczne.

**Słowa kluczowe:** ryzyko, katastrofy, symulacje, ogniwa, przedsiębiorstwa.

### **Wprowadzenie**

Zarządzanie ryzykiem wydaje się być procesem nie do końca poznanym, zwłaszcza że pojęcie ryzyka wzbudza kontrowersje zarówno wśród praktyków, jak i teoretyków zajmujących się różnymi obszarami

aktywności gospodarczej. Bywa ono definiowane w różny sposób, ponadto zarządzanie ryzykiem jest procesem skomplikowanym w realiach gospodarczych, na przykład w stanie zagrożenia epidemicznego, które występuje niemal na całym świecie. Przeprowadzając przegląd literatury dotyczącej tej tematyki, dochodzi się do wniosku, że jest ona wprawdzie szeroka, jednak można odnaleźć wiele luk poznawczych, które dotąd nie wypełniono, a które mogą być przydatne także w praktyce gospodarczej. Niniejsza praca ma za zadanie wypełnienie jednej z takich luk, o czym będzie mowa w dalszej jej części.

Motywacją do przeprowadzonych badań jest to, że w okresie kryzysu wynikającego z pandemii COVID-19 przedsiębiorstwa w wielu państwach świata funkcjonują w warunkach trudniejszych niż w okresie kryzysu w 2009 roku, co wynika z tego, że obecny kryzys, zwany „koronakryzysem”, cechuje się szybszym tempem, uderza w wiele sektorów gospodarek (McKinsey & Company, 2020, s. 2).

Odnosząc przeprowadzane rozważania na grunt funkcjonowania przedsiębiorstw, które są ogniwami w łańcuchu dostaw oraz pragną wywiązywać się ze swoich obowiązków, łatwo wywnioskować, że przedsiębiorstwa napotykają w takich warunkach na liczne problemy, a w konsekwencji cały łańcuch dostaw nie spełni swoich funkcji, co w literaturze przedmiotu bywa określone ryzykiem łańcucha dostaw (Zsidsisin, Panelli, Upton, 1999, s. 187). Jeżeli do tego dodamy postępującą internacjonalizację firm wraz z rosnącą presją konkurencyjną, wówczas otrzymamy obraz licznych łańcuchów dostaw, coraz dłuższych i bardziej złożonych, które borykają się z niezliczoną liczbą problemów, czy też nawet katastrof (Chen, Liu, Yang, 2015), które w silny sposób mogą zakłócać ich działalność. Pamiętajmy także, że globalizacja powoduje oddalenie rynków zaopatrzenia, w związku z czym ryzyko niedostarczenia towarów na czas wydaje się być dość wysokie.

Przeprowadzone badania literaturowe (Halicki, Kwater, 2021) wskazują, że zagrożenie epidemiczne, z którym mamy obecnie do czynienia, można zaliczyć do katastrof, które nie tylko powodują utratę zdolności funkcjonowania pojedynczych przedsiębiorstw, lecz także całego łańcucha dostaw. Będąc zmotywowanymi przez obecny okres epidemiczny, podjęto próbę analiz symulacyjnych przedsiębiorstw, będących członkami w łańcuchu dostaw, które pragną funkcjonować w efektywny sposób w warunkach występowania katastrof, które w literaturze przedmiotu dzieli się na małe i duże (Chen, Liu, Yang, 2015).

Podsumowując, celem niniejszej pracy jest wypełnienie luki poznawczej, która wynika z badania literatury. W pracy przeprowadzono analizę symulacyjną stanów przedsiębiorstw, pragnących zastosować strategię wychodzenia z katastrof, uwzględniając także kolejność i liczbę

dni, w których mogą one wystąpić, zakładając przy tym, że mają one określone zasoby. Takie podejście wymagało zastosowania autorskiego modelu numerycznego. Przeprowadzono ponadto analizę graficzną zmian wartości stanów przedsiębiorstw, czego w literaturze przedmiotu nie odnaleziono. W pracy wykorzystano badania własne wykonane w środowisku MATLAB oraz analizę literatury.

## 1. Łańcuch dostaw a stany przedsiębiorstwa

W literaturze przedmiotu można odnaleźć niezliczoną liczbę definicji łańcuchów dostaw, a rozważania komplikuje to, że istnieją również byty podobne do takich łańcuchów, które jednak postrzega się jako odmienne. Najbardziej znane definicje zaprezentowano w Tabeli 1.

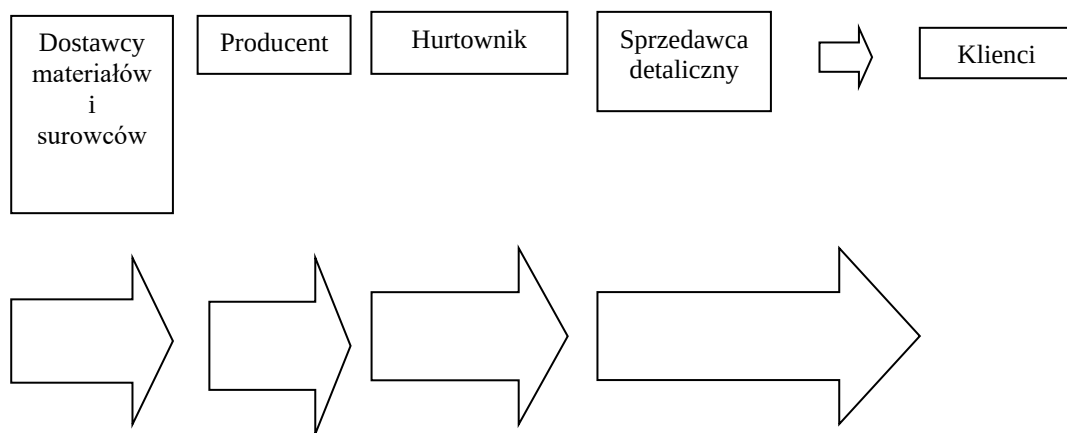
Tabela 1. Przykładowe definicje klasycznego łańcucha dostaw

| Autor (autorzy)  | Rok  | Definicja                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|------------------|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Chopra, Meindl   | 2007 | Łańcuch dostaw składa się ze stron zaangażowanych, bezpośrednio lub pośrednio, celem spełniania wymogów klienta. W każdej organizacji, łańcuch dostaw obejmuje wszystkie funkcje związane z przyjmowaniem i wypełnianiem wymagań klienta. Funkcje te obejmują między innymi rozwój nowych produktów, marketing, dystrybucję, finanse i obsługę klienta (tłum. własne)                                                                                                                                                                                    |
| Witkowski        | 2010 | Współdziałające w różnych obszarach funkcjonalnych firmy wydobywcze, produkcyjne, handlowe, usługowe oraz ich klienci, między którymi przepływają strumienie produktów, informacji i środków finansowych                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Blaik            | 2010 | Specyficzny, rozpatrywany z perspektywy przenikania i perspektywy wykraczającej poza przedsiębiorstwo łańcuch, obejmujący sieć przedsiębiorstw zaangażowanych, przez powiązania z dostawcami i odbiorcami, w różne procesy i działania, które tworzą wartość w postaci produktów i usług dostarczanych klientom. Łańcuch dostaw reprezentuje przepływ towarów, informacji i środków finansowych przez sieć tworzenia wartości będącą przejawem integracji między przedsiębiorstwami, rozciągającą się od dostawców surowców do ostatecznych użytkowników |
| Logistics Bureau | 2015 | Całkowita sekwencja procesów biznesowych, w obszarze jednego lub wielu środowisk przedsiębiorstw, które umożliwiają zaspokojenie zapotrzebowania klientów na produkt lub usługę (tłum. własne)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |

Źródło: opracowanie własne.

Próbując zdefiniować łańcuch dostaw, należy przede wszystkim uwzględnić to, że wiąże się on z działalnością podmiotów gospodarczych, dotyczącą głównie przepływu produktów, poczynając od źródła pochodzenia, skończywszy na ostatnim podmiocie, czyli kliencie ostatecznym. Analizując łańcuchy dostaw, warto także nadmienić, że ich ogniwami mogą być „różnego rodzaju firmy wydobywcze, przetwórcze i handlowe” (Witkowski, 2010, s. 19, 21). Zakładając więc, że składają się one z różnych ogniw, można zaprezentować go w przejrzysty sposób w formie graficznej, skupiając się na jego podmiotowym zakresie (Rys. 1).

Rysunek 1. Najważniejsze ogniwa przykładowego łańcucha dostaw



Źródło: opracowanie własne.

Łańcuchy dostaw mogą być bytami wieloelementowymi, składającymi się nawet z setek przedsiębiorstw, jeżeli przedsiębiorstwa budują je dla realizacji projektu wymagającego wysokich nakładów, jakim jest na przykład projekt budowlany (Korpysa, Halicki, Lopatka, 2020, s. 215).

Łańcuchy dostaw, jako byty skomplikowane, mogą składać się z wielu przedsiębiorstw, które mogą mieć różny udział w tworzeniu wartości dodanej dla klienta, dlatego ich analiza może przysparzać wielu problemów – jednym z nich jest próba określenia stanów tych przedsiębiorstw, czyli zdolności do pełnienia swoich funkcji jako ogniwa w przypadku występowania katastrof w danym roku. Jeżeli założymy, że najwyższy możliwy stan przedsiębiorstwa wynosi „2”, wówczas dychotomiczny podział katastrof wpływających na przedsiębiorstwo będące członkiem łańcucha dostaw można przedstawić w taki oto sposób:

- małe katastrofy powodują, że firma redukuje swój stan o poziom „1”,

- duże katastrofy powodują, że firma przyjmuje stan „0”.

Takie założenia koncepcyjne powodują, że przedsiębiorstwo „ $i$ ” może przyjmować trzy stany w dniu „ $t$ ”, które odzwierciedlają zdolność operacyjną przedsiębiorstwa pod kątem możliwości funkcjonowania jako ogniwo w łańcuchach dostaw (Martinez i in., 2018, s. 21–30):

- stan pierwszy (określany jako dobry) określony jako  $s_i(t) = 2$  oznacza, że w dniu  $t$  przedsiębiorstwo jest w pełni operacyjne, zatem poziom 2 jest stanem najwyższym,
- stan drugi (zwany normalny) określony jako  $s_i(t) = 1$  oznacza, że w dniu  $t$  przedsiębiorstwo  $i$  nie jest w pełni operacyjne, ale może pełnić funkcje członka łańcucha dostaw, więc poziom „1” jest stanem średnim,
- stan trzeci (zwany zły) określony jako  $s_i(t) = 0$  oznacza, że w dniu  $t$  przedsiębiorstwo  $i$  jest operacyjne w niewielkim stopniu, w związku z czym może nawet spodziewać się wstrzymania produkcji, w związku z czym poziom 0 jest stanem najniższym.

Warunki funkcjonowania przedsiębiorstwa podczas występowania katastrof można zaprezentować za pomocą następujących zasad:

- $s_i(t) \in \{0,1,2\}$ , gdzie  $i = 1,2, \dots, N$  oraz  $t = 1,2, \dots, T$ ,
- $s_i(t) = 0$  po wystąpieniu dużej katastrofy,
- $s_i(t) \in \{0,1\}$  po wystąpieniu małej katastrofy,
- $T = 365$ , gdy badany jest pełny rok,
- przedsiębiorstwo  $i$  po katastrofie pragnie osiągnąć stan  $s_i(t) \in \{1,2\}$ , aby móc spełniać swoje funkcje w łańcuchu dostaw, dlatego podejmuje próbę odzyskania określonego poziomu operacyjnego  $s_i(t) \in \{1,2\}$ , co określa się jako regułę decyzyjną (Chen, Liu, Yang, 2015),
- katastrofy można podzielić na małe (z prawdopodobieństwem  $pg$ ) i duże (z prawdopodobieństwem  $pf$ ), gdzie  $pg = 134/365$  oraz  $pf = 17/365$  (Chen, Liu, Yang, 2015). Oznacza to, że nie podjęto próby budowy modelu przewidującego katastrofy, lecz określono prawdopodobieństwo ich występowania (Chen, Liu, Yang, 2015).

Tak skonstruowane założenia pozwalają na analizę stanów przedsiębiorstw, które funkcjonując w łańcuchu dostaw, mogą spodziewać się tego, że w każdym dniu istnieje prawdopodobieństwo wystąpienia katastrofy (Martinez i in., 2018), które narażają je na ryzyko operacyjne i finansowe (Chen, Liu, Yang, 2015). Mając to na uwadze, celem podniesienia poziomu przedsiębiorstwa do wartości  $s_i(t) \in \{1,2\}$ , niezbędne jest wykorzystywanie jego zasobów. Najlepsza sytuacja dla przedsiębiorstwa występuje jednak wówczas, gdy ma ono stan na poziomie 2. Zgodnie z tym założeniem, najkorzystniejsza będzie dla całego

łańcucha dostaw taka kombinacja, w której wszystkie ogniwa w ciągu roku jak najczęściej (nawet 365 razy) będą cechować się najwyższym poziomem operacyjności. Wówczas cały łańcuch będzie odznaczał się wymaganą sprawnością, która pozwala na spełnianie oczekiwań klientów. Pamiętajmy jednak, że poczynione założenia są teoretyczne, w związku z czym nie można mieć gwarancji, że tzw. pełna operacyjność jest gwarantem prawidłowego funkcjonowania całego łańcucha dostaw. Jeżeli jednak przyjmiemy, że taki stan będzie wskazywać na taką zdolność, wówczas prowadzone rozważania mogą mieć charakter aplikacyjny, zwłaszcza że katastrofy zakłócające działalność łańcuchów dostaw istnieją w praktyce (Chen, Liu, Yang, 2015). Dla przeprowadzenia badania symulacyjnego założono, że każde przedsiębiorstwo w łańcuchu rozpoczyna działalność z takim samym poziomem zasobów ( $R = 3$ ), który zwiększa się każdego dnia o taką samą wartość ( $\Delta R = 1$ ). Dodatkowo założono, że przedsiębiorstwo zmuszone jest wykorzystywać określoną wartość zasobów ( $RC$ ). W pracy założono zatem, że:

- w  $t = 0$  przedsiębiorstwo  $i$  posiada zasoby  $R = 3$ ,
- $\Delta R = 1$  po każdym okresie  $t + 1$ ,
- $RC = 1$ , gdy firma pragnie zwiększyć stan z  $s_i(t) = 0$  do stanu  $s_i(t) = 1$ ,
- $RC = 2$ , gdy firma pragnie zwiększyć stan z  $s_i(t) = 1$  do stanu  $s_i(t) = 2$ ,
- $RC = 10$ , gdy firma pragnie zwiększyć stan z  $s_i(t) = 0$  do stanu  $s_i(t) = 2$ ,
- W przypadku wystąpienia dnia  $t$ , gdy  $R < RC1$ , wówczas zasoby w przedsiębiorstwie uznano za niewystarczające i nie zastosowano reguły  $RC$ , dlatego jego stanu nie zmieniono, aż do momentu, gdy  $R > RC1$ .

Podsumowując tę część pracy, należy także dodać, że wybrano dla badania najbardziej radykalną strategię  $RC$ , ponieważ kryzys – COVID-19 może zmuszać przedsiębiorstwa do wykorzystywania zasobów o najwyższej wartości, a stan  $s_i(t) = 1$  może nie być wystarczający w warunkach praktycznych dla pełnienia funkcji ogniwa w łańcuchu dostaw.

## 2. Rezultaty badawcze

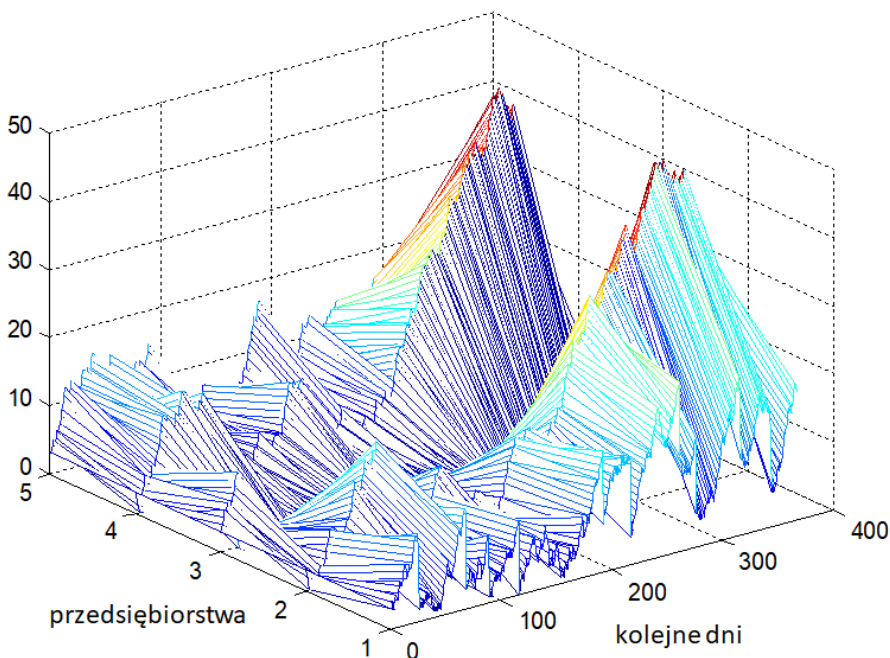
W pracy przeprowadzono eksperyment celem pokazania wartości stanów przedsiębiorstw w formie graficznej, uwzględniając liczbę i kolejność dni, w których mogą wystąpić katastrofy. Takie podejście ma za zadanie ukazanie rozwoju przedsiębiorstwa funkcjonującego w łańcuchu

dostaw w całym roku, bez względu na kondycję innych przedsiębiorstw w tym łańcuchu. Rezultaty otrzymano dzięki przyjętym następującym założeniom:

1. Łańcuch dostaw składa się z 5 przedsiębiorstw.
2. Dla określenia liczby i numerów dni, kiedy występują katastrofy, zastosowano „Generator liczb pseudolosowych” (Thomas, Luk, Leong, Villasenor, 2007) w środowisku MATLAB. Opracowano przy tym model autorski z wykorzystaniem parametrów rozkładu normalnego, gdzie liczba wykonanych prób odpowiadała liczbie 365, natomiast eksperymenty przeprowadzono oddzielnie dla pięciu przedsiębiorstw, ponieważ każde z nich może doświadczyć katastrofy w innym dniu (jednak z tymi samymi prawdopodobieństwami).

W pierwszej kolejności warto dokonać krótkiej charakterystyki przebiegu wartości  $R$  w analizowanym okresie, którą zaprezentowano w formie wykresu trójwymiarowego (Rys. 2).

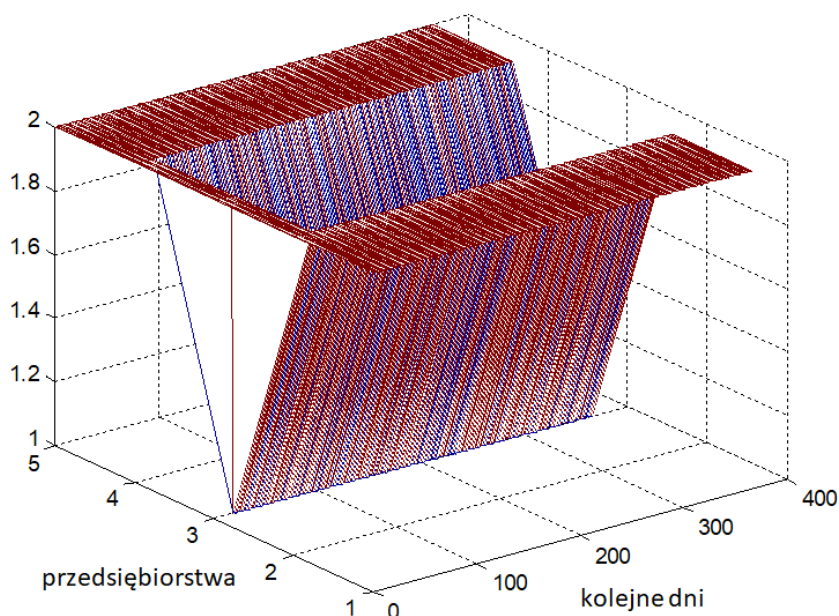
Rysunek 2. Wartość  $R$  dla 5 przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie własne.

Analizując wartość  $R$  dla pięciu przedsiębiorstw, należy przede wszystkim nadmienić, że zmienia się ona dla każdego ogniwa w odmienny sposób, co wynika z tego, iż one z różnym skutkiem wykorzystują strategię odzyskiwania w razie występowania katastrof. Możliwe jest jednak utrzymanie najwyższego poziomu  $s_i(t) = 2$  przez okres wielu dni w ciągu roku (Rys. 3). Tak wysoki poziom związany jest jednak z tym, że przedsiębiorstwa często borykają się z trudnościami celem podniesienia wartości zasobów  $R$ .

Rysunek 3. Wartość  $s$  dla 5 przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie własne

Dzięki zastosowanej metodzie badawczej, opracowano zestaw danych dla każdego ogniwa celem pokazania, jak często przedsiębiorstwa mogą mieć najwyższy możliwy stan, który wynosi 2 (Tab. 2). Takie podejście umożliwia analizę kondycji całego łańcucha dostaw.

Tabela 2. Przykładowe definicje klasycznego łańcucha dostaw

| Numer ogniwa | Wartość s | Liczba s |
|--------------|-----------|----------|
| 1            | 0         | 0        |
|              | 1         | 0        |
|              | 2         | 365      |
| 2            | 0         | 0        |
|              | 1         | 0        |
|              | 2         | 365      |
| 3            | 0         | 0        |
|              | 1         | 348      |
|              | 2         | 17       |
| 4            | 0         | 0        |
|              | 1         | 0        |
|              | 2         | 365      |
| 5            | 0         | 0        |
|              | 1         | 0        |
|              | 2         | 365      |

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań symulacyjnych

Na podstawie przeprowadzonych badań symulacyjnych otrzymano zadowalające rezultaty. Otóż ogniwa 1, 2, 4 i 5 dzięki zastosowanej strategii odzyskiwania mogły ciągle funkcjonować w łańcuchu dostaw na najwyższym możliwym poziomie, czyli 2, zatem zawsze były w pełni „operacyjne”. Tylko ogniwo nr 3 przez 348 dni było „średnio-operacyjne”, natomiast zaledwie w ciągu 17 dni funkcjonowało jako w pełni „operacyjne”. Można zatem uznać ogniwo nr 3 za przedsiębiorstwo, które w największym stopniu naraża cały łańcuch dostaw na ryzyko niedostarczenia dóbr dla klienta. Należy przy tym dodać, że przedsiębiorstwa w odmienny sposób powiększają swoje zasoby (Rys. 2). Otóż, dwa z pięciu analizowanych podmiotów poprawiało swoją kondycję w sposób „bardziej niż zadowalający”, natomiast pozostałe ogniwa powiększały swoje zasoby w wolnym tempie. Należy zauważyć, że proponowana strategia pozwala na utrzymanie całego łańcucha dostaw zazwyczaj na poziomie „pełnej operacyjności”, jednak wiąże się to z wysiłkiem przedsiębiorstw, które zmuszone są do wykorzystywania swoich zasobów, które w trakcie roku powiększane są w wolnym tempie. A zatem, jeśli tempo tego wzrostu jest niższe niż wartość potrzebna do poprawy stanu przedsiębiorstwa, dochodzić będzie do redukcji zasobów, czyli spadku wartości majątku firmy.

## Podsumowanie

Niniejszą pracę skoncentrowano wokół funkcjonowania przedsiębiorstw w łańcuchu dostaw, który zbudowany jest z pięciu firm zmuszonych do prowadzenia swojej działalności w warunkach występowania katastrof. Problem leży jednak w tym, że tych katastrof nie można przewidzieć, przy czym w literaturze podzielono je na katastrofy duże oraz małe. Takie podejście komplikuje rozważania, które wydają się konieczne w okresie kryzysu wynikającego z pandemii COVID-19. Co więcej, katastrofy te mogą występować w różnych dniach dla każdego z przedsiębiorstw należącego do łańcucha dostaw. Podjęto więc próbę zastosowania modelu „Generatora liczb pseudolosowych”, który pozwala na określenie liczby i kolejności dni, w których mogą występować owe katastrofy. Takie podejście pozwoliło na analizę wybranej strategii, która może być wykorzystywana dla poprawy kondycji przedsiębiorstwa.

Model „Generatora liczb pseudolosowych” stał się bazą dla analizy wybranej strategii, dzięki której przedsiębiorstwa są w stanie przezwyciężyć katastrofy. Strategia ta wymaga jednak wykorzystania zasobów. Wymagało to sprawdzenia, jak rozwija się ich wartość w okresie 365 dni w łańcuchu dostaw składającym się z pięciu ogniw. W rezultacie badanie pozwoliło na stwierdzenie, że większość przedsiębiorstw podczas całego roku może być w pełni operacyjne, czyli pełnić swoje funkcje w łańcuchu, nie narażając jego działania na ryzyko. Tylko jedno z przedsiębiorstw pozostało operacyjne na poziomie „średnim”, jednak nigdy nie uzyskało poziomu najniższego. Należy także zaznaczyć, że ogniwa budujące łańcuch dostaw nierównomiernie rozwijają swoje zasoby, pokazano więc graficzne pewne rozbieżności. Aby być jednak w pełni operacyjnym, muszą ogniwa natychmiast reagować na kryzys, posiadając wystarczającą wartość zasobów.

## Literatura

- Blaik, P. (2010). *Logistyka. Koncepcja zintegrowanego zarządzania*, wyd. 3. popr. Warszawa: PWE.
- Chen, L.-M., Liu, Y. E., Yang, S.-J.S. (2015). Robust supply chain strategies for recovering from unanticipated disasters. *Transportation Research*, 77 (E), 198–214.
- Chopra, S., Meindl, P. (2007). *Supply chain management: strategy, planning, and Operation*, wyd. 3. Upper Saddle River: Pearson Prentice Hall.

- Halicki, M. (2020). Projektowy łańcuch dostaw w innowacyjnym zarządzaniu. W: *Ekonomiczno-technologiczne aspekty rolnictwa i energetyki*, Rzeszów: Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego.
- Halicki, M., Kwater, T. (2021). Simulation experiments of supply chain in a period of small and big disasters. *Journal of Economics & Management*, 43, 339–356.
- Korpysa, J., Halicki, M., Lopatka, A. (2020). Entrepreneurial management of project supply chain – a model approach. *Problems and Perspectives in Management*, 3 (18), 215.
- Logistics Bureau. *Supply Chain Glossary of Terms*. Pobrane z: <https://www.logisticsbureau.com/supply-chain-glossary/> (19.07.2021).
- Martínez, R., Lizarraga, G., Cavazos, L., Salais, T., Saucedo, J. (2018). A new objective function to simulate supply chain performance under disruptions with cellular automata [Paper presentation]. W: F. Torres-Guerrero, J. Lozoya-Santos, E. Gonzalez Mendivil, L. Neira-Tovar, P. Ramirez-Flores, J. Martin-Gutierrez (red.), *Smart Technology. First International Conference, MTYMEX 2017, May 24–26, 2017, Monterrey, Mexico* (s. 21–30). Berlin: Springer International Publishing.
- McKinsey & Company, COVID-19 and the great reset: Briefing note #26, October 7, 2020. Pobrane z: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Business%20Functions/Risk/Our%20Insights/COVID%2019%20Implications%20for%20business/COVID%2019%20Oct%207/COVID-19-Briefing-note-26-October-7.pdf>, s. 2 (14.09.2021).
- Thomas, D.B., Luk, W., Leong, P.H.W., Villasenor, J.D. (2007). Gaussian random number generators. *ACM Computing Surveys*, 39 (4), 11:1–11:38.
- Witkowski, J. (2010). *Zarządzanie łańcuchem dostaw. Koncepcje. Procedury. Doświadczenia*. Warszawa: PWE, 21.
- Zsidisin, G., Panelli, A., Upton, R. (1999). Purchasing Organization Involvement in Risk Assessments, Contingency Plans, and Risk Management: An Exploratory Study. *Supply Chain Management*, 5(4), 187.

## **SIMULATION STUDIES OF THE STATES OF COMPANIES IN SUPPLY CHAINS**

### **ABSTRACT**

The paper points out that supply chains may not fulfill their functions due to the occurrence of large and small disasters. Therefore, an attempt was made to build a proprietary model to enable the analysis of the states of enterprises, if it is assumed that the company "i" can assume three states on "t", which reflect the

operational ability of the enterprise in terms of the possibility of functioning as a link in the supply chains. In other words, the operating conditions of the company are presented with the help of specific rules. The paper presents the results of simulation studies for five companies cooperating in the supply chain while being exposed to disasters. The research used the MATLAB software environment as well as Polish and foreign journals.

**Keywords:** risk, catastrophes, simulations, links, companies.

## SHARING ECONOMY – EWOLUCJA W SYSTEMIE DOSTAW W GASTRONOMII

### STRESZCZENIE

W artykule poruszono tematykę *sharing economy* w gastronomii, tj. ekonomii współdzielenia – idei przewodzącej aplikacjom takim, jak UberEats, Glovo czy Wolt. Tekst swoim zakresem obejmuje rozwój aplikacji wraz z konsekwencjami finansowymi i społecznymi dla dwóch stron – właścicieli lokali gastronomicznych i odbiorców zamówień. To również analiza opłacalności współpracy z użyciem aplikacji dla restauratorów i dostawców. W podsumowaniu autor przewiduje, jakie są możliwe kierunki rozwoju aplikacji i prawodawstwa w tym zakresie.

**Słowa kluczowe:** sharing economy, ekonomia współdzielenia, UberEats, Glovo, Wolt, Bolt, restauracje, gastronomia.

### Wprowadzenie

Artykuł stanowi studium historii, ewolucji i kroków milowych polskiej branży gastronomicznej, koncentrując się na Warszawie jako miejscu, gdzie wprowadzane i testowane są nowe technologie. W swojej krótkiej historii, *sharing economy* (ekonomia współdzielenia) stała się przyczynkiem do bardzo istotnych zmian na polu zamawiania jedzenia z dowozem z wielu przyczyn. Temat artykułu został wybrany ze względu na to, że z jednej strony Polska (wraz z jej gospodarką i wzrostem) stanowi dobry *benchmark* prezentujący wpływ technologii na biznes. Z drugiej strony zaś pozwala na rozważanie czy technologiczni giganci oddają miejsce pod dyskusję i dzielenie się zyskami z właścicielami restauracji.

Celem pracy jest analiza wpływu *sharing economy* na rynek gastronomiczny. Biorąc pod uwagę pandemię COVID-19, rynek ten uległ znaczącym zmianom. W pracy zaprezentowano badanie rozwoju przedsiębiorstw typu *ride-sharing* i rozwiniecie się w branży dostaw jedzenia. To również analiza opłacalności używania przez restauratora usług firm działających na rynku ekonomii współdzielenia oraz pracy kuriera dla takich przedsiębiorstw.

## 1. Definicja ekonomii współdzielenia

Zdaniem C. Contagnone’a i B. Martensa (2016), koncepcja ekonomii współdzielenia nie jest nowa. Mając swoje korzenie w procesie dzielenia się, jest to system społeczno-ekonomiczny, pozwalający użytkownikom dzielić się wspólnymi zasobami (Hamari, Sjöklint, Ukkonen, 2016, s. 2047–2059). Często dokonuje się tego za pomocą platform online opartych na społecznościach. Platformy te przyspieszają i ułatwiają cały proces.

Historyczne użycie *sharing economy* jest znacznie szersze i sięga głębiej do przeszłości. Idea ta obejmuje procesy pozwalające małym firmom szybko dotrzeć do poziomu korporacyjnego. W niniejszym artykule idea ekonomii współdzielenia koncentruje się na tym, jak proces oddziałuje na współczesny biznes gastronomiczny oraz jego klientów. Obecnie *sharing economy* jest w dużej mierze kształtowane przez technologię, użycie aplikacji i znaczne fundusze pozwalające firmom typu Uber zdobyć i utrzymać silną pozycję rynkową, pozbywając się jednocześnie konkurencji. W kontekście tego rynku, niemożliwe jest traktowanie ekonomii współdzielenia jako niuansu czy ciekawostki – aktywnie oddziałuje ona na rynki i wzmacnia swoją pozycję na nich, a w perspektywie czasu – ma szansę stworzyć zupełnie nowe.

## 2. Historia systemu dostaw w Polsce

Przed erą *sharing economy*, dostawy w polskich restauracjach przeprowadzane były w tradycyjny sposób, tj. z pomocą dostawcy – również pracownika firmy, z której dowoził jedzenie. Klient mógł złożyć zamówienie za pomocą telefonu, e-maila czy strony internetowej.

Sytuację zmieniło powstanie marki Uber. W 2009 roku zaczął operować jako przewóz osób w Stanach Zjednoczonych, a na polskim rynku w 2014 roku. Od samego początku działalności przedsiębiorstwa istniały znaczne różnice między tym, jak działał Uber i zwykła taksówka. Uber nie wymagał od swoich kierowców, by mieli licencję taksówkarską (co zmieniło się z czasem). Po drugie, osoby pracujące dla Uber nie były i wciąż

nie są zatrudniane na umowę o pracę, zlecenie lub dzieło przez firmę. Uber jest pośrednikiem między klientem a osobą prowadzącą auto, nie jako przedsiębiorstwo taksówkarskie, co było źródłem wielu nieporozumień pomiędzy firmą a klientami, korporacjami taksówkarskimi i władzami. Główne problemy zarządu i kierowców w Polsce koncentrowały się wokół braku akceptacji nowej formy działalności ze strony konkurencji oraz braku profesjonalizmu kierowców Ubera. W pierwszym przypadku, kierowcy innych przedsiębiorstw taksówkarskich nie tylko niepochlebnie wypowiadali się na temat kierowców Ubera, ale wręcz atakowali ich fizycznie (Siwik, 2021). Ze względu na niedobór kierowców, Uber zatrudniał również kierowców, którzy nie byli w stanie spełniać oczekiwań klientów (Cembrowska, 2021). Te problemy nie stanęły jednak na drodze rozwoju firmy – Uber rozwinął się na rynku, a wkrótce wkroczył na kolejny.

Po ustabilizowaniu swojej pozycji, dzięki usłudze dzielenia się przejazdem (*ride-sharing*), Uber wszedł na rynek dostaw jedzenia. Pod koniec lutego 2017 roku marka rozpoczęła współpracę z restauracjami. Koncepcja dostawy jedzenia przez zewnętrznego dostawcę była dla nich nowa – do tej pory 99% zamówień dostarczanych było przez dostawców zatrudnionych przez restauracje<sup>1</sup>. Dzięki dużemu doświadczeniu w rozwijaniu aplikacji skupiającej się na usłudze *sharing economy*, międzynarodowemu wsparciu finansowemu (Hoge, 2014) (1,5 mld USD dofinansowania) oraz ze względu na brak konkurencji, usługa UberEats rozwinęła się w stolicy Polski. Oprócz UberEats, na rynku działały jedynie dwa inne portale, dzięki którym możliwe było zamawianie jedzenia online (jednak w ich przypadku – bez dostawy), pyszne.pl i pizzaportal. Wejście na rynek UberEats wywołało odpowiedź ze strony pyszne.pl, które wzmocniło działalność marketingiem i ofertą dowozów jedzenia. Po czterech latach od rozpoczęcia usługi, kilka innych przedsiębiorstw dołączyło do konkurowania na rynku, mianowicie: Wolt, Bolt, Glovo i wiele mniejszych.

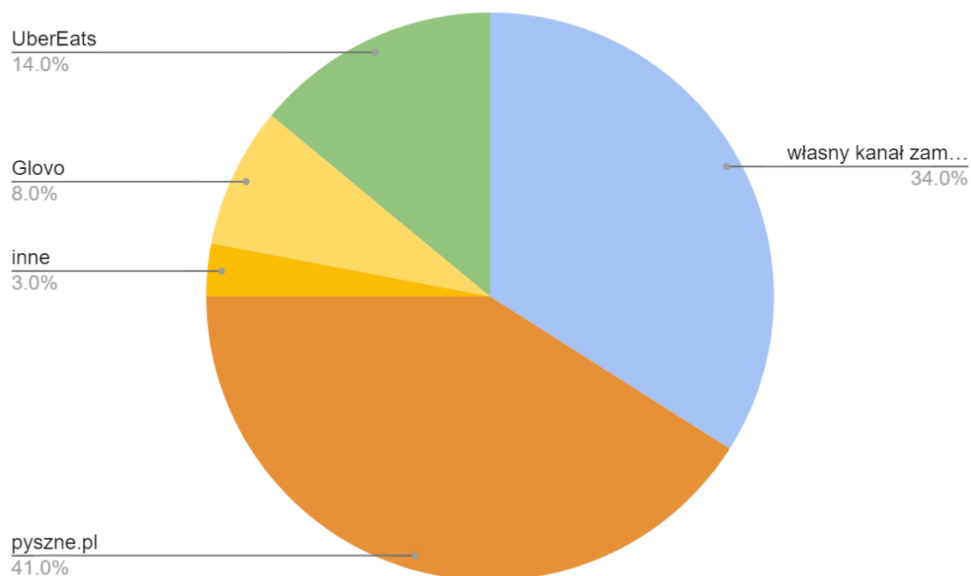
### 3. Porównanie systemów dostaw

W roku 2021 podział rynku dostaw jedzenia w Warszawie wyglądał następująco.

---

<sup>1</sup> <https://www.fakt.pl/pieniadze/biznes/uber-nowe-uslugi-ubereats-przewoz-przesylek-i-dowoz-jedzenia/b0xzk6p> (2.09.2021).

Wykres 1. Kanały zamówień jedzenia z dostawą



Źródło: opracowanie własne na podstawie (Stava, 2021).

W porównaniu do statystyk z roku 2017, kiedy 99% dostaw realizowanych było przez dostawców zatrudnionych w restauracjach, zmiana ma podwójne znaczenie – po pierwsze, pozwoliła lokalom gastronomicznym, które nie stać było na własnego kuriera, dokonać outsourcingu tego zadania – wysyłać jedzenie klientom. Po drugie, restauracje ogólnie mają możliwość korzystać teraz z innego rodzaju dostaw jedzenia niż uprzednio.

Na Wykresie 1 przedstawiono, że pyszne.pl utrzymało swoją pierwotną pozycję pod względem liczby otrzymywanych zamówień, drugą pozycję zaś zajmują własne kanały zamówień, z których najczęściej wybierane są – strona internetowa lub własna aplikacja. Dopiero trzecią i czwartą pozycję zajmują systemy *sharing economy*, tj. UberEats i Glovo, wypracowując dla siebie odpowiednio 14% i 8%. Warto przy tym wspomnieć, że Glovo przejęło uprzednio wspomniany pizzaportal. Pozostałe 3% należy do innych kanałów zamówień.

Działanie systemów UberEats, Glovo, pyszne.pl i wielu innych oparte jest na systemie hybrydowym – możliwe jest użycie własnego dostawcy lub kuriera pracującego dla firmy przyjmującej zamówienie. W związku z tym,

aż 63% zamówień składanych jest przez kanały umożliwiające korzystanie z zewnętrznej firmy zajmującej się dostawą jedzenia.

#### 4. *Sharing economy* w gastronomii w kontekście COVID-19

Gastronomia w czasie pandemii COVID-19 ucierpiała w powodu dwóch lockdownów, niemal paraliżujących pracę biznesu. W czasie wprowadzonych przez rząd obostrzeń możliwe było jedynie przesyłanie jedzenia za pośrednictwem kurierów lub odbiór osobisty na miejscu. Rynek dostaw w 2020 roku powiększył się o 42% z 6,7 mld zł do 9,5 mld zł w stosunku do poprzedniego roku, jednak zamówienia online to jedynie 24% całego rynku. Wartość zamówień w trakcie lockdownów była również średnio o 7% wyższa niż poza pandemią.

Rządowe obostrzenia drastycznie zmieniły oblicze pracy restauracji i dostaw. Rosnąca popularność tych druhich zmieniła podejście klientów na bardziej zachodnie, polegające na tym, że zamawianie jedzenia do domu lub pracy stanowi normę społeczną. Ma to bezpośredni wpływ na strukturę popytu, co w pewnym stopniu odbiega od stołowania się w restauracji.

Świadomość tych zmian i potencjalnych obostrzeń w kolejnych latach rzutuje również na zachowanie właścicieli lokali gastronomicznych, którzy skoncentrowali się mocniej na budowie swojej pozycji w internecie oraz na portalach i w serwisach świadczących usługi z zakresu *sharing economy*. Niektóre z nich zdecydowały się również na stworzenie własnych aplikacji, w których możliwe jest zamówienie dań z dostawą.

Kolejną konsekwencją pandemii COVID-19, rzutującą na obraz rynku gastronomicznego, jest powstanie *dark kitchen* (występujące również pod nazwą *cloud kitchen*) (Upadhye, Suvarna, 2020). Są to miejsca ze specjalnie zaprojektowaną infrastrukturą, gdzie w jednym budynku mieści się kilka do kilkudziesięciu pomieszczeń, z których każdy jest kuchnią. Kuchnie te podnajmowane są następnie zainteresowanym, by ci mogli przygotowywać w nich dania. Różnica między *dark kitchen* a zwykłą restauracją jest taka, że ta pierwsza nie ma powierzchni, gdzie klienci mogliby zamówić jedzenie na miejscu. W powstanie tego rodzaju działalności zaangażowała się m.in. notowana na warszawskiej giełdzie spółka amRest, która otworzyła pięć lokali o tym profilu.

## 5. Porównanie opłacalności klasycznego systemu dostaw z *sharing economy* dla restauratora

Kalkulując opłacalność dołączenia do systemu *sharing economy* typu UberEats, restaurator musi mieć na uwadze kilkanaście czynników. W poniższym zestawieniu porównywano zatrudnienie dostawcy z korzystaniem z zewnętrznego usługodawcy na podstawie stawek rynkowych w Warszawie.

Pod uwagę wzięto średnie zamówienie z roku 2020 (57,7 zł) i 15 zamówień dziennie (łącznie 450 zamówień miesięcznie, przynosząc 25 965 zł przychodu). Przy kalkulacji opłacalności wzięto pod uwagę minimalny koszt pracodawcy przy zatrudnieniu pracownika w roku 2021 roku wynoszący 3373,44 zł (wraz z opłatami dla ZUS) oraz wynagrodzenie za każdą dostawę w wysokości 5 zł. W przypadku użycia kuriera *sharing economy*, stawka wynosi 30% netto, czyli 21,35 zł brutto potrącanego z wartości każdego zamówienia.

Tabela 1. Zestawienie przychodów i kosztów własnego kuriera i *sharing economy*

| Zestawienie przychodów i kosztów własnego kuriera i <i>sharing economy</i> , wartości podane w zł |                                 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|
| przychód brutto                                                                                   | 25965                           |
|                                                                                                   | własny kurier                   |
| koszt zatrudnienia pracownika                                                                     | 3373,44                         |
| dodatek za dostawę                                                                                | 2250                            |
| rata za leasing auta                                                                              | 1000                            |
| koszt paliwa                                                                                      | 1000                            |
| koszt razem                                                                                       | 7623,44                         |
|                                                                                                   | dostawca <i>sharing economy</i> |
| 37% prowizja dostawcy miesięcznie                                                                 | 9607,05                         |

Źródło: opracowanie własne.

Powyższe zestawienie ukazuje, że przedsiębiorca traci 1983,61 zł korzystając wyłącznie z usług dostawcy *sharing economy*. W marcu 2020 roku, w związku ze skargą ponad 1000 restauratorów, sprawą miał zająć się UOKiK, jednak nie wydał żadnej opinii w tym zakresie (Pallus, 2020). Niemożliwa natomiast do wyceny jest kwestia marketingu i obecności na platformach *sharing economy*, które również stanowią reklamę dla

restauracji, co ostatecznie zachęca wiele z nich do korzystania z tych kanałów zamówień.

## 6. Opłacalność zatrudnienia za pomocą aplikacji *sharing economy* dla dostawcy

Kwestia wyboru formy zarobkowania jest istotna dla kuriera – dostawcy. Biorąc pod uwagę to, że w większości firm typu *sharing economy* wymaga od takiej osoby własnej działalności gospodarczej, w tym przypadku koszty związane z prowadzeniem jej przechodzą na kuriera. Przychód w takim wypadku obliczony jest na podstawie 60 godzin przepracowywanych tygodniowo i prowadzenia własnej działalności przez kuriera.

W Tabeli 2 zaprezentowano legalne samozatrudnienie w systemach *sharing economy* z użyciem własnego auta (by móc pracować bez względu na warunki atmosferyczne) jako nieopłacalne względem zatrudnienia jako dostawca w restauracji.

Tabela 2. Zestawienie przychodów i kosztów pracy dla restauracji i *sharing economy*

| Zestawienie przychodów i kosztów pracy dla restauracji i <i>sharing economy</i><br>(wszystkie wartości w zł) |                                 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|
|                                                                                                              | praca na UoP w restauracji      |
| płaca netto                                                                                                  | 2061,67                         |
| dodatek za dostawy                                                                                           | 2250                            |
| wypłata łącznie netto                                                                                        | 4311,67                         |
|                                                                                                              | dostawca <i>sharing economy</i> |
| przychód                                                                                                     | 4500                            |
| rata za leasing auta                                                                                         | 1000                            |
| paliwo miesięcznie                                                                                           | 1000                            |
| ZUS                                                                                                          | 1457,49                         |
| podatek dochodowy                                                                                            | 342,55                          |
| wypłata łącznie netto                                                                                        | 2699,96                         |

Źródło: opracowanie własne.

Różnica w potencjalnym przychodzie netto to niemal 60%, co sprawia, że samozatrudnienie staje się formą nieopłacalną dla kuriera. Wpływa to bezpośrednio na to, że duża część kurierów pracujących z pomocą aplikacji *sharing economy* zatrudnia się u tzw. partnerów flotowych UberEats. Ci podnajmują samochody, motocykle i rowery swoim pracownikom.

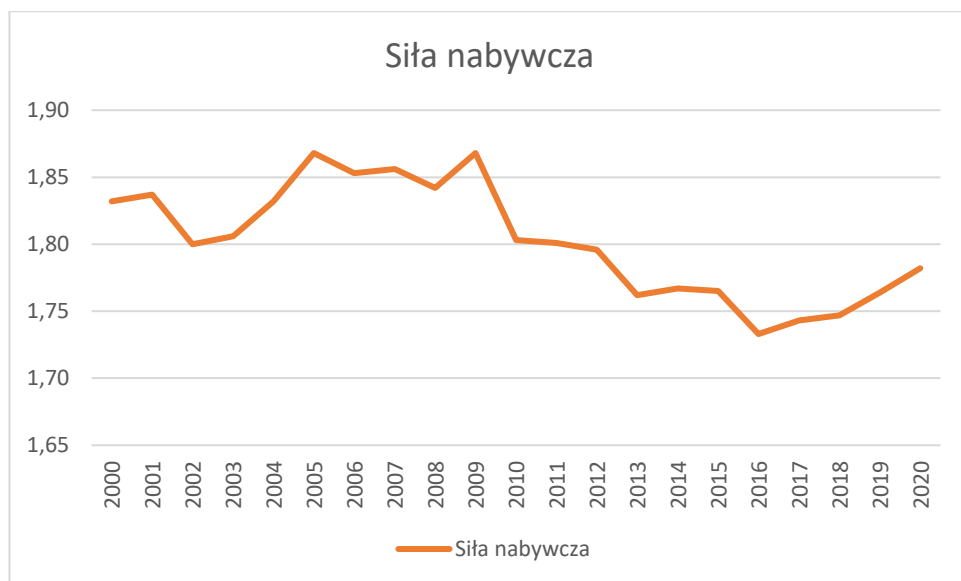
Rozwiązanie to wzbudziło znacznie kontrowersje w 2019 roku, gdy w „Gazecie Wyborczej” (Szostak, 2019) ukazał się artykuł dotyczący szarej strefy, w jakiej operuje znaczna część pracowników partnerów flotowych – byli oni zatrudniani przez nich bez umowy. Autor artykułu zwrócił uwagę na to, że dostawcy aplikacji stają *de facto* przed wyborem nieopłacalnego samozatrudnienia bądź pracy bez umowy za wyższą stawkę.

## 7. Podsumowanie, potencjalne kierunki rozwoju *sharing economy* w gastronomii

*Sharing economy* w obecnej formie funkcjonuje przejmując i podporządkowując sobie znaczną część rynku. Jest to zjawisko paradoksalne z punktu widzenia restauratora i dostawcy, jednak nie klienta. 62% zamówień spływających z rynku kanałami *sharing economy* świadczą o popularności zjawiska i jego ciągłym rozwoju, do czego doszło w ciągu zaledwie 4 lat. Dobrze zaprojektowane, atrakcyjne aplikacje, oferujące wiele promocji, rabatów i atrakcji dla klienta wykorzystują utrzymujący się trend i wzmacniają pozycję firm z nich korzystających na rynku.

Sukces aplikacji ma swoje źródło również w formie zatrudnienia kurierów – bardzo często pracują oni dla podwykonawców Ubera, organizujących środki transportu dla kurierów, ale nie oferują im w zamian umów. Jest to przestrzeń szarej strefy, do której należy duża część imigrantów zarobkowych znajdujących zatrudnienie w UberEats lub Glovo.

Wykres 2. Siła nabywcza złotych w latach



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD.

Wedle przewidywań raportu Stava, rynek dostaw posiłków do 2025 roku wzrośnie aż do 10,26 mld zł, zajmując 55% całego rynku gastronomicznego. Biorąc pod uwagę zwiększanie się siły nabywczej złotych po 2016 roku oraz zmieniające się nawyki konsumentów, przewidywania dotyczące zwiększania się zamówień kosztem stołowania się w restauracji są realistyczne. Rynek polski reaguje podobnie jak światowy, gdzie wyniki dostawców zewnętrznych wzrastają (Li, Miroso, Bremer, 2020, s. 5528).

Niewykluczony jest również scenariusz, w którym uregulowany zostanie system pośrednictwa pomiędzy dostawcą a właścicielem aplikacji. Wiele tego typu rozwiązań wprowadzono już w kilku państwach, np. w Wielkiej Brytanii, Argentynie i w stanie Kalifornia. W Wielkiej Brytanii i Kalifornii, właściciele aplikacji *sharing economy* muszą traktować dostawców i kierowców jak swoich pracowników. W Argentynie pracownicy Ubera, Glovo i Rappi uformowali związki zawodowe (Fielbaum, Tirachini, 2020). W niektórych państwach, np. w Bułgarii, Uber został całkowicie zdelegalizowany.

Pierwsze tego typu zmiany zostały już wprowadzone w Polsce, regulujące kwestie związane z licencjami taksówkarskimi, tzw. *lex Uber* (Ustawa, 2019), gdzie każdy przewoźnik zobowiązany jest mieć licencję

taksówkarską, a partnerzy flotowi współpracować jedynie z certyfikowanymi taksówkarzami pod rygorem cofnięcia licencji i kar od 5 do 40 tys. zł. Gdyby pracownicy aplikacji UberEats zawiązali związki zawodowe, które doprowadziłyby do stanu, jak np. w Wielkiej Brytanii, zostaliby bezpośrednimi pracownikami firmy, która wysyła im zlecenia, zmieniłoby to całkowicie oblicze struktury zatrudnienia przedsiębiorstwa oraz prawdopodobnie ceny dostaw. Jest to jednak logiczny krok na drodze ewolucji konsekwentnego prawodawstwa.

## Literatura

- Cembrowska, A. (2021). *Standardy w Uberze wyraźnie się obniżyły*. NaTematCodagnone, C. Pobrane z: <https://natemat.pl/366275,standardy-w-uberze-ostatnio-wyraznie-sie-obnizily>
- Martens, B. (2016), *Scoping the Sharing Economy: Origins, Definitions, Impact and Regulatory Issues*. Institute for Prospective Technological Studies Digital Economy Working Paper, No. 2016/01.
- Codagnone, C., Martens, B. (2016). *Scoping the Sharing Economy: Origins, Definitions, Impact and Regulatory Issues*. Institute for Prospective Technological Studies Digital Economy Working Paper, No. 01
- Fielbaum, A., Tirachini, A. (2020). The sharing economy and the job market: the case of ride-hailing drivers in Chile. *Transportation*, 1–27,
- Hamari, J., Sjöklint, M., Ukkonen, A. (2016). The Sharing Economy: Why People Participate in Collaborative Consumption. *Journal of the Association for Information Science and Technology*, 67 (9), 2047–2059.
- Hoge, P. (2014). Uber raises \$1.2 billion for global expansion, CEO acknowledges culture shortcomings. *San Francisco Business Times*,
- Li, Ch., Miroso, M., Bremer, P. (2020). Review of online food delivery platforms and their impacts on sustainability. *Sustainability*, 12.14, 5528.
- Pallus, P. (2020). *Platformy do dostaw jedzenia drenują restauracje? Sprawa trafiła do UOKiK*. Business Insider.
- Siwik, K. (2021). *Mafia taksówkarska terroryzuje przewoźników*. INN Poland.
- Stava, (2021). *Raport Stava o rynku dowozów jedzenia w Polsce*.
- Szostak, P. (2019). Pracowałem na czarno w UberEats. *Gazeta Wyborcza*,
- Szymkowiak, H. (2021). Polska gastronomia w czasie pandemii. *Tutoring Gedanensis*, 6 (1), 79–88
- Upadhye, N., Suvarna, S. (2020). Cloud Kitchen-Case Study Of Swiggy Cloud Kitchen In Pune. *UGC Care Journal*,
- Ustawa z dnia 16 maja 2019 r. o zmianie ustawy o transporcie drogowym oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. z 2019 r. poz. 1180.
- <https://www.fakt.pl/pieniadze/biznes/uber-nowe-uslugi-ubereats-przewoz-przesylek-i-dowoz-jedzenia/b0xzk6p> (2.09.2021).

## **SHARING ECONOMY – EVOLUTION IN THE CATERING SUPPLY SYSTEM**

### **ABSTRACT**

The article tackles the topic of sharing economy in gastronomy, i.e. the idea behind applications such as UberEats, Glovo or Bolt. The text includes information concerning the development of the applications as well as the financial and social consequences to both sides of its users - the owners of gastronomy businesses and the recipients of the orders. The author analyzes the profitability of cooperation between the restaurant owners and couriers with the use of the application. The summary includes a forecast expecting the possible directions of applications' development and the legislation concerning the topic.

**Keywords:** sharing economy, ubereats, glovo, bolt, covid, restaurants, couriers.

Zdzisław Kochanowicz, ORCID: 0000-0001-5043-2176

Ireneusz Żuchowski, ORCID: 0000-0002-3998-1892

Wyższa Szkoła Agrobiznesu w Łomży

# ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ MIAST POWYŻEJ 20 TYS. MIESZKAŃCÓW WOJEWÓDZTW POLSKI WSCHODNIEJ

## STRESZCZENIE

Celem artykułu jest ocena stanu zrównoważonego rozwoju miast powyżej 20 tys. mieszkańców (z wyłączeniem aglomeracji wojewódzkich) w województwach Polski Wschodniej (warmińsko-mazurskie, podlaskie, lubelskie, świętokrzyskie i podkarpackie). Oceny dokonano na podstawie publikowanych danych statystycznych GUS z wykorzystaniem wybranej metody wielowymiarowej analizy porównawczej (WAP), umożliwiającej ocenę wpływu wybranych czynników na zrównoważony rozwój. Metody umożliwiającej także uporządkowanie zbioru miast – obiektów wielocechowych według pewnego syntetycznego kryterium TMRZ (taksonomicznego miernika rozwoju zrównoważonego) będącego funkcją tych cech.

**Słowa kluczowe:** zrównoważony rozwój, gmina, wskaźnik, pomiar, rozwój lokalny.

## Wprowadzenie

W Polsce około 60% ludności mieszka w miastach, gdzie koncentruje się około 80% PKB. Od czasu transformacji ustrojowej, polskie miasta, szczególnie te duże, dobrze wykorzystują swoje potencjały rozwojowe. Z kolei inne, szczególnie małe i średnie dotyka problem znacznych,

wewnętrznych dysproporcji w poziomie rozwoju, czy problem utraty dotychczasowych funkcji i odpływu ludności.

Na całym świecie wzrost liczby ludności w ciągu najbliższych dziesięcioleci zostanie wchłonięty głównie przez miasta (ONZ, 2011), co spowoduje wzrost udziału ludności zamieszkującej obszary miejskie. W XX wieku miasta w Europie i Ameryce Północnej stanęły już w obliczu gwałtownego rozwoju fali urbanizacyjnej, która obejmowała szybką rozbudowę infrastruktury miejskiej, w tym sieci wodociągowych i kanalizacyjnych (Mikovits, Rauch, Kleidorfer, 2018).

Rozwój Polski jest obecnie skoncentrowany w kilku biegunach wzrostu znajdujących się w głównych metropoliach, gdzie standard życia jest bardzo bliski standardom życia metropolii krajów wysoko rozwiniętych. Poza tymi ośrodkami mamy obszary (Polska peryferyjna) próbujące mniej lub bardziej skutecznie nadążyć za nimi z rozwojem. Jednym z najbardziej zaniedbanych w tym okresie obszarem okazały się małe i średnie miasta (Śleszyński, 2018). Masowy odpływ ludności jest dowodem na to, że miejsca te stały się mało atrakcyjne do życia w wyniku ograniczonego dostępu do dóbr i usług.

Zróźnicowanie tempa rozwoju (mimo że jest potrzebne i nieuniknione) zaczęło w Polsce przybierać rozmiary zagrażające długookresowemu rozwojowi kraju. Problem ten dotyczy szczególnie Polski Wschodniej. Istnieje poważne ryzyko dalszej polaryzacji społeczno-gospodarczej kraju, związanej z „wyplukiwaniem” zasobów z regionów peryferyjnych.

## 1. Urbanizacja w Polsce

W okresie po 1990 roku charakteryzującym się dużym rozwojem gospodarczo-społecznym w Polsce, zauważamy problem nierównomiernego terytorialnie jego rozłożenia. Rozwój skoncentrowany na kilku biegunach wzrostu, głównie w metropoliach, pozwala na wysoki standard życia prawie równy standardom w metropoliach krajów rozwiniętych, natomiast pozostałe obszary Polski jawią się jako prowincja wymagająca wsparcia. Obszarem zagrożonym zapaścią, wymagającym wsparcia rozwojowego są małe i średnie miasta. Masowy odpływ bardziej mobilnej części społeczności (ludzie młodzi i wykształceni) jest dowodem na to, że miasta te stają się coraz mniej atrakcyjnym miejscem do życia i że rodzime miejscowości nie zaspokajają ich podstawowych potrzeb. Należy stwierdzić, że zaniedbany obszar rozwoju małych i średnich miast wynika nie tylko z braku zasobów rozwojowych, ale także z ich peryferyjnej roli na mentalnej mapie Polaków (Śleszyński, 2018).

Migracja oznacza przemieszczanie się ludności, najczęściej w celu czasowej lub stałej zmiany miejsca zamieszkania. Zjawisko występujące w Polsce w okresie transformacji możemy określić jako emigracja wewnątrzkrajowa i wewnątrzkontynentalna, a głównym kryterium były przyczyny ekonomiczne – emigracja zarobkowa. Znamienne okazało się zjawisko określone jako drenaż mózgów, czyli ściąganie specjalistów wysokiej klasy do innego kraju lub firmy, dzięki zapewnieniu im tam lepszych warunków pracy i płacy (Słownik...). Proces ten nazwany także wypłukiwaniem zasobów kapitału ludzkiego, czemu towarzyszy odpływ kapitału finansowego (Zimnoch, 2013). Zjawiska te spowodowały spadek liczby mieszkańców badanego obszaru w latach 2010–2019 o 3,79% w województwie świętokrzyskim, o 3,23% – w lubelskim, 2,14% – w warmińsko-mazurskim, 2,09% – w podlaskim, 0,04% – w podkarpackim, przy 0,38% spadku dla Polski.

Zjawisko wymywania przez centra rozwoju z regionu stało się niezwykle groźne w skutkach dla średnich miast. W okresie badawczym z podmiotów objętych badaniem odpłynęło średnio ok 4,19% ludności, w tym największy spadek liczby mieszkańców w stosunku do roku 2010 odnotowano w Szczytnie – 8,68%, Hajnówce – 8,35%, Skarżysku Kamiennej – 7,92%, Starachowicach – 7,83%, Ostrowcu Świętokrzyskim – 7,46%, Sandomierzu – 6,38%. Na 39 badanych jednostek tylko Ełk odnotował przyrost o 5,39% oraz Iława o 0,01%. W ośrodkach regionalnych (miasta wojewódzkie) odnotowano wzrost w Rzeszowie o 9,49% i Białymstoku o 1,16%, natomiast w pozostałych odnotowano spadek o 3,75% w Kielcach, 2,78% w Lublinie, 1,94% w Olsztynie.

W dotychczasowym modelu polaryzacyjno-dyfuzyjnym rozwoju regionów kładzie się nacisk na wewnętrzne źródła rozwoju w obszarach peryferyjnych. Najważniejszym czynnikiem staje się wobec tego miejscowy kapitał ludzki i najważniejszym wyzwaniem będzie wstrzymanie trendów migracyjnych drenujących zasoby wykształconych i przedsiębiorczych młodych ludzi. Operacjonalizacja idei rozwoju zrównoważonego na szczeblu lokalnym, szczególnie na terenach poza centrami rozwoju wymaga szczególnego przemyślenia i przygotowania w perspektywie długoterminowej (Sneddon, Howarth, Norgaard, 2006).

## 2. Miasto-Idea

Współczesne metropolie borykające się z problemami, wynikającymi z ich gwałtownego rozwoju: zadłużeniem, komercjalizacją przestrzeni publicznej, degradacją infrastruktury, pogarszającą się jakością usług publicznych, nadmierną i nieefektywną konsumpcją poszukują nowych dróg

rozwoju. Nowe podejście do rozwoju nazwane Miasto-Idea pojawiające się jako pewien koncept, zakłada specyficzny dla każdego miasta proces wykorzystania jego potencjału rozwojowego i generowania wartości.

Dotychczasowy paradygmat zarządzania miastem i jego rozwojem polegający na zarządzaniu imperatywnym, władczym wyczerpał się. Działania należy skupić na wykreowaniu nowych mechanizmów dostosowawczych, a nie na uruchomieniu poszczególnych czynników zmiany. Przy takim podejściu celem działań korygujących nie jest uzyskanie określonego, z góry założonego, mierzalnego efektu, tylko skierowanie systemu na inną ścieżkę rozwojową.

Nowa ścieżka nazwana *governance* daje nam zdolność bycia obserwatorem i jednocześnie uczestnikiem procesu zarządzania, w ramach czego „współzarządzanie” staje się sednem naszego działania i dominującą strategią, a system czynimy otwartym i interakcyjnym. Takim podejściem pogłębiamy kompleksowość świata społecznego oraz zwiększamy jego potencjał rozwojowy, czyli zdolność dostosowawczą (Hausner, 2016).

Należy podkreślić, że podstawą istnienia miasta jako wspólnoty są wartości egzystencjalne i efektywność strukturalna, a napędem jego działania wartości instrumentalne – te wartości muszą się wzmacniać, bo na tym oparty jest rozwój. Miasto-Idea czerpie swoją rozwojową energię ze zdolności do wytwarzania wartości egzystencjalnych, a umiejętność ta nie jest przypisana do działalności żadnego pojedynczego aktora społecznego, w tym także miejskiej władzy publicznej. Zasadniczo interwencja tej władzy pośrednio stymuluje rozwój miasta. Taka interwencja musi być odcinkowa, lecz tak zogniskowana, aby działając konkretnie – punktowo i czynnikowo, zarazem wywoływać szersze efekty – przestrzenne i procesowe.

W koncepcji Miasto-Idea interwencje (decyzje) podejmowane przez miejskie władze publiczne muszą odzwierciedlać myślenie i podejście lateralne, a nie linearne, szczególnie w kwestii dopływu określonych zasobów z zewnątrz miasta. Głównie chodzi o to, aby ten dopływ uzupełniał zasoby własne, wzmacniał je i aktywizował, a nie zastępował i wypychał. Jeśli jest inaczej, to rozwój miasta staje się zależny od napływu zasobów zewnętrznych, a ten musi się w końcu wyczerpać, co prowadzi w konsekwencji do zastoju (Hausner, 2016).

### 3. Obszar badań

W artykule podjęto problematykę zrównoważonego rozwoju miast średnich województw Polski Wschodniej do określenia czynników decydujących o ich rozwoju lub o opóźnieniu. Przyjmując rozwój zrównoważony jako stan pożądany, zasadne jest zbadanie i określenie grup

czynników powodujących jego uzyskanie (Kochanowicz, Bórawski, Żuchowski, 2021).

Miasta średnie najczęściej definiuje się przez liczbę mieszkańców oraz specyficzną rolę pełnioną w sieci osadniczej. Pod względem liczby mieszkańców, różni autorzy i instytucje przyjmują różne klasyfikacje wielkościowe. Przykładowo GUS, a za nim wielu polskich autorów, jako miasto średnie klasyfikuje te, które zawierają między 20 a 100 tys. mieszkańców. W programie UE Urban Audit II przyjęto przedział od 50 do 250 tys. mieszkańców. W Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju jako miasta średnie wskazuje się te ośrodki, które nie mają statusu stolicy województwa, a liczą powyżej 20 tys. mieszkańców. Definicja SOR łączy więc kryterium wielkościowe z kryterium funkcjonalnym.

Badaniami objęto miasta średnie z 5 województw: warmińsko-mazurskiego, podlaskiego, lubelskiego, podkarpackiego i świętokrzyskiego, z których to województwo podkarpackie zamieszkuje największa liczba ludności (2 121 229 osób) przy najmniejszym wskaźniku urbanizacji (41,36%). Województwem o najmniejszej liczbie ludności (1 173 286) jest województwo podlaskie z najwyższym wskaźnikiem urbanizacji (60,84%).

Badaniem objęto 39 gmin miejskich powyżej 20 tys. (miasta średnie bez miast wojewódzkich), w których zamieszkuje 1 367 729 mieszkańców (17,03% ludności ogółem) (Tab. 1).

Tabela 1. Zestawienie danych dla obszarów objętych badaniem

|                        | Warmińsko-Mazurskie | Podlaskie | Lubelskie | Podkarpackie | Świętokrzyskie |
|------------------------|---------------------|-----------|-----------|--------------|----------------|
| Gmin ogółem            | 116                 | 118       | 213       | 160          | 102            |
| W tym gmin miejskich   | 16                  | 13        | 20        | 16           | 5              |
| W tym pow. 20 tys.     | 11                  | 8         | 10        | 10           | 5              |
| Wskaźnik urbanizacji % | 59,05               | 60,84     | 46,38     | 41,36        | 45,39          |
| Ludność ogółem         | 1 416 495           | 1 173 286 | 2 095 258 | 2 121 229    | 1 224 626      |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS BDL *Dane według dziedzin*.

Liczba miast będących obiektami badań w poszczególnych województwach: warmińsko-mazurskie – 10, podlaskie – 8, lubelskie – 9, podkarpackie – 9, świętokrzyskie – 4.

#### 4. Metodyka badań

Poziom zrównoważonego rozwoju badanych obiektów (miast) został określony za pomocą zagregowanego wskaźnika rozwoju TMRZ (Taksonomiczny Miernik Rozwoju Zrównoważonego) otrzymanego jako średnia sumy wskaźników rozwoju TMR (Taksonomiczny Miernik Rozwoju) w poszczególnych obszarach (gospodarka, społeczeństwo, środowisko) w dwóch okresach badawczych – 2010 i 2019 rok.

Ponieważ zmienne diagnostyczne mają różne miana oraz różne rzędy wielkości, należy przeprowadzić normalizację tych zmiennych z wykorzystaniem odpowiednio dobranych formuł. Celem normalizacji wartości zmiennych jest doprowadzenie ich (zmiennych) do porównywalności przez pozbawienie mian wyników pomiaru oraz ujednolicenie ich rzędów wielkości (Walesiak, 2014). Dla potrzeb niniejszego opracowania do badań przyjęto metodę bezwzorcową porządkowania liniowego z zastosowaniem unitaryzacji zerowanej jako metody normalizacji zmiennych.

Wybrane diagnostyczne cechy proste zgodnie z metodą porządkowania liniowego znormalizowane zostały za pomocą następujących formuł (Wysocki, Lira, 2003).

Metoda unitaryzacji zerowanej – wzór 1 i 2

$$Z_{ij} = \frac{X_{ij} - \min_{ij}\{X_{ij}\}}{\max_i\{X_{ij}\} - \min_i\{X_{ij}\}} \text{ dla stymulant} \quad (1)$$

$$Z_{ij} = \frac{\max_{ij}\{X_{ij}\} - X_{ij}}{\max_{ij}\{X_{ij}\} - \min_{ij}\{X_{ij}\}} \text{ dla destymulant} \quad (2)$$

gdzie:

$X_j$  – wartość  $j$ -tej cechy dla  $i$ -tego obiektu,

$Z_{ij}$  – wartość znormalizowanej cechy  $X_j$ .

Zrównoważony rozwój jest kategorią mierzalną, którą trudno opisać za pomocą jednego uniwersalnego wskaźnika (indykatora). Złożony charakter zjawisk społeczno-gospodarczych występujących w procesach rozwoju poszczególnych jednostek wymaga wykorzystania różnych wskaźników, które powinny odzwierciedlać wszystkie ważne cechy tego zjawiska, pozwalając na dokonywanie kwantytatywnych ocen badanych miast (Kochanowicz, Bórawski, Żuchowski, 2021). Zestaw zmiennych uzupełniono o zmienne wybrane z Krajowej Platformy Raportującej – SDG

– wskaźniki dla priorytetów krajowych w liczbie do 20 z każdego obszaru; razem to 60 wskaźników, tworząc w ten sposób listę wyjściową zmiennych.

Dane statystyczne, na podstawie których przeprowadzono badanie, muszą spełniać określone kryteria. Należą do nich: rzetelność, precyzja, ścisłość, dokładność, porównywalność, kompletność, spójność, integralność, terminowość, trafność, aktualność. W opracowaniu zwrócono również uwagę na takie aspekty jak: niezaprzeczalność, rozumiana jako zgodność logiczna, formalna i merytoryczna zebranych danych oraz szczegółowość dostosowania do potrzeb taksonoma, czyli zwrócenie uwagi na to, że nadmiar informacji jest równie szkodliwy, jak ich niedobór.

Po dokonaniu weryfikacji ze względu na kryteria merytoryczne (cechy mierzalne, dostępne i reprezentujące dane zjawisko) wybrano po 15 wskaźników (razem 45) charakterystycznych dla realizacji celów ZR na poziomie miast z obszarów (gospodarka, społeczeństwo, środowisko).

Zestaw zmiennych poddano weryfikacji statystycznej ze względu na współczynnik zmienności. Wszystkie zmienne, których współczynnik zmienności  $V(x)$  był niższy od 10%, zostały odrzucone. Kolejnym krokiem była analiza macierzy korelacji. Zmienne wykazujące wysokie skorelowanie (współczynnik korelacji liniowej powyżej 0,80) zostały także odrzucone. Wyznaczenia współczynników korelacji i zmienności dokonano za pomocą programu gretl. W rezultacie otrzymano zestaw 30 zmiennych (Tab. 3) do badania poziomu rozwoju, w którym wyznaczono te, które były stymulantami (S) i te, które były destymulantami (D).

Tabela 3. Zestaw 30 wskaźników do badania miast

| Symbol        | Indykator                                                                                  | Cecha |
|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| Gospodarka    |                                                                                            |       |
| $X_1$         | dochód gminy na 1 mieszkańca                                                               | S     |
| $X_2$         | dochody własne gminy (na 1 mieszkańca)                                                     | S     |
| $X_3$         | osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą na 1000 ludności                         | S     |
| $X_4$         | udział wydatków w Dziale 921 – Kultura i ochrona dziedzictwa narodowego w wydatkach ogółem | S     |
| $X_5$         | dochody podatkowe ustalone i pobierane na podstawie odrębnych ustaw                        | S     |
| $X_6$         | wydatki majątkowe inwestycyjne (zł na 1 mieszkańca)                                        | S     |
| $X_7$         | finansowanie i współfinansowanie programów i projektów unijnych                            | S     |
| $X_8$         | instytucje otoczenia biznesu na 10 tys. podmiotów gospodarki narodowej                     | S     |
| $X_9$         | podmioty wpisane do rejestru na 1000 ludności                                              | S     |
| $X_{10}$      | mieszkania na 1000 ludności (oddane do użytku w ciągu roku)                                | S     |
| Społeczeństwo |                                                                                            |       |
| $X_{11}$      | udział radnych z wyższym wykształceniem %                                                  | S     |
| $X_{12}$      | udział bezrobotnych zarejestrowanych w liczbie ludności w wieku produkcyjnym               | D     |
| $X_{13}$      | % ludności w wieku poprodukcyjnym                                                          | D     |
| $X_{14}$      | % ludności w wieku przedprodukcyjnym                                                       | D     |
| $X_{15}$      | wydatki budżetów gmin na 1 mieszkańca – ochrona zdrowia zł                                 | S     |
| $X_{16}$      | dzieci w placówkach wychowania przedszkolnego na 1 tys. Dzieci w wieku 3–5 lat             | S     |
| $X_{17}$      | kluby sportowe na 10 tys. ludności                                                         | S     |
| $X_{18}$      | czytelniczy bibliotek publicznych na 1000 ludności                                         | S     |
| $X_{19}$      | ludność na aptekę ogólnodostępną                                                           | D     |
| $X_{20}$      | beneficjenci środowiskowej pomocy społecznej na 10 tys. ludności                           | D     |
| Środowisko    |                                                                                            |       |
| $X_{21}$      | różnica pomiędzy odsetkiem ludności korzystającej z wodociągu i z kanalizacji              | D     |
| $X_{22}$      | zużycie wody na jednego mieszkańca w m <sup>3</sup>                                        | D     |
| $X_{23}$      | % ogółu ludności korzystająca z instalacji wodociągowej                                    | S     |
| $X_{24}$      | % ogółu ludności korzystającej z instalacji kanalizacji                                    | S     |
| $X_{25}$      | woda dostarczona do wodociągu na terenie gminy w czasie doby w badanym roku                | D     |
| $X_{26}$      | woda z wodociągów na 1 mieszkańca                                                          | D     |
| $X_{27}$      | udział parków, zieleńców i terenów zieleni osiedlowej w powierzchni ogółem                 | S     |
| $X_{28}$      | zbiorniki bezodpływowe – stan w dniu 31 XII                                                | D     |
| $X_{29}$      | wydatki w Dziale 900 – Gospodarka komunalna i ochrona środowiska na 1 mieszkańca           | S     |
| $X_{30}$      | ścieżki rowerowe na 10 tys. ludności                                                       | S     |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS BDL Dane według dziedzin.

## 5. Wyniki badań

Średnia wartość wskaźnika TMRZ dla 39 miast 5 województw Polski Wschodniej w 2010 roku wynosiła 0,259, przy najwyższej wartości 0,313 w Zamościu i najniższej – 0,189 w Jarosławiu, przy rozstępie 0,124 i odchyleniu standardowym 0,032. Należy podkreślić wysoką średnią wartość wskaźnika rozwoju TMR w obszarze środowisko 0,529 przy medianie 0,543, w obszarze społeczeństwo średnia wartość 0,475 przy medianie 0,471, w obszarze gospodarka średnia wartość 0,292 przy medianie 0,272. Najwyższą wartością 0,583 wskaźnika TMR w tym obszarze stwierdzono w Sandomierzu, a najniższą wartość 0,120 w Kraśniku. Rozstęp wynoszący 0,463 jest najwyższy w stosunku do obszarów społeczeństwo 0,282 i środowisko 0,317 i TMRZ 0,124. Świadczy to o stosunkowo niskim rozwoju i największym zróżnicowaniu w obszarze gospodarka (Tab. 4).

Tabela 4. Statystyki opisowe wskaźników TMR i TMRZ w 2010 roku

|                        | TMR 2010   |       |               |       |            |       | TMRZ  |       |
|------------------------|------------|-------|---------------|-------|------------|-------|-------|-------|
|                        | gospodarka |       | społeczeństwo |       | środowisko |       |       |       |
|                        | 2010       | 2019  | 2010          | 2019  | 2010       | 2019  | 2010  | 2019  |
| Średnia                | 0,292      | 0,342 | 0,475         | 0,468 | 0,529      | 0,611 | 0,259 | 0,284 |
| Mediana                | 0,272      | 0,336 | 0,471         | 0,473 | 0,543      | 0,602 | 0,258 | 0,280 |
| Minimalna              | 0,120      | 0,133 | 0,335         | 0,286 | 0,356      | 0,420 | 0,189 | 0,225 |
| Maksymalna             | 0,583      | 0,389 | 0,616         | 0,381 | 0,673      | 0,532 | 0,313 | 0,372 |
| Rozstęp                | 0,463      | 0,257 | 0,282         | 0,095 | 0,317      | 0,112 | 0,124 | 0,147 |
| Odchylenie standardowe | 0,102      | 0,115 | 0,085         | 0,069 | 0,084      | 0,090 | 0,032 | 0,033 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS BDL Dane według dziedzin z wykorzystaniem programu gretl.

Średnia wartość wskaźnika zrównoważonego rozwoju TMRZ badanych obiektów wzrosła w latach 2010–2019 o 9,65%, natomiast wskaźników składowych TMR o: gospodarka – 17,12%, środowisko – 15,50%, społeczeństwo – spadek o 1,48%. Świadczy to słabym zrównoważeniu rozwoju miast w tym okresie, w którym rozwój gospodarczy był stawiany w pierwszeństwie do społecznego. Jako pozytywny efekt należy ocenić prawie równoległą dbałość o obszar środowisko.

We wszystkich obszarach odnotowano zmniejszenie wartości rozstępu, co wskazuje na zmniejszenie się zróżnicowania w rozwoju poszczególnych miast. Najniższą wartość (0,225) wskaźnika TMRZ w 2019 roku osiągnęło miasto Skarżysko-Kamienna w województwie świętokrzyskim, a najwyższą (0,372) miasto Krosno w województwie podkarpackim. Spadek wartości maksymalnych oraz malejący rozstęg w poszczególnych obszarach wskazuje na to, że miasta, które były słabiej rozwinięte w 2010 roku, średnio lepiej wykorzystały swoją szansę i osiągnęły progres w poszczególnych obszarach, natomiast miasta na wyższych pozycjach rankingowych w 2010 roku średnio odnotowały regres w rozwoju (tab. 4). Różnice w poziomie rozwoju w ciągu okresu badanego malały, o czym świadczą malejące wartości wskaźnika rozstępu pomiędzy najniższą i najwyższą wartością wskaźników TMR (gospodarka, społeczeństwo i środowisko). Minimalnie nastąpiło zwiększenie rozstępu w rozwoju zrównoważonym (wskaźnik TMRZ). Badany podzbiór 39 miast został podzielony na cztery klasy rozwoju według kwartyli listy rankingowej 2010 roku ułożonej według wartości wskaźnika TMRZ (Tab. 5).

Klasę I otwiera Zamość ze wskaźnikiem TMRZ 0,313, natomiast stawkę zamyka Jarosław ze wskaźnikiem o wartości 0,189. Należy dodać, że największy rozstęg wartości wskaźników występuje w klasie najslabszej i wynosi 0,047 (dwukrotnie większy niż w pozostałych klasach).

Tabela 5. Zestawienie miast według rankingu klas rozwoju (2010 r. i 2019 r.)

| Klasa rozwoju                | Miasta*                                                                                                                                                                              | Klasa rozwoju                | Miasta*                                                                                                                                                                            |
|------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2010                         |                                                                                                                                                                                      | 2019                         |                                                                                                                                                                                    |
| Klasa I<br>0,288–<br>0,313   | 1 – Zamość, 2 – Krosno, 3 – Iława, 4 – Sandomierz, 5 – Giżycko, 6 – Puławy, 7 – Lubartów, 8 – Elbląg, 9 – Łomża                                                                      | Klasa I<br>0,306–<br>0,372   | 1 – Krosno, 2 – Suwałki, 3 – Giżycko, 4 – Zamość, 5 – Świdnik, 6 – Mrągowo, 7 – Puławy, 8 – Mielec, 9 – Iława                                                                      |
| Klasa II<br>0,263–<br>0,282  | 10 – Sanok, 11 – Mrągowo, 12 – Mielec, 13 – Przemyśl, 14 – Świdnik, 15 – Suwałki, 16 – Chełm, 17 – Kętrzyn, 18 – Ostróda, 19 – Biłgoraj                                              | Klasa II<br>0,284–<br>0,306  | 10 – Sanok, 11 – Lubartów, 12 – Biłgoraj, 13 – Ostróda, 14 – Bartoszyce, 15 – Łomża, 16 – Tarnobrzeg, 17 – Działdowo, 18 – Augustów, 19 – Kętrzyn                                  |
| Klasa III<br>0,238–<br>0,258 | 20 – Łuków, 21 – Zambrów, 22 – Działdowo, 23 – Ełk, 24 – Augustów, 25 – Biała-Podlaska, 26 – Bartoszyce, 27 – Jasło, 28 – Tarnobrzeg, 29 – Stalowa Wola                              | Klasa III<br>0,267–<br>0,280 | 20 – Ełk, 21 – Szczytno, 22 – Sandomierz, 23 – Łuków, 24 – Elbląg, 25 – Stalowa-Wola, 26 – Chełm, 27 – Dębica, 28 – Bielsk Podlaski, 29 – Przemyśl                                 |
| Klasa IV<br>0,189–<br>0,236  | 30 – Dębica, 31 – Starachowice, 32 – Hajnówka, 33 – Bielsk-Podlaski, 34 – Kraśnik, 35 – Szczytno, 36 – Ostrowiec Świętokrzyski, 37 – Skarżysko-Kamienna, 38 – Grajewo, 39 – Jarosław | Klasa IV<br>0,225–<br>0,266  | 30 – Biała Podlaska, 31 – Jasło, 32 – Zambrów, 33 – Jarosław, 34 – Kraśnik, 35 – Hajnówka, 36 – Grajewo, 37 – Starachowice, 38 – Ostrowiec Świętokrzyski, 39 – Skarżysko-Kamienna, |

\*cyfra przed nazwą miasta oznacza miejsce na liście rankingowej w danym roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS BDL z wykorzystaniem programu gretl.

Po dziesięcioletnim okresie rozwoju nastąpiły przeszerogowania miast w poszczególnych klasach rozwoju. W klasie I pozostało 5 miast. W klasie II utrzymały się 4 miasta. W klasie III utrzymały się 3 miasta (Tab. 5).

Porównując liczbę miast z województw w poszczególnych klasach rozwoju oraz ich zmianę w latach 2010–2019, nasuwa się wniosek, że pomimo bardzo słabego rozwoju wszystkich miast Polski Wschodniej, najslabiej rozwijały się miasta województwa świętokrzyskiego (Tab. 6).

Tabela 6. Liczby miast w klasach rozwoju poszczególnych województw

| Województwo         | Klasa I |      | Klasa II |      | Klasa III |      | Klasa IV |      |
|---------------------|---------|------|----------|------|-----------|------|----------|------|
|                     | 2010    | 2019 | 2010     | 2019 | 2010      | 2019 | 2010     | 2019 |
| Warmińsko-Mazurskie | 3       | 3    | 3        | 4    | 3         | 3    | 1        | 0    |
| Podlaskie           | 1       | 1    | 1        | 2    | 2         | 1    | 3        | 3    |
| Lubelskie           | 3       | 3    | 3        | 2    | 2         | 2    | 1        | 2    |
| Podkarpackie        | 1       | 2    | 3        | 2    | 3         | 3    | 2        | 2    |
| Świętokrzyskie      | 1       | 0    | 0        | 0    | 0         | 1    | 3        | 3    |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS BDL Dane według dziedzin

Badania wykazały, że największy spadek w rankingu zrównoważonego rozwoju, mierzonego wskaźnikiem TMRZ, odnotowały miasta: Sandomierz o 18 miejsc, Przemyśl o 16, Elbląg o 16 miejsc. Największą zmianę pozycji na liście w górę zarejestrowały miasta: Szczytno o 14 pozycji w górę, Suwałki o 13 pozycji, Tarnobrzeg i Bartoszyce o 12 pozycji. Sandomierz zaliczył spadek w obszarze gospodarka o 14 miejsc i środowisko o 11 miejsc. Przemyśl w gospodarce o 19 i społeczeństwo o 11 miejsc w dół, natomiast w obszarze środowisko o 2 miejsca w górę. Elbląg odnotował spadek w obszarze gospodarka i środowisko po 9 miejsc w rankingu. Miasto Szczytno swój awans na liście rankingowej zrównoważonego rozwoju zawdzięcza awansom w obszarze społeczeństwo o 12 miejsc i środowisko o 7 miejsc, natomiast w obszarze gospodarka w okresie 10 lat Szczytno nie zmieniło swojej pozycji na liście rankingowej. Suwałki wzrost na liście rankingowej TMRZ zawdzięczają zmianie pozycji w obszarze społeczeństwo o 21 miejsc i w obszarach gospodarka i środowisko po 2 miejsca w górę. Tarnobrzeg pomimo spadku w obszarze gospodarka o 7 miejsc, awansował w obszarze społeczeństwo o 19 i środowisko o 4 miejsca, natomiast Bartoszyce awansowały dzięki osiągnięciu najwyższej wartości wskaźnika TMR w obszarze środowisko (0,818).

## Podsumowanie

Największe przesunięcia w pozycjach rankingowych nastąpiły w obszarze gospodarki i były spowodowane najczęściej wzrostem lub spadkiem wartości indyktorów z obszaru gospodarka, dzięki realizowanym

w danym roku projektów UE. Środki wpływające do budżetu gminy na ich realizację miały silny wpływ na wzrost wskaźników  $X_1$ ,  $X_6$ ,  $X_7$ . Poprawa w sensie m.in. dochodów ludności, liczby miejsc pracy, spadku bezrobocia, koniunktury, inwestycji może być krótkotrwała, związana np. z dopływem funduszy unijnych i w ten sposób nie będzie warunkiem wystarczającym dla osiągnięcia trwałego rozwoju w dłuższej perspektywie. Mały wzrost średniej wartości wskaźników wszystkich badanych obiektów w perspektywie 10-letniej wskazuje na stagnację a w niektórych obszarach wręcz ujemny rozwój miast powyżej 20 tys. mieszkańców w Polsce Wschodniej, co wskazuje na to, że miasta te straciły rangę ośrodków rozwoju lokalnego. Zróżnicowanie w zmianach miejsc rankingowych w poszczególnych obszarach jest odzwierciedleniem różnych strategii rozwoju przyjętych przez dane jednostki.

Dla zmiany tego trendu i przeciwdziałaniu stagnacji miast i degradacji ich roli w lokalnych społecznościach niezbędna jest usystematyzowana strategiczna pomoc (interwencjonizm państwowy lub UE) w kierunku przywracania ich roli twórcy bodźców rozwojowych na najbliższe (sąsiednie gminy) otoczenie.

W procesy zmian należałoby włączyć także wszystkich interesariuszy lokalnych zarówno władze miasta jak i jego mieszkańców.

## Literatura

- Dane według dziedzin. Województwa. Powiaty. Gminy. GUS BDL.* Pobrane z: <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/start> (14.08.2021).
- Hausner, J. W., Bendyk, E., Hausner, J., Kudłacz, M. (2016). *Miasto-Idea – nowe podejście do rozwoju miast*. Open Eyes Economy Summit.
- Kochanowicz, Z., Bórawski, P., Żuchowski, J. (2021). *Czynniki zrównoważonego rozwoju regionów na przykładzie województwa mazowieckiego i podlaskiego*. Olsztyn: Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie.
- Mikovits, Ch., Rauch, W., Kleidorfer, M. (2018). Importance of scenario analysis in urban development for urban water infrastructure planning and management. *Computers, Environment and Urban Systems*, 68, 9–16.
- ONZ 2011 *Światowe perspektywy urbanizacji*, wersja z 2011 r. United Nations Departament Spraw Gospodarczych i Społecznych. Pobrane z: <https://www.un.org/en/development/desa/publications/world-urbanization-prospects-the-2011-revision.html> (15.08.2021).
- Słownik Języka Polskiego.* Pobrane z: <https://sjp.pwn.pl/sjp/drenaz-mozgow;2996698.html> (14.08.2021).
- Sneddon, C., Howarth, R.B., Norgaard, R.B. (2006). Sustainable development in a post-Brundtland world. *Ecological Economics*, 57 (2), 253–268.

*Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.) w przyjętym 16 lutego 2016 r. przez Radę Ministrów Planie na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju.*

Śleszyński, P. (2018). *Polska średnich miast. Założenia i koncepcja aglomeracji w Polsce*. Warszawa: Klub Jagielloński.

Walesiak, M. (2014). Przegląd formuł normalizacji wartości zmiennych oraz ich własności w statystycznej analizie wielowymiarowej. *Przegląd Statystyczny Statistical Review*, 4 (LXI), 363–372.

Wysocki, F., Lira, J. (2003). *Statystyka opisowa*. Poznań: AR w Poznaniu.

Zimnoch, K. (2013). Wymywanie zasobów ludzkich barierą rozwoju regionów peryferyjnych (na przykładzie województwa podlaskiego). *Economics and Management*, 3, 207–220.

## **SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF CITIES OF OVER 20,000 INHABITANTS IN EASTERN POLAND**

### **ABSTRACT**

This paper aims to assess the state of sustainable development of cities of more than 20,000 inhabitants (excluding provincial agglomerations) in the provinces of Eastern Poland (Warmińsko-Mazurskie, Podlaskie, Lubelskie, Świętokrzyskie, and Podkarpackie). The assessment was made based on published statistical data of the Central Statistical Office with the use of a selected method of multidimensional comparative analysis (MCA), which makes it possible to evaluate the impact of selected factors on sustainable development. The method also enables ordering a set of cities – multifaceted objects – according to some synthetic criterion TMSD (a taxonomic measure of sustainable development) which is a function of these characteristics.

**Keywords:** sustainable development, municipality, indicator, measurement, local development.

# NIEAUTORYZOWANE KOPIOWANIE WŚRÓD MŁODYCH DOROSŁYCH. SKŁONNOŚĆ DO OPŁATY ZA DOSTĘP DO TREŚCI AUDIOWIZUALNYCH

## STRESZCZENIE

Celem artykułu jest próba stwierdzenia, jaka jest skłonność ludzi młodych (18–24 lat) do zapłaty za dostęp do filmów. Odwołano się tu do problemu poczucia niesprawiedliwej ceny w kontekście dostępu do filmów. Podstawą badań była przeprowadzona w grudniu 2020 roku ankieta na losowej grupie 18–24-latków ( $n = 385$ , przy założonym błędzie statystycznym 5%). Badania ukazały, że skłonność do płacenia za autoryzowany dostęp do źródeł jest mała i preferowane są źródła nieautoryzowane, w tym „pirackie”.

**Słowa kluczowe:** nieautoryzowane kopiowanie, piractwo cyfrowe, teoria sprawiedliwości, teorii neutralizacji.

## Wprowadzenie

*Nieautoryzowane kopiowanie* oznacza „dokładne odwzorowanie oryginalnych wytworów [rozumianych tu jako to, co zostało wytworzone w ludzkim umyśle – dop. S.C.], na które nie zezwolił jego autor” (Czetwertyński, 2019, s. 133). To właśnie z ogólnego pojęcia nieautoryzowanego kopiowania wywieść należy takie pojęcia jak *współdzielenie plików*, czy *piractwo cyfrowe*. Zdaniem J. Karaganisa i L. Renkema (2013, s. 3) współcześnie wytworzyła się „kultura kopiowania”, która jest rodzajem nieformalnej kultury związanej właśnie z kopiowaniem,

współdzieleniem i pobieraniem z internetu muzyki, filmów, seriali telewizyjnych oraz innych cyfrowych mediów. W „kulturze kopiowania” nieautoryzowane kopiowanie odgrywa istotną rolę i może przyjmować wiele form – są to zarówno formy prawnie usankcjonowane jako legalne, w tym przede wszystkim tzw. dozwolony użytek prywatny i publiczny (Barta, Markiewicz, 2017; Gienas, 2008), jak również te nielegalne, które zwykło się określać mianem piractwa cyfrowego (Gopal, Sanders, Bhattacharjee, Agrawal, Wagner, 2004; Morris, Higgins, 2010).

Problem nieautoryzowanego kopiowania, w tym piractwa cyfrowego, silnie dotyczy osób młodych, w tym młodocianych oraz młodych dorosłych. W wielu badaniach wykazano, że to właśnie ta grupa wiekowa najczęściej kopiuje w sposób nieautoryzowany różnego rodzaju cyfrowe dobra informacyjne. Dla przykładu, J. Karaganis i L. Renkema (2013, s. 5) w swoich badaniach dotyczących Niemiec i Stanów Zjednoczonych wykazali, że 70% osób poniżej 30 roku życia kopiuje treści bez wnoszenia za nie opłaty. Z polskich badań zespołu, na który składają się M. Filiciak, J. Hofmokr i A. Tarkowski (2012, s. 38), wynika, że w przedziale wiekowym 15–24 lat odsetek uczestniczących w nieautoryzowanym kopiowaniu (określonym przez badaczy mianem nieformalnego obiegu treści) jest zdecydowanie największy i wynosi również około 70%.

Obiegową opinią jest stwierdzenie, jakoby piractwo cyfrowe było związane ze zbyt wysokimi kosztami dostępu do płatnych treści, a zatem cyfrowych dóbr informacyjnych. Faktycznie istnieją przesłanki do twierdzenia, że osoby, które pozyskują cyfrowe dobra informacyjne w sposób kolokwialnie określony jako piractwo, tłumaczą to zbyt wysokimi kosztami dostępu do nich. W badaniach na temat cyfrowego piractwa oprogramowania komputerowego dowiedziono, że czynniki ekonomiczne mają istotne znaczenie. P.B. Gupta, S.J. Gould i B. Pola (2004) wskazali na bardzo silne znaczenie poczucia nieetyczności w praktykach sprzedaży oprogramowania w ogólnym mniemaniu konsumentów. Zauważyli tym samym istnienie poczucia niesprawiedliwości, jakie odczuwają konsumenci. S. Hinduja (2003) wskazuje z kolei, że jedną z form neutralizacji nietycznych i nielegalnych zachowań związanych z piractwem cyfrowym jest właśnie racjonalizacja, polegająca na obwinianiu wysokich cen oprogramowania za konieczność jego nielegalnego kopiowania. C.W.L. Hill (2007) łączy takie zachowanie konkretnie z teorią sprawiedliwości, a dokładnie z poczuciem braku zrównoważenia kosztów, w tym przypadku oprogramowania, z korzyściami jego posiadania. Należy mieć na uwadze, że omawiany przykład dotyczy oprogramowania komputerowego, a nie wszelkich cyfrowych dóbr informacyjnych, co jest ważnym rozróżnieniem, gdyż jego kopiowanie zawsze jest nielegalne (Barta, Markiewicz, 2017).

W niniejszym artykule zajęto się kwestią problemu niesprawiedliwej ceny w kontekście wybranych cyfrowych dóbr informacyjnych, jakimi są wielkoformatowe treści audiowizualne, czyli filmy. Skoncentrowano się przy tym na grupie społecznej osób młodych, w wieku od 18 do 24 lat, którzy są najbardziej skłonni do kopiowania w sposób nieautoryzowany. Celem artykułu jest próba stwierdzenia, jaka jest skłonność ludzi młodych do zapłaty za dostęp do filmów. Tym samym chciano odpowiedzieć na pytanie badawcze – czy skłonność do zapłaty jest mniejsza od cen rynkowych dostępu do filmów? Jeżeli skłonność do zapłaty jest niższa, to tłumaczy to przyczyny wysokiego poziomu nieautoryzowanego kopiowania, z kolei jeżeli jest wyższa, to czynnikiem decydującym nie są kwestie ekonomiczne wynikające z poczucie niesprawiedliwości ceny.

## 1. Materiał i metody

Materiał do niniejszego artykułu stanowią dane zebrane dzięki przeprowadzonej ankiecie badawczej dotyczącej preferencji w dostępie oraz cech treści wideo dostępnych w internecie. Ankietę przeprowadzono w grudniu 2020 roku, za pomocą wspomaganego komputerowo wywiadu za pośrednictwem strony WWW (*Computer-Assisted Web Interview*) – panel badawczy Badanie-Opinii.pl należący do Centrum Badawczo-Rozwojowego Biostat®. Panel ten pozwala na przeprowadzanie sondaży na reprezentatywnej próbie dorosłych Polaków, która odzwierciedla najważniejsze cechy badanej populacji. Badanie przeprowadzono na losowej grupie osób w wieku 18 do 24 lat. Badanie wykonano na próbie  $n = 385$ , z założeniem 5% błędu statystycznego.

Materiał badawczy dla niniejszego artykułu dotyczył pytań scenariuszowych sformułowanych tak, aby wykazać skłonność do zapłaty za konkretne treści audiowizualne. Do analizy w ramach niniejszego artykułu wybrano trzy podstawowe pytania scenariuszowe o to jak badany respondent by postąpił:

1. Na ogólnie dostępnym i legalnie działającym portalu streamingowym dostępny jest nieodpłatnie interesujący Cię film. Film ten jest nowością i dopiero pojawił się w internecie. Wiesz, że film ten został tam umieszczony bez zezwolenia autora (lub posiadacza praw autorskich). Mimo to jest on dostępny i możesz go obejrzeć bez żadnych konsekwencji. Ten sam film dostępny jest również oficjalnie na legalnie działającym portalu typu VOD za pewną kwotę. Ile musiałyby wynosić kwota żebyś obejrzał/obejrzała ten film z oficjalnego portalu VOD?

2. Na oficjalnym portalu VOD pojawił się do obejrzenia film na który czekałeś/czekałaś. Koszt obejrzenia filmu wynosi 30 zł. Uważasz, że film ten jest wart tej ceny. Jednocześnie film ten ukazał się na jednym z portali streamingowych, który można określić mianem „pirackiego”. Za pośrednictwem portalu „pirackiego” możesz go obejrzeć bezpłatnie i nie grożą Ci za to żadne konsekwencje karne. Przed obejrzeniem musiałbyś/musiałabyś jednak powylaczać uciążliwe reklamy. Czy zapłacisz za obejrzenie filmu z oficjalnego źródła, czy obejrzałbyś/obejrzałabyś go ze źródła „pirackiego”?
3. Chcesz obejrzeć film, który lubisz i znasz. Jest to produkcja sprzed kilkunastu lat, którą nie raz oglądałeś/oglądałaś między innymi w telewizji. Film ten udało Ci się znaleźć na kilku portalach. Możesz obejrzeć go bezpłatnie na jednym z portali streamingowych, jednak wiesz że został tam umieszczony bez zezwolenia autora (lub właściciela praw autorskich). Jest on również dostępny na oficjalnym portalu typu VOD za opłatą. Ile musiałaby wynosić opłata w złotych, żebyś obejrzał/obejrzała go z oficjalnego portalu VOD:

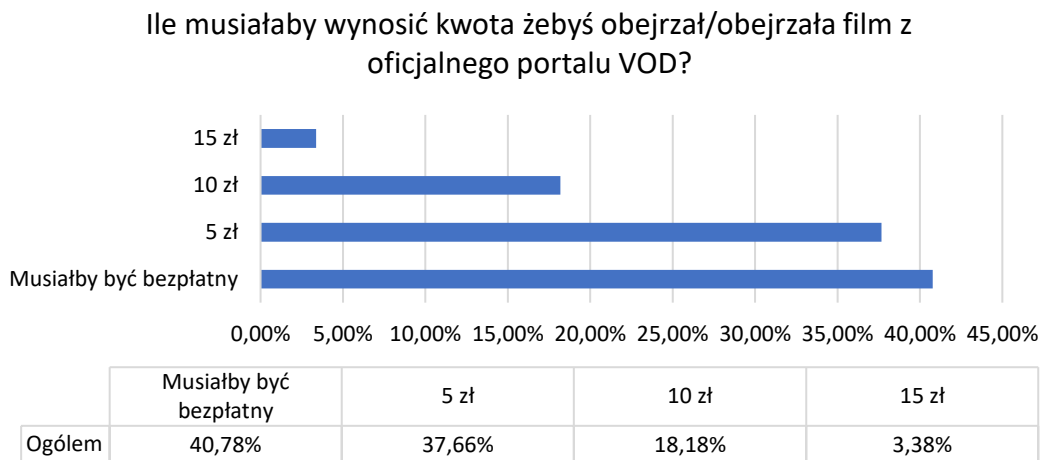
W pytaniu 1 pozwolono respondentowi wybrać jedną z czterech odpowiedzi: 1) 5 zł; 2) 10 zł; 3) 15 zł; 4) musiałby być bezpłatny. W pytaniu 2 respondent mógł udzielić jednej z dwóch odpowiedzi: 1) zapłacę i obejrzę z oficjalnego źródła lub 2) obejrzę z „pirackiego” źródła. W pytaniu 3 pozwolono respondentowi określić kwotę dowolnie (podać liczbę).

W artykule wykorzystano metody prezentacji danych w formie wykresów oraz tabel. Do analizy danych ilościowych wykorzystano statystykę opisową, natomiast do badania zależności test niezależności chi-kwadrat. W przypadku niektórych testów wykorzystano statystyki największej wiarygodności (co zostało ujęte w tekście). Wnioskowanie miało charakter dedukcyjny w oparciu uzyskane wyniki badań ankietowych.

## 2. Rezultaty

Na pytanie 1 najczęściej odpowiedzi brzmiało, że film musiałby być udostępniony na autoryzowanych portalach VOD bezpłatnie. W drugiej kolejności, jeżeli chodzi o najczęściej wybierane odpowiedzi, wybierano możliwie najniższą cenę, następnie cenę wyższą i w końcu najwyższą. Dokładny rozkład odpowiedzi zaprezentowano na Wykresie 1.

Wykres 1. Rozkład odpowiedzi pytania 1



Źródło: opracowanie własne

W teście niezależności stwierdzono niezależność odpowiedzi względem podziału na płeć ( $p = 0,3619$ ). Z kolei występuje zależność w przypadku podziału na wykształcenie ( $p = 0,0329$ ) oraz miesięcznego dochodu netto na osobę w gospodarstwie domowym ( $p = 0,0114$  – statystyka największej wiarygodności).

Osoby z wykształceniem średnim zdecydowanie najczęściej były skłonne do wybierania opcji bezpłatnej. Z kolei osoby o wykształceniu wyższym były już skłonne do wybierania opcji drobnej płatności (5 zł). Co ciekawe osoby z wykształceniem średnim były zdecydowanie chętniejsze do opłaty w wysokości 10 zł niż osoby z wykształceniem wyższym. Dokładne wyniki przedstawiono w Tabeli 1.

Tabela 1. Pytanie I względem wykształcenia

|               | Ile musiałaby wynosić kwota żebyś obejrzał/obejrzała film z oficjalnego portalu VOD? |        |        |       |              |
|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------|--------|-------|--------------|
| Wykształcenie | Musiałby być bezpłatny                                                               | 5 zł   | 10 zł  | 15 zł | Wiersz razem |
| Średnie       | 123                                                                                  | 101    | 60     | 8     | 292          |
| % z wiersza   | 42,12%                                                                               | 34,59% | 20,55% | 2,74% |              |
| Wyższe        | 34                                                                                   | 44     | 10     | 5     | 93           |
| % z wiersza   | 36,56%                                                                               | 47,31% | 10,75% | 5,38% |              |
| Ogół          | 157                                                                                  | 145    | 70     | 13    | 385          |

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku zależności odpowiedzi od dochodu zaobserwować można, że osoby o najniższym dochodzie netto najczęściej udzielają odpowiedzi o konieczności bezpłatności danego filmu. Osoby o dochodzie na członka rodziny powyżej 1000 zł są już skłonne najczęściej do symbolicznej opłaty. Dokładne wyniki tabeli dwudzielczej przedstawiono w Tabeli 2.

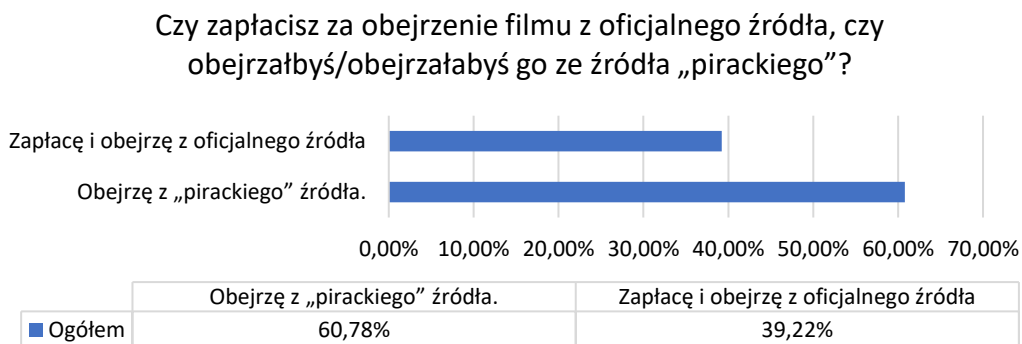
Tabela 2. Pytanie I względem dochodów

|                                                                       | Ile musiałaby wynosić kwota żebyś obejrzał/obejrzała film z oficjalnego portalu VOD? |        |        |       |              |
|-----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------|--------|-------|--------------|
| Dochód netto („na rękę”) na osobę w gospodarstwie domowym miesięcznie | Musiałby być bezpłatny.                                                              | 5 zł   | 10 zł  | 15 zł | Wiersz razem |
| Odmowa                                                                | 22                                                                                   | 9      | 7      | 0     | 38           |
| % z wiersza                                                           | 57,89%                                                                               | 23,68% | 18,42% | 0,00% |              |
| Do 500 zł                                                             | 9                                                                                    | 0      | 2      | 1     | 12           |
| % z wiersza                                                           | 75,00%                                                                               | 0,00%  | 16,67% | 8,33% |              |
| Od 500 zł do 1000 zł                                                  | 24                                                                                   | 16     | 8      | 1     | 49           |
| % z wiersza                                                           | 48,98%                                                                               | 32,65% | 16,33% | 2,04% |              |
| Od 1000 zł do 2000 zł                                                 | 42                                                                                   | 52     | 21     | 6     | 121          |
| % z wiersza                                                           | 34,71%                                                                               | 42,98% | 17,36% | 4,96% |              |
| Od 2000 zł do 3000 zł                                                 | 43                                                                                   | 46     | 20     | 5     | 114          |
| % z wiersza                                                           | 37,72%                                                                               | 40,35% | 17,54% | 4,39% |              |
| Powyżej 3000 zł                                                       | 17                                                                                   | 22     | 12     | 0     | 51           |
| % z wiersza                                                           | 33,33%                                                                               | 43,14% | 23,53% | 0,00% |              |
| Ogół                                                                  | 157                                                                                  | 145    | 70     | 13    | 385          |

Źródło: opracowanie własne.

W pytaniu 2 przeważająca część odpowiedzi (60,78%) brzmiała tak, że respondent był gotów obejrzeć film z „pirackiego” źródła. Z kolei zapłacić gotowych było 39,22% ankietowanych. Wyniki przedstawiono na Wykresie 2.

Wykres 2. Rozkład odpowiedzi pytania II



Źródło: opracowanie własne

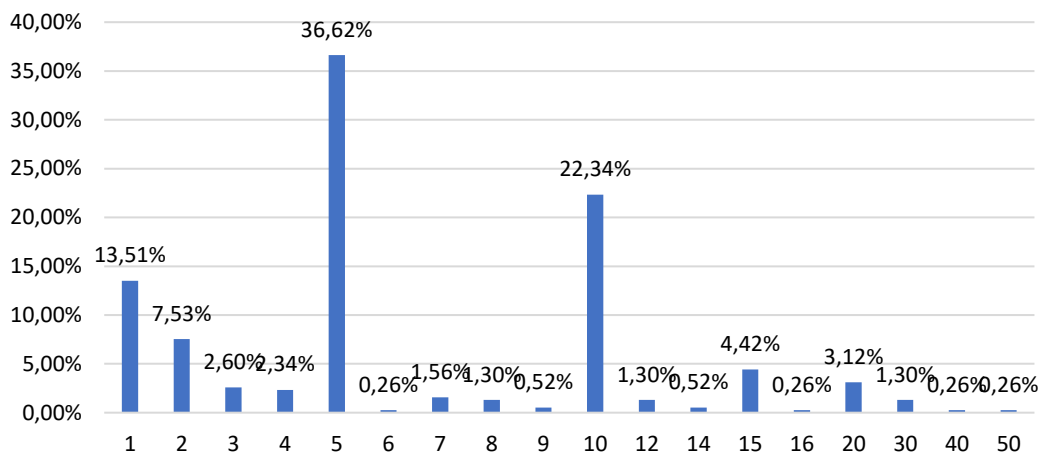
W przypadku pytania 2 także stwierdzono niezależność odpowiedzi względem płci ( $p = 0,3228$ ). Podobnie stwierdzono niezależność dotyczącą wykształcenia ( $p = 0,7100$ ) oraz miesięcznego dochodu netto na osobę w gospodarstwie domowym ( $p = 0,3718$ ). Tym samym odpowiedzi na pytanie 2 były niezależne od wszystkich trzech badanych cech respondentów.

Odpowiedzi na pytanie 3 kształtowały się w sposób specyficzny, skupiając się wokół kwot 5 zł, 10 zł, 15 zł i 20 zł, przy czym pobieżna obserwacja wykazuje tendencje malejącą. Zaprezentowano to na Wykresie 3, gdzie wyraźnie widać, jak skupiały się odpowiedzi.

Wykres 3. Rozkład odpowiedzi pytania 3

N

Ile musiałby wynosić opłata w złotych, żebyś obejrzał/obejrzała go z oficjalnego portalu VOD?

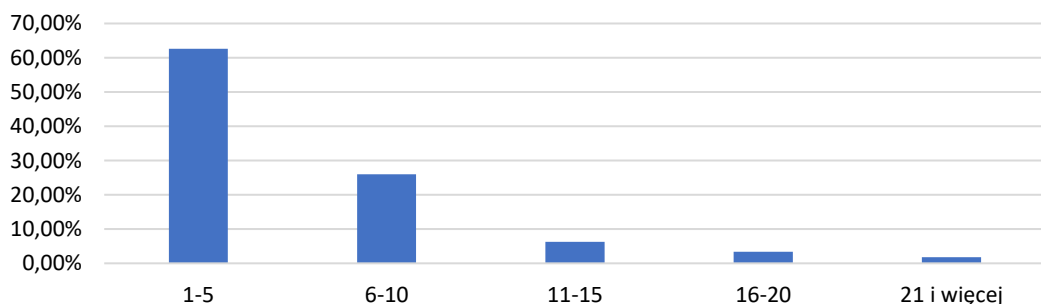


Źródło: opracowanie własne.

Na wykresie 4 ukazano rozkład odpowiedzi w przedziałach (przy czym ostatni przedział nie jest domknięty). Wyraźnie widać tendencję spadkową częstości odpowiedzi wraz ze wzrostem wysokości deklarowanej kwoty.

Wykres 4. Rozkład odpowiedzi pytania 3 w przedziałach klasowych

Ile musiałby wynosić opłata w złotych, żebyś obejrzał/obejrzała go z oficjalnego portalu VOD?



Źródło: opracowanie własne.

Analiza podstawowych statystyk (moda 5 zł, mediana 5 zł, średnia 6,98 zł przy odchyleniu standardowym 5,86 zł) wskazuje na rozkład prawoskośny, co zresztą wyraźnie widać na Wykresie 4. Szczegółowe statystyki przedstawiono w Tabeli 3.

Tabela 3. Statystyki opisowe do pytania 3

|          |          |                         |                       |
|----------|----------|-------------------------|-----------------------|
| N        | 385 osób | Dolny kwartył           | 4,00 zł               |
| Średnia  | 6,98 zł  | Górny kwartył           | 10,00 zł              |
| Mediana  | 5,00 zł  | Wariancja               | 34,36 zł <sup>2</sup> |
| Moda     | 5,00 zł  | Odchylenie standardowe  | 5,86 zł               |
| Minimum  | 1,00 zł  | Współczynnik zmienności | 84,02                 |
| Maksimum | 50,00 zł | Skośność                | 2,60                  |
| Rozstęp  | 49,00 zł | Kurtoza                 | 11,65                 |

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku pytania 3 stwierdzono niezależność odpowiedzi względem wykształcenia ( $p = 0,6831$ ) oraz miesięcznego dochodu netto na osobę w gospodarstwie domowym ( $p = 0,9068$ ). Można też uznać, że odpowiedzi zależne były od płci respondentów ( $p = 0,0433$  lub  $p = 0,0117$  – statystyka największej wiarygodności). W Tabeli 4 przedstawiono dokładne wyniki tabeli dwudzielczej.

Tabela 3. Pytanie 3 względem płci

|                   | Ile musiałby wynosić opłata w złotych, żebyś obejrzał/obejrzała go z oficjalnego portalu VOD? |         |              |
|-------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|---------|--------------|
| Deklarowana kwota | Mężczyzna                                                                                     | Kobieta | Wiersz razem |
| 1                 | 33                                                                                            | 19      | 52           |
| % z wiersza       | 63,46%                                                                                        | 36,54%  |              |
| 2                 | 18                                                                                            | 11      | 29           |
| % z wiersza       | 62,07%                                                                                        | 37,93%  |              |
| 3                 | 2                                                                                             | 8       | 10           |
| % z wiersza       | 20,00%                                                                                        | 80,00%  |              |
| 4                 | 6                                                                                             | 3       | 9            |
| % z wiersza       | 66,67%                                                                                        | 33,33%  |              |
| 5                 | 64                                                                                            | 77      | 141          |
| % z wiersza       | 45,39%                                                                                        | 54,61%  |              |
| 6                 | 1                                                                                             | 0       | 1            |
| % z wiersza       | 100,00%                                                                                       | 0,00%   |              |

|             |         |         |     |
|-------------|---------|---------|-----|
| 7           | 3       | 3       | 6   |
| % z wiersza | 50,00%  | 50,00%  |     |
| 8           | 5       | 0       | 5   |
| % z wiersza | 100,00% | 0,00%   |     |
| 9           | 1       | 1       | 2   |
| % z wiersza | 50,00%  | 50,00%  |     |
| 10          | 36      | 50      | 86  |
| % z wiersza | 41,86%  | 58,14%  |     |
| 12          | 3       | 2       | 5   |
| % z wiersza | 60,00%  | 40,00%  |     |
| 14          | 2       | 0       | 2   |
| % z wiersza | 100,00% | 0,00%   |     |
| 15          | 6       | 11      | 17  |
| % z wiersza | 35,29%  | 64,71%  |     |
| 16          | 1       | 0       | 1   |
| % z wiersza | 100,00% | 0,00%   |     |
| 20          | 5       | 7       | 12  |
| % z wiersza | 41,67%  | 58,33%  |     |
| 30          | 1       | 4       | 5   |
| % z wiersza | 20,00%  | 80,00%  |     |
| 40          | 0       | 1       | 1   |
| % z wiersza | 0,00%   | 100,00% |     |
| 50          | 1       | 0       | 1   |
| % z wiersza | 100,00% | 0,00%   |     |
| Ogół        | 188     | 197     | 385 |

Źródło: opracowanie własne.

### 3. Dyskusja

Uzyskane wyniki w badaniu wskazują na to, że w grupie wiekowej 18–24 lat ogólnie dominuje tendencja do unikania płatności za treści audiowizualne. Szczególnie w pytaniu 1 jest to dobrze widoczne, gdy wystąpiła alternatywa dla obejrzenia płatnych treści ze źródeł autoryzowanych. Chociaż w pytaniu portal ten był hipotetyczny, należy pamiętać, że portale takie funkcjonują i są ogólnie znane społeczeństwu. Opisane w pytaniu sytuacje są zatem realne i możliwe do spotkania. Interujące, że sytuacja, gdy film pojawi się na tego rodzaju portalach prowadzi znaczny odsetek respondentów (40,78%) do wniosku, że autoryzowane źródła powinny być bezpłatne lub bardzo tanie – cena na poziomie 5 zł (37,66%). Należy wnioskować, że 40,78% respondentów w zasadzie czuje się zwolniona z konieczności jakiegokolwiek opłaty za treści audiowizualne, które „wypłynęły” w kanałach nieautoryzowanego dostępu.

Skłonność do wyboru kanałów autoryzowanych jest bardzo słaba, a pokusa do korzystania z kanałów nieautoryzowanych bardzo duża.

W pytaniu 1 nie posługiwano się pojęciem portali „pirackich”, aby moralnie odciążyć respondenta i nie odczuwał on tego, że jego czyn jest skorelowany z praktykami piractwa cyfrowego. W pytaniu 2 już konkretnie postawiono go przed wyborem ze źródła kolokwialnie określonego jako „pirackie”. Należy zauważyć również, że film został wyceniony na wysoką kwotę, choć respondentowi narzucono, że jego użyteczność jest dla niego co najmniej tak wysoka. W efekcie, mimo że portal był „piracki”, a film wysoce ceniony, to 60,78% respondentów zdecydowałaby się na nieautoryzowane źródło. Nie zaskakuje więc, że istnieje zależność między odpowiedziami z pytanie 1 i pytania 2 ( $p = 0,0000$ ). Oczywiście osoby które w pytaniu 2 zdecydowały się skorzystać ze źródeł „piracki” deklarowały najczęściej bezpłatny dostęp w pytaniu 1 (28,05%) i rzadziej dostęp za 5 zł (24,42%). Można więc sądzić, że osoby te są po prostu niechętne płaceniu za dostęp do treści audiowizualnych, nawet tych które sobie cenią.

Bliższa analiza pytania 3 budzi pewne podejrzenia co do logiki odpowiedzi respondentów. Co prawda ogólnie 62,6% respondentów zadeklarowało, że cena musiałaby być do 5 zł, to relatywnie mało respondentów wybrało najniższą możliwą kwotę 1 zł (13,51%), a żaden respondent nie zdecydował się na podanie 0 jako kwoty. Ponieważ pytanie było zadane jako trzecie, należy brać pod uwagę że na wyniki mógł mieć wpływ efekt kotwicy, a zatem błąd poznawczy związany ze wcześniejszym zasugerowaniem konkretnych wartości (Kahneman, 2012). Wskazuje na to grupowanie się odpowiedzi przy kwotach 5 zł, 10 zł i 15 zł – tak jak w przypadku pytania 1. Należy zauważyć, że w pytaniu mowa o filmie sprzed kilkunastu lat, a zatem filmie niebędącym premierą. Filmy takie są zwykle proponowane na legalnych i autoryzowanych serwisach VOD za kwoty bliskie 5 zł (najczęściej 4,90 zł). A zatem podane przez respondentów wartości są silnie zgodne z realnymi wartościami. Przy deklarowanej gotowości do zapłaty, biorąc pod uwagę, że dolny kwartył wynosi 4 zł, to w zasadzie 75% respondentów powinno być gotowych kupić taki film z autoryzowanego źródła. Przy czym pytano o film stary, choć przez respondenta ceniony. Kontrastuje to wyraźnie z tym, że 40,78% respondentów w pytaniu 1 odpowiedziało, że nowość powinna być bezpłatna, jeżeli tylko można obejrzeć ją z nieautoryzowanego źródła. Podobnie kontrastuje to mocno z odpowiedziami na pytanie 2, gdzie ceniony film będący nowością byłby obejrzany z nieautoryzowanego źródła (dokładnie nazwanego jako „pirackie”) przez 60,78% osób. Logika respondentów jest zatem zaburzona, gdy za filmy nowe nie chcą płacić i chętnie skorzystają z nieautoryzowanych źródeł, ale już w przypadku produkcji starych gotowi są zapłacić cenę bliską faktycznej cenie rynkowej.

Wydaje się, że respondenci powinni byli deklarować kwotę minimalną (1 zł) lub nawet zerową. Test niezależności między pytaniem 1 i pytaniem 3 wykazał, że zależność istnieje ( $p = 0,0000$ ), a szczegółowa analiza tabeli dwudzielczej wykazała interesujące zmiany w wyborze deklarowanych kwot w pytaniu 3. Otóż osoby, które w pytaniu 1 deklarowały, że film musiałby być bezpłatny w pytaniu 3 najczęściej wybierały kwotę 5 zł (36,94%), a rzadziej kwotę 1 zł (27,39%), 2 zł (9,55%), 3 zł (1,91%) i 4 zł (2,55%). A zatem jedna trzecia osób, które uważały że nowość, która „wypłynęła” w kanałach nieautoryzowanych powinna być już bezpłatna, w przypadku starszej produkcji deklaruje gotowość nie tylko zapłacenia za starszą produkcję, ale i zapłacenia 5 zł, a nie minimalnej kwoty 1 zł lub 0. Nawet jeżeli brać pod uwagę, że w pytaniu o cenę respondenci mogli zasugerować się, że powinni wpisać dodatnią kwotę (a nie 0), to zdziwienie budzi wybór 5 zł, a nie 1 zł. Co więcej 21,7% z nich była gotowa zapłacić więcej niż 5 zł (np. 10 zł – 14,65%).

Test niezależności między pytaniem 2 i pytaniem 3 wykazał, że zależność istnieje ( $p = 0,0000$ ), a osoby które są gotowe obejrzeć film z „pirackiego” źródła najczęściej deklarują kwotę niższą (zwykle 5 zł). Z kolei osoby które deklarowały w pytaniu 2, że zapłacą za obejrzenie filmu deklarowały najczęściej, że zapłacą 10 zł. A zatem pytanie daje obraz ogólnej tendencji, takiej że osoby skłonne korzystać ze źródeł pirackich ogólnie deklarują najniższe ceny, natomiast osoby skłonne korzystać z autoryzowanych źródeł deklarują kwoty wyższe.

## Podsumowanie

Celem artykułu była próba stwierdzenia, jaka jest skłonność ludzi młodych do zapłaty za dostęp do filmów. Wnioski jakie można w tej mierze sformułować są dość oczywiste, a wyniki badania wskazują na relatywnie niską skłonność do zapłaty. Zdecydowanie przeważająca część młodych ludzi nie chce płacić więcej niż 5 zł za dostęp nowych filmów, gdy ma możliwość skorzystania z alternatywnych portali dostarczających nieautoryzowane treści (nawet tych, które określane są jako „pirackie”). W przypadku filmów nowych ceny dostępu wahają się między 9,90 a 19,90 zł. W wyjątkowych sytuacjach jest to więcej, szczególnie gdy dostęp jest wieczysty, a nie czasowy. Tym samym ceny są wyższe niż większość deklarowanych kwot. Pytania 1 i 2 dostarczają argumentów na sformułowanie ogólnego stwierdzenia, że osoby gotowe płacić mniej za dostęp do autoryzowanych filmów są bardziej skłonne do korzystania z nieautoryzowanych, w tym „pirackich” źródeł, a osoby skłonne płacić

więcej, są mniej skłonne do korzystania z tychże źródeł, przy czym osób skłonnych płacić więcej jest mniej.

## Literatura

- Barta, J., Markiewicz, R. (2017). *Prawo autorskie i prawa pokrewne*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Czetwertyński, S. (2019). *Morfologia nieautoryzowanego kopiowania*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Filiciak, M., Hofmøkl, J., Tarkowski, A. (2012). *Obiegi kultury. Społeczna cyrkulacja treści. Raport z badań*. Warszawa: Centrum Cyfrowe Projekt: Polska.
- Gienas, K. (2008). *Systemy Digital Rights Management w świetle prawa autorskiego*. Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer business.
- Gopal, R.D., Sanders, G.L., Bhattacharjee, S., Agrawal, M., Wagner, S.W. (2004). A Behavioral Model of Digital Music Piracy. *Journal of Organizational Computing and Electronic Commerce*, 2 (14), 89–105. [https://doi.org/10.1207/s15327744joc1402\\_01](https://doi.org/10.1207/s15327744joc1402_01).
- Morris, R.G., Higgins, G.E. (2010). Criminological Theory in the Digital Age: The Case of Social Learning Theory and Digital Piracy. *Journal of Criminal Justice*, 4 (38), 470–80. <https://doi.org/10.1016/j.jcrimjus.2010.04.016>.
- Gupta, P.B., Gould, S.J., Pola, B. (2004). „To Pirate or Not to Pirate”: A Comparative Study of the Ethical Versus Other Influences on the Consumer’s Software Acquisition-Mode Decision. *Journal of Business Ethics*, 55, 255–274. <https://doi.org/10.1007/s10551-004-0991-1>.
- Hill, C.W.L. (2007). Digital piracy: Causes, consequences, and strategic responses. *Asia Pacific Journal of Management*, 24, 9–25. <https://doi.org/10.1007/s10490-006-9025-0>.
- Hinduja, S. (2003). Trends and Patterns among Online Software Pirates. *Ethics and Information Technology*, 5, 49–61.
- Kahneman, D. (2012). *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, Poznań: Media Rodzina.
- Karaganis, J., Renkema, L. (2013). *Copy Culture in the US and Germany*. New York: The American Assembly.

## **UNAUTHORIZED COPYING AMONG YOUNG ADULTS. WILLINGNESS TO PAY FOR ACCESS TO AUDIOVISUAL CONTENT**

### **ABSTRACT**

This paper aims to try to establish the willingness of young people (18-24 years old) to pay for access to movies. Reference is made to the problem of feeling unfairly priced in the context of access to movies. The research was based on a survey of a random sample of 18-24 years old undertaken in December 2020 (n=385, with an assumed statistical error of 5%). The research revealed that willingness to pay for authorized access to sources is low and unauthorized sources, including "pirated" sources, are preferred.

**Keywords:** digital piracy, willingness to pay, neutralization.

Oliwia Balcer

psycholog pracy, coach, trener rozwoju w Gabinetie Rozwoju Osobistego we Wrocławiu

Aleksander Binsztok, ORCID: 0000-0001-5643-4172

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

## WIZUALIZACJE. DEFINICJA, MECHANIZMY, PRAWA ORAZ PROCES STOSOWANIA WIZUALIZACJI

### STRESZCZENIE

W artykule niniejszym autorzy wychodzą od przytoczenia definicji oraz mechanizmów leżących u podstaw wizualizacji. Następnie opisują 8 praw związanych ze stosowaniem wizualizacji, tzn. następujące prawa: „idea poprzedza formę”, „przyciągania”, odwzorowania, przyczyny i skutku, samospełniającej się przepowiedni (prawo Pigmaliona), wiary, oczekiwania oraz dawania. Opracowanie zaś kończy się opisem procesu wizualizacyjnego w kontekście funkcjonowania umysłu.

**Słowa kluczowe:** wizualizacje, prawa i mechanizmy wizualizacji, proces wizualizacji.

### Wprowadzenie

Wizualizacja jest metodą polegającą na wyobrażaniu sobie konkretnych rzeczy, stosowaną już od dawna. Jej historia sięga czasów starożytnego Egiptu, skąd na bazie ówczesnej filozofii oraz praw rządzących światem, tworzyła swoje fundamenty. Początkowo wykorzystywana w celach medycznych, określana była jako „sterowany sen na jawie” „aktywna wyobraźnia”. Dziś z dużym powodzeniem, wykorzystywana w biznesie, sporcie, terapii, jako trening wyobrażeniowy,

skuteczne narzędzie rozwojowe, które pomaga ustalić oraz zrealizować cele, szczególnie te, które wydają się być niemożliwe do osiągnięcia.

## 1. Definicja oraz mechanizmy leżące u podstaw wizualizacji

Zgodnie z definicją encyklopedyczną: „wizualizacja polega na posługiwaniu się pozytywnymi, afirmatywnymi wyobrażeniami wzrokowymi lub «obrazami mentalnymi» dla osiągnięcia założonych celów” (Bednarek, Jastrzębski, Bockenheimer, 2007, s. 87). Istota ludzka jest tak skonstruowana, że zanim podejmie się konkretnego działania, czy o nim pomyśli, w pierwszej kolejności tworzy jego reprezentację w umyśle, za pomocą obrazu. Jakość wspomnianego obrazu, nastawienie pozytywne bądź negatywne, wpływają na efekt zdarzenia. Z tego istotnego powodu, wizualizacja sukcesu przyczynia się do pozytywnego zakończenia działania (Cavallier, 1994, s. 30). Marzenia, pragnienia, plany, powinny pojawić się w umyśle jako już spełnione. Tak rozumiana wizualizacja ma szerokie zastosowanie w wielu dziedzinach życia człowieka, m.in. w sporcie, biznesie, sztuce, medycynie alternatywnej, religii, psychologii oraz psychoterapii. Do terminów bliskoznacznych, zalicza się „pozytywne wyobrażanie”, „dynamiczne wyobrażanie”, „twórcze wyobrażanie”. Pragnienie zmian w sobie, poprzez posługiwanie się myślą, wolą oraz wyobraźnią ma bogatą i odległą tradycję. Dzięki wizualizacji, człowiek może dotrzeć do swoich zasobów, tkwiącej w nim siły, aby zrealizować upragniony cel. Mając pozytywne nastawienie do siebie oraz świata, staje się bohaterem szczęśliwych wydarzeń, okoliczności.

Warunkiem tego, aby wizualizacja przyniosła pożądane efekty jest wprowadzenie się w stan głębokiego relaksu, wyciszenia (Cavallier, 1994, s. 58). W pracach, które napisano na temat wizualizacji propagowano ideę życia w harmonii, samorealizację w dążeniu do celów życiowych, takich jak: uzyskanie bogactwa, sławy, powodzenia. Działanie wizualizacji można metaforycznie porównać do odtwarzanego filmu. Projekcja tego „filmu” wpływa na działanie, oczekiwania wobec przyszłych zdarzeń, realizację planów. Obrazy, które pojawiają się w umyśle jednostki, niestety nie zawsze są pozytywne. Umysł bazuje na wcześniejszych doświadczeniach. Szczególnie silnie zakorzenione są doświadczenia z dzieciństwa, rzutujące na przyszłość. Na bazie wspomnień, człowiek gromadzi symboliczne, metaforyczne obrazy (Cavallier, 1994, s. 63). Techniki relaksacyjne mogą być stosowane także w połączeniu z wizualizacją kierowaną, która polega na wyobrażaniu sobie przez uczestników sesji sugerowanych przez coacha treści, mogących zawierać z jednej strony różne obrazy, metafory czy bajki, a z drugiej zakładać wizualizację swobodną, bez sugestii osoby

prowadzącej. Tego typu oddziaływania, określane jako wizualizacja muzyczna (*Music Imagery*), mogą być bardzo ciekawym wsparciem szybszego dochodzenia do równowagi psychofizycznej oraz stymulowania wyobraźni a także kreatywności (Rędzińska, 2018).

P. Fanning definiuje wizualizację jako umiejętność docierania do wrażeń zmysłowych oraz niekoniecznym korzystaniu z wcześniejszych doświadczeń. Proces odbywa się na poziomie świadomości, jest zależny od woli, odróżnia się od snów, halucynacji czy wizji. Ma charakter twórczy, co odróżnia wizualizację od normalnych procesów poznawczych, dzięki czemu człowiek ma szansę przeżyć nieprawdopodobne doznania (Fanning, 2001, s. 18). Nieco odmienny pogląd wyznaje H. Kampf, zdaniem którego, wizualizacja występuje wtedy, kiedy w mózgu przeważają fale alfa. Zgodnie z jego stanowiskiem, umysł przejawia wtedy zdolność do większej koncentracji uwagi (Kampf, 1997, s. 49).

S. Gawain uważa zaś, że wizualizacja pomaga w osiągnięciu pragnień, a podstawą do ich spełnienia jest „wyobraźnia, która jest główną mocą twórczą wszechświata” (Gawain, 1991, s. 4). Zdaniem autorki, po wytworzeniu w wyobraźni upragnionych celów, ważne, aby je następnie wzmacniać pozytywną energią, która ma moc sprawczą. Zgodnie z tymi wskazówkami, plany, marzenia, które wcześniej były wizualizowane, stają się częścią rzeczywistości. Twórcza wizualizacja wspiera różne obszary aktywności jednostki: duchową, emocjonalną, fizyczną, intelektualną. Dzięki niej, następuje poprawa jakości życia oraz poczucie spełnienia w relacjach interpersonalnych, aktywności zawodowej, bądź też, w bardziej szczegółowych celach. Dzięki zapoznaniu się oraz zastosowaniu technik, które najbardziej odpowiadają danej osobie, zawsze uzyskuje się oczekiwany rezultat. S. Gawain zwraca uwagę na tworzenie jak najbardziej realistycznych wyobrażeń – mogą być to obrazy słowne-afirmacje, wzrokowe-rysowanie wyobrażeń, bądź obrazy mentalne (Gawain, 1991, s. 126). Zdaniem innego autora wizualizacja to skuteczne narzędzie do rozwiązywania codziennych problemów, pokonywania różnych barier, realizacji celów, a także metoda poszerzająca świadomość i podwyższająca jakość życia. Definiuje się ją jako pasjonujący oraz radosny proces rozwoju osobowego, w którym najpierw należy pozbyć się napięć, stresu i dojść do stanu pełnej koncentracji, aby proces był owocny. Jeśli jednostka potrafi ten stan osiągnąć, można przejść dalej do etapu wizualizacji. Podobne stanowisko przyjmuje kolejny badacz. W procesie wizualizacji uważa za istotne wyciszenie oraz sformułowanie celu. Kolejnym etapem jest oczyszczenie i skupienie uwagi na umyśle i ciele, aby następnie przejść do zmiany. Poprzez wyobrażenia, poznajemy wewnętrzny, subiektywny świat człowieka.

Z kolei według S. Sieka, dzięki metodzie wizualizacji, dotrzeć można do podświadomości pacjenta. Poprzez wprowadzenie w stan głębokiej relaksacji, klient opowiada o swoich fantazjach, pragnieniach, które są scenami realnymi bądź fantastycznymi. Powoduje to osłabienie mechanizmów obronnych oraz ukazuje wyparte do podświadomości myśli. Wyobrażone treści, stanowią bogaty materiał do analizy zachowania pacjenta (Jankowiak, 2013, s. 326).

Jak wskazuje J. Kotek, wizualizacja współcześnie to trening wyobraźniowy, który ma na celu radzenie sobie z problemami życia codziennego w pracy lub służy osiąganiu efektów sportowych czy w innych ekstremalnych dziedzinach ludzkiego zainteresowania. Stosowany w postaci regularnych ćwiczeń sprawi, że przyzwyczajamy mózg do tego, co dzieje się w naszej wyobraźni. Przez takie przyzwyczajanie i wytrenowanie mózgu będzie nam łatwiej w życiu codziennym zareagować na jakiś problem lub wykonać jakiś element, który długo ćwiczyliśmy w wyobraźni.

Warto pamiętać, że wizualizacja powinna być dobrana indywidualnie do osoby, dlatego wypracowanie odpowiedniego treningu wyobraźniowego jest procesem, w którym znacząco może pomóc kompetentny psycholog oraz cierpliwość w jej stosowaniu.

## 2. Prawa leżące u podstaw wizualizacji

Ludzie oraz wszechświat rządzą się pewnymi prawami. Są to zasady ogólne – niepisane bądź ustanowione w ramach kodeksów. Już w starożytności wielcy myśliciele zastanawiali się nad porządkiem rzeczy oraz wszechświata. Na podstawie obserwacji stwierdzono, że zjawiskami rządzą pewne prawa.

**1. Prawo – idea poprzedza formę.** Coraz częściej uważa się, że jednym z podstawowych zjawisk występujących w świecie, w którym żyjemy, jest tzw. prawo energii. W świetle tej koncepcji, wszystko co otacza człowieka jest energią. Materia stworzona jest z cząsteczek i atomów – te zaś tworzą energię. Dalej wnioskuje się, że dana energia przyciąga inną o podobnym charakterze. Analogicznie, przyjmuje się także, że w zbliżony sposób funkcjonuje myśl oraz uczucia, które przyciągają energię o zbliżonej naturze. Zdaniem autorów tej koncepcji, przed każdym rozpoczęciem realizacji zadania, pojawia się myśl, która przyciąga to, co podobne z zewnątrz. W konsekwencji, myśl realizuje się w postaci materii. Kiedy do myśli dołączymy emocje oraz cele, pragnienia mają, zdaniem autorów, szansę realizacji.

**2. Prawo – przyciągania.** Człowiek otrzymuje od losu to, czego oczekuje. Wpływają na to jego wyobrażenia, oczekiwania, sądy na temat

własnej osoby oraz rzeczywistości. Jeśli te wytwory umysłu mają pozytywny charakter, jednostka niejako dostaje wszystko to, co jest dobre. Kiedy natomiast myśli na swój oraz na temat losu przybierają ciemniejszy charakter, otrzymuje to, czego się spodziewa. Im więcej w umyśle pozytywnych wizji, sformułowań, tym więcej tego w realnej rzeczywistości.

**3. Prawo – odwzorowania.** Wszystko to, co jest na zewnątrz jednostki, jest odbiciem jej świata wewnętrznego. Prawo przyciągania mówi o tym, że aby nastąpiła oczekiwana zmiana, należy w pierwszej kolejności dokonać jej w sobie. Według definicji prawa, każdy emanuje energią, która koresponduje z dominującymi myślami samego autora. Stajemy się tym, o czym myślimy.

**4. Prawo – przyczyny i skutku.** We wszechświecie nic nie dzieje się bez powodu. Każda sytuacja wynika z wcześniejszych zdarzeń. W świecie panuje ciągłość i konsekwencja. Dochodząc do przyczyny, człowiek ma okazję zrozumieć swoje teraźniejsze położenie oraz może w związku z tym przejąć kontrolę nad swoimi procesami poznawczymi. Może przełożyć się to na przyszłe zdarzenia, ofiarując osobie poczucie satysfakcji z życia. „Mamy w życiu to, co sobie przeznaczamy, a brak nam tego, czego sami sobie odmawiamy” (Cavallier, 1994)]. Każdy, kto im więcej daje od siebie, tym więcej otrzymuje..

**5. Prawo – samospełniającej się przepowiedni (prawo Pigmaliona).** Wedle prawa, ludzie mają względem siebie pewne oczekiwania. Ludzka psychika jest skonstruowana w taki sposób, aby spełniać te oczekiwania. Przykładowo, jeśli nauczyciel wyrobi sobie złą opinię o uczniu, trudno będzie ją uczniowi zmienić. Stara się tak postępować, aby spełnić oczekiwania nauczyciela. Człowiek od najmłodszych lat tworzy w umyśle informacje na swój temat, aby doszło do zmiany musi uświadomić sobie swoje schematy myślowe oraz konieczne jest, aby je przekształcił na inne.

**6. Prawo – wiary.** Zgodnie z prawem, wiara charakteryzuje się niesamowitą mocą sprawczą. Jeśli człowiek w coś wierzy i angażuje swoje emocje, gwarantuje to mu sukces.

**7. Prawo – oczekiwania.** Jeśli oczekiwania poparte są silną wiarą, mają szanse na urzeczywistnienie. Prawo mówi o tym, że jeśli ktoś pragnie odnieść sukces, powinien mieć pozytywne oczekiwania.

**8. Prawo – dawania.** Wszystko, co zostaje ofiarowane światu zewnętrznemu, wraca do nadawcy. Według prawa, aby otrzymać różne dobra, najpierw należy samemu podarować. Dając miłość, otrzymuje się ją, udzielając wsparcia, dostaje się je w odpowiednim momencie (Przybysz, 2009, s. 168).

### 3. Proces wizualizacyjny a funkcjonowanie umysłu

Człowiek dzięki mózgowi, wykonuje codziennie różne operacje umysłowe, między innymi przetwarza informacje, magazynuje je, decyduje między wieloma możliwościami. Procesy poznawcze, których dokonuje, przekładają się na tworzenie między innymi wyobrażeń, wizualizacji.

W mózgu tkwi cały ludzki potencjał intelektualny, a także emocjonalny. Znajdujące się tam komórki nerwowe zawiadują zarówno naszymi zdolnościami kognitywnymi, jak i umiejętnościami myślenia abstrakcyjnego, kreatywnością oraz wrażliwością emocjonalną. Dwie półkule mózgu sprawiedliwie dzielą między siebie te trudne procesy, w których lewa półkula odpowiada za zdolności logicznego myślenia i umiejętności językowe, natomiast prawa zajmuje się kreatywnością i wyobraźnią.

Z punktu widzenia fizjologii człowieka, obie półkule mózgowe są do siebie podobne. Między jedną a drugą półkulą występuje skuteczna komunikacja. U człowieka półkula lewa kontroluje pracę prawej części ciała, a prawa półkula – lewej strony. Taka sama zależność występuje, gdy następuje uraz któregoś z półkul mózgu. Prawdą jest także to, że gdy występuje uszkodzenie jednej z nich, druga potrafi przejąć częściowo jej funkcje. Praca mózgu ma właściwości asocjacyjne. Polega na tworzeniu połączeń elektrycznych w neuronach. Połączenia te mogą być stałe, ale też mogą powstawać nowe, co określa się jako plastyczność neuronalną. Ma to ogromne znaczenie, gdyż oznacza to, że człowiek cały czas uczy się oraz może dokonywać nieustannych zmian. Odpowiedzialne są za to psychologiczne oraz biofizyczne mechanizmy (Majewska-Opiełka, 2013, s. 91).

Lewa półkula mózgu odpowiada za aktywność świadomą człowieka. Sprawuje pieczę nad sferą racjonalną funkcjonowania psychicznego: rozumowanie, logiczne myślenie, krytycyzm, zdolności analityczne. Z kolei część prawa mózgu związana jest z częścią nieświadomą funkcjonowania człowieka. Odpowiada za procesy nieracjonalne, intuicję, emocje. Obejmuje myślenie obrazami, marzenia senne, myślenie przez skojarzenia, analogie. Skupiając się na różnicach w funkcjonowaniu umysłu kobiety i mężczyzny, mózg kobiecy związany jest bardziej z prawą półkulą, natomiast męski z lewą. Różnice między odbiorem rzeczywistości przez kobietę i mężczyznę zacierają się jednak, ponieważ mózg dostosowuje się do wymogów rzeczywistości. Dzisiejsze szkolnictwo nastawione jest na rozumowanie logiczne, konkretność, zaś emocje, intuicja, innowacyjność spychane są na dalszy plan. Z badań wynika, że kobiety mają lepiej rozwinięte spoidło wielkie, które odpowiada za transfer informacji z jednej półkuli do drugiej.

Z tego powodu, kobiecie z łatwością przychodzi przechodzenie z jednej aktywności w drugą, zajmowanie się kilkoma rzeczami równocześnie (Gładyszewska-Cylulko, 2007, s. 36).

Zgodnie z podejściem naukowym, wyróżnia się około 2 mld komórek mózgowych kierujących procesami świadomymi, a także mową oraz 100 bln komórek powiązanych z podświadomością. Z przytoczonych badań wynika, że wizualizacja jako technika ma dużą moc oddziaływania na psychikę ludzką.

Według twórców teorii analogowej, umysł ludzki przetwarzając informacje ze świata rzeczywistego i tworząc w umyśle obrazy wyobrażone, funkcjonuje w ten sam sposób. Niemniej jednak, obrazy wyimaginowane są barwniejsze, bardziej twórcze (Cavallier, 1994, s. 38). Hans Berger, który jest twórcą teorii fal mózgowych, wyróżnił cztery ich rodzaje: fale alfa, beta, theta, delta. Fale beta występują, gdy mózg odbiera bodźce i umysł pracuje w stanie uwagi. W momencie, gdy uwaga nie jest już tak intensywna, można mówić o falach alfa. Gdy umysł pracuje z częstotliwością fali alfa, jest to stan optymalny do wykonywania wizualizacji, wchodzenia w stan relaksacji. Powodem jest podatność na sugestie, możliwość komunikacji bez udziału świadomości. W czasie przepływu fal alfa, możliwe jest przechodzenie myśli, obrazów, z nieświadomości do świadomości i na odwrót. Stan alfa występuje przed zaśnięciem lub tuż po przebudzeniu. Zanika, gdy umysł poświęca uwagę na zadania wymagające skupienia, analizy, np. rozwiązywanie testu badającego poziom IQ oraz gdy następuje stymulacja narządów zmysłu. Fale alfa mają duże znaczenie dla witalnych zasobów człowieka. W strefie fal theta natomiast, umysł może wchodzić w stan marzeń sennych, medytacji, hipnozy.

Ostatnią omawianą strefą fal jest delta. Organizm spowalnia wszystkie funkcje fizjologiczne. Życie w takiej formie wegetatywnej jest niemożliwe (Gładyszewska-Cylulko, 2007, s. 37). W funkcjonowaniu umysłu należy wyróżnić dwa systemy. Jednym z nich jest system programujący, drugim – wykonawczy. Pierwszy z nich, bazując na przeszłych doświadczeniach, tworzy plany, wizje. System wykonawczy je realizuje. Systemem programującym jest prawa półkula, w której przechowywane są emocje, nieświadomość, zaś systemem wykonawczym – lewa półkula mózgu.

Nawiązując do podejścia filozoficznego, mózg stanowi główne centrum dowodzenia wszechświatem. Świat zewnętrzny oraz ciało pełnią tylko funkcje dodatków. Z tego wynika, że umysł ma dużą moc sprawczą i może zmieniać rzeczywistość.

Zgodnie z podejściem psychologicznym z kolei, człowiek odbiera rzeczywistość poprzez kanał wzrokowy, słuchowy, czuciowy, smakowy, węchowy. To co człowiek rejestruje w umyśle, składa się na jego rzeczywistość. Bodziec, który łączy się ze stanem fizjologicznym – z

programowania neurolingwistycznego nazywa się kotwicą. Na bazie zakotwiczenia umysłu na jednym z komponentów, np. smakowym, uruchamiają się następne, pozytywne doświadczenia, które na nowo wzbudzają w nim m.in. radość, spokój, daje to możliwość przezwyciężenia aktualnych trudności. (Majewska-Opiełka, 2013, s. 92).

## Literatura

- Cavallier, F. (1994). *Wizualizacja. Od obrazu do działania*. Poznań: Dom Wydawniczy Rebis.
- Fanning, P. (2001). *Wizualizacja zmiany*. Poznań: Dom Wydawniczy Rebis.
- Gawain, S. (1991). *Twórcza wizualizacja*. Konstancin-Jeziorna: Wydawnictwo Medium.
- Gładyszewska-Cylulko, J. (2007). *Wspomaganie rozwoju dzieci nieśmiałych poprzez wizualizację i inne techniki arteterapii*. Kraków: Oficyna Wydawnicza Impuls.
- Jankowiak, B. (red.). (2013). *Socjoterapia jako forma pomocy psychologiczno-pedagogicznej. Teoria i praktyka*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Kampf, H. (2019). *Alfa-medytacja, szybka i skuteczna nauka medytacji i wizualizacji w stanie alfa*. Warszawa: Agencja Wydawnicza COMES.
- Lazarus, A. (2000). *Wyobrażenia w psychoterapii*. Gdańsk: Wydawnictwo GWP.
- Majewska-Opiełka, I. (2013). *Logodydaktyka. Droga rozwoju*. Sopot: Wydawnictwo GWP.
- Przybysz, A. (2019). *Przyciągnij miłość*. Warszawa: Wydawnictwo Nowa Proza.
- Rędzińska, A. (2018). Głębokie słuchanie jako kluczowa kompetencja liderów i przedsiębiorców XXI w. *Coaching Review*, 1 (10). DOI: 10.7206/cr.2081-7029.61.

## VISUALIZATIONS. DEFINITION, MECHANISMS, LAWS AND THE PROCESS OF APPLYING VISUALIZATION

### ABSTRACT

In this article the authors start by citing the definitions and mechanisms underlying visualization. Then they describe 8 laws related to the application of visualization, ie the following laws: "idea precedes form", "attraction", representation, cause and effect, self-fulfilling prophecy (Pygmalion's law), faith, expectation and giving. The study ends with a description of the visualization process in the context of the functioning of the mind.

**Keywords:** visualizations, laws and mechanisms of visualization, the process of visualization.

## AKTYWIZACJA ZAWODOWA KOBIET W KRAJACH ISLAMSKICH – CO WIEMY O RYNKU PRACY KOBIET W AFGANISTANIE?

### STRESZCZENIE

Celem głównym artykułu jest ocena sytuacji kobiet na rynkach pracy w krajach islamskich, w szczególności ich aktywności zawodowej. Analizy oparto o przykład rynku pracy Islamskiego Emiratu Afganistanu. Zasadnicze pytanie, na które starano się odpowiedzieć sformułowano w postaci: czy rynek pracy w Afganistanie jest zróżnicowany pod względem płci i jeśli tak, to jaka jest tendencja zmian aktywności zawodowej kobiet. Przedmiotem analiz są podstawowe charakterystyki opisujące w sposób tradycyjny sytuację kobiet na rynku pracy, tj. współczynnik aktywności zawodowej, wskaźnik zatrudnienia oraz stopa bezrobocia. Analizę uzupełniono alternatywnymi miernikami niewykorzystania pracy, tj.: stopą niepełnego zatrudnienia oraz potencjalnym zasobem pracy. Podstawowym źródłem danych są baza danych Międzynarodowej Organizacji Pracy oraz uzupełniającą baza danych Banku Światowego i Organizacji Narodów Zjednoczonych. Sytuacja kobiet na rynku pracy w Islamskim Emiracie Afganistanu jest trudna. Parametry opisujące udział kobiet w rynku pracy wskazują na trudniejszą ich sytuację w porównaniu do sytuacji mężczyzn. Afganistan należy do krajów o najniższym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego, co w połączeniu z radykalną wykładnią islamu skutkuje niską aktywnością zawodową kobiet. Aktywność zawodowa Afganek w 2020 roku wyniosła 16,50% i jest to jeden z najniższych wyników na świecie. W 2020 roku nastąpił znaczny wzrost stopy bezrobocia i było to połączone ze wzrostem niepełnego zatrudnienia oraz wzrostem potencjalnego zasobu pracy kobiet. 16,77% aktywnych zawodowo Afganek nie pracuje, ale aktywnie poszukuje pracy, 62,92% pracujących Afganek deklaruje, że chciałyby pracować dłużej przy obowiązujących stawkach płacy i 49,64%

nieaktywnych zawodowo Afganek chciałyby podjąć pracę, lecz z różnych powodów są wyłączone z rynku pracy.

**Słowa kluczowe:** aktywność zawodowa, rynek pracy, płeć, Afganistan.

## Wprowadzenie

Trudna sytuacja kobiet w Afganistanie skłania do szerszej refleksji nad sytuacją kobiet w krajach muzułmańskich.

Islam jest jedną z trzech głównych religii monoteistycznych. Według CIA World Factbook (2010) 33,43% (2,3 mld wyznawców) ludności na świecie to chrześcijanie, 24,35% (1,6 mld wyznawców) stanowią muzułmanie, 13,78% (0,9 mld wyznawców) to wyznawcy hinduizmu, pozostała ludność – 28,44% (1,9 mld wyznawców) wyznaje m.in. buddyzm, sikhizm, judaizm lub deklaruje brak wyznania. Islam, podobnie jak chrześcijaństwo jest religią uniwersalną, tzn. nie jest skierowana do konkretnej grupy etnicznej, a wyznawcą islamu może zostać każdy. Na świecie istnieją państwa, w których islam jest religią dominującą. Zasadniczo kraje te są skoncentrowane geograficznie – położone w południowo-zachodniej i środkowej Azji oraz północnej i wschodniej Afryce. W Europie islam jest drugą religią po chrześcijaństwie, dominuje w Turcji, Bułgarii, Kosowie, Albanii. Ponadto dużą wspólnotę muzułmańską stanowią emigranci m.in. Arabowie, Turcy, Pakistańczycy rozproszeni po wszystkich krajach Europy (Zajączkowska, 2008, s. 183–198). Wspólnota religijna muzułmanów w krajach, w których dominuje islam ma odzwierciedlenie w sferze społeczno-gospodarczej. Funkcjonowanie tych gospodarek wymaga bowiem pogodzenia interesów religijnych i gospodarczych oraz ma wpływ na postawy i obyczajowość społeczeństwa. Społeczeństwa państw islamskich są bardzo tradycyjne, religia i obowiązujące w niej zasady w sposób bezpośredni regulują normy społeczne. Islam bowiem nakłada wiele nakazów i zakazów na swoich wyznawców, ściśle regulując rytm ich życia.

Cechą odróżniającą islam od chrześcijaństwa jest legalizacja związków poligamicznych. Segmentacja mężczyzn i kobiet jest jedną z kluczowych kwestii charakterystycznych dla krajów islamskich – w krajach tych następuje wyraźne oddzielenie świata mężczyzn od świata kobiet. Na arenie międzynarodowej kraje te deklarują tendencje do upodmiotowienia i równouprawnienia kobiet<sup>1</sup> równocześnie określając szczegółowo znaczenie

---

<sup>1</sup> Deklaracja organizacji zrzeszającej kraje islamskie, Organizacja Współpracy Islamskiej (Organisation of Islamic Cooperation), <https://www.oic-oci.org/home/?lan=en> (dostęp: 31.08.2021).

kobiet i ról społecznych jakie pełnią według radykalnej interpretacji islamu (Branine, 2011), jednak sytuacja kobiet uwarunkowana jest nie tylko religią, ale również innymi czynnikami, tj. przede wszystkim kulturą kolektywistyczną społeczeństw islamskich (Obeidat, Shannak, Masa'deh, Al-Jarrah, 2012, s. 512–522), scentralizowaną kontrolą działań kobiet (Chhokar, Brodbeck, House, 2007), jak również cechami indywidualnymi kobiet m.in. wykształceniem, pewnością siebie, przekonaniem o własnych szansach i ograniczeniach oraz skłonnością kobiet do podejmowania działań (Elliott, 2012, s. 1–22).

W licznej literaturze badacze wskazują, że dowody gorszego traktowania kobiet w krajach islamskich są przerysowane, bowiem są przedmiotem wielokrotnego powtarzania negatywnych stereotypów i islamofobii (Hart, 2020). Badacze tłumaczą równocześnie, że nierówne traktowanie kobiet nie wynika bezpośrednio z nauk islamu, lecz z rozwiązań politycznych. Niewątpliwie jednak islam bywa wsparciem moralnym do zachowania przez kobiety takich cnót jak pokora czy skromność w świecie rządzonym przez mężczyzn.

Nierówne traktowanie kobiet w społeczeństwach islamskich rozpoczyna się już od ubioru kobiet – burka, hidżab to stałe elementy ich garderoby, bez których kobieta nie powinna pokazywać się nawet we własnym domu. Ważniejsza niż ubiór jest jednak kwestia pozbawienia muzułmańskich kobiet tożsamości ekonomicznej, społecznej i politycznej – nie wypływa to jednak bezpośrednio z samego islamu, lecz raczej z kultury i polityki państw islamskich (Abu-Lughod, 2013). W prawie rodzinnym, spadkowym, rozwodowym zasadniczo kobieta zajmuje gorszą pozycję. Chociaż są współcześnie państwa islamskie, które dokonały łagodniejszej interpretacji islamu. W krajach takich jak Maroko, Oman, Jordania oraz Zjednoczone Emiraty Arabskie nastąpiło ujednolicenie prawa, w szczególności prawa rodzinnego – w sprawach rodzinnych i opiekuńczych mężczyzna i kobieta mają równe prawa i obowiązki (Nasir, 2009). Przejawem nierównego traktowania jest również ograniczony dostęp kobiet do podstawowych dziedzin życia społecznego, głównie służby zdrowia, edukacji i rynku pracy (Amir, Kotikula, Pande, Bossavie, Khadka, 2018).

Pozycja zawodowa kobiet w krajach islamskich jest trudna, segregacja ze względu na płeć oraz dyskryminacja kobiet wyklucza je z rynku pracy i jest zjawiskiem wszechobecnym. Bycie kobietą wpływa m.in. na niewielkie możliwości aktywizacji zawodowej, zatrudnienia i prowadzenie działalności gospodarczej kobiet, definiuje formę i czas ich zatrudnienia, określa rodzaj wykonywanej pracy przez kobiety oraz ich wynagrodzenie. Dostęp kobiet do rynku pracy oraz pozycja społeczna i polityczna kobiet w społeczeństwie jest zróżnicowania w zależności od kraju. Daje się jednak zauważyć, że niski poziom rozwoju gospodarczego pogłębia przejawy segmentacji i

dyskryminacji kobiet (Rembeza, Radlińska, 2021, s. 84), podobnie działają utrzymanie tradycyjnej obyczajowości plemiennej oraz niski poziom edukacji.

Celem głównym rozważań w ramach niniejszego opracowania jest poznanie sytuacji zawodowej kobiet w krajach islamskich – dyskusję oparto na przykładzie rynku pracy w Afganistanie. Islamski Emirat Afganistanu (do 15.08.2021 r. Islamska Republika Afganistanu), to państwo położone w Azji Południowej, ze stolicą w Kabulu. Według The World Bank Afganistan zalicza się do najsłabiej rozwiniętych krajów świata. W 2020 roku 47,3% społeczeństwa afgańskiego żyło poniżej granicy ubóstwa, z czego większość utrzymywała się za mniej niż 2 USD dziennie. Afganistan zajmuje na świecie 37 pozycję pod względem liczby ludności. Szacowana populacja w 2020 roku wyniosła 38,92 mln ludności. Afganistan to także znaczny potencjał siły roboczej – liczba ludności aktywnej zawodowo w 2020 roku wyniosła 10,66 mln, co w rankingu Organizacji Narodów Zjednoczonych (ONZ) lokalizowało go na 53 miejscu na 181 krajów biorących udział w badaniu. Afgański rynek pracy, podobnie jak rynki pracy w większości krajów islamskich zdominowany jest przez mężczyzn. Partycypacja kobiet w rynku pracy w 2020 roku osiągnęła poziom jedynie 16,50%. We rankingu ONZ pod tym względem Afganistan zajął 165 miejsce na 181 państw. Analizując ostatnią dekadę, sytuacja na afgańskim rynku pracy pogorszyła się i tendencja ta dotyczyła w większym zakresie kobiet niż mężczyzn. Podjęta problematyka aktywności zawodowej w krajach islamskich, w tym aktywność zawodowa afgańskich kobiet, jest złożona, jednak ważna szczególnie, że sytuacja polityczna Afganistanu wskazuje, że problemy afgańskiego rynku pracy mogą mieć swoje implikacje dla rynków pracy w Europie i na świecie.

Artykuł składa się z trzech części. W pierwszej części uzasadniono wybór problematyki badań, określono cel pracy, scharakteryzowano dane oraz ich źródła. W drugiej, przedstawiono sytuację kobiet na rynku pracy w Afganistanie w 2020 roku i latach wcześniejszych. W trzeciej części, omówiono wyniki badania empirycznego oraz sformułowano wnioski z analizy empirycznej.

## 1. Dane i źródła danych

Celem głównym badania empirycznego jest ocena sytuacji kobiet na rynku pracy w Islamskim Emiracie Afganistanu, w szczególności ich aktywności zawodowej w 2020 roku. Sformułowano zasadnicze pytanie – czy rynek pracy w Afganistanie jest zróżnicowany pod względem płci i jeśli tak, to jaka jest tendencja zmian aktywności zawodowej kobiet.

Podstawą analiz jest założenie dotyczące segmentacji rynku pracy, czego przejawem jest m.in. niejednakowe traktowanie kobiet i mężczyzn. W krajach islamskich zjawisko to jest obserwowane powszechnie niezależnie od regionu i poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego kraju. Sytuacja kobiet na rynku pracy w krajach islamskich zazwyczaj jest gorsza, co znajduje odzwierciedlenie m.in. w niższym ich udziale w rynku pracy.

Przedmiotem analiz są podstawowe charakterystyki opisujące w sposób tradycyjny aktywność zawodową kobiet. W analizie posłużono się podstawowymi wskaźnikami charakteryzującymi aktywność ludności na rynku pracy, tj. współczynnikiem aktywności zawodowej, wskaźnikiem zatrudnienia oraz stopą bezrobocia, a także wskaźnikiem niepełnego zatrudnienia i stopą potencjalnego zasobu pracy. Wszystkie zgromadzone dane analizowano z uwzględnieniem płci. Podstawowym źródłem danych była baza danych Międzynarodowej Organizacji Pracy (MOP) oraz uzupełniającą bazą danych Banku Światowego (BS) i Organizacji Narodów Zjednoczonych (ONZ). Okres analizy obejmował zasadniczo lata dla których dysponowano danymi, a horyzont czasowy wybranych danych został ograniczony ich dostępnością<sup>2</sup>.

## 2. Wyniki badania

Analizę sytuacji afgańskich kobiet na rynku pracy rozpoczęto od scharakteryzowania klasycznych mierników opisujących stan rynku pracy, z uwzględnieniem płci, tj. współczynnika aktywności zawodowej, wskaźnika zatrudnienia oraz tradycyjnej i alternatywnych miar niewykorzystania zasobu pracy, czyli stopy niepełnego zatrudnienia, stopy bezrobocia oraz stopy potencjalnego zasobu pracy.

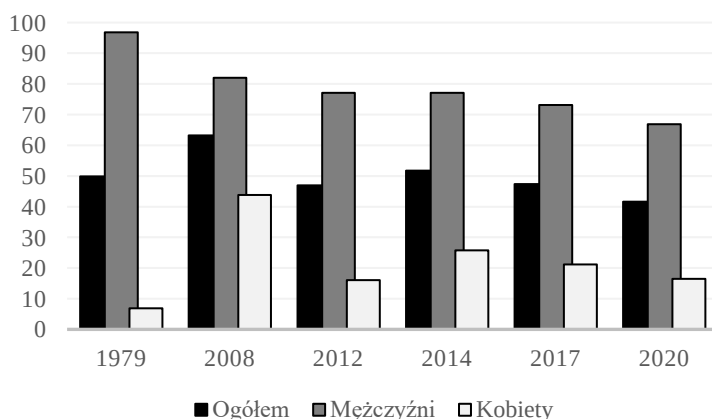
W społecznościach islamskich, podobnie jak w Afganistanie, rynek pracy tworzony jest zasadniczo przez mężczyzn. Aktywność zawodowa ludności na afgańskim rynku pracy według płci zaprezentowano na Wykresie 1. Rynek pracy charakteryzuje się relatywnie niskim poziomem aktywności zawodowej ludności, w 2020 roku jej poziom wyniósł 41,58% i w porównaniu ze wszystkimi analizowanymi latami był najniższy. Podobnie, jak w pozostałych krajach islamskich, na niski poziom aktywności zawodowej wpływała przede wszystkim niska aktywność zawodowa kobiet. Na afgańskim rynku pracy zauważa się znaczną różnicę pomiędzy aktywnością zawodową kobiet i mężczyzn. W 1979 roku różnica

---

<sup>2</sup> Szczegółowy zakres czasowy badania dotyczy: współczynnik aktywności zawodowej: 1979, 2008, 2012, 2014, 2017, 2020; wskaźnik zatrudnienia 2012, 2014, 2017, 2020; stopa bezrobocia 2012, 2014, 2017, 2020; wskaźnik niepełnego zatrudnienia 2012, 2014, 2017, 2020; wskaźnik potencjalnego zasobu pracy 2012, 2014, 2017, 2020.

w aktywności zawodowej kobiet i mężczyzn była największa – wówczas aktywność zawodowa mężczyzn była ok. 14-krotnie wyższa niż aktywność zawodowa kobiet. Najniższą różnicę między współczynnikami aktywności mężczyzn i kobiet zanotowano w 2008 roku, wówczas aktywność zawodowa mężczyzn była już tylko ok. dwukrotnie wyższa niż współczynnik aktywności zawodowej kobiet. W latach 2014–2020 na afgańskim rynku pracy doszło do systematycznego obniżenia aktywności zawodowej kobiet i w 2020 roku osiągnęła ona poziom 16,50%, była niższa – ponad czterokrotnie niż współczynnik aktywności zawodowej mężczyzn.

Wykres 1. Współczynnik aktywności zawodowej ludności ze względu na płeć w Afganistanie w wybranych latach (%)



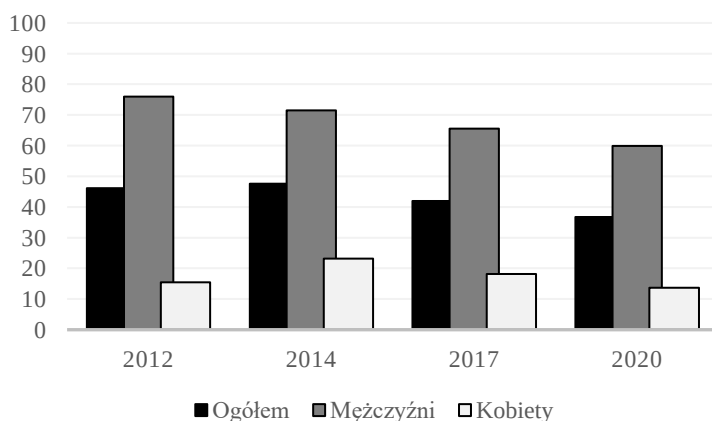
Źródło: opracowanie własne na podstawie: danych Międzynarodowej Organizacji Pracy <https://ilostat.ilo.org/data/country-profiles/> (31.08.2021).

Aktywność zawodowa kobiet i ich udział w rynku pracy jest uzależniony od dostępu kobiet do rynku pracy. Afganistan jest krajem wyraźnie podzielonym przestrzennie, a tradycyjny i radykalny islam wyznawany przez ludność na obszarach peryferyjnych wyraźnie różni się od wyznawców islamu w miastach. W społecznościach wyznających radykalny islam kobieta ma prawo do opuszczenia domu wyłącznie w towarzystwie męskiego członka rodziny, co istotnie ogranicza dyspozycyjność kobiet i uniemożliwia podjęcie aktywności zawodowej. Dodatkowo, niski poziom edukacji społeczności zamieszkujących peryferia powoduje brak zrozumienia potrzeby aktywizacji zawodowej kobiet. W miastach kobiety mają większą swobodę w przemieszczaniu się, chociaż i tutaj potrzeba opieki ze strony mężczyzn często jest wymagana, czasami dla bezpieczeństwa kobiet. Zauważa się jednak, że postawa jaką reprezentują

mężczyźni zamieszkujący miasta wpływa pozytywnie na aktywność zawodową kobiet.

Drugim krokiem analizy sytuacji kobiet na rynku pracy w Afganistanie była ocena wskaźnika zatrudnienia według płci. Na Wykresie 2 przedstawiono procentowy udział zatrudnionych w stosunku do ogólnej liczby aktywnych zawodowo w grupach według płci.

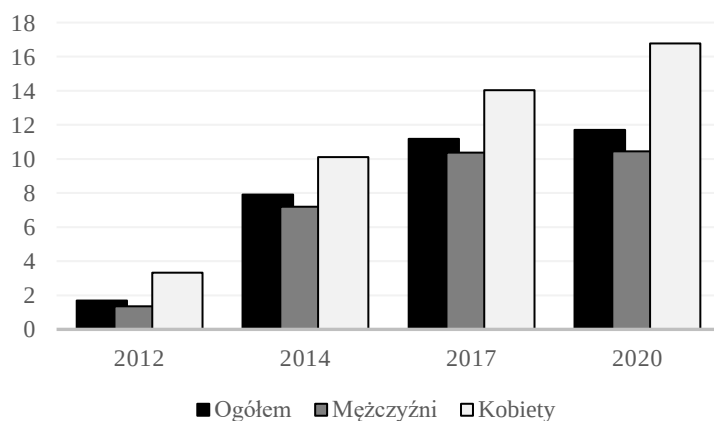
Wykres 2. Wskaźnik zatrudnienia ze względu na płeć w Afganistanie w wybranych latach (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Międzynarodowej Organizacji Pracy, <https://ilostat.ilo.org/data/country-profiles/> (31.08.2021).

Trudna sytuacja gospodarcza Afganistanu, wszechobecne ubóstwo skutkuje relatywnie niewielkim odsetkiem zatrudnienia ludności – dotyczy to zarówno zatrudnienia mężczyzn, jak i kobiet. Ponownie jednak zauważa się różnicę pomiędzy wskaźnikiem zatrudnienia mężczyzn i kobiet – wskaźnik zatrudnienia kobiet po roku 2008 był 3–4-krotnie niższy niż wskaźnik zatrudnienia mężczyzn. Kobiety częściej niż mężczyźni wykonywały prace w niepełnym wymiarze godzin, w rolnictwie, niewymagające specjalistycznych kwalifikacji i wykształcenia. Trudna sytuacja zatrudnionych kobiet sygnalizowana jest przez m.in. średnią liczbę przepracowanych godzin w tygodniu ma odzwierciedlenie we wszystkich wskaźnikach niewykorzystania pracy. W kolejnym kroku analizy dokonano dlatego oceny stopy bezrobocia i mierników niepełnego wykorzystania zasobu pracy według płci.

Wykres 3. Stopa bezrobocia według płci w Afganistanie w wybranych latach (%)

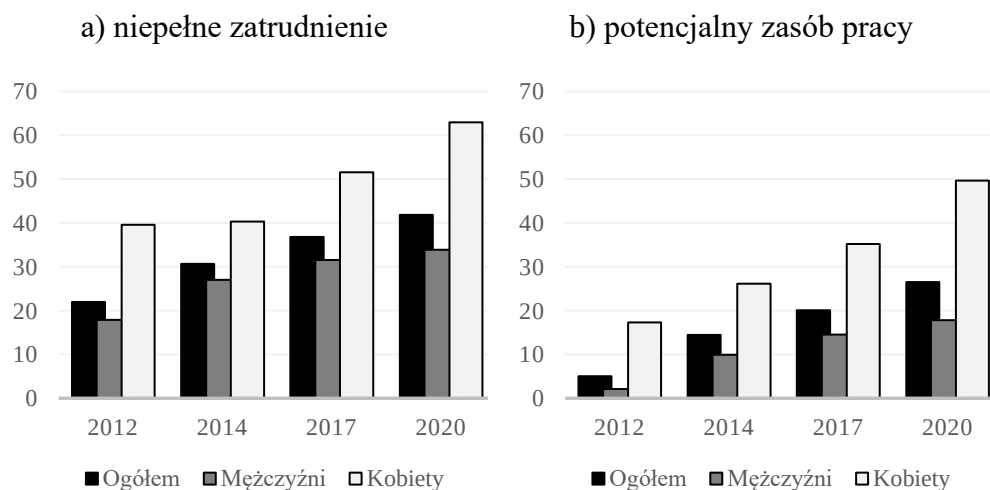


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Międzynarodowej Organizacji Pracy, <https://ilostat.ilo.org/data/country-profiles/> (31.08.2021).

Wysokość stopy bezrobocia ogółem w Afganistanie w 2020 roku była relatywnie wysoka i wynosiła 11,71% – co zostało zaprezentowane na wykresie 3. Analiza stopy bezrobocia według płci wykazała, że stopa bezrobocia kobiet była wyższa niż stopa bezrobocia mężczyzn i w 2020 roku wyniosła 16,77%. Różnica w stopach bezrobocia mężczyzn i kobiet od 2012 roku systematycznie powiększała się, czyniąc sytuację kobiet na rynku pracy jeszcze trudniejszą.

Do oceny sytuacji kobiet na rynku pracy poza stopą bezrobocia wykorzystano także alternatywne wskaźniki opisujące poziom ich niewykorzystania, tj. stopę niepełnego zatrudnienia oraz potencjalnego zasobu pracy (Wykres 4).

Wykres 4. Wskaźniki niewykorzystania zasobu pracy według płci w Afganistanie w wybranych latach (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Międzynarodowej Organizacji Pracy, <https://ilostat.ilo.org/data/country-profiles/> (31.08.2021).

Odzwierciedlenie poziomu niewykorzystania pracy przez stopę bezrobocia jest niewystarczające. Stopa bezrobocia jest jednak wciąż najpopularniejszą miarą opisującą stan rynku pracy, ponieważ odzwierciedla możliwości gospodarki do tworzenia miejsc pracy (Radlińska, Klonowska-Matynia, Jakubowska, Kwiatkowski, 2020, s. 872–889). Zgodnie z szacunkami Międzynarodowej Organizacji Pracy (MOP) (Gammarano, 2018)<sup>3</sup> stopa bezrobocia na świecie jest niewielka i od 2010 roku utrzymuje się trend malejący. Coraz jednak częściej do oceny sytuacji na rynku pracy włącza się alternatywne miary niewykorzystania zasobu pracy, tj. stopę niepełnego zatrudnienia oraz stopę potencjalnego zasobu pracy. Niewykorzystanie oraz niepełne zasoby pracy w społeczeństwach krajów wysoko rozwiniętych stanowi najważniejsze wyzwanie dla rynków pracy. Rynki pracy tych krajów funkcjonują w warunkach chronicznego braku pracowników, przez co problem bezrobocia w tych krajach jest niewielki lub nie występuje. W krajach o niskim poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego oraz rozwijających się stopa bezrobocia wciąż jednak dobrze odzwierciedla kondycję rynku pracy, a włączenie alternatywnych miar niewykorzystania i niepełnego wykorzystania zasobu pracy, także w tych krajach daje szersze możliwości interpretacyjne.

<sup>3</sup> Światowa stopa bezrobocia w 2018 r. nie przekroczyła 6%.

Trudna sytuacja kobiet odzwierciedlona jest wysoką stopą bezrobocia (wyższą niż stopa bezrobocia mężczyzn) oraz wyższymi wskazaniami alternatywnych miar niewykorzystania pracy. Podsumowując, kobiety na afgańskim rynku pracy są częściej narażone na bezrobocie niż mężczyźni. Częściej niż mężczyźni doświadczają także niepełnego zatrudnienia. W 2020 roku ponad 60% zatrudnionych kobiet (62,92%) deklarowało chęć podjęcia pracy większym niż obecnie wymiarze, podczas gdy niepełne zatrudnienie dotyczyło jedynie 33,91% zatrudnionych mężczyzn. Stopa potencjalnego zasobu pracy w grupie kobiet przedstawia jeszcze trudniejszą sytuację (wykres 4b). Nieomal 50% nieaktywnych kobiet w Afganistanie (49,64%) deklaruje chęć podjęcia pracy, jednak z różnych przyczyn jej nie poszukuje. Brak podejmowania aktywności zawodowej pomimo zgłoszenia chęci najpewniej uwarunkowania jest zasadami obowiązującymi w społeczeństwach islamskich, np. potrzeba opieki męskiego członka rodziny na czas wyjścia i przyścia z pracy, opieka nad dziećmi oraz cechy indywidualne kobiet, np. brak wykształcenia i kwalifikacji, niska samoocena.

## Podsumowanie

Duże kontrowersje wzbudza rola kobiet w krajach islamskich, w szczególności w odniesieniu do ostatnich wydarzeń w Afganistanie. W krajach islamskich spotykać się można z całkowitym podporządkowaniem kobiet regułom wyznaczanym przez mężczyzn. Zdarza się, że kobiety pozbawiane są podstawowych praw, tj. edukacji, dostępu do rynku pracy oraz podstawowych aktywności, np. możliwości prowadzenie samochodu. Zjawiska te wpływają m.in. na funkcjonowanie rynków pracy krajów islamskich.

Cechą charakterystyczną rynków pracy w większości krajów islamskich, w tym w Afganistanie, jest niska aktywność zawodowa kobiet. W 2020 roku aktywność zawodowa afgańskich kobiet była ponad czterokrotnie niższa niż aktywność zawodowa mężczyzn – osiągnęła wartość 16,5%. Niska ich aktywność zawodowa była konsekwencją przyjętych zasad i norm obyczajowych. Mimo postępującego procesu edukacji afgańskich kobiet i społeczeństwa, ich aktywność zawodowa od 2008 roku utrzymuje się na niskim, nieprzekraczającym 25%, poziomie. Przyczyna leży w dużym zróżnicowaniu afgańskiego społeczeństwa m.in. dużej różnorodności grup religijno-etnicznych zamieszkujących Afganistan, niskim poziomem edukacji kobiet i społeczeństwa oraz niskim odsetkiem ludność zamieszkującej miasta. Przyczyny te są także powodem niskiego wskaźnika zatrudnienia kobiet. Przejawem trudnej sytuacji zawodowej

kobiet w Afganistanie jest ponadto wysoki poziom stopy bezrobocia oraz pozostałych mierników opisujących niewykorzystanie zasobu pracy. Trudna sytuacja gospodarcza Afganistanu powoduje trudności w znalezieniu pracy, co odzwierciedlone jest wysoką stopą bezrobocia, która zbiega się równocześnie ze wzrostem niepełnego zatrudnienia oraz wzrostem potencjalnego zasobu pracy. Sytuacja kobiet, biorąc pod uwagę niewykorzystanie lub niepełne wykorzystanie zasobu pracy kobiet, jest jeszcze trudniejsza. Przyrost odsetka bezrobotnych kobiet, zatrudnionych w sposób niepełny oraz aktywnych kobiet znajdujących się poza rynkiem pracy jest wyższy niż analogiczne miary w grupie mężczyzn.

Poznanie uwarunkowań funkcjonowania rynków pracy w krajach islamskich jest ciekawe i ma duży walor poznawczy. Problemy, które dotyczą islamskie rynki pracy są bowiem odmienne od tych, które są spotykane na rynkach pracy w Europie i na świecie. Są nimi głównie segmentacja i dyskryminacja ze względu na płeć. Dokonanie analizy i oceny sytuacji islamskich kobiet i ich udziału w rynku pracy wydaje się ważne, bowiem ostatnie wydarzenia w Afganistanie pokazują z jakim problemem trzeba będzie się zmierzyć podczas kolejnej fali migrantów z krajów islamskich.

## Literatura

- Abu-Lughod, L. (2013). *Do Muslim women need saving?* Harvard: Harvard University Press.
- adb.org/countries/afghanistan/poverty.
- Amir, S., Kotikula, A., Pande, R.P., Bossavie, L.L.Y., Khadka, U. (2018). *Female Labor Force Participation in Pakistan*. Pakistan Gender and Social Inclusion Platform & Social Protection and Jobs teams, World Bank Group.
- Asian Development Bank (2021). *Poverty Data: Afghanistan*. Pobrane z: <https://www.adb.org/countries/afghanistan/poverty> (31.08.2021).
- Branine, M. (2011). *Managing across cultures: Concepts, policies and practices*. Thousand Oaks: Sage.
- Chhokar, J.S., Brodbeck, F.C., House, R.J. (red.). (2007). *Culture and leadership across the world: The GLOBE book of in-depth studies of 25 societies*. Abingdon: Routledge.
- CIA (2010). *The 2010 CIA World Factbook*. Pobrane z: <https://archive.org/stream/theciaworldfactb35830gut/pg35830.txt> (20.08.2010)..
- [datahelpdesk.worldbank.org](http://datahelpdesk.worldbank.org).
- Elliott, C.M. (2012). *Introduction: Markets, communities, and empowerment. Global empowerment of women*. Abingdon: Routledge.

- Gammarano, R. (2018). *Avoiding unemployment is not enough: an analysis of other forms of labour underutilization*. The International Labour Organization.
- Hart, G. (2020). The missing martyrs: why are there so few Muslim Terrorists? *Critical Studies on Terrorism*, 3 (13), 509–510. DOI: 10.1080/17539153.2020.1783759.  
ilostat.ilo.org/data.
- Międzynarodowa Organizacja Pracy. Pobrane z: <https://ilostat.ilo.org/data/country-profiles/> (31.08.2021).
- Nasir, J.J. (red.). (2009). *The status of women under Islamic law and modern Islamic legislation*. Leiden-Boston: Brill.
- Obeidat, B.Y., Shannak, R.O., Masa'deh, R.E.M.D.T., Al-Jarrah, I. (2012). Toward better understanding for Arabian culture: Implications based on Hofstede's cultural model. *European Journal of Social Sciences*, 28 (4), 512–522.  
oic-oci.org/home/?lan=en.
- population.un.org/wpp/.
- Radlińska, K., Klonowska-Matynia, M., Jakubowska, A., Kwiatkowski, G. (2020). Labor hoarding: an old phenomena in modern times? Case study for EU countries. *Journal of Business Economics and Management*, 21 (3), 872–889.
- Rembeza, J., Radlińska, K. (2021). Labor market discrimination—are women still more secondary workers? *Journal of Business Economics and Management*, 22 (1), 77–97.
- The International Labour Organization (2021). *Labor force Participation rate*. Pobrane z: <https://ilostat.ilo.org/data/> (31.08.2021).
- United Nations, Department of Economic and Social Affairs. *Population Division. World Population Prospects: The 2019 Revision* (31.08.2021).
- World Bank Country and Lending Groups*. World Bank. Retrieved 29 September 2019. Pobrane z: [datahelpdesk.worldbank.org](http://datahelpdesk.worldbank.org) (31.08.2021).
- Zajączkowska, M. (2008). Światowe Islamskie Forum Ekonomiczne. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 787, 183–198.

## **FEMALE LABOR FORCE PARTICIPATION IN ISLAMIC COUNTRIES: WHAT DO WE KNOW ABOUT FEMALE LABOR MARKET IN AFGHANISTAN?**

### **ABSTRACT**

The main aim of the article is to assess the situation of women in the labor markets in Islamic countries, in particular their professional activity. The analyzes were based on the example of the labor market of the Islamic Emirate of Afghanistan. The main question that was tried was formulated as: is the labor

market in Afghanistan differentiated in terms of gender and, if so, what is the trend of changes in the economic activity of women. The subject of the analyzes are the basic characteristics describing the situation of women in the labor market in a traditional way, i.e. the professional activity rate, employment rate and unemployment rate. The analysis was supplemented with alternative measures of unutilized work, i.e. the underemployment rate and the potential labor resource. The primary source of data is the database of the International Labor Organization and, supplementarily, the database of the World Bank and the United Nations. The situation of women in the labor market in the Islamic Emirate of Afghanistan is difficult. Parameters describing the participation of women in the labor market indicate that their situation is more difficult than that of men. Afghanistan is one of the countries with the lowest level of socio-economic development, which, combined with the radical interpretation of Islam, results in low economic activity of women. Professional activity of Afghan women in 2020 amounted to 16.50%, which is one of the worst results in the world. In 2020, there was a significant increase in the unemployment rate and this was combined with an increase in underemployment and an increase in the potential labor force of women. 16.77% of economically active Afghan women do not work, but are actively looking for a job, 62.92% of working Afghan women declare that they would like to work longer with the applicable wage rates, and 49.64% of economically inactive Afghan women would like to work, but for various reasons they were excluded from labor market.

**Keywords:** economic activity, labor market, gender, Afghanistan.

Karolina Sobczyk, ORCID: 0000-0003-1632-7246

Mateusz Grajek, ORCID: 0000-0001-6588-8598

Śląski Uniwersytet Medyczny w Katowicach

## OBCIĄŻENIE SYSTEMU ZABEZPIECZEŃ SPOŁECZNYCH KOSZTAMI GENEROWANYMI PRZEZ CHOROBY UKŁADU RUCHU

### STRESZCZENIE

Celem artykułu jest przedstawienie struktury kosztów utraconej produktywności w związku z krótkotrwałym i długotrwałym absenteizmem wynikającym z chorób układu ruchu. Wydatki na świadczenia związane z niezdolnością do pracy w związku z chorobami układu ruchu poniesione przez ZUS w roku 2020 wyniosły ok. 6,2 mld zł. i były wyższe w stosunku do roku poprzedniego o 12,7% oraz wyższe w stosunku do roku 2011 o 72,2%. Choroby układu ruchu zajmują drugie miejsce w rankingu grup chorobowych generujących najwyższe przeciętne wydatki na 1 osobę (ok. 247 zł), znajdują się na drugim miejscu wśród najczęstszych przyczyn absencji chorobowej (16,1% ogółu dni nieobecności w pracy), a także drugie miejsce w strukturze wydatków poniesionych przez ZUS na absencję chorobową (14,1% ogółu w 2020 r.). W ostatniej dekadzie odnotowano znaczny wzrost wszystkich wydatków ponoszonych przez ZUS w związku z absenteizmem krótkotrwałym z powodu omawianej grupy schorzeń.

**Słowa kluczowe:** koszty chorób, koszty pośrednie, koszty utraconej produktywności, absenteizm, choroby układu ruchu.

## Wprowadzenie

Choroby przewlekłe układu kostno-stawowego i mięśniowego należą do grupy problemów zdrowotnych, które prowadzą do ograniczenia sprawności organizmu, utrudniając lub uniemożliwiając normalne funkcjonowanie jednostek. Jak wskazują badania, w populacji osób powyżej 65. roku życia, choroby układu kostno-stawowego i mięśniowego stanowią przyczynę połowy przypadków ograniczenia sprawności funkcjonalnej. Problem ten w skali krajowej dotyczy także ponad 30% kobiet i 15% mężczyzn po 50. roku życia, zatem populacji pozostającej nadal w wieku aktywności zawodowej (Gajewski i in., 2013). Schorzenia te mają bardzo istotny wpływ na jakość i warunki życia osób doświadczających problemów zdrowotnych tego rodzaju. Są najpowszechniejszą przyczyną niepełnosprawności, wpływając także w znaczący sposób na stan psychofizyczny cierpiących na nie osób. Ich wpływ w wymiarze społecznym jest tym większy, że silnie obciążają nie tylko samych chorych, ale także ich najbliższe otoczenie, w tym członków rodziny (Leśniowska, 2018). Zarówno powszechność występowania czynników ryzyka rozwoju omawianych schorzeń (m.in. niska aktywność fizyczna, nadwaga i otyłość), jak i proces postępującego starzenia się społeczeństwa sprawiają, że niebezpieczeństwo rosnącego obciążenia populacji chorobami układu kostno-mięśniowego jest duże, co z kolei rodzi konieczność podejmowania działań z zakresu prewencji pierwotnej, ale też zwiększa zapotrzebowanie na prewencję wtórną, dotyczącą osób z już zdiagnozowanym problemem zdrowotnym, w szczególności w zakresie rehabilitacji i zapobiegania pogłębianiu się choroby i powikłaniom, w tym – dalszemu pogarszaniu się jakości życia osób dotkniętych chorobą (Woolf, Pfleger, 2003).

W ujęciu ekonomicznym wartość wszystkich obciążeń wynikających z przebiegu chorób układu ruchu i ich leczenia, podobnie jak w przypadku innych schorzeń, dzieli się na bezpośrednie, pośrednie i niewymierne (Mela, Jaroszyński, 2018). Do kosztów bezpośrednich wliczana jest wartość wszystkich dóbr, usług i innych zasobów użytych w czasie świadczenia opieki medycznej, są to koszty zarówno medyczne, jak i niemedyczne. Koszty niewymierne to wszelkie niefinansowe i trudno mierzalne konsekwencje choroby, takie jak np. ból i cierpienie osoby chorej i jej otoczenia. Z kolei koszty pośrednie to koszty zasobów utraconych w związku z chorobą i jej konsekwencjami, zatem koszty utraconej produktywności. W odniesieniu do pracy płatnej, koszty te wynikają z absenteizmu (nieobecności pracownika w pracy) lub z prezenteizmu (zmniejszonej efektywności wykonywanej pracy) (Władysiuk, 2014).

Koszty związane z absenteizmem stanowią istotne obciążenie systemu zabezpieczeń społecznych. Doniosłość znaczenia rosnącego

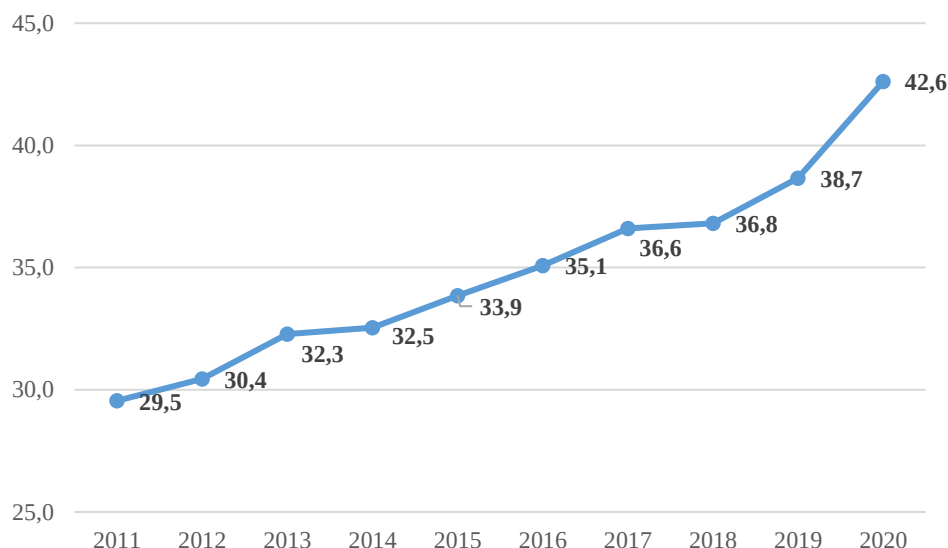
rozpowszechnienia chorób układu ruchu dla zdrowia publicznego, systemu gospodarczego kraju oraz systemu zabezpieczenia społecznego odzwierciedlona jest w danych dotyczących wydatków Zakładu Ubezpieczeń Społecznych (ZUS) na świadczenia związane z niezdolnością do pracy. Celem artykułu jest przedstawienie struktury kosztów utraconej produktywności w związku z krótkotrwałym i długotrwałym absenteizmem wynikającym z chorób układu ruchu.

## 1. Wydatki na świadczenia z ubezpieczeń społecznych związane z niezdolnością do pracy z powodu chorób układu ruchu

Wśród świadczeń z ubezpieczeń społecznych związanych z niezdolnością do pracy z powodu choroby, w tym tej związanej z układem ruchu, wskazać można zasiłki i świadczenia rehabilitacyjne z ubezpieczenia chorobowego oraz ubezpieczenia wypadkowego, a także świadczenia pieniężne z ubezpieczenia rentowego (Ustawa z 13.10.1998 r.). Wysokość wydatków na świadczenia pieniężne realizowane przez ZUS wzrasta z roku na rok. W 2020 roku wyniosły one ponad 269,7 mld zł i były wyższe w stosunku do roku poprzedniego o 8,4% oraz wyższe w stosunku do roku 2011 o 59,1%. Od roku 2016 główną pozycję wydatków na świadczenia związane z niezdolnością do pracy stanowią wydatki na absencję chorobową oraz na renty z tytułu niezdolności do pracy – w roku 2020 było to odpowiednio 53,9% oraz 32,2% ogółu wydatków. W strukturze omawianej grupy wydatków w roku 2020 znalazły się także wydatki na renty socjalne (8,4%), świadczenia rehabilitacyjne (5,3%) oraz na rehabilitację leczniczą w ramach prewencji rentowej ZUS (0,2%) (ZUS, *Wydatki...*, 2021).

Wydatki na świadczenia związane z niezdolnością do pracy poniesione przez ZUS ogółem w roku 2020 wyniosły ponad 42,5 mld zł i w stosunku do 2011 roku wzrosły o 12,9 mld zł. Kwota tych wydatków w omawianym roku stanowiła 1,8% PKB i w porównaniu z rokiem 2011 udział ten zmalał o 0,1 p.p. Obserwowany duży wzrost wydatków na świadczenia związane z niezdolnością do pracy w roku 2020 jest skutkiem wystąpienia pandemii COVID-19. Szczegółowe dane zaprezentowano na Rysunku 1.

Rysunek 1. Wydatki na świadczenia związane z niezdolnością do pracy ponoszone przez ZUS ogółem w latach 2011–2020 (w mld zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: (ZUS, *Wydatki...*, 2021)

Grupami chorobowymi generującymi najwyższe wydatki w strukturze wydatków ogółem na świadczenia z tytułu niezdolności do pracy w 2020 roku były zaburzenia psychiczne i zaburzenia zachowania (17,1% ogółu wydatków), choroby układu kostno-stawowego, mięśniowego i tkanki łącznej (14,6%), choroby związane z okresem ciąży, porodu i połogu (12,4%), urazy, zatrucia i inne określone skutki działania czynników zewnętrznych (11,5%), choroby układu oddechowego (9,0%), układu krążenia (8,6%) oraz układu nerwowego (8,0%). Wszystkie wyżej wymienione grupy chorobowe były przyczyną ponad 81% wydatków poniesionych w związku z niezdolnością do pracy (ZUS, *Wydatki...*, 2021).

Wydatki na świadczenia związane z niezdolnością do pracy w związku z chorobami układu ruchu poniesione przez ZUS w roku 2020 wyniosły ok. 6,2 mld zł i były wyższe w stosunku do roku poprzedniego o 12,7% oraz wyższe w stosunku do roku 2011 o 72,2%. W przypadku mężczyzn wydatki te w ostatnich 10 latach wzrosły o 65,1% (z 2,2 do 3,7 mld zł) w przypadku kobiet – o 82,1% (z 1,4 do 2,6 mld zł). Warto zauważyć, że o ile w przypadku kobiet udział wydatków związanych z niezdolnością do pracy w związku z chorobami układu ruchu w strukturze wydatków ogółem zmienił się nieznacznie (wzrost o 1 p.p.), o tyle w

przypadku mężczyzn zaobserwowano wyraźną tendencję wzrostową (wzrost o 3,4 p.p.). Szczegółowe dane przedstawiono w Tabeli 1.

Tabela 1. Wydatki na świadczenia związane z niezdolnością do pracy w związku z chorobami układu ruchu poniesione przez ZUS w latach 2011–2020 w podziale na płeć w mld zł oraz jako % ogółu w strukturze wydatków

| Płeć | Razem     |      | Mężczyźni |      | Kobiety   |      |
|------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|
| Rok  | w mld. zł | w %  | w mld. zł | w %  | w mld. zł | w %  |
| 2011 | 3,6       | 12,5 | 2,2       | 13,5 | 1,4       | 11,2 |
| 2012 | 3,9       | 12,9 | 2,4       | 13,9 | 1,5       | 11,7 |
| 2013 | 4,2       | 12,9 | 2,5       | 14,1 | 1,6       | 11,6 |
| 2014 | 4,3       | 13,1 | 2,6       | 14,3 | 1,7       | 11,6 |
| 2015 | 4,5       | 13,4 | 2,7       | 14,7 | 1,8       | 11,8 |
| 2016 | 4,9       | 14,1 | 2,9       | 15,7 | 2,0       | 12,3 |
| 2017 | 5,2       | 14,3 | 3,1       | 16,0 | 2,2       | 12,4 |
| 2018 | 5,3       | 14,3 | 3,1       | 16,2 | 2,2       | 12,2 |
| 2019 | 5,5       | 14,2 | 3,2       | 16,3 | 2,3       | 12,0 |
| 2020 | 6,2       | 14,6 | 3,7       | 16,9 | 2,6       | 12,2 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie: ZUS, Wydatki..., 2021

W ocenie poziomu wydatków na świadczenia związane z niezdolnością do pracy istotny jest również wskaźnik wydatków przypadających na jedną osobę objętą ubezpieczeniem zdrowotnym. Choroby układu ruchu niezmiennie od roku 2016 zajmują drugie miejsce w rankingu grup chorobowych generujących najwyższe przeciętne wydatki na 1 osobę (ok. 247 zł w 2020 r.), tuż po zaburzeniach psychicznych i zaburzeniach zachowania (ok. 289 zł). Wydatki te były wyższe o 12,3% w stosunku do roku 2019 (ok. 220 zł) oraz o 60,4% wyższe w stosunku do 2011 roku (ok. 154 zł) (ZUS, 2012–2021). O tym, że choroby układu ruchu stanowią istotne obciążenie dla systemu zabezpieczeń społecznych, świadczy także to, że wśród 20 jednostek chorobowych generujących najwyższe wydatki na świadczenia związane z niezdolnością do pracy w roku 2020 znalazły się aż cztery z omawianej grupy. Są to choroby krążka międzykręgowego, bóle grzbietu, zmiany zwyrodnieniowe kręgosłupa oraz choroba zwyrodnieniowa stawów biodrowych, generujące łącznie 8% ogółu wydatków na świadczenia związane z niezdolnością do pracy (ZUS, Wydatki..., 2021).

## 2. Koszty absenteizmu krótkotrwałego z powodu chorób układu ruchu

Dopełnieniem obrazu sytuacji wydatków ponoszonych przez ZUS w związku z niezdolnością do pracy jest ich analiza pod kątem poszczególnych rodzajów świadczeń z tytułu niezdolności do pracy. Absenteizm krótkotrwały definiowany jest jako nieobecność pracownika w pracy związana z chorobą. Nieobecność ta wynika zazwyczaj ze zwolnienia lekarskiego związanego z chorobą (okresy pobierania zasiłku chorobowego lub świadczenia rehabilitacyjnego), ale może też dotyczyć sytuacji korzystania przez pracownika z urlopu dla poratowania zdrowia, czy rehabilitacji leczniczej (Władysiuk, 2014). W roku 2020 osobom ubezpieczonym w ZUS wystawiono ogółem 22,7 mln zaświadczeń lekarskich na liczbę 266,6 mln dni. W liczbie tej 20,7 mln zaświadczeń to zaświadczenia wystawione z tytułu choroby własnej. Liczba dni absencji chorobowej z tych zaświadczeń wyniosła 256,1 mln dni (58,4% dotyczyło kobiet, 41,6% – mężczyzn), a przeciętna długość zaświadczenia – 12,36 dnia. Choroby układu kostno-stawowego, mięśniowego i tkanki łącznej znalazły się na drugim miejscu wśród najczęstszych przyczyn absencji chorobowej, odpowiadając za 41,3 mln dni nieobecności w pracy (16,1% ogółu) (ZUS, *Absencja...*, 2021).

Choroby układu ruchu zajmują także drugie miejsce w strukturze wydatków poniesionych przez ZUS na absencję chorobową (14,1% w 2020 r.), po chorobach spowodowanych okresem ciąży, porodu i połogu (23%). Na uwagę zasługuje jednak to, że ograniczenie analizy wydatków wyłącznie do tych ponoszonych w związku z absencją chorobową mężczyzn, stawia rozpoznania w grupie chorób układu ruchu na miejscu pierwszym (20,3% ogółu w 2020 r.). W przypadku kobiet zajmują miejsce trzecie (11,2% ogółu wydatków w 2020 r.), po chorobach spowodowanych okresem ciąży, porodu i połogu (37,2%) oraz zaburzeniach psychicznych (11,7%). W przypadku świadczeń rehabilitacyjnych choroby układu ruchu generują najwyższe koszty związane z ich wypłatą (31,3% ogółu w 2020 r.), wyprzedzając znacznie w tym rankingu zaburzenia psychiczne i zaburzenia zachowania (17%), a także urazy, zatrucia i inne określone skutki działania czynników zewnętrznych (16,5%). W ramach prewencji rentowej ZUS rehabilitacji leczniczej podlegają dysfunkcje wynikające ze schorzeń narządu ruchu, układu krążenia, układu oddechowego, chorób psychosomatycznych, narządu głosu oraz onkologicznych. Wydatki związane ze schorzeniami występującymi w grupie chorób układu kostno-stawowego zdecydowanie przeważają w strukturze wydatków na rehabilitację leczniczą (54,1% ogółu w 2020 r.). Znacznie niższe koszty

generują w tym wypadku urazy i zatrucia (12,4%), choroby układu nerwowego (9,8%), układu krążenia (9,1%), układu oddechowego (6,3%), czy też zaburzenia psychiczne i zaburzenia zachowania (3,8%). W latach 2011–2020 odnotowano wzrost wszystkich wydatków ponoszonych przez ZUS w związku z absenteizmem krótkotrwałym, w tym największy w przypadku świadczeń rehabilitacyjnych (190,8%) oraz zasiłków chorobowych (146,6%). W okresie 2011–2019 odnotowano także wzrost wydatków związanych z rehabilitacją leczniczą (78%), w roku 2020 wydatki te zmniejszyły się, ponieważ sytuacja epidemiologiczna związana z pandemią COVID zmniejszyła dostęp do tego rodzaju świadczeń (ZUS, 2012–2021). Szczegółowe dane dotyczące wydatków ZUS na świadczenia związane z niezdolnością do pracy w związku z chorobami układu ruchu w latach 2011–2020 w związku z absenteizmem krótkotrwałym przedstawiono w Tabeli 2.

Tabela 2. Wydatki na świadczenia związane z niezdolnością do pracy w związku z chorobami układu ruchu poniesione przez ZUS w latach 2011–2020 w związku z absenteizmem krótkotrwałym w mln zł oraz jako % ogółu w strukturze wydatków

| Świadczenie | Absencja chorobowa |      | Świadczenia rehabilitacyjne |      | Prewencja rentowa |      |
|-------------|--------------------|------|-----------------------------|------|-------------------|------|
|             | w mln zł           | w %  | w mln zł                    | w %  | w mln zł          | w %  |
| 2011        | 1307,3             | 11,7 | 242,8                       | 26,3 | 63,9              | 41,1 |
| 2012        | 1561,2             | 12,7 | 286,0                       | 25,7 | 75,6              | 46,3 |
| 2013        | 1685,6             | 12,7 | 310,0                       | 25,1 | 81,9              | 49,0 |
| 2014        | 1744,6             | 12,9 | 327,2                       | 25,6 | 82,9              | 49,4 |
| 2015        | 1983,7             | 13,2 | 389,6                       | 28,4 | 85,1              | 50,4 |
| 2016        | 2239,9             | 13,8 | 443,1                       | 29,1 | 92,4              | 52,4 |
| 2017        | 2408,6             | 13,6 | 502,3                       | 30,2 | 97,3              | 53,3 |
| 2018        | 2491,2             | 13,5 | 527,4                       | 30,5 | 109,5             | 57,6 |
| 2019        | 2658,1             | 13,5 | 568,5                       | 30,7 | 113,9             | 56,4 |
| 2020        | 3223,7             | 14,1 | 706,1                       | 31,3 | 34,4              | 54,1 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (ZUS, *Wydatki...*, 2021)

## 2. Koszty absenteizmu długotrwałego z powodu chorób układu ruchu

Absenteizm długotrwały wiąże się z nieobecnością w pracy o charakterze trwałym. To taki typ ograniczeń produktywności, w którym

pacjent całkowicie zawiesza swoją aktywność zawodową lub z niej rezygnuje. Sytuacja taka najczęściej wiąże się z orzeczeniem prawa do renty (Władysiuk, 2014). W przypadku rent z tytułu niezdolności do pracy najwyższe koszty w roku 2020 wystąpiły w związku z chorobami układu krążenia (17,4%), urazami i zatruciami (15,9%), chorobami układu kostno-stawowego (15,7%) oraz zaburzeniami psychicznymi i zaburzeniami zachowania (15,6%). Wydatki związane z chorobami układu ruchu wyraźnie dominują w strukturze wydatków na renty z tytułu częściowej niezdolności do pracy, gdzie odpowiadają za 19,3% ogółu wydatków. W przypadku rent z tytułu całkowitej niezdolności do pracy oraz rent z tytułu całkowitej niezdolności do pracy i samodzielnej egzystencji było to odpowiednio 11,2% oraz 7,8%. W latach 2011–2020 odnotowano nieznaczny wzrost wydatków ponoszonych przez ZUS w związku z wypłatą rent z tytułu niezdolności do pracy z powodu chorób układu ruchu (11,2%) (ZUS, 2012–2021). Szczegółowe dane dotyczące wydatków ZUS na świadczenia związane z niezdolnością do pracy z powodu chorób układu ruchu w latach 2011–2020 w związku z absenteizmem długotrwałym przedstawiono w Tabeli 3.

Tabela 3. Wydatki na świadczenia związane z niezdolnością do pracy w związku z chorobami układu ruchu poniesione przez ZUS w latach 2011–2020 w związku z absenteizmem długotrwałym w mln zł oraz jako % ogółu w strukturze wydatków

| Świadczenie | Renty z tytułu niezdolności do pracy |      |
|-------------|--------------------------------------|------|
|             | w mln zł                             | w %  |
| Rok         |                                      |      |
| 2011        | 1928,5                               | 12,9 |
| 2012        | 1963,2                               | 13,0 |
| 2013        | 2054,3                               | 13,1 |
| 2014        | 2053,3                               | 13,2 |
| 2015        | 2007,2                               | 13,1 |
| 2016        | 2101,6                               | 14,0 |
| 2017        | 2151,5                               | 14,7 |
| 2018        | 2036,7                               | 14,9 |
| 2019        | 2972,6                               | 15,3 |
| 2020        | 2145,2                               | 15,7 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie: ZUS, 2012–2021

## Podsumowanie

Konsekwencje chorób układu kostno-stawowego i mięśniowego, w tym szczególnie tych o charakterze przewlekłym, istotnie wpływają na obniżenie sprawności fizycznej jednostek, w tym możliwości podejmowania zatrudnienia oraz ograniczenia w wykonywaniu czynności życia codziennego. Zjawisko absencji chorobowej, zarówno krótkotrwałej, jak i długotrwałej, dotyczy wielu aspektów funkcjonowania społeczeństwa, jest miernikiem sytuacji zdrowotnej ludności i istotnym kosztem pośrednim choroby. Skala absencji świadczy między innymi o efektywności systemu ochrony zdrowia i sytuacji na rynku pracy (Maciąg, 2008). Jak wskazano w publikacji, choroby układu ruchu zajmują drugie miejsce w rankingu schorzeń generujących najwyższe koszty utraconej produktywności ponoszone przez system zabezpieczeń społecznych, tuż po zaburzeniach psychicznych i zaburzeniach zachowania. Zajmują też drugie miejsce w rankingu grup chorobowych generujących najwyższe przeciętne wydatki na osobę ubezpieczoną. Ponadto schorzenia te dominują w strukturze wydatków na świadczenia rehabilitacyjne, rehabilitację leczniczą oraz renty z tytułu częściowej niezdolności do pracy. Co istotne, w ostatniej dekadzie odnotowano znaczny wzrost wszystkich wydatków ponoszonych przez ZUS w związku z absenteizmem krótkotrwałym z powodu omawianej grupy schorzeń. Należy podejmować wszelkie możliwe działania, zarówno z zakresu prewencji pierwotnej, jak i wtórnej, aby zapobiegać niepełnosprawności oraz wykluczeniu z rynku pracy osób dotkniętych problemem chorób układu ruchu, co uzasadnione jest danymi epidemiologicznymi oraz finansowymi w zakresie wydatków ponoszonych przez ZUS z tytułu świadczeń z ubezpieczeń społecznych. Wiarygodna ocena wysokości środków publicznych przeznaczanych na finansowanie kosztów pośrednich chorób powinna stanowić nieodłączny element ustalania priorytetów inwestycji w poszczególne obszary zdrowia. Decyzje te powinny uwzględniać także dane epidemiologiczne oraz prognozy ta temat zachorowalności i chorobowości. Jedynie właściwie podejmowane decyzje, podnoszące efektywność ekonomiczną i skuteczność kliniczną opieki zdrowotnej, prowadziły będą do poprawy stanu zdrowia poszczególnych jednostek i całego społeczeństwa.

## Literatura

Gajewski, T., Woźnica, I., Młynarska, M., Ćwikła, M., Strzemecka, J., Bojar, I. (2013). Wybrane aspekty jakości życia osób ze zmianami

- zwyródnieniowymi kręgosłupa i stawów. *Medycyna Ogólna i Nauki o Zdrowiu*, 3 (19), 362–369.
- Leśniowska, J. (2018). Obciążenie systemu ochrony zdrowia i gospodarki kosztami generowanymi przez przewlekłe choroby niezakaźne. *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, Zeszyt Naukowy*, 167, 79–93.
- Maciąg, A. (2008). Znaczenie kosztów pośrednich w leczeniu chorób przewlekłych w perspektywie społeczno-ekonomicznej. *Problemy Higieny i Epidemiologii*, 89 (1), 18–20.
- Mela, A., Jaroszyński, J. (2018). Ocena kosztów choroby. *Farmakoekonomika*, 7 (74), 394–397.
- Ustawa z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych (t.j. Dz.U. 2021, poz. 423).
- Władysiuk, M. (red.). (2014). *Koszty pośrednie w ocenie technologii medycznych. Metodyka, badanie pilotażowe i rekomendacje*. Warszawa: Związek Pracodawców Innowacyjnych Firm Farmaceutycznych INFARMA.
- Woolf, A.D., Pfleger, B. (2003). Burden of major musculoskeletal conditions. *Bulletin of the World Health Organization*, 81 (9), 646–656.
- ZUS (2012–2021). *Wydatki na świadczenia z ubezpieczeń społecznych związane z niezdolnością do pracy w latach 2011–2020* (cykliczne raporty). Warszawa: Departament Statystyki i Prognoz Aktuarnych, Zakład Ubezpieczeń Społecznych.
- ZUS (2021). *Absencja chorobowa w 2020 r.* Warszawa: Departament Statystyki i Prognoz Aktuarnych, Zakład Ubezpieczeń Społecznych.
- ZUS (2021). *Wydatki na świadczenia z ubezpieczeń społecznych związane z niezdolnością do pracy w 2020 r.* Warszawa: Departament Statystyki i Prognoz Aktuarnych, Zakład Ubezpieczeń Społecznych.

## **THE BURDEN OF COSTS GENERATED BY MUSCULOSKELETAL DISEASES ON THE SOCIAL SECURITY SYSTEM**

### **ABSTRACT**

The aim of this article is to present the structure of the costs of lost productivity due to short-term and long-term absenteeism resulting from musculoskeletal diseases. Expenditure on benefits related to inability to work due to diseases of the musculoskeletal system incurred by the Social Insurance Institution in 2020 amounted to about PLN 6.2 billion. They were higher compared to the previous year by 12.7% and higher compared to 2011 by 72.2%. Diseases of the locomotor system occupy the second place in the ranking of disease groups generating the highest average expenditure per person (about 247 PLN). They also occupy the second place among the most common causes of sickness absence (16.1% of the total number of days of absence from work), as well as the second place in the structure of expenses incurred by ZUS for sickness absence (14.1% of

the total in 2020). The last decade has seen a significant increase in all expenses incurred by Social Insurance Institution in connection with short-term absenteeism due to the discussed group of diseases.

**Keywords:** costs of diseases, indirect costs, costs of lost productivity, absenteeism, musculoskeletal diseases.

*Translated by Karolina Sobczyk*

## ZASTOSOWANIE WIZUALIZACJI W PROCESACH COACHINGOWYCH

### STRESZCZENIE

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienia rodzajów coachingu oraz scharakteryzowanie podstaw do zastosowania wizualizacji w procesach coachingowych. W oparciu o to autor dokonuje opisu praktycznych metod i technik wizualizacji stosowanych w coachingu po to, by na koniec podsumować rozważania wskazując na skuteczność stosowania wizualizacji w procesach coachingowych.

**Słowa kluczowe:** wizualizacje, proces coachingowi, metody i techniki wizualizacji stosowane w coachingu.

### Wprowadzenie

Wizualizacja nie jest tworem współczesnych czasów – była wykorzystywana do celów medycznych, już kilkaset lat temu, w Tybecie, Afryce czy Indiach. W kulturze zachodniej zaczęto ją stosować w starożytnym Egipcie, aby następnie włączyć do nurtu ówczesnego myślenia, gdzie fizyczne dolegliwości, w dużym zakresie, leczono wykorzystując potęgę umysłu-wyobrażenia. W dzisiejszych czasach wizualizację stosuje się w rozmaitych dziedzinach życia. W niniejszym opracowaniu podjęto próbę przedstawienia zastosowanie wizualizacji w coachingu, opisując ogólne zasady jej stosowania oraz wykorzystywane techniki, choć jednocześnie warto zwrócić uwagę na to, że jak wskazuje się w literaturze przedmiotu (Budzisz, 2011, s. 84), w coachingu wykorzystuje się wiele

narzędzi doskonalących ten proces. Autorki podręcznika *Moc coachingu*, wyróżniły wiele z nich: asocjacja i dysocjacja, pytania odkrywające horyzont dostępnych możliwości, zmiana perspektywy, burza mózgów, pierwszy krok, koło priorytetów, matryca zarządzania czasem, mapa celów i marzeń, metoda lustra, wizualizacja, zaczynaj z wizją końca, prezentacja doświadczeń, analiza SWOT, strategia Disneya, wizualizacyjna metoda dokonywania wyborów, cztery poziomy rozwijania umiejętności, modelowanie zachowań, model poziomów logicznych Diltsa, mentalny mentor, puszka Pandory oraz kotwiczenie stanów i zasobów (Wilczyńska, Kućka, Nowak, Sawicka, Sztajerwald, 2011). Wizualizacje są zatem, co trzeba wyraźnie wskazać, tylko jedną wielu technik wspierających procesy coachingu, choć bardzo istotną.

## 1. Rodzaje coachingu oraz podstawy zastosowania wizualizacji w procesach coachingowych

Coaching rozwijał się dzięki różnym obszarom wiedzy i nauki. Z tego względu, opisywany jest na podstawie różnych podejść. Coaching przede wszystkim jest narzędziem wspomagającym samodoskonalenie lub rozwój innych ludzi. Zgodnie z definicją Whitmore'a, coaching polega na wydobywaniu potencjału z jednostki, w celu wzmocnienia jej działań, dokonań (Marciniak, 2009, s. 8) Inny autor z kolei podkreśla wykorzystanie aspektu komunikacyjnego. Coaching to dialog skoncentrowany na celu (Marciniak, 2009, s. 10). Inną definicją ukierunkowaną na procesy komunikacyjne między ludźmi jest propozycja Zeusa i Skiffington (Marciniak, 2009, s. 21), zgodnie z którą coaching jest dynamicznym procesem, opartym na dialogu, a jego rolą jest progres, usprawnienie działania oraz wytyczenie celów. W polskiej praktyce coaching definiowany jest jako podejście służące rozwojowi przy zastosowaniu technik wspierających ów rozwój. Zgodnie z tym co twierdzą Blanchard i Homann, głównym celem coachingu jest pomoc ludziom w obiektywnym ustaleniu, gdzie znajdują się obecnie, a gdzie chcą się znaleźć w przyszłości oraz stworzeniu planu, który pozwoli im przejść z punktu A do punktu B, minimalizując wysiłki i maksymalizując przyjemności. Podobnie jak wskazuje J. Żukowska (Żukowska, 2010), za Ratajczak i Pilipczuk, coaching określić można jako pomoc i kierowanie rozwojem umiejętności oraz kompetencji osoby, w określonej dziedzinie prowadzone indywidualnie przez coacha. Istotnym elementem tego procesu jest partnerska relacja i wzajemne zaufanie między osobistym coachem a jego uczniem/klientem/sportowcem/pracownikiem/zespołem. Zasadniczym zadaniem coachingu jest zatem wsparcie osoby nim objętej w osiągnięciu przez nią uzgodnionych z coachem celów. Podobne ujęcie definicji

coachingu można znaleźć także u wielu innych autorów (zob. Chmielecka, 2019; Bielenia-Grajewska, 2017; Szewczyk, 2018).

Metodę doskonalenia rozwoju, jaką jest coaching, stosuje się ze względu na sferę osobistą bądź zawodową. Może to dotyczyć różnych aktywności człowieka. Jest to proces, który może przebiegać indywidualnie bądź grupowo, zespołowo (*team coaching*, praca z osobami z tej samej organizacji). Szczególnie często podkreśla się jednak, że coaching traktowany powinien być jako narzędzie motywowania zewnętrznego w procesie zarządzania zasobami ludzkimi (Świstak Skrzypczyk, 2019). Wyróżnia się także inne rodzaje coachingu:

- co-active coaching – proces-sojusz, w którym akcentuje się siłę, kreatywność klienta,
- coaching wspierający – coach pomaga klientowi, aby ten odkrył sposoby na rozwiązanie własnych dylematów,
- coaching dyrektywny – coach przyjmuje ekspercką rolę,
- Shadow coaching – obserwacja pracownika bądź pracowników, aby w kolejnym etapie, wspólnie dokonać analizy zebranego materiału,
- performance coaching – w roli coacha występuje przełożony,
- co-coaching – sytuacja, w której dwóch specjalistów świadczy sobie nawzajem usługi coachingowe,
- auto-coaching – stosowanie metody na sobie samym,
- coaching biznesowy – związany z funkcjonowaniem ludzi w obszarze zarządzania; dzieli się go na: menedżerski – skierowany do kadry zarządzającej; executive coaching – adresowany do najwyższej kadry kierowniczej; vip coaching – dla osób związanych np., z polityką, telewizją; corporate coaching – skoncentrowany na osiąganiu celów w korporacji; leadership coaching – związany z rozwojem cech przywódczych,
- coaching zawodowy – wspomagający w realizacji celów zawodowych; coaching ekspercki – związany z wąską, specjalistyczną tematyką zawodową,
- coaching narzędziowy – nastawiony na zgłębienie konkretnych umiejętności,
- life-coaching – związany z podniesieniem jakości życia, w sferze osobistej.

Oprócz definiowania celów i usprawniania działania proces coachingowy powinien poruszać sferę emocjonalno-wolicjonalną jednostki, powinien dawać wiarę w sam proces oraz wiarę w siebie. Metoda wizualizacji jest doskonałym narzędziem do realizacji tych celów. Doskonale wpływa na wspomnianą wcześniej sferę emocjonalno-wolicjonalną, gdyż aktywizuje zasoby psychiczne. Za pomocą tworzenia w

umyśle obrazów, dociera do podświadomości. Poprzez wyobrażenia, jednostka uzmysławia sobie, do czego dąży, co chce osiągnąć, jakie ma marzenia. Wyobrażone cele, w umyśle mogą przybrać bardziej realny kształt. Wpływa to korzystnie na motywację klienta. Stosując tę metodę, jednostka nie koncentruje się na błędach. Tym samym, tworzy idealny stan, który urzeczywistnia się w takiej postaci, w jakiej został przywołany w umyśle. Powodem jest, zapisany w korze mózgowej, ślad pamięciowy. Wizualizacji nie sposób się nauczyć. Jest naturalnym stanem, który jednostka praktykuje przy współudziale swojej fantazji, nie reflektując, że tworzy wizualizację. Pojawienie się w umyśle klienta obrazów jest możliwe między innymi dzięki głosowi modelowanemu przez coacha. Powinien być „czarodziejski”, zachęcający do zmiany, dający nadzieję oraz winien być poparty elementami ciszy (Kučka, Nowak, Sawicka, Sztajerwald, Wilczyńska, 2011, s. 48). Ton głosu czarodzieja odzwierciedla zadawane pytania, jest pomocny przy pytaniach dotyczących zasobów klienta oraz taktyki jego działania (Atkinson, Chois, 2010, s. 84). Zwolniony rytm głosu coacha, umożliwia proces tworzenia się wyobrażeń w umyśle klienta. Zależnie od celu wizualizacji, coach może prowadzić monolog, wprowadzając klienta w stan lekkiego transu lub dialogu (Atkinson, Chois, 2010, 92). Tworzone w umyśle wyobrażenia winny mieć pozytywny charakter oraz powinny inspirować, gdyż sam cel zawsze jest skonstruowany w pozytywny sposób. Stworzenie pozytywnej wizualizacji, wpływa także na dobrostan jej autora, który dobre samopoczucie przekłada na tworzone kolejne obrazy w psychice. Kreując natomiast cel o charakterze negatywnym, przyciąga sytuację, które to potwierdzają. Istotne w całym przebiegu jest to, aby klient widział siebie jako osobę, która już osiągnęła upragniony cel (Atkinson, Chois, 2010, s. 96). Stanem idealnym, który może odczuwać klient po zakończonym procesie coachingu, jest doświadczenie „przepływu” (*flow*), jak określał zjawisko uczony M. Csikszentmihaly, który definiując pojęcie przepływu, rozumie go jako stan całkowitego zaangażowania w wykonywaną czynność dla niej samej, a nie ze względu na jej znaczenie czy konsekwencje. „Przepływu” można doznać w każdej aktywności ludzkiej, niemniej jednak autor zanalizował zjawisko w kontekście środowiska zawodowego.

Warto zatem pokrótce opisać etapy, na które składa się proces wizualizacji. Wyróżnia się następujące *części wizualizacji*:

*Relaksacja* – na tym etapie, najistotniejsze jest wyciszenie się, wprowadzenie w stan odprężenia. Jeśli osoba coachowana czuje spokój, jej podświadomość będzie komunikować się z myślami oraz obrazami. Warto dodać także, że techniki relaksacyjne mogą być stosowane także w połączeniu z wizualizacją kierowaną, co polega na wyobrażaniu sobie

przez uczestników sesji sugerowanych przez coacha treści mogących zawierać z jednej strony różne obrazy, metafory czy bajki, a z drugiej zakładać wizualizację swobodną, bez sugestii osoby prowadzącej. Tego typu oddziaływania, określane jako wizualizacja muzyczna (*Music Imagery*) mogą być bardzo ciekawym wsparciem szybszego dochodzenia do równowagi psychofizycznej oraz stymulowania wyobraźni a także kreatywności (Rędzińska, 2018, s. 100–120).

*Zbudowanie wizji* – gdy klient jest już zrelaksowany, stara się stworzyć wielowymiarowy obraz. Ważne jest zaangażowanie wszystkich zmysłów, węchu, wzroku, dotyku, kinestetyki (np. barwy, kształty), aby w większym stopniu przyswoić oraz zapamiętać dane wyobrażenie. Zwizualizowany obraz powinien być także barwny, jak najbardziej zbliżony do rzeczywistości.

*Identyfikacja emocji* – żaden cel nie może być osiągnięty, jeśli nie wzbudza żywych emocji. To one są „paliwem” dla całego procesu. Decydują o motywacji, o działaniu. To ciało sygnalizuje pewne emocje, dlatego wsłuchiwanie się w nie, może doprowadzić do zdobycia cennych informacji o sobie samym.

*Wyjście z wizualizacji* – po skończeniu seansu wizualizacyjnego, rolą coacha jest stopniowe przywrócenie klienta do rzeczywistości. Następnie warto dowiedzieć się, „z czym wraca z podróży”, ujmując rzecz metaforycznie, istotny jest stan jego uczuć, może nabyta wiedza na swój temat, czy też nowe pomysły (Kućka, Nowak, Sawicka, Sztajerwald, Wilczyńska, 2011, s. 105).

Zaangażowanie w wizualizację jest wymagane w coachingu. Najciekawsze ćwiczenia np. R. Diltsa jednego z najbardziej znanych ekspertów w dziedzinie programowania neurolingwistycznego pełne są potrzeby widzenia siebie i świata wkoło w różnych, oczekiwanych i przewidywanych sytuacjach. W pracy z wizualizacją ważne jest to, żeby utrzymywać pozytywne obrazy i emocje a kiedy wizja się zrealizuje, to przede wszystkim należy się cieszyć, aby pokazać swojej podświadomości, że chcemy doświadczać więcej podobnych sytuacji a następnie wyznaczyć sobie kolejny cel, do którego będziemy dążyć i pracować stosując wizualizację aby podświadomość pomogła ten cel zrealizować.

## 2. Praktyczne metody i techniki wizualizacji stosowane w coachingu

Metodę wizualizacji stosuje się, wykorzystując różne techniki, inspirowane między innymi filozofią wschodu (joga, terapia Zen), czy też modlitwą kontemplacyjną. Przedstawione w rozdziale techniki oprócz

zastosowania w coachingu, mogą i są wykorzystywane również w innych obszarach nauki.

Wyróżnia się następujące rodzaje wizualizacji:

*Wizualizacja pokonywania trudności* – polega na przepracowaniu w umyśle problemu.

*Modelująca* – klient przywołuje w wyobraźni osobę, doskonale radzącą sobie w danym obszarze działań.

*Wizualizacja idealnej przyszłości* – tworzenie obrazu swojego życia. Jest to technika backcastingu z następującymi poziomami:

1. Klient stara się zrelaksować, oddycha głęboko. Kiedy wyciszy się, zaczyna tworzyć wizję wymarzonego życia. Następnie, na poziomie myśli, emocji, zachowuje się tak, jak by cel został osiągnięty. Coach prosi, aby podał dokładną datę osiągnięcia celu. Zachęca do zaangażowania w proces wszystkich zmysłów.
2. Klient zostaje poproszony o cofnięcie się do przeszłości, na miesiąc przed realizacją celu. Coach zadaje pytania: *Co się wtedy działo?, Jak postąpiłeś?* Po uzyskaniu odpowiedzi, prosi ponownie o zrobienie kroku ku teraźniejszości. Zadaje te same pytania. Kolejno, prosi o włączenie zmysłów oraz opowiedzenie, jak przebiegała droga do realizacji celu: *Co się zdarzyło w trakcie? Jak sobie poradziłeś?*
3. Ostatnią część obejmuje powrót do rzeczywistości oraz podsumowanie. Prowadzący zadaje przykładowe pytania: *Czego dowiedziałeś się o sobie?, Czego doznałeś? Co chcesz zrobić, aby dotrzeć do celu? Kiedy nastąpi jego realizacja?* Coach i klient ustalają plan działań.

*Wyrównująca poziom* – oparta jest na konfrontacji, stosuje się kiedy rozmowa z konkretną osobą lub stawienie czoła sytuacji stają się problemem.

*Korygująca* – ponowne przepracowanie sytuacji, w celu skorygowania niepożądanego zachowania.

*Najgorszy oraz najlepszy scenariusz* – wyobrażenie najbardziej negatywnego przebiegu sytuacji, w celu spojrzenia na nią „chłodnym okiem”. Następnym krokiem jest wizualizacja sytuacji zakończonej sukcesem (Rogers, 2015, s. 192).

*Wizualizacja ostatecznych rezultatów* – wyobrażenie finału danego działania, metoda składa się z następujących etapów:

- klient wraz z coachem ustalają strategię działania, za pomocą poszczególnych kroków-celów,
- wyznaczenie daty na osiągnięcie celu, na tym etapie coach wprowadza wizualizację, włączając całą reprezentację poznawczą klienta w taki sposób, aby ten poczuł wartość osiągniętego celu; dodatkowo, coach

komunikuje się z klientem w taki sposób, jak gdyby cel został zrealizowany, metoda wzmacnia procesy motywacyjne.

*Oczyszczająca* – rozładowanie nagromadzonych emocji. Do tej grupy wizualizacji, można zaliczyć technikę *heart flow*. Zgodnie z autorką, ćwiczenie wspomaga w oczyszczeniu się z negatywnych uczuć względem danej osoby. Wykonuje się je, chcąc poprawić relacje z konkretnym człowiekiem. Stosuje się minimum przez okres siedmiu dni, choć czasami skutek zastosowania widoczny jest wcześniej. Wykonanie zadania zajmuje 1–2 min., przeprowadza się je po przebudzeniu lub przed zaśnięciem. Przebieg metody oczyszczającej – należy zamknąć oczy oraz wyciszyć się. Wziąć trzy wdechy oraz trzy wydechy. Drugim krokiem jest wyobrażenie sobie osoby, z którą pragnie poprawić się relacje. W myślach przekazuje się za co jest się jej wdzięcznym. Warto zobaczyć tę osobę w myślach uśmiechniętą, z powodu tego co słyszy. Następnie należy położyć dłoń na okolicę serca, „przesyłając strumień miłości” do tej osoby (Przybysz, 2009, s. 159).

*Empatyczna* – wejście w rolę drugiej osoby.

*Bezpieczeństwa* – stworzenie stabilnej bazy, do której odnieść się można w trudnych sytuacjach. (Kučka, Nowak, Sawicka, Sztajerwald, Wilczyńska 2011, s. 104)

*Prezentacja doświadczeń* – metoda, w której docenia się odpowiednie zasoby człowieka do rozwiązania problemów, niemniej jednak, czasami występuje potrzeba drugiej osoby, która pomoże zaktywować wspomniane zasoby; to narzędzie wzmacniające wartości, cechy, umiejętności coachowanego. Etapy prezentacji doświadczeń:

- coach prosi, aby osoba przywołała pozytywne zdarzenia ze swojego życia,
- z opowiedzianych sytuacji, na tym etapie, coachowany wybiera jedną lub dwie, uszczegóławia historie, odpowiadając na postawione pytania: *opisz doświadczenia, zwracając uwagę na to z kim przebywałeś; jaką rolę pełniłeś; czym się zajmowałeś*, w tym czasie trener zapisuje cechy, wartości klienta, które wyłaniają się z danej opowieści,
- następnie prosi, aby klient zrobił to samo, kolejno, zapisuje w kolumnie cechy podane przez coachowanego oraz wzmacnia je w nim.

*Wejście w rolę* – *marzyciel, realista, konstruktywny krytyk* – metoda oparta jest na założeniach Walta Disneya. Polega na wejściu w każdą z trzech postaci. Warto marzyć, ale warto też spojrzeć na działanie z krytycznej strony. Coach aranżuje przestrzeń fizyczną, na każdym z poziomów działania, przykładowo, Marzyciel staje przed oknem, gdzie rozpościera się

przepiękny krajobraz a Konstruktywny Krytyk, przechodzi do ciasnego, ciemnego pokoju.

Etapy wejścia w rolę:

- coach prosi, aby klient wszedł w pierwszą z ról, którą jest rola marzyciela, w tej najprzyjemniejszej części, osoba coachowana snuje wizje, cele, fantazjuje – na tym etapie nie należy niczym się ograniczać; coach zadaje coachowanemu pytanie o ważność danego celu a osoba stara się odpowiedzieć,
- na tym etapie, coachowany stara się swoje marzenie/cel osadzić w rzeczywistości, zastanawia się, jakie zasoby ma do jego realizacji, a czego mu brakuje, co może uczynić, aby ewentualne braki zamienić w zasoby – tworzony jest plan działań,
- konstruktywny krytyk, jakim staje się coache patrzy na przedsięwzięcie „chłodnym okiem”, wyszukuje możliwych błędów, utrudnień, które sprawiłyby, że cel mógłby nie zostać osiągnięty, w taki sposób osoba coachowana tworzy wizje celu, patrząc na niego perspektywicznie.

*Mapa myśli (mind mapping)* – to narzędzie polegające na wizualizacji planów, za pomocą ich graficznej reprezentacji. Tworząc mapę, w jej centralnym miejscu umieszczamy główny cel, do którego dołączamy inne elementy, mogą nimi być obrazki, odnośniki, hiperłącza. Dobrze, jeśli mapa jest urozmaicona, barwna, zawiera wiele motywów. Tak stworzony obraz oddziałuje na wyobraźnię i powoduje szybszą realizację celu (Żbikowska, 2012, s. 51). Inną formą jest przedstawienie mapy celów z udziałem samoprzylepnych karteczek, gdzie umieszcza się cele główne – większe, dochodząc do tych mniejszych, poprzez które realizuje się cele główne (Canfield, Chee, 2014, s. 263).

Jak już wcześniej wspomniano, wizualizacja powinna zawierać pozytywne, dokonane cele. Mapa jest formą wizualizacji, z tego powodu zasady jej stosowania są identyczne jak w przypadku wspomnianej wizualizacji.

Kolejną formą mapy myśli jest *mapa marzeń* – autor mapy sam decyduje o obszarach, które pragnie na niej umieścić. Jeśli zechce, mogą to być wszystkie aspekty jego życia – relacje interpersonalne, kariera. Efekt zależy od kreatywności oraz od pragnień wykonawcy. Są jednak pewne zasady, z pomocą których mapa będzie efektywniej spełniać swą rolę. Do zasad należą: 1) w centralnym miejscu autor umieszcza swoje najlepsze, jego zdaniem zdjęcie; 2) na brystolu nakleja materiały, które kojarzą mu się, przedstawiają jego marzenia, obszar/y należy opisać poprzez wycięte z gazet słowa, to ważne, bo umysł uwierzy szybciej w słowo napisane, tak jakby sam autor czytał gazetę, a nie w to co sam napisał; 3) na dole autor umieszcza napis: „To, lub coś lepszego, przyciągam teraz do siebie w

boskim czasie dla mojego najwyższego dobra oraz wszystkich, których to dotyczy. Dziękuję. Należy codziennie zerkać na tablicę i wypowiadać «dziękuję»» (Przybysz, 2009, s. 235).

*Afirmacje* – metoda oparta na zmianie negatywnych komunikatów (na swój temat, na temat innych ludzi oraz na temat otaczającego świata) na pozytywne. Pozytywne afirmacje dodają energii oraz koncentrują jednostkę na celach. Istotna jest eliminacja negujących słów: „nie”, „nigdy” – bowiem koncentracja na nich, według prawa przyciągania urzeczywistni negatywny komunikat. Każde formułowane zdanie dotyczy autora wypowiedzi, dlatego ważne jest umieszczanie słowa „ja”. Wypowiedź związana jest z czasem teraźniejszym. Jeśli pragnie się zrealizować jakieś zamierzenie, to afirmacja w czasie teraźniejszym, a nie przyszłym wspomaga jego realizację. Dla przykładu: „jestem dobrym handlowcem”, a nie: „będę dobrym handlowcem”.

Ciekawym wsparciem procesów coachingowych może być również wykorzystanie infografiki, która bazuje na takich środkach przekazu, jak: wykresy, diagramy, mapy, tabele, obrazy, rysunki, słowa, wypunktowania. Należy jednak zaznaczyć przy tej okazji, że równie ważną rolę odgrywa w tym wypadku odpowiednio dobrana kolorystyka oraz typografia. Różnorodność form obrazowania, którą łączyć należy z kreatywnością twórców powoduje, że w przypadku infografik, bardziej niż w przypadku innych grafik, potwierdza się powiedzenie: „jeden obraz wart jest więcej niż tysiąc słów”, stąd tego typu grafika doskonale sprawdza się przykładowo chociażby w:

- wizualizacji danych statystycznych ułatwiając ich analizę,
- ilustracji dowolnej idei, której opisanie słowami byłoby kłopotliwe,
- prezentowaniu dużej liczby informacji w krótszej, czytelnej formie, np. poprzez schemat, drzewo genealogiczne,
- obrazowaniu relacji przyczynowo-skutkowych, zależności lub powiązań pomiędzy pojęciami,
- przedstawianiu skomplikowanych, wieloetapowych procesów, np. ewolucji, rozmnażania, produkcji.

Wszystko to zatem wygląda bardzo obiecująco, jednak najtrudniejszym etapem jest stworzenie narracji. Osoba, która projektuje infografikę, powinna więc myśleć jednocześnie i nad merytorycznym prowadzeniem narracji, i wstępnie nad jej wizualizacją. Taki zabieg może bowiem ułatwić późniejszy dobór obiektów i elementów graficznych (Kołowska-Gawiejnowicz, Kołodziejczak, Siatkowski, Topol, Zych, 2018, s. 138–148).

### 3. Skuteczność stosowania wizualizacji w świetle przeprowadzonych badań

Wykonane przez lata badania nad wpływem wizualizacji na funkcjonowanie człowieka, dowodzą o skuteczności wizualizacji jako metody oraz o nieograniczonych możliwościach ludzkiego umysłu.

Według Sieka, człowiek poddawany dużemu stresowi, traci swe zdolności adaptacyjne. Poprzez techniki relaksacyjne stosowane w wizualizacji, może je przywrócić. Wizualizowane przyjemne treści zmniejszają napięcie psychofizyczne (Gładyszewska-Cylulko, 2007, s. 41).

Stoyza i Budzyński badali wpływ stresujących zdarzeń na człowieka, stosując jednocześnie relaksację, z badań tych wynika, że odczuwane przez pacjentów lęki, fobie uległy zmniejszeniu (Gładyszewska-Cylulko, 2007, s. 42).

Inny badacz – J. Kmiec wykazał, że stosowanie wizualizacji wpłynęło dodatnio na zachowanie dzieci nadpobudliwych (Gładyszewska-Cylulko, 2007, s. 43). Według badań Lazarusa zaś, wizualizacja stanowi skuteczne narzędzie do zwalczania tremy oraz wzmocnienia asertywności (Gładyszewska-Cylulko, 2007, s. 43).

Metody wizualizacji nie sposób stosować, mając do niej sceptyczny stosunek. Jak potwierdzają badania nad funkcjonowaniem umysłu, ten racjonalny ośrodek sterowania zachowaniem, jakim jest mózg, wszelkie wizualizowane treści, niezgodne z dotychczasowymi danymi, ostatecznie przyjmuje i wykorzystuje dla dobra jednostki. Warunkiem tego jest wiara w metodę oraz wpływ emocji, które odgrywają niesamowitą rolę w procesie wizualizacji. Stosowanie samej metody nie wystarcza, bo wizualizacja to wyznawanie pewnej filozofii życia. Jeśli osobiste przekonania są spójne z metodą, to tym bardziej będzie ona skuteczna. W związku z tym, jeśli człowiek pragnie zmiany, to sama zmiana z myślenia negatywnego na pozytywne nie wystarczy, należy zacząć od zmiany stosunku do świata, gdyż warto sięgać po swoje szczęście i warto próbować spełniać marzenia.

### Podsumowanie

Wizualizując pragnienia można sobie wyobrazić osiągnięcie sukcesu, rozwiązywanie problemów i radzenie sobie w trudnych sytuacjach zawodowych. Jest to przydatna metoda przezwyciężania lęków i fobii przez wyobrażenie sobie, jak mogą wyglądać przyszłe wyniki. Wizualizacja nie może jednak zastąpić działania – ma do niego zmotywować. Jeśli jedynie wyobrażymy sobie, że jesteśmy bogaci, lecz nie podejmiemy żadnych

działań, żeby rzeczywiście poprawić swoją sytuację materialną, to nic się nie zmienia. Ta technika może być pomocna w wielu zawodach – dla artystów, nauczycieli, przedsiębiorców, menedżerów w rozwiązywaniu problemów w pracy. Obrazowanie mentalne jest ważne dla sposobu, w jaki myślimy o różnych rzeczach. Artysta może na przykład wyobrazić sobie dzieło sztuki zanim zacznie je tworzyć, a menedżer plan sprzedaży, który chce zrealizować. Kluczem do sukcesu jest trening. Jeśli ktoś pragnie zmiany i będzie uprawiać wizualizację kilka razy w tygodniu, to z czasem może osiągnąć mistrzostwo w tworzeniu obrazów mentalnych i wykorzystaniu ich w radzeniu sobie z różnymi zadaniami i stanami emocjonalnymi. Myślenie wizualne to sposób organizacji myśli, który za pomocą wizualizacji usprawnia przyswajanie, przetwarzanie, tworzenie i komunikację zarówno prostych, jak i złożonych treści, ma wpływ na proces przyswajania informacji stanowi zbiór zasad afirmacji i technik przenoszenia pragnień do podświadomości, aby w aspekcie finalnym zrealizować je w rzeczywistości.

## Literatura

- Atkinson, M., Chois, R.T. (2010). *Coaching krok po kroku*. Warszawa: Wydawnictwo New Down.
- Bielenia-Grajewska, M. (2017). Perswazyjność dyskursu zarządzania zasobami ludzkimi – metafory w coachingu. *Edukacja Ekonomistów i Menedżerów*, 2 (44), 39–52.
- Budzisz, B. (2011). Narzędzia stosowane w coachingu. *Ekonomia i Zarządzanie*, 3 (3), 83–92.
- Canfield, J., Chee, P. (2014). *Coaching dla zwycięzców. Sprawdzone techniki urzeczywistniania marzeń i osiągania trudnych celów*. Poznań: Dom Wydawniczy Rebis.
- Chmielecka, M. (2019), Okoliczności uczenia się w coachingu a dialog edukacyjny, W: J. Gara, D. Jankowska, E. Zawadzka (red.), *Pedagogika dialogu Pomiędzy w intersubiektywnej przestrzeni edukacji*. Warszawa: Wydawnictwo Akademii Pedagogiki Specjalnej.
- Gładyszewska-Cylulko, J. (2007). *Wspomaganie rozwoju dzieci nieśmiałych poprzez wizualizację i inne techniki arteterapii*. Kraków: Oficyna Wydawnicza Impuls.
- Kołowska-Gawiejnowicz, M., Kołodziejczak, B., Siatkowski, I., Topol, P., Zych, J. (2018). Infografiki – nowy trend wizualizacji informacji wspomagający procesy edukacyjne. *Edukacja – Technika – Informatyka*, 2 (24), 138–148.
- Kotek, J. Czym jest wizualizacja. Pobrano z: <https://joannakotek.pl/czym-jest-wizualizacja/trener-personalny> (2.10.2021).
- Kućka, J., Nowak, M., Sawicka, J., Sztajerwald, K. (2011). *Moc coachingu. Poznaj narzędzia rozwijające umiejętności i kompetencje osobiste*. Gliwice: Wydawnictwo Helion.

- Majewska-Opiełka, I. (2013). *Logodydaktyka. Droga rozwoju*. Sopot: Wydawnictwo GWP.
- Marciniak, Ł.T. (2009). Pojęcie i odmiany coachingu. W: M. Sidor-Rządkowska (red.), *Coaching – teoria, praktyka, studia przypadków* (s. 13–34), Kraków: Wolters Kluwer Polska
- Przybysz, A. (2019). *Przyciągnij miłość*. Warszawa: Wydawnictwo Nowa Proza.
- Rędzińska, A. (2018). Głębokie słuchanie jako kluczowa kompetencja liderów i przedsiębiorców XXI w., *Coaching Review*, 1 (10), DOI: 10.7206/cr.2081-7029.61.
- Rogers, J. (2015). *Coaching. Podstawy, umiejętności*. Gdańsk: Wydawnictwo GWP.
- Szewczyk, A. (2018), Efekt motyla, jednostka jako system i metody pracy z systemami klienta w coachingu. *Coaching Review*, 1 (10), 210–236.
- Szewczyk, A., Kułakowski, M. (2016). Podróż ku wewnętrznej motywacji w coachingu, *Coaching Review*, 1 (8), DOI: 10.7206/cr.2081-7029.37.
- Świstak P., Skrzypczyk E., (2019) Coaching jako narzędzie motywowania zewnętrznego w procesie zarządzania zasobami ludzkimi. *Rynek – Społeczeństwo – Kultura*, 1 (32), 11–19. Pobrane z: [https://kwartalnikrsk.pl/Artykuły/RSK-1-2019/RSK-1-2019-Swistak\\_Skrzypczyk-Coaching-jako-narzedzie-motywowania-zewnetrznego.pdf](https://kwartalnikrsk.pl/Artykuły/RSK-1-2019/RSK-1-2019-Swistak_Skrzypczyk-Coaching-jako-narzedzie-motywowania-zewnetrznego.pdf).
- Wilczyńska, M., Kućka, J., Nowak, M., Sawicka, J., Sztajerwald, K. (2011). *Moc coachingu. Poznaj narzędzia rozwijające umiejętności i kompetencje osobiste*, Gliwice: Wydawnictwo Helion OnePress.
- Żbikowska, K. (2012). *Mapy myśli w biznesie. Jak twórczo i efektywnie osiągać cele za pomocą mind mappingu*. Gliwice: Wydawnictwo Helion.
- Żukowska, J. (2010), Coaching jako narzędzia wpierające rozwój organizacji. W: A. Kaleta, K. Moszkowicz (red.), *Zarządzanie strategiczne w praktyce i teorii*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

## APPLICATION OF VISUALIZATION IN COACHING PROCESSES

### ABSTRACT

The aim of this article is to present the types of coaching and to characterize the bases for applying visualization in coaching processes. Based on this, the author describes the practical methods and techniques of visualization used in coaching in order to sum up the considerations, pointing to the effectiveness of using visualization in coaching processes.

**Keywords:** visualizations, the coaching process, visualization methods and techniques used in coaching.

## CZY GLOBALIZACJA ZAGRAŻA PAŃSTWU NARODOWEMU?

### STRESZCZENIE

Postępujący proces globalizacji budzi różne obawy. Z jednej strony podnosi się argumenty wskazujące na negatywny wpływ globalizacji na suwerenność państw narodowych, z drugiej zaś przekonuje, że proces ten doprowadził do przyspieszenia rozwoju społeczno-gospodarczego wielu krajów. Nawet jeśli odbywa się to kosztem pewnego ograniczenia niezależności państwa narodowego, to bilans zagrożeń i korzyści jest pozytywny. Celem artykułu jest odpowiedź na postawione pytanie – czy globalizacja zagraża państwu narodowemu. Przedstawiono stanowiska wybitnych autorytetów z dziedziny nauk społecznych, nie tylko ekonomistów (F. Fukuyama, Z. Bauman, J. Gray, N. Chomsky, I. Wallerstein i innych). Artykuł ma charakter teoretyczny. Wykorzystując metodę analizy źródłowej, porównawczej i opisowej, starano się przedstawić i porównać różne opinie na temat globalizacji. Proces ten ma zarówno pozytywne, jak i negatywne skutki. Zdaniem autora przeważają jednak te pierwsze. Wydaje się również, że nie ma powodów do obaw przed utratą suwerenności państw i powstaniem „państwa światowego” zamiast państwa narodowego, jak przewidują przeciwnicy globalizacji.

**Słowa kluczowe:** globalizacja, państwo narodowe, suwerenność.

## Wprowadzenie

Postępujący coraz szybciej proces globalizacji rodzi różne obawy. Zwłaszcza obecnie, kiedy pandemia zagroziła populacji całego świata, bo ułatwiła przemieszczanie się ludzi, coraz głośniej wybrzmiewa jego krytyka. W środowisku antyglobalistów i alterglobalistów wysuwane są zarzuty o to, że globalizacja niszczy środowisko naturalne, różnorodność kulturową, wypracowane przez wieki struktury prawne, relacje międzynarodowe, zmienia zasady prowadzenia handlu międzynarodowego, denacjonalizuje społeczeństwa, a także umożliwia rozprzestrzenianie się groźnych wirusów. Zwolennicy globalizacji przekonują zaś o pozytywnym wpływie tego procesu na rozwój wielu dziedzin życia społeczno-gospodarczego. Z jednej strony podnosi się argumenty wskazujące na negatywny wpływ globalizacji na suwerenność państw narodowych, z drugiej argumentuje, że proces ten doprowadził do przyspieszenia rozwoju społecznego i ekonomicznego wielu krajów.

Celem artykułu jest próba odpowiedzi na pytanie zawarte w tytule. Na podstawie literatury krajowej i zagranicznej przeprowadzono analizę poglądów na ten budzący kontrowersje problem. Zaprezentowano wypowiedzi uznanych autorytetów z dziedziny nauk społecznych, nie tylko ekonomistów.

Artykuł ma charakter teoretyczny. W związku z tym wykorzystano prostą metodę opisu, metodę porównawczą oraz metodę analizy źródeł.

### 1. Autorytety w dziedzinie nauk społecznych o globalizacji

Wielki filozof i politolog F. Fukuyama z pewną obawą patrzy na dokonujące się przeobrażenia ery informacyjnej, sprzyjające z jednej strony dobrobytowi, demokracji, wolności, z drugiej niosące również wiele zagrożeń w postaci osłabienia więzi i wartości społecznych, depopulacji, załamania porządku społecznego (Fukuyama, 2000, s. 14–15). Badacz ocenia, że kapitał społeczny nadal pozostanie dużą wartością, którą państwo potrafi zarówno budować, jak i niszczyć (Fukuyama, 2000, s. 234). W społeczeństwie liberalnej demokracji, wobec której nie ma alternatywy, nie widać postępu w sferze moralnej i społecznej, co utrudnia stworzenie nowego ładu społecznego. „Ostatni człowiek” Fukuyamy spełnia się zarabiając pieniądze i konsumując. Globalizacja osłabiła więzi terytorialne na rzecz organizacji ponadnarodowych, tym samym osłabiła znaczenie państwa. Tymczasem państwo jest potrzebne globalizacji, a jego słabość stanowi zagrożenie dla globalnego ładu. Według Fukuyamy nie ma konfliktu między demokracją a globalizacją – są tylko pewne napięcia, które

pomoże przezwyciężyć rozwój gospodarczy. Ostatni kryzys uwidocznił słabości globalizacji, które w większości tkwią wewnątrz tego procesu.

Na temat procesu globalizacji wypowiada się I. Wallerstein, socjolog, historyk i ekonomista, który dostrzega kryzys kapitalizmu, ponieważ współczesny świat poszukuje szybkiego zysku. Państwo nie umie opanować rynku, wycofuje się z gospodarki, wmawiając, że kapitalizm to jest wolny rynek. A to nieprawda – kapitalizm to monopole i protekcjonizm (Wallerstein, 2000, 2005). Podobnie jak Fukuyama twierdzi, że współczesny świat wszedł w okres chaosu, w rezultacie czego powstanie nowa struktura bardziej otwarta na ludzką kreatywność. Trudno jednak odpowiedzieć, co nastąpi po globalizacji (Wallerstein, 2005). Siłą napędzającą jest innowacyjność i kreatywność, które potrzebują zarówno rynku, jak i państwa.

Z niepokojem patrzy na dokonujące się procesy znany historyk idei J. Gray. Upadek komunizmu uutorował drogę utopijnej wizji powstania globalnego wolnego rynku. W ślad za tym pojawiła się równie utopijna koncepcja stworzenia uniwersalnej cywilizacji. Globalizacja i stabilność systemów gospodarczych nie są do pogodzenia, ponieważ ubocznym produktem globalizacji jest anarchia. Liberalny kapitalizm nie jest też jedyną docelową formą organizacji gospodarki. Kapitalizm nie potrzebuje wolnego rynku, aby prosperować, lecz bezpiecznego środowiska, wolnego od groźby wojny i wiarygodnych zasad dotyczących prowadzenia działalności (Gray, 2001). Wolny rynek i globalizacja to modne hasła, których trwałość jest wątpliwa. Nie ma politycznej kontroli nad globalizacją. System globalnego zarządzania za pośrednictwem WTO, IMF czy WB jest wadliwy. Globalizacja będzie dotkliwa, gdy wyczerpią się zasoby naturalne (Gray, 2002). „Naszym zadaniem jest zbudowanie gospodarek i społeczeństw, które są trwalsze i bardziej ludzkie do zamieszkania niż te, które były narażone na anarchię globalnego rynku. (...) Liberalny kapitalizm upada” (Gray, 2020).

Negatywnie o konsekwencjach globalizacji wypowiada się N. Chomsky, intelektualny autorytet antyglobalistów, autor wielu artykułów i wywiadów, w których krytykuje nowy porządek świata. Dowodzi, że od czasu triumfu doktryny neoliberalnej spadło tempo wzrostu i poziom inwestycji, wzrosła natomiast polaryzacja społeczeństwa. Wielkie korporacje transnarodowe, będące efektem globalizacji, prywatyzują zyski a uspołeczniają koszty i ryzyko (Chomsky, 2017). „Tymczasem surowych reguł wolnego rynku mają się uczyć biedni i bezbronni” konkluduje Chomsky (2000, s. 32). Współczesna wersja globalizacji maksymalnie wyzyskuje miliony ciężko pracujących robotników w krajach biedniejszych. Wolny handel jest wolny dla biednych krajów, które się zadłużają w IMF lub WB i muszą zrestrukturyzować swoje gospodarki pod dyktando

zachodnich inwestorów, co skutkuje pogłębiającymi się nierównościami (Chomsky, 2016).

Wśród znanych intelektualistów nie sposób pominąć polskiego socjologa Z. Baumana, który dostrzegając zarówno pozytywne, jak i negatywne skutki globalizacji, więcej uwagi poświęca tym drugim. Globalizacja stworzyła nowe zjawisko na niespotykaną dotąd skalę – mobilność właścicieli kapitału. Oznacza to oddzielenie władzy od związanych z nią obowiązków wobec pracowników, wobec pokoleń, wobec zobowiązań do przekazywania więzi tworzących wspólnotę społeczną. „Pozbycie się odpowiedzialności za konsekwencje działań stanowi najbardziej pożądaną i hołubioną zdobycz, którą swobodnie przepływający, wolny od lokalnych więzów kapitał zawdzięcza nowej formie mobilności” (Bauman, 2007, s. 14–15). W swych rozważaniach podejmuje próbę wyjaśnienia dlaczego globalizacja sprzyja takim skrajnościom, jak: fundamentalizm, etnocentryzm, nacjonalizm, przemoc polityczna. Jednocześnie pogłębia nierówności społeczne, które nie sprzyjają rozwojowi gospodarczemu (Bauman, 2013). Współczesne państwo nie potrafi i nie chce chronić obywateli od osobistych nieszczęść i spycha odpowiedzialność na siły rynku i zaradność jednostki. Kto nie potrafi się w tym odnaleźć staje się „odrzutem”. „Odpadami globalizacji” coraz częściej są ludzie, narody, a nawet kontynenty. Przykładem jest Afryka, która coraz bardziej pozostaje w tyle (Bauman, 2004, s. 6).

J. Stiglitz (2006), który nie jest entuzjastą globalizacji uważa, że należy ją łagodzić i uczynić bardziej demokratyczną oraz przyhamować jej tempo, aby biedniejsze społeczeństwa mogły sobie z nią poradzić. Nie uda się jednak uniknąć pewnych kosztów, te społeczeństwa zawsze będą przegrane; chodzi jednak o to, aby było ich jak najmniej. Państwa skandynawskie dzięki polityce ochrony socjalnej i wysokiemu poziomowi inwestycji w kapitał ludzki świetnie sobie radzą w zglobalizowanym świecie. Politykę państwa opiekuńczego dostosowały do wymagań globalizacji. Pełne zatrudnienie jest najlepszą ochroną socjalną, ponieważ deficyt miejsc pracy obniża wynagrodzenia i zaostrza problemy wynikające z globalizacji.

## 2. Globalizacja a państwo narodowe

Globalizacja jest formą zawłaszczania władztwa nad gospodarkami narodowymi na rzecz globalnych podmiotów gospodarczych, wielkich korporacji operujących na rynkach krajów narodowych. Stanowi zagrożenie dla państw narodowych o niższym poziomie gospodarczym (Golinowski, 2016). Tak postrzegają proces globalizacji jego przeciwnicy. Tradycyjne

wartości państw narodowych pod wpływem globalizacji ulegają zmianie. Wielu autorów uważa, że na naszych oczach dokonuje się wręcz proces zaniku państw narodowych przytłoczonych przez siłę procesów technologicznych i ekonomicznych. Koniec pracy, koniec historii, koniec granic geograficznych – wszystko to sygnalizuje nieodwracalną zmianę roli polityki i ekonomii. Następuje zerwanie ciągłości procesów – przeszłość nie rzutuje już na przyszłość i nie można wyciągać konstruktywnych wniosków dotyczących przyszłości na podstawie analizy przeszłych zjawisk.

Inna grupa badaczy postrzega globalizację jako proces zwiększania wzajemnych powiązań i współzależności między społeczeństwami, otwierając szanse rozwoju dla wielu społeczeństw i w takim ujęciu jest to zjawisko bardzo stare. Wreszcie są i tacy, jak np. P. Krugman, którzy pomniejszają znaczenie globalizacji twierdząc, że jest to naturalny proces, któremu podlega współczesny świat.

W tyglu rozmaitych ocen globalizacji różnie postrzega się znaczenie państwa narodowego. Zdaniem większości, ma ono jednak do odegrania poważną rolę w szybko zmieniającej się rzeczywistości, aktywność państwa stanowi bowiem ogromny potencjał, który powinien być wykorzystany (Conley, 2002). Pogorszenie koniunktury w latach 70. XX wieku stało się powodem osłabienia roli państwa w gospodarce i zmiany polityki ekonomicznej na bardziej liberalną. Jednocześnie coraz wyraźniej zaznaczał się trend dostosowywania się rządów państw do wymagań światowej ekonomii. W handlu międzynarodowym, w inwestycjach zagranicznych, w obszarze finansów, wszędzie tam państwo ma jednak do odegrania poważną rolę, będąc najważniejszym miejscem regulacji gospodarczych. Państwa mają moc tworzenia struktur regulacyjnych, w ramach których podmioty muszą działać. Jednocześnie muszą podjąć międzynarodową współpracę w celu uniknięcia niestabilności w światowej polityce gospodarczej. Według Conley'a (2002) nie ma dowodów na to, że państwa narodowe i krajowe gospodarki coraz mniej się liczą we współczesnym świecie. Suwerenność, granice państwowe, demokratyczna legitymacja i krajowe walki polityczne wciąż mają znaczenie. Istnieje szeroki wachlarz dziedzin, w których poszczególne gospodarki krajowe włączają się do światowej gospodarki, a krajowe struktury regulacyjne w dalszym ciągu regulują integrację i pośredniczą w skutkach globalizacji. Wielu ekonomistów nurtuje jednak pytanie o dalsze losy państwa narodowego. Cerny (1996, s. 136) twierdzi, że: „Znajdujemy się dopiero teraz na pierwszych etapach złożonego, ogólnoswiatowego procesu ewolucyjnego, który przekształca państwo i przez długi czas wpłynie na żywotność nie tylko zdolności państwa czy skuteczności polityki, ale także legitymizacji, konstytucjonalizmu i demokracji”. Może też, pod naciskiem interesów krajowych, nastąpić pewna moderacja procesu globalizacji lub, co mało prawdopodobne, powrót do

ekonomicznego nacjonalizmu z lat 30. XX wieku. Globalizacja to ciągły proces o zmiennym natężeniu, w którym wpływ polityki wewnętrznej państw narodowych będzie determinować szybkość zmian i globalne interakcje.

Pomiar globalizacji uwzględniający 23 zmienne wykazał, że proces ten ogólnie nie zmniejszył marginesu niezależnej krajowej polityki gospodarczej (Dreher, 2005), pozytywnie wpłynął natomiast na wzrost gospodarczy (Dreher, 2006). Nie ma więc sprzeczności między globalizacją a państwem narodowym. Innego zdania są autorzy pochodzący z krajów biedniejszych, podkreślają bowiem, że globalizacja ogranicza kompetencje państw narodowych. Sama idea globalizacji nie jest zła, wypaczony jest tylko sposób jej realizacji (Jotia, 2011). O polityce globalizacji zorientowanej i wykorzystywanej do realizacji interesów silnych mocarstw piszą również inni (Musa, Rufus, Waziri, 2014). Pojawia się teza, że państwo narodowe jest przydatnym narzędziem w globalizującym się świecie, bo będzie więzieniem dla biednych, którzy nie będą się mogli wyzwolić spod jego wpływu, natomiast bogaci będą „ludźmi globalnymi” nieograniczani ani przez granice, ani prawo tworzone przez państwa narodowe, będą podlegać tylko regułom rynkowym i będą wierni swojej korporacji, której nie kontroluje żadna gospodarka narodowa (Timofiejuk, 2007, s. 172).

Aby wszystkie kraje mogły czerpać korzyści z globalizacji, należy państwa narodowe dostosować do potrzeb społeczeństwa, wynikających z globalizacji. Państwo nie jest wrogiem globalizacji. Państwo narodowe i globalizacja nie wykluczają się. „Pracując” razem mają potencjał, by się znaleźć wśród najbardziej skutecznych sposobów na poprawę życia na sprawiedliwych zasadach (Dhanapala, 2001). Przekornie można jednak postawić pytanie – czy państwa narodowe są jeszcze potrzebne? (Kamali, 2003).

### 3. Czy globalizacja pozwoli zachować państwom suwerenność?

Pojęcie suwerenności wiąże się z niepodległością, samodzielnością, niezależnością. Straciło ono dotychczasowy sens, ulegając międzynarodowym konstelacjom. Suwerenność została podzielona między państwo a organizacje międzynarodowe, których dane państwo jest członkiem. Na przykład z chwilą powstania Unii Europejskiej pojawiło się obywatelstwo europejskie. Czy wobec tego może ono usprawiedliwiać osłabienie suwerenności państw członkowskich? Pojęcie suwerenności zmienia swoje znaczenie. Conversi (2016) wprowadza pojęcie płynnej suwerenności w kontekście szybko zmieniających się koncepcji

terytorialności, władzy i współzależności. Świat staje się globalną wioską, co w kontekście globalnego zarządzania zmienia w sposób istotny znaczenie i rolę państwa (Wu, 2016).

Sceptycy uważają, że następuje utrata możliwości prowadzenia polityki gospodarczej przez dane państwo narodowe, na miarę wyzwań stojących przed daną gospodarką. Prowadzi to do utraty suwerenności gospodarczej, a w ślad za tym politycznej i istnienia państwa (wspólnoty jako takiej) na rzecz podmiotu (podmiotów) w skali całego świata lub regionu (Golinowski, 2016). Sceptycy podkreślają także dominację korporacji ponadnarodowych i koncentrację działań na obszarze krajów triady, co powiększa dysproporcje rozwojowe i ogranicza suwerenność na rzecz organizacji międzynarodowych (Domaradzka, 2016). Zwolennicy globalizacji podkreślają natomiast przenikanie się kultur, rozwój nauki, wiedzy, wzrost dobrobytu, obniżenie kosztów transportu (Nizioł, 2005). Globalizacja ma prowadzić do wyrównania różnic między państwami. Przyspieszenie przepływu dóbr, usług, ludzi, kapitału i informacji ogranicza zdolność państwa do regulowania działalności na swoim terytorium, dlatego konieczna jest współpraca międzynarodowa, która nie powinna polegać na stawianiu organizacji międzynarodowych i prawa ponad suwerennością państwa. Zamiast odrzucać prawo międzynarodowe lub doprowadzić do upadku państwa narodowego należy przyjąć postawę pośrednią – przestrzegać zasad konstytucji i budować prawo międzynarodowe nie kolidujące z narodowym. Tymczasem w praktyce organizacje międzynarodowe i pozarządowe narzucają nowe normy prawa międzynarodowego, nakłaniając państwa do ich przyjęcia. Interpretacja tego prawa leży w gestii niezależnych organizacji międzynarodowych i ponadnarodowych elit (Ku, Yoo, 2013). Suwerenność państwa polega na odrzuceniu działań niezgodnych z dobrowolnie przyjętymi przez państwo zobowiązaniami międzynarodowymi. W dalszym ciągu bowiem państwo ma większą władzę aniżeli europejskie czy międzynarodowe organizacje. Suwerenność państwowa nie została więc zastąpiona suwerennością europejską (Woś, Hnatyszyn-Dzikowska, 2007).

A. Kamali (2003) tworzy cztery scenariusze dalszego rozwoju sytuacji na świecie. Najgorszy z nich zakłada, że świat zmierza w kierunku „dzikiego państwa”, w którym nastąpi rozpad państw narodowych, a korporacje nie będą w stanie ich zastąpić; zapanuje powszechny chaos. Taka wizja nie wydaje się jednak prawdopodobna. Najbardziej realny będzie raczej pierwszy scenariusz, oparty na międzynarodowej spójności państwa narodowego i silnej determinacji utrzymania narodowej suwerenności. Większość autorów przyjmuje, że jeszcze długo suwerenność państw narodowych pozostanie ważnym elementem światowego porządku, mimo że pewna utrata suwerenności państwa i erozja autonomii narodowej jest

nieunikniona (Dhanapala, 2001). Chociaż współczesne państwa straciły część swojej niezależności (gospodarki nie są zamknięte, kapitał jest globalnie mobilny, produkcja ma charakter ponadnarodowy), to globalizacja nie doprowadzi do likwidacji suwerennych państw. Nadal, zdaniem Graya (2002), pozostaną one ważnymi ośrodkami władzy, kluczowymi aktorami w międzynarodowym systemie.

## Podsumowanie

Przeprowadzona dość pobieżnie analiza stanowisk zarówno zagranicznych, jak i polskich autorów prowadzi do wniosku, że obawy ograniczenia roli państwa na rzecz organizacji międzynarodowych oraz utraty suwerenności państw narodowych, nie przesłaniają korzyści wynikających z globalizacji. Wprawdzie nastąpiło pewne ograniczenie autonomii państw, ale państwa te dobrowolnie przekazały część uprawnień organizacjom międzynarodowym. Ostatni kryzys pokazał ponadto, że z jednej strony konieczne jest na przykład zastąpienie krajowych instytucji nadzoru finansowego państw strefy euro przez ponadnarodową instytucję zdolną do zarządzania kryzysami finansowymi i przeciwdziałania im, z drugiej jednak, ponieważ wiąże się to z pewną ingerencją władz unijnych w uprawnienia narodowe, państwa członkowskie wcale nie są chętne poddać się kontroli (Sapir, 2011). Większość autorów badających proces globalizacji nie obawia się więc, że wpłynie on na zanik państwa narodowego lub utratę suwerenności. C. Shinar (2013, s. 15) podkreśla, że „różne zmiany i przeciwne trendy nie stanowią fundamentalnego wyzwania dla państwa narodowego jako takiego. Zamiast tego wydają się obejmować transformację keynesowskiego państwa opiekuńczego”. Kontynuując dalej swoje dywagacje, stwierdza (Shinar, 2013, s. 18): „...powojenne państwo narodowe pozostaje znaczącą siłą polityczną. Krótko mówiąc, przyszłość europejskiego systemu politycznego w zintensyfikowanej formie będzie odzwierciedlać przyszłość państwa narodowego”. Wtórzy mu M. Wolf (2001, s. 190) pisząc: „Globalne zarządzanie będzie oczywiście rosło wraz z integracją gospodarczą. Ale w rzeczywistości będzie wyrażać i promować, a nie tłumić interesy państw narodowych”.

Należy też podkreślić pozytywny wpływ globalizacji na wzrost gospodarczy, o czym pisze wielu badaczy (Dreher, 2006; Dreher, Gaston, Martens, 2008), mimo że zwiększa nierówności, zwłaszcza między państwami (Jessop, 2003).

Trudno wprawdzie jednoznacznie określić dalszy przebieg globalizacji, kwestię globalnego zarządzania, funkcje państwa narodowego i zakres jego suwerenności, jednak czarny scenariusz zastąpienia państwa

narodowego państwem światowym jest nierealny. Zbyt duże są różnice ekonomiczne, kulturowe, polityczne, religijne itp., aby mogło powstać społeczeństwo światowe, tym bardziej, że wraz z postępującą globalizacją mocno akcentuje się tożsamość narodową.

Rok 2019 zmienił świat i spojrzenie na skutki globalizacji. Otwarcie granic, a co za tym idzie, swobodny przepływ ludzi i możliwość podejmowania pracy za granicą na szeroką skalę oraz rozwój turystyki międzynarodowej doprowadził do szybkiego rozprzestrzenienia się koronawirusa. Nie oznacza to jednak, że należy potępić sam proces globalizacji, którego zresztą nie da się już zatrzymać. Ale rozważania wokół tego problemu wychodzą już poza ramy tego opracowania.

## Literatura

- Bauman, Z. (2004). Wiek kłamstwa XXI. *Niezbędnik Inteligenta* (dodatek do *Polityki*), 50, 4–9.
- Bauman, Z. (2013). *Does the Richness of the Few Benefit Us All?* Cambridge: Malden, MA, Polity Press.
- Bauman, Z. (2007). *Europa. Niedokończona przygoda*. Kraków. Wydawnictwo Literackie.
- Cerny, P.G. (1996). Globalization and Other Stories: The Search for a New Paradigm in International Relationship, *International Journal*, 51 (4), 617–637. doi.org./: 10.1177/002070209605100402.
- Chomsky, N. (2000). *Zysk ponad ludzi. Neoliberalizm a ład globalny*. Wrocław: Wydawnictwo Dolnośląskie.
- Chomsky, N., Chang, H. (2017). *Myths of Globalization: Noam Chomsky and Ha-Joon Chang in Conversation*. Pobrane z: [www.https://truthout.org/articles/myths-of-globalization-noam-chomsky-and-ha-joon-chang-in-conversation](https://truthout.org/articles/myths-of-globalization-noam-chomsky-and-ha-joon-chang-in-conversation) (20.02.2021).
- Chomsky, N. (2016). *Noam Chomsky on Globalization, Inequality and Political Alienation*. Pobrane z: <https://truthout.org/articles/myths-of-globalization-noam-chomsky-and-ha-joon-chang-in-conversation> (21.06.2021).
- Conley, T. (2002). The state of globalisation and the globalisation of the state. *Australian Journal of International Affairs*, 56 (3), 447–471. doi.org./: 10.1080/1035771022000019750448.
- Conversi, D. (2016). Sovereignty in a Changing World: From Westphalia to Food Sovereignty. *Globalizations*, 13 (4), 484–498. doi.org./: 10.1080/14747731.2016.1150570.
- Dhanapala, J. (2001). Globalization and the Nation State, A Cartography of Governance: Exploring the Role of Environmental NGOs. *Colorado Journal of International Environmental Law and Policy*. Pobrane z:

- <https://scholar.law.colorado.edu/cartography-of-governance-environmental-ngos/2> (21.06.2021).
- Domaradzka, A. (2016). Globalizacja a suwerenność państwa. *Współczesne Problemy Ekonomiczne*, 13, 9–15. DOI: 10.18276/wpe.2016.13-01.
- Dreher, A. (2006). Does globalization affect growth? Evidence from a new index of globalization. *Applied Economics*, 38 (10), 1091–1110. doi.org/10.1080/00036840500392078.
- Dreher, A. (2005). The Influence of Globalization on Taxes and Social Policy – an Empirical Analysis for OECD Countries. *European Journal of Political Economy*, 22 (1), 179–201.
- Dreher, A., Gaston, P., Martens, P. (2008). *Measuring Globalisation. Gauging its Consequences*. Springer Science + Business Media, LLC. DOI: 10.1007/978-0-387-74069-0.
- Fukuyama, F. (2016), Governance: What Do We Know, and How Do We Know It? *Annual Review of Political Science*, 19 (1), 6.1–6.17. DOI: 10.1146/annurev-polisci-042214-044240.
- Fukuyama, F. (2000). *Wielki wstrząs*. Warszawa: Politeja.
- Globalization. Noam Chomsky interviewed by Maria Ahmed (2006). New York: Global Agenda, January.
- Golinowski, K. (2016). Globalizacja a państwa narodowe. Pobrane z: <http://www.klubinteligencjipolskiej.pl/2016/05/globalizacja-a-panstwa-narodowe/> (20.03.2021).
- Gray, J. (2001). The era of globalisation is over. *The New Statesman*, 24 September. doi.org/10.1177/0263276402019004004.
- Gray, J. (2002). The True Limits of Globalization. *Ethical Perspectives*, 9 (4), 191–199.
- Jessop, B. (2003). *Globalization and the National State*. Lancaster University: Department of Sociology. Pobrane z: [https://www.researchgate.net/publication/242430124\\_Globalization\\_and\\_the\\_National\\_State](https://www.researchgate.net/publication/242430124_Globalization_and_the_National_State) (20.03.2021).
- Jotia, A.L. (2011). Globalization and the Nation-State: Sovereignty and State Welfare in Jeopardy. *US-China Education Review*, B 2, 243–250.
- Kamali, A. (2003). Book review: Globalization and the nation-state. *International Third World Studies Journal and Review*, 14 (1), 43–45.
- Ku, J., Yoo, J. (2013). Globalization and Sovereignty. *Berkeley Journal of International Law*, 31 (1), 210–234. doi.org/10.15779/Z38T076.
- Na rozstaju dziejów. Immanuel Wallerstein o konwulsjach , współczesności , wyczerpywaniu się starego porządku i drogach wyjścia z chaosu w rozmowie z Jackiem Żakowskim. *Niezbędnik Inteligenta (dodatek Polityki)*, 12, 4–5.
- Musa, M.A., Rufus, A.I., Waziri, H.I. (2014). Globalization and World Economic Crisis: Antinomy of Fukuyama's End of History and the Last Man, *OSR. Journal of Humanities And Social Science (IOSR-JHSS)*, 19 (1), 34–41.

- Nizioł, K. (2005). Suwerenność polityki gospodarczej państwa w erze globalizacji. W: I. Gawłowicz, I. Wierchowicka (red.), *Koncepcje suwerenności. Zbiór studiów* (s. 125–137). Warszawa: Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis.
- Sapir, A. (2011). Europe after the crisis: less or more role for nation states in money and finance? *Oxford Review of Economic Policy*, 27 (4), 608–619.
- Shinar, C. (2013). The Challenges Posed to Welfare States by Globalization. *European Review*, 21 (3), 448–464.
- Stiglitz, J. (Sunday, April 02, 2006). A progressive response to globalization. *NATION*, 282 (15), 18–20.
- Timofiejuk, P. (2007). Państwo narodowe i naród a globalizacja – analiza zależności. *Forum Politologiczne*, 5, 143–175.
- Wallerstein, I. (2005). After Developmentalism and Globalization, What? *Social Forces*, 83 (3), 1263–1278.
- Wallerstein, I. (2000). Globalization or the Age of Transition? A Long-Term View of the Trajectory of the World System. *International Sociology*, 15 (2), 251–267.
- Wolf, M. (2001). Will the Nation-state Survive Globalization? *Foreign Affairs*, 80 (1), 178–190. doi:10.2307/20050051.
- Woś, J., Hnatyszyn-Dzikowska, A. (2007). Koncepcje suwerenności państwa w sferze polityki gospodarczej w warunkach europejskiej integracji gospodarczej. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 1 (LXIX), 173–184.
- Wu, Z. (2016). The Influence of Global Governance upon State Governance. *Social Sciences in China*, 37 (4), 164–174. doi.org/10.1080/02529203.2016.1241501.

## DOES GLOBALIZATION THREATENS THE NATIONAL STATE?

### ABSTRACT

The growing globalization process raises various fears. On the one hand, the arguments pointing to the negative impact of globalization on the sovereignty of nation states are raised, on the other, it argues that this process has led to the acceleration of social and economic development in many countries. And even if this is done at the expense of a certain limitation of the independence of the nation-state, then the balance of risks and benefits is positive. The aim of the article is to answer the question asked in the title whether globalization threatens the national state. The positions of prominent authorities in the field of social sciences, not only economists (F. Fukuyama, Z. Bauman, J. Gray, N. Chomsky, I. Wallerstein and others) were presented. The article is theoretical. Using the method of source, comparative and descriptive analysis, we tried to present and compare different opinions about globalization. This process has both positive and negative effects. According to the author, however, the first ones prevail. It also seems that there is

no reason to fear losing the sovereignty of states and the emergence of a "world state" instead of a nation state, as predicted by opponents of globalization.

**Keywords:** globalization, nation state, sovereignty.