

e-ISSN 2720-6734

2/2022

PRZEGLĄD

PRAWNO-EKONOMICZNY

KATOLICKI
UNIwersytet
LUBELSKI
JANA PAWŁA II

KUL 1918

PRZEGLĄD

PRAWNO-EKONOMICZNY

WYDAWCA

Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II
Al. Raławickie 14, 20-950 Lublin

ADRES REDAKCJI

„Przegląd Prawno-Ekonomiczny”
Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II
Al. Raławickie 14, 20-950 Lublin
tel. 81 445 37 12, e-mail: ppe@kul.pl

RADA NAUKOWA

prof. dr hab. Thomas BURZYCKI (Holy Cross College w Notre Dame, USA)
prof. dr hab. Wiktor CZEPUK (Ukraina)
dr hab. Leszek ĆWIKŁA (KUL, Lublin)
prof. dr hab. Czesław DEPTUŁA (KUL, Lublin)
dr hab. Marzena DYJAKOWSKA, prof. KUL (KUL, Lublin)
abp prof. dr hab. Andrzej DZIĘGA (Szczecin)
dr hab. Krzysztof GRZEGORCZYK (Wyższa Szkoła Humanistyczno-Przyrodnicza w Sandomierzu)
nadkom. dr Dominik HRYSZKIEWICZ (Wyższa Szkoła Policji w Szczytnie)
prof. dr hab. Aleks JULDASZEW (Interregional Academy of Personnel Management, Ukraina)
prof. Phouphet KYOPHILAVONG (National University of Laos)
prof. dr hab. Pantelis KYRMIZOGLU (Alexander TEI of Thessaloniki, Greece)
dr hab. Antoni MAGDOŃ, prof. UR (Uniwersytet Rzeszowski)
ThLic. Mgr. Michaela MORAVČIKOVÁ, Th.D. (Uniwersytet Trnawski w Trnawie)
prof. dr hab. Wojciech NASIEROWSKI (University of New Brunswick)
prof. dr hab. Jurij PACZKOWSKI (Ukraina)
prof. dr hab. Pylyp PYLYPENKO (Ukraina)
ks. dr hab. Tomasz RAKOCZY (Kraków)
prof. dr hab. Anton STASCH (European Academy of Technology & Management, Oedheim, Niemcy)
o. prof. Jiří Rajmund TRETERA OP (Uniwersytet Karola w Pradze)
ks. prałat prof. Vytautas Steponas VAIČIŪNAS (Uniwersytet Witolda Wielkiego, Litwa)
dr Anna VISVIZI (School of Business DEREI The American College of Greece)
prof. dr hab. Tomasz WIELICKI (California State University, Fresno)
ks. dr hab. Krzysztof WARCHAŁOWSKI (Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie)

PRZEGLĄD

PRAWNO-EKONOMICZNY

2/2022

ZESPÓŁ REDAKCYJNY

Redaktor naczelny
Paweł MARZEC

Zastępca redaktora naczelnego
Juraj RÁKOŠ (UCM, Trnawa, Słowacja)

Redaktorzy tematyczni
Ivana BUTORACOVÁ ŠINDLERYOVÁ (UCM, Trnawa, Słowacja)
Isaac DESTA (HCC-ND, USA)
Krzysztof DOBIEŻYŃSKI (KUL, Polska)
Artur LIS (KUL, Polska)
Marcin OKULSKI (WSEPiNM w Kielcach, Polska)
Jerzy PARCHOMIUK (KUL, Polska)
Timothy WRIGHT (HCC-ND, USA)
Katarzyna ZIĘTEK-KWAŚNIEWSKA (KUL, Polska)
Maria ZUBA-CISZEWSKA (KUL, Polska)

Redaktor statystyczny
Mirosław URBANEK (KUL, Polska)

Redakcja
Maria R. PAŁUBSKA
Paulina TOMCZYK

Opracowanie komputerowe
Zuzanna GUTY

<https://czasopisma.kul.pl/ppe>
Wszystkie artykuły publikowane w czasopiśmie są recenzowane

e-ISSN 2720-6734

WYDAWNICTWO KUL, ul. Konstantynów 1H, 20-708 Lublin
tel.: (48) 81 740 93 40, e-mail: wydawnictwo@kul.pl

VOLUMINA.PL DANIEL KRZANOWSKI
ul. Księcia Witolda 7-9, 71-063 Szczecin, tel. 91 812 09 08, e-mail: druk@volumina.pl

Spis treści

PAWEŁ BŁASZCZYK *Makroekonomiczna ocena Polski w rankingu krajów Unii Europejskiej w obliczu pandemii COVID-19* | 9

AGNIESZKA KARMAN *The Review of Policy Instruments Stimulating Circular Economy: A Case Study of Poland* | 31

TOMASZ KIJEK, KATARZYNA BUDZYŃSKA *The Impact of Workforce Skills on the Choice of Location of Enterprises from the Business Process Outsourcing/Shared Service Center Sector* | 59

EWA MONIKA KRASKA *Wpływ pandemii COVID-19 na kondycję finansową przedsiębiorstw w Polsce* | 79

DOMINIK KURYK *Polityka handlowa rządów sanacji wobec koncepcji Międzymorza* | 97

MIECZYŚLAW POBORSKI, EWA MONIKA KRASKA *Globalny versus lokalny – demograficzny wymiar cywilizacyjnych megatrendów* | 117

MAGDALENA REDO, PIOTR PREWYSZ-KWINTO *Zrozumienie wskaźnika RRSO oraz jego rola w decyzjach kredytowych studentów – wyniki badania ankietowego* | 149

Contents

PAWEŁ BŁASZCZYK *Macroeconomic Evaluation of Poland in the Ranking of European Union Countries in the Face of the COVID-19 Pandemic* | 9

AGNIESZKA KARMAN *The Review of Policy Instruments Stimulating Circular Economy: A Case Study of Poland* | 31

TOMASZ KIJEK, KATARZYNA BUDZYŃSKA *The Impact of Workforce Skills on the Choice of Location of Enterprises from the Business Process Outsourcing/Shared Service Center Sector* | 59

EWA MONIKA KRASKA *The Impact of the COVID-19 Pandemic on the Financial Condition of Enterprises in Poland* | 79

DOMINIK KURYK *Trade Policy of the Sanation Regime Towards the Intermarium Concept* | 97

MIECZYŚLAW POBORSKI, EWA MONIKA KRASKA *Global Versus Local – the Demographic Dimension of Civilisational Megatrends* | 117

MAGDALENA REDO, PIOTR PREWYSZ-KWINTO *Understanding of the Indicator RRSO and Its Role in Students' Loan Decisions – Survey Results* | 149

Paweł Błaszczyk

Makroekonomiczna ocena Polski w rankingu krajów Unii Europejskiej w obliczu pandemii COVID-19

Macroeconomic Evaluation of Poland in the Ranking of European Union
Countries in the Face of the COVID-19 Pandemic

Wprowadzenie

W XXI w. nad gospodarkę światową nadlatują „czarne łabędzie”¹. Kraje na całym świecie doświadczają wielu trudnych albo niemożliwych do przewidzenia zjawisk kryzysowych, mających swoje źródła w sferze bankowej, finansowej i gospodarce, a ostatnio służby zdrowia. W konsekwencji gospodarki krajów zarówno wysoko rozwiniętych, jak i rozwijających się wzrastają i rozwijają się w sposób niestabilny. Klasyczny cykl koniunkturalny zostaje zachwiany i charakteryzuje się pogłębionymi fazami recesji i kryzysu. Ma to odzwierciedlenie w różnych makroekonomicznych miarach częściowych oraz syntetycznych. Przykładowo wiele gospodarek odnotowuje ujemną realną dynamikę produktu krajowego brutto, deflację czy też dwucyfrowe stopy bezrobocia oraz wskaźniki deficytu budżetowego w relacji do PKB.

Blisko dwa lata temu nad gospodarkę światową pojawił się kolejny „czarny łabędź”. Tym razem był on wyjątkowo trudny do przewidzenia. „Nadleciał” z nieoczekiwanego kierunku – służby zdrowia i był „dużych rozmiarów”. Wywiera duży i trwały wpływ praktycznie na wszystkie sfery życia, np. gospodarczą, społeczną czy polityczną (Walmsley, Rose, Wei, 2020, s. 1–52; Welfens, 2020, s. 295–362). Od początku 2020 r. koronawirus wywiera także silny wpływ na

¹ Sformułowania użyto za N.N. Talebem w celu określenia zjawisk, które – po pierwsze – są nietypowe, po drugie – mają duże znaczenie, po trzecie – są nieprzewidywalne (Taleb, 2020, s. 15–18).

makroekonomiczny stan krajów Unii Europejskiej, w tym Polski (Binder, 2020, s. 721–730). Stanowi wyzwanie dla decydentów i wymusza niestandardowe działania polityki gospodarczej – pieniężnej i fiskalnej. Jego skutki z pewnością będą miały długookresowy charakter. Konieczny jest bieżący monitoring stanu gospodarki, najlepiej z wykorzystaniem miar wieloczynnikowych i syntetycznych.

Głównym celem artykułu jest ocena sytuacji makroekonomicznej w Polsce w rankingu krajów Unii Europejskiej (UE) wobec sytuacji kryzysowej wywołanej przez pandemię COVID-19. Do celów badawczych, w tym do przygotowania rankingu został zaproponowany wieloczynnikowy, kompleksowy wskaźnik kondycji makroekonomicznej (WKM) w różnych wariantach. Podstawą konstrukcji miernika jest wskaźnik mizeryi ekonomicznej (ang. *misery index*). W tym przypadku jego metodyka została rozbudowana i jakościowo dostosowana tak, aby była bardziej adekwatna do współczesnych globalnych uwarunkowań gospodarczych. Zakres przestrzenny badania obejmuje 27 obecnych krajów członkowskich UE, ze szczególnym uwzględnieniem Polski. Zakres czasowy dotyczy głównie 2020 r. Dla celów porównawczych brany jest również pod uwagę okres kilku wcześniejszych lat.

Opracowanie składa się z trzech głównych części. W pierwszej dokonano zarysu dyskusji na temat wskaźnikowej oceny makroekonomicznej gospodarki. W szczególności odniesiono się do mierników syntetycznych, w tym do wspomnianego *misery index*. W drugiej części opracowania przedstawiono metodykę badania, opartą na zmodyfikowanej wersji *misery index* oraz wykorzystującą narzędzie wielowymiarowej analizy porównawczej (WAP²). W konsekwencji skonstruowano WKM w kilku wariantach. W trzeciej części dokonano oceny gospodarki polskiej na tle krajów UE z wykorzystaniem opracowanego narzędzia analizy.

1. Syntetyczne podejście do makroekonomicznej oceny gospodarki i *misery index*

Próbowo zrozumienia funkcjonowania gospodarki towarzyszy z jednej strony powstawanie różnych teorii ekonomicznych, a z drugiej strony wdrażanie coraz lepszych metod pomiaru wyników ekonomicznych. W ten sposób aspekt teoretyczny łączy się z empiryczną stroną analizy. Obie sfery powinny wzajemnie się przenikać, aby można było wypracować rzetelne i sprawdzone rozwiązania

² Procedura badawcza z wykorzystaniem wielowymiarowej oceny porównawczej została zaprezentowana w punkcie 2 niniejszego opracowania.

dla polityki gospodarczej. Wnioski formułowane mogą być w odniesieniu do różnych perspektyw, włączając zakresy:

- mikro-, mezo- lub makroekonomiczny,
- krótko- lub długookresowy,
- dynamiczny lub statyczny.

O ile dwa pierwsze podziały są klarowne, to ostatni wymaga krótkiego komentarza. Przez podejście dynamiczne można rozumieć badania, których celem jest ukazanie funkcjonowania gospodarki w przyjętym horyzoncie czasowym. Do badań tego typu mogą być w szczególności wykorzystywane modele ekonometryczne, które ukazują w swoich równaniach powiązania różnych zjawisk i wielkości gospodarczych. Natomiast celem podejścia statycznego jest ukazanie stanu gospodarki w danym momencie. Do badań tego typu mogą być w szczególności wykorzystywane różnorodne wskaźniki ekonomiczne.

Oceną stanu gospodarki zainteresowane są władze gospodarcze. Ocena ta może wskazywać, czy realizowane są założone cele polityki gospodarczej i, ewentualnie, w jakich obszarach konieczna jest bardziej aktywna interwencja państwa oraz jakich instrumentów należy użyć. Należy przy tym mieć na uwadze, że ocena stanu gospodarki rzutuje na międzynarodowe stosunki gospodarcze, zarówno w sferze wymiany handlowej, jak i międzynarodowych przepływów kapitałowych, w tym bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W obecnych czasach na szczególną uwagę zasługują ratingi³, które, będąc przejawem specyficznej, syntetycznej oceny stanu gospodarki, wpływają na możliwości i koszt zadłużania krajów. Kondycja gospodarki to także przedmiot zainteresowania podmiotów sektora prywatnego. Dla nich informacja ta stanowi podstawę do oceny efektywności oraz ryzyka związanego z podejmowaniem decyzji inwestycyjnych i konsumpcyjnych. Także społeczeństwo, dokonujące demokratycznych wyborów, potrzebuje obiektywnych kryteriów ewaluacji działań politycznych (Błaszczuk, Tomidajewicz, 2013, s. 123). W tym kontekście wskazana jest analiza wyników gospodarczych w dłuższym okresie oraz jej zestawienie z deklarowanymi przez władze gospodarcze celami.

Powyższe uwagi na temat oceny stanu gospodarki z perspektywy różnych grup odbiorców wskazują, że dobór kryteriów, a w szczególności zmiennych do tej oceny, powinien stanowić odzwierciedlenie celów polityki gospodarczej. Cele te można rozpatrywać z węższej oraz szerszej perspektywy. Można nawet przyjąć pewną ich hierarchię (Winiarski, 2006, s. 60; Horodecka, 2008, s. 27–33).

³ Mowa tutaj o głównych międzynarodowych agencjach ratingowych. Na temat metodyki oceny sytuacji gospodarczej kraju wykorzystywanej przez agencje ratingowe zob. Kaczmarek, 2002.

Z najczęściej rozpatrywanej perspektywy przyjmuje się, że celami polityki ekonomicznej powinno być dbanie o długookresowy, trwały i stabilny wzrost oraz rozwój gospodarczy. Sprawa nie jest jednak oczywista, ponieważ wzrost oraz rozwój definiuje i mierzy się w inny sposób.

Wzrost gospodarczy jest pojęciem węższym i odnosi się do powiększania bogactwa materialnego (Acocella, 2002, s. 196–203). Najczęściej mierzony jest poprzez wzrost jednej z miar zagregowanej produkcji i dochodu, np. produktu krajowego brutto (PKB). To w odniesieniu do PKB przeważnie definiowane są cele polityki gospodarczej. Należy jednak podkreślić dwie perspektywy jego kontrolowania:

- 1) Perspektywa długookresowa – wtedy możemy mówić o wzroście gospodarczym *sensu stricto*. W tym ujęciu celem jest stymulowanie i utrzymywanie długookresowej tendencji wzrostowej PKB na optymalnym dla danej gospodarki poziomie⁴. Aby ten cel osiągnąć władze gospodarcze muszą oddziaływać na czynniki wzrostu gospodarczego, czyli pracę, kapitał i technologię.
- 2) Perspektywa krótkookresowa – aby wzrost gospodarczy mógł się zrealizować w długim horyzoncie, należy wspierać, a w szczególności stabilizować dynamikę PKB w krótkim okresie. Mając na uwadze cykliczność gospodarki, należy ją pobudzać podczas słabej, a schładzać podczas dobrej koniunktury. Celem takiej aktywności jest nie tylko utrzymanie dynamiki PKB na odpowiednim poziomie, ale także oddziaływanie na inne parametry makroekonomiczne, takie jak stopa bezrobocia, dynamika cen czy saldo bilansu płatniczego oraz budżetowego.

Rozwój gospodarczy jest pojęciem szerszym od wzrostu i nawiązuje do poprawy dobrobytu społeczeństwa. Jest to zjawisko trudno mierzalne – ma charakter nie tylko ilościowy, ale także jakościowy, obejmując swoim zakresem wzrost gospodarczy oraz inne, poza ekonomicznymi, kryteria społeczne i ekologiczne. Aspekty jakościowe nabrały szczególnego znaczenia w kontekście propagowania w ramach celów współczesnej polityki gospodarczej zasad zrównoważonego rozwoju, który nabrał pierwotnego znaczenia w 1987 r. za sprawą Światowej Komisji ds. Środowiska i Rozwoju. Jego istotą jest „zaspokojenie aspiracji rozwojowych obecnego pokolenia, w sposób umożliwiający realizację tych samych dążeń następnym pokoleniom” (World Commission on Environment and Development, 1987). Z biegiem lat doszło do operacjonalizacji⁵ tego pojęcia (United Nations, 2015), które swoim zakresem obejmuje siedemnaście

⁴ W badaniach empirycznych ścieżkę długookresowego, potencjalnego wzrostu można wyznaczać przy pomocy filtra Hodricka-Prescotta.

⁵ Szerzej na temat operacjonalizacji pojęcia zrównoważonego rozwoju zob. Tisdell, 1988; Lélé, 1991; Anand, Sen, 2000; Barbier, Burgess, 2019.

wielowymiarowych celów cząstkowych obejmujących m.in: eliminację ubóstwa i głodu, poprawę jakości zdrowia, edukacji i środowiska naturalnego, dbałość o pełne zatrudnienie, zmniejszanie nierówności dochodowych, promowanie zbilansowanej konsumpcji i produkcji oraz inne.

Specyfika rozwoju sprawia, że trudno jest wskazać jednoznacznie jednorodny, syntetyczny miernik tego zjawiska i w konsekwencji trudna jest całościowa operacjonalizacja celu polityki gospodarczej w tym zakresie. W praktyce ma on charakter *implicite*, jest mało wyraźnie, klarownie określony. Ma raczej charakter misji, a nie celu *sensu stricto*. Władze gospodarcze mają za zadanie raczej „wspierać go”, „dążyć do niego”, „działać na jego rzecz”, a nie osiągnąć konkretny jego poziom.

Niemniej można wskazać przykłady mierników wieloczynnikowych, syntetycznych, które mogą obrazować poziom dobrobytu i zarazem postęp w zakresie rozwoju społeczno-gospodarczego, a w konsekwencji mogą stanowić punkt odniesienia w prowadzeniu polityki społeczno-gospodarczej. Najpopularniejszym z nich jest Indeks Rozwoju Społecznego (ang. *Human Development Indeks*, HDI) wykorzystywany w ramach Programu Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (UNDP). Kubiczek (2014, s. 43–52) wymienia także inne syntetyczne miary rozwoju społeczno-gospodarczego, są to m.in.:

- Miernik Dobrobytu Ekonomicznego (ang. *Measure of Economic Welfare*, MEW),
- Miernik Krajowego Dobrobytu Netto, Miernik Czystego Dobrobytu (ang. *Net National Welfare*, NNW),
- Indeks Ekonomicznych Aspektów Dobrobytu (ang. *Index of the Economic Aspects of Welfare*, EAW),
- Zazielenione PKB i PKN,
- Indeks Trwałego Dobrobytu Ekonomicznego (ang. *Index of Sustainable Economic Welfare*, ISEW),
- Wskaźnik Faktycznego Postępu (ang. *Genuine Progress Indicator*, GPI).

Jak wynika z powyższych uwag, do oceny gospodarczej kraju można wykorzystać różne wskaźniki. Mogą mieć one charakter cząstkowy lub wieloczynnikowy, syntetyczny. Aby uzyskać w praktyce szerszy obraz oceny warto wykorzystywać to drugie podejście. Pytanie jednak, jak dokonać wyboru mierników cząstkowych do budowy wskaźnika wieloczynnikowego i jakiej metodyki użyć do swojego ich zintegrowania, w szczególności biorąc pod uwagę zróżnicowane miary makroekonomiczne.

W tym kontekście można cofnąć się kilkadziesiąt lat i przytoczyć metodykę wskaźnika mizery ekonomicznej (ang. *misery index*), polegającego na połączeniu dwóch zmiennych – stopy inflacji i stopy bezrobocia (Wiseman, 1992, s. 85–88;

Lechman, 2009). Wyższa jego wartość świadczy o pogorszeniu sytuacji gospodarczej, a więc ma on charakter destymulacyjny. Wybór dwóch ważnych kryteriów cząstkowych nie był przypadkowy. Jedna zmienna nawiązuje do sfery realnej gospodarki (bezrobocie), a druga do nominalnej (inflacja). Poza tym cechą specyficzną takiego zestawienia jest wymiennosc w praktyce obu tych zmiennych, w szczególności na tle cyklicznych wahań gospodarczych. W czasie dobrej koniunktury stopa bezrobocia spada, a inflacja wzrasta. W czasie słabej koniunktury sytuacja jest odwrotna. Władze gospodarcze, mając na uwadze wymiennosc obu zmiennych, a zarazem powiazanie sfery nominalnej i realnej gospodarki, powinny dążyć do uzyskania pożądanego kombinacji tych elementów, kształtując tym samym wartość *misery index*.

Misery index wpisuje się zatem w koncepcję krzywej Phillipsa i odnosi się do wyznaczania celów polityki gospodarczej metodą zmiennej wartości i stałej krańcowej stopy substytucji. Mimo swoich niedoskonałości (zob. kolejny podrozdział) od wielu dekad stanowi chętnie stosowaną, uproszczoną metodę oceny gospodarki (Di Tella, MacCulloch, Oswald, 2001, s. 335–341; Cohen, Ferretti, McIntosh, 2014). Krzywa Phillipsa bowiem – ukazując powiazanie sfery nominalnej i realnej – od kilkudziesięciu lat determinuje układ celów polityki gospodarczej, a przede wszystkim pieniężnej. Nie jest to obraz niezmienny, ponieważ na przestrzeni lat koncepcja ta ewoluowała, zarówno w ujęciu teoretycznym, jak i empirycznym, w szczególności w odniesieniu do różnych koncepcji teorii oczekiwań inflacyjnych (Błaszczak, 2010).

2. Metodyka badania

Głównym celem badania w tym opracowaniu jest makroekonomiczna ocena Polski na tle krajów UE w obliczu koronawirusa i stworzenie na tej podstawie rankingu dla 2020 r. W celu dokonania oceny makroekonomicznej o charakterze wieloczynnikowym i syntetycznym zaproponowano wskaźnik kondycji makroekonomicznej (WKM) oparty w pewnym stopniu na *misery index*.

Przed przystąpieniem do prezentacji konstrukcji WKM konieczne jest poczynienie dwóch ważnych zastrzeżeń w stosunku do oryginalnej wersji *misery index*:

- bierze pod uwagę zbyt wąski i niewystarczający do celów niniejszego opracowania zakres cząstkowych składników oceny makroekonomicznej (jedynie dwa),
- traktuje wszystkie zmienne jako destymulacyjne.

W konstrukcji proponowanego w tym opracowaniu wskaźnika podjęto próbę wyeliminowania wskazanych wad.

Odnosząc się do pierwszego zastrzeżenia, trzeba zaznaczyć, że oceniając w obecnych czasach sytuację ogólnogospodarczą i doceniając rolę zarówno współczesnej polityki pieniężnej, jak i fiskalnej, warto uwzględnić inne miary makroekonomiczne poza stopą bezrobocia i inflacji. W tym miejscu wskaźnik będzie poszerzony o realną dynamikę PKB oraz wielkość salda budżetowego w relacji do PKB (nadwyżka lub deficyt). Są to podstawowe miary sytuacji gospodarczej, które często są uwzględniane w roli celów współczesnej makroekonomicznej polityki gospodarczej⁶.

Należy także zauważyć, że wybrane do badania wielkości makroekonomiczne uzupełniają się i mogą stanowić spójny obraz kondycji gospodarki. Z założenia ekspansja gospodarcza w dwóch obszarach będzie wywoływać efekty pozytywne – spadek bezrobocia i wzrost dynamiki PKB, a w dwóch kolejnych obszarach efekty negatywne – wzrost deficytu budżetowego i inflacji. Restrykcja gospodarcza z założenia będzie wywoływać efekty przeciwne. Podobną cechą posiada *misery index* w oryginalnej postaci (Błaszczuk, 2019, s. 157–158).

Odnosząc się do drugiego zastrzeżenia, można zauważyć, że nie zawsze wszystkie z czterech badanych zmiennych należy jednoznacznie oceniać jednokierunkowo, nie zawsze mają one charakter destymulant, a w przypadku PKB stymulanty. Zarówno w teorii, jak i praktyce polityki gospodarczej wskazuje się wartości optymalne/pożądane poszczególnych wielkości ekonomicznych, w szczególności w odniesieniu do dynamiki cen. Można zatem zakładać, że w pewnych okolicznościach badane zmienne mogą mieć charakter nominant, pozytywnie nie ocenia się ich maksymalizacji czy minimalizacji, ale osiągnięcie pożądanej wartości.

⁶ Proces wyboru zmiennych cząstkowych do WKM został przeprowadzony w sposób celowy. W jego ramach rozważono różne miary oceny sytuacji gospodarczej (zob. rozważania w punkcie 1), w tym nawiązujące do tzw. makroekonomicznych wad rynku (Acocella, 2002, s. 151–206). W tym miejscu należy zaznaczyć, że w badaniu pominięto bilans płatniczy (w tym bilans obrotów bieżących). Mimo że jest to ważna zmienna charakteryzująca daną gospodarkę, a Acocella wskazuje jego nierównowagę jako wadę rynku, to w praktyce trudno jest jednoznacznie wskazać, jaka jego wartość i saldo są najlepsze (np. hipotetycznie równowaga w eksporcie netto może oznaczać zerowy eksport i import, por. gospodarka autarkiczna). Poza tym, wydaje się, że w gospodarce rynkowej kształtowanie bilansu płatniczego wynika przede wszystkim z funkcjonowania sektora prywatnego, a jego bezpośrednia kontrola przez państwo (np. przy pomocy standardowych instrumentów polityki handlowej) jest znacznie ograniczona, w tym w szczególności w warunkach przynależności do unii celnej (np. Unii Europejskiej). Jakkolwiek możliwa jest także konstrukcja WKM z uwzględnieniem bilansu płatniczego jako całości lub odrębnie jego elementów, przy odpowiednio sformułowanych założeniach. W tym miejscu wykraczałoby to poza ramy niniejszego opracowania.

W przypadku kraju funkcjonującego w warunkach niskiej inflacji, celem polityki gospodarczej nie powinno być jej dalsze obniżanie, a w szczególności prowadzenie do wywołania deflacji, ale jej stabilizacja na optymalnym poziomie. Szkodliwa dla gospodarki i społeczeństwa jest zarówno zbyt wysoka, jak i zbyt niska, w tym zerowa i ujemna, dynamika ogólnego poziomu cen. Można przyjąć, że pożądaną wartość tej zmiennej wyznaczają obecnie cele inflacyjne banków centralnych.

W przypadku kolejnych trzech czynników składowych WKM również można przyjąć, że celem polityki gospodarczej mogłoby być osiągnięcie optymalnych ich wartości. W tych jednak przypadkach sytuacja jest bardziej kontrowersyjna i odnosi się w szczególności do rozważań teoretycznych. Po pierwsze, można przyjąć, że celem polityki gospodarczej nie powinno być maksymalizowanie dynamiki produktu krajowego brutto, ale jej stabilizacja na optymalnym poziomie, często odnoszącym się do pojęcia produkcji potencjalnej, tak aby zapewnić stabilny wzrost gospodarczy w długim horyzoncie czasowym. Zbyt wysoka dynamika PKB może bowiem prowadzić do przegrzania gospodarki, w tym napięć inflacyjnych, a w skrajnym przypadku do pęknięcia bańki spekulacyjnej i w konsekwencji kryzysu. Jakkolwiek jest to spojrzenie głównie teoretyczne, ponieważ w praktyce władze gospodarcze dążą głównie do pobudzania zagregowanej produkcji, m.in. ze względów politycznych.

Podobnie sytuacja wygląda w przypadku stopy bezrobocia. Z teoretycznego punktu widzenia władze gospodarcze powinny dążyć do osiągnięcia optymalnej jej wartości, często określanej mianem stopy naturalnej. W obliczu współczesnych uwarunkowań gospodarczych i trudnej sytuacji na rynku pracy, m.in. w odniesieniu do Polski i UE, w praktyce celem polityki gospodarczej jest przede wszystkim walka z bezrobociem.

Również deficyt budżetowy, przy pewnych założeniach, można określić mianem zmiennej o charakterze nominanty. Pewna jego wielkość może bowiem napędzać gospodarkę, w szczególności patrząc z perspektywy długookresowego wzrostu gospodarczego. Niewskazane może być całkowite równoważenie budżetu, a w szczególności utrzymywanie nadwyżki budżetowej, które może oznaczać niewłaściwe wykorzystanie funkcji stymulacyjnej polityki fiskalnej.

W konsekwencji sformułowanych uwag zaproponowana w tym opracowaniu metodyka wskaźnika kondycji makroekonomicznej obejmuje kilka jego wariantów. Trzy z nich zostały przedstawione przy pomocy formuł 1–4. Czwarty wariant WKM został skonstruowany z wykorzystaniem metodyki wielowymiarowej analizy porównawczej (WAP) i będzie bardziej szczegółowo opisany poniżej.

$$WKM1_t = \Pi_t + DEF_t + U_t - RDPKB_t \quad (1)$$

$$WKM2_t = |\Pi_t - \Pi^*| + |DEF_t - DEF^*| + |U_t - U^*| + |RDPKB_t - RDPKB^*| \quad (2)$$

$$WKM3_t = |\Pi_t - \Pi^*| + DEF_t + U_t - RDPKB_t \quad (3)$$

$$WKM4_t = WKM_{PL} - WKM_{UE} \quad (4)$$

gdzie:

WKM – wskaźnik kondycji makroekonomicznej (ang. *Macroeconomic Condition Index*),

t – indeks oznaczający numer okresu ($t = 1, 2, 3, \dots$),

RDPKB – realna dynamika PKB,

Π – stopa dynamiki ogólnego poziomu cen,

DEF – deficyt/nadwyżka budżetowa w relacji do PKB,

U – stopa bezrobocia,

gwiazdkami oznaczono wartości nominalne/optymalne poszczególnych zmiennych.

Pierwszy wariant wskaźnika (formuła 1) jest najprostszy w konstrukcji i w największym stopniu nawiązuje do oryginalnego *misery index*. Potraktowano poszczególne zmienne jako destymulanty. W tym celu dynamika PKB została uwzględniona ze znakiem ujemnym. Wyższa wartość wskaźnika oznacza gorszą sytuację makroekonomiczną.

W drugim wariantcie wskaźnika (formuła 2) wszystkie zmienne potraktowano jako nominanty. Zestawiono ich bieżące wartości z docelowymi. WKM2 polega zatem na sumie wartości bezwzględnych tych odchyżeń. Tak samo negatywnie potraktowano odchylenia zmiennych powyżej, jak i poniżej ich wartości nominalnych. Podobnie jak w wariantcie pierwszym, wyższa wartość WKM2 oznacza gorszą sytuację makroekonomiczną. W badaniu za zmienne nominalne przyjęto odpowiednio dla Polski i UE:

- dla dynamiki cen: cel inflacyjny Narodowego Banku Polskiego (2,5%) oraz cel inflacyjny Europejskiego Banku Centralnego (2%)⁷,
- dla salda budżetowego: 3% relacji deficytu w relacji do PKB w ujęciu *general government*⁸,

⁷ Wartości celów inflacyjnych banków centralnych odzwierciedlają wartości pożądane dynamiki ogólnego poziomu cen w dla danej gospodarki i społeczeństwa. Najczęściej dla krajów rozwijających się i gospodarek wschodzących mają one nieco wyższą wartość w stosunku do krajów wysoko rozwiniętych (Błaszczuk, 2010). Można w tym miejscu uznać je za wartości nominalne (optymalne) badanej zmiennej w ramach WKM.

⁸ Wartość ta obowiązuje kraje członkowskie UE, w tym warunkuje akcesję do strefy euro.

- dla stopy bezrobocia i realnej dynamiki PKB: średnie dla całego okresu badawczego odpowiednio dla Polski i UE.

Wariant trzeci (formuła 3) jest pośredni między pierwszym i drugim. Biorąc pod uwagę fakt, że niniejsze opracowanie dotyczy uwarunkowań kryzysowych, można przyjąć, że nie jest konieczne traktowanie wszystkich zmiennych jako nominant. Władze powinny w takich okolicznościach maksymalizować dynamikę PKB, ograniczać bezrobocie i kontrolować wzrost deficytu budżetowego. Jednak w przypadku zmiennej dotyczącej dynamiki cen sytuacja jest nieco odmienna. W XXI w. (w tym w warunkach koronawirusa) kraje, funkcjonujące w warunkach niskiej inflacji, dążą do jej stabilizacji na optymalnym poziomie. Realne są zarówno zagrożenia inflacyjne, jak i deflacyjne.

W wariantcie czwartym (formuła 4) podjęto próbę wyeliminowania wpływu sytuacji zewnętrznej na wartość badanego miernika dla Polski. Należy bowiem mieć na uwadze fakt, że obecnie, w warunkach intensywnej integracji i globalizacji, kondycja poszczególnych gospodarek krajowych jest silnie uzależniona od koniunktury zewnętrznej, a w szerszym ujęciu – światowej. Uwzględniając fakt przynależności Polski do UE i silne powiązania wewnątrzspółnotowe, wariant trzeci ukazuje relatywną sytuację makro gospodarczą w Polsce na tle UE. Wartości dodatnie oznaczają gorszą, a ujemne lepszą, relatywną sytuację Polski na tle UE.

Wobec sformułowanych powyżej wariantów miernika można postawić zarzut, że polega on na sumowaniu wielkości o różnym charakterze, w tym różnej skali wartości. Po pierwsze, zarzut ten można odeprzeć, zauważając, że w opracowaniu nie są wyciągane wnioski na podstawie bezwzględnych wartości obliczonych ocen, ale na podstawie ich dynamiki i/lub porównania między Polską a UE. Po drugie, można zauważyć, że skala zmienności elementów składowych WKM jest porównywalna. Po trzecie, można dokonać korekty wskaźnika, wykorzystując do tego wielowymiarową analizę porównawczą, która umożliwi syntetyczne badanie zjawisk złożonych (Błaszczuk, 2019, s. 236).

W tym kontekście skonstruowano piąty wariant WKM. W wariantcie tym poczyniono następujące założenia i działania:

- na wstępie badania zmienną dotyczącą dynamiki ogólnego poziomu cen potraktowano podobnie jak w wariantcie drugim, czyli jako nominantę⁹, a pozostałe zmienne potraktowano jak w wariantcie pierwszym,
- postępując zgodnie z procedurą WAP, zmieniono wszystkie zmienne na stymulanty; w celu stymulacji zmiennych wykorzystano przekształcenie róż-

⁹ Założenie to wynikało z faktu, że w badanym okresie w Polsce i UE odnotowano zarówno dodatnią, jak i ujemną dynamikę ogólnego poziomu cen, która kształtowała się poniżej i powyżej zakładanych celów inflacyjnych.

nicowe, charakterystyczne zarówno dla skali przedziałowej, jak i ilorazowej (Panek, 2009, s. 15, 36–37); dla destymulanty i nominanty posłużono się odpowiednio formułami 5 i 6:

$$X^S = a - bX^D \quad (5)$$

$$X^S = - | X^N - X^0 | \quad (6)$$

gdzie:

X^S – zmienna o charakterze stymulanty,

X^D – zmienna o charakterze destymulanty,

X^N – zmienna o charakterze nominanty,

X^0 – punktowa wartość optymalna dla nominanty,

a, b – stałe określane w sposób arbitralny, najczęściej $a = 0$ lub $a = \max \{X^D\}$, $b = 1$.

- dokonano normalizacji wszystkich zmiennych w formie unitaryzacji i uzyskano w ten sposób zmienne, które charakteryzują się porównywalnością i są wyrażone w tych samych jednostkach; w tym celu posłużono się formułą 7,

$$Z_t = (X_t - X^{\min}) / (X^{\max} - X^{\min}), \quad Z_t = [0, 1] \quad (7)$$

gdzie:

Z_t – znormalizowana wartość danej zmiennej w okresie t,

X_t – wartość zmiennej w okresie t,

X^{\max} , X^{\min} – wartości maksymalne i minimalne danej zmiennej.

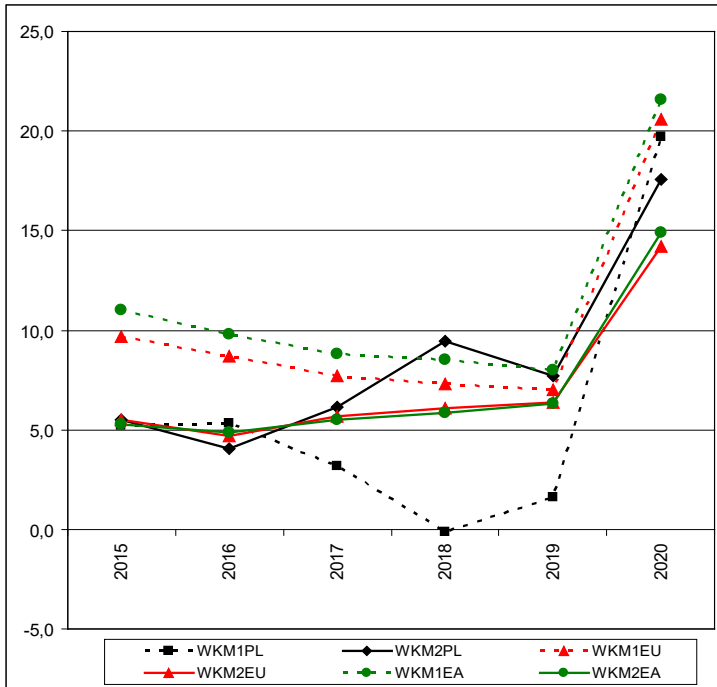
- dokonano zsumowania zmiennych uzyskując WKM w wariancie piątym, który ma charakter stymulanty, tzn. wyższa jego wartość oznacza lepszą sytuację makroekonomiczną.

W kolejnym punkcie dokonano oceny makroekonomicznej gospodarki polskiej w oparciu o szacunki WKM w pięciu wskazanych powyżej wariantach. Wariantami WKM1, WKM2, WKM4 oraz WKM5 posłużono się w celu ukazania sytuacji Polski na tle zagregowanych danych dla strefy euro i UE w latach 2015–2020. Z kolei wariant WKM3 wykorzystano do oceny każdego kraju UE z osobna dla lat 2019 i 2020. Na tej podstawie przygotowano ranking. W badaniu uwzględniono głównie dane Eurostatu. Dla dynamiki PKB i relacji salda budżetowego do PKB dla 2020 r. uwzględniono dane szacunkowe.

3. Makroekonomiczna ocena krajów Unii Europejskiej w latach 2015–2020 ze szczególnym uwzględnieniem Polski

Na wykresie 1 ukazano szacunki WKM w wariantach 1 i 2. Jeśli chodzi o wariant 1, to należy zwrócić uwagę na spadek wartości WKM w latach 2015–2018, co oznacza tendencję poprawy sytuacji makroekonomicznej w naszym kraju. W 2019 r. sytuacja nieznacznie pogorszyła się. Z kolei w obliczu pandemii w 2020 r. nastąpiło zdecydowane pogorszenie stanu gospodarki. Odnotowano najwyższą wartość WKM1, oznaczającą najgorszy stan polskiej gospodarki w okresie badawczym. Główną tego przyczyną był znaczny wzrost deficytu budżetowego oraz ujemna dynamika PKB. Podobne kierunki zmian WKM1 obserwowano dla strefy euro i UE. Można jednak zauważyć, że w całym okresie badawczym wartość ta dla Polski była niższa zarówno w porównaniu do strefy euro, jak i UE (zob. WKM4 na wykresie 2), co świadczy o relatywnie lepszej sytuacji makroekonomicznej.

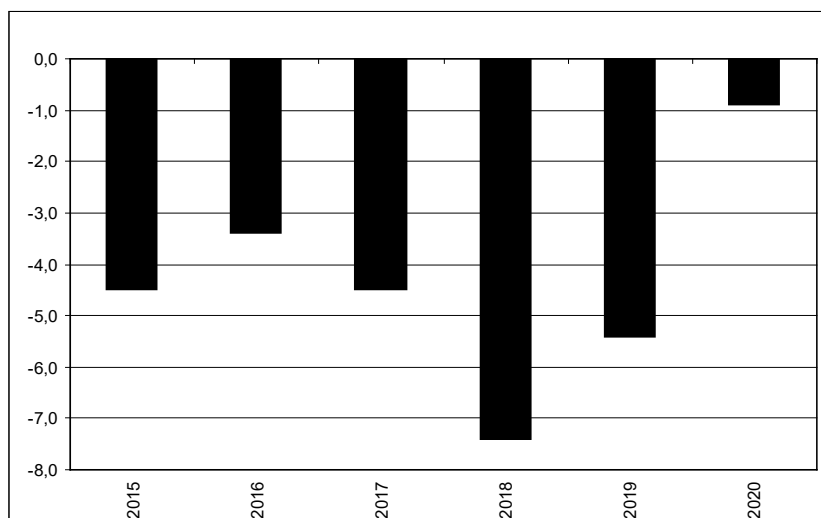
Wykres 1. Szacunki wariantów WKM1 i WKM2 dla Polski, UE i strefy euro w latach 2015–2020



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Nieco gorzej sytuacja wygląda, jeśli idzie o wariant drugi WKM, który ukazuje stabilność makroekonomiczną badanej gospodarki. Jedynie w 2016 r. sytuacja makroekonomiczna w Polsce była nieznacznie lepsza, a w 2015 r. porównywalna do strefy euro i UE, a w pozostałych latach gorsza – przede wszystkim za sprawą dużej niestabilności deficytu budżetowego. Obserwując zmiany WKM2, należy także zauważyć, że uwarunkowania pandemiczne 2020 r. wywołały znaczne pogorszenie stabilności polskiej i unijnej gospodarki. Podobnie jak w przypadku WKM1 ocena makroekonomiczna była najgorsza od początku badanego okresu.

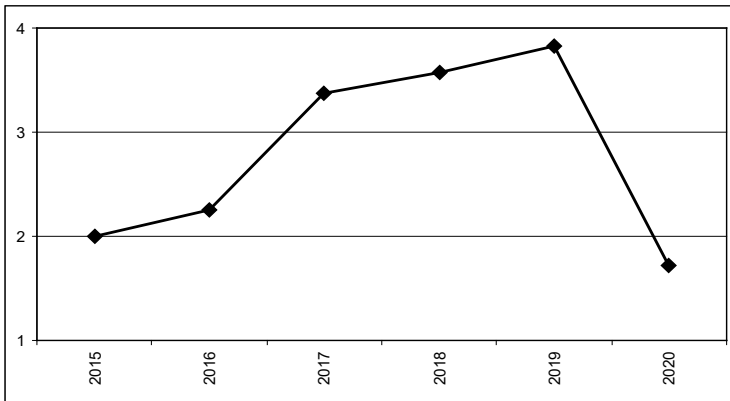
Wykres 2. Szacunki wariantu WKM4 dla Polski w latach 2015–2020



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Z kolei na wykresie 3 zaprezentowano szacunki piątego wariantu WKM z wykorzystaniem metodyki WAP. Pamiętając o transformacji miernika do stymulanty, w tym przypadku niższe wartości oznaczają gorszą, a wyższe lepszą sytuację makroekonomiczną. W tym przypadku także widać zdecydowanie załamanie gospodarcze w obliczu koronawirusa. Jeszcze w 2019 r. sytuacja gospodarcza była najlepsza w całym badanym okresie by ulec znacznemu pogorszeniu w 2020 r.

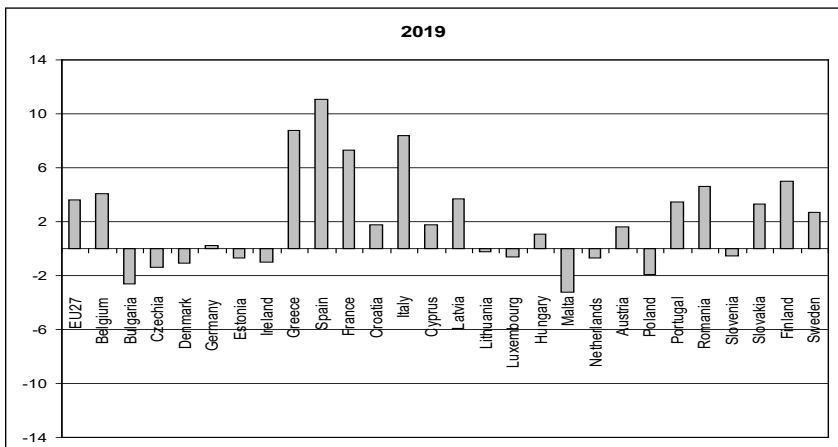
Wykres 3. Szacunki wariantu WKM5 dla Polski w latach 2015–2020 z wykorzystaniem wielowymiarowej analizy porównawczej

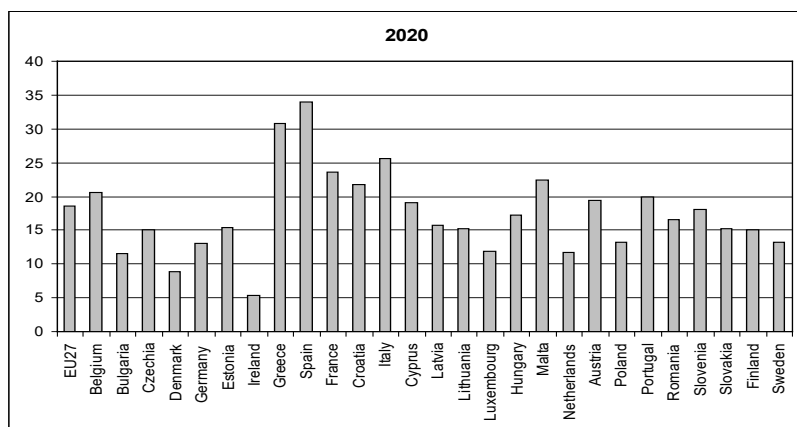


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

W dalszej części badania, wykorzystując powyżej ukazaną metodykę WKM3, dokonano szacunków dla 27 krajów, obecnych członków UE dla lat 2019 i 2020. W centrum uwagi jest natomiast 2020 r., jako ten, w którym koronawirus wywarł wpływ na sferę gospodarczą UE i całego świata. Badania dla 2019 r. służą jako tło dla „epicentrum” kryzysu koronawirusa. Wyniki szacunków WKM3 ukazano na wykresie 4. Aby zwiększyć czytelność uzyskanych wyników każdy rok zobrazowano na odrębnym wykresie uwzględniających każdy kraj UE oraz średnią (UE27). Na tej podstawie przygotowano ocenę rankingową, którą zaprezentowano w tabeli poniżej.

Wykres 4. Szacunki WKM3 dla krajów Unii Europejskiej w latach 2019–2020





Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Tabela. Ranking krajów Unii Europejskiej pod względem sytuacji makroekonomicznej (wg WKM3) w 2019 r. i 2020 r.*

Kraj	2019	2020
Belgium	21	21
Bulgaria	2	3
Czechia	4	9
Denmark	5	2
Germany	12	6
Estonia	7	13
Ireland	6	1
Greece	26	26
Spain	27	27
France	24	24
Croatia	15	22
Italy	25	25
Cyprus	15	18
Latvia	20	14
Lithuania	11	11
Luxembourg	9	5
Hungary	13	16
Malta	1	23
Netherlands	7	4
Austria	14	19
Poland	3	7
Portugal	19	20
Romania	22	15
Slovenia	10	17
Slovakia	18	12

Kraj	2019	2020
Finland	23	9
Sweden	17	7

* Miejsce 1 w rankingu oznacza najlepszą sytuację a 27 najgorszą. W tabeli kraje zostały uporządkowane alfabetycznie wg nazw angielskich. Zaciemnione pola oznaczają sytuację gorszą od średniej w UE.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Uzyskane wyniki dają możliwość przeprowadzenia wielu analiz i wyciągania na tej podstawie interesujących wniosków, zarówno w układzie zróżnicowania przestrzennego, jak i czasowego. W układzie przestrzennym zarówno dla 2019 r., jak i 2020 r. kraje są znacznie zróżnicowane pod względem makroekonomicznego stanu gospodarek. Świadczy o tym duże zróżnicowanie wartości WKM. Obejmują one wartości zarówno ujemne, jak i dodatnie w przedziale od -3,2 (dla Malty w 2019 r.) do 34 (dla Hiszpanii w 2020 r.).

W 2019 r. (podobnie jak w 2020 r.) najgorszą sytuacją charakteryzowały się kolejno: Hiszpania i Grecja oraz Włochy. W tabeli na szaro oznaczono kraje, których kondycja gospodarcza była poniżej średniej dla UE. W 2019 r. na drugim biegunie znalazły się odpowiednio: Malta, Bułgaria i co ważne z punktu widzenia niniejszego opracowania – Polska.

W 2020 r. w porównaniu do roku poprzedniego we wszystkich krajach UE nastąpiło pogorszenie sytuacji makroekonomicznej, co więcej, we wszystkich przypadkach WKM osiągnęło wartości dodatnie. Jeśli chodzi o pierwszą trójkę najgorszych krajów, to zestawienie i kolejność nie uległy zmianie w stosunku do 2019 r. Natomiast w czołówce sytuacja się zmieniła. Najlepiej z kryzysem koronawirusa radziła sobie Irlandia, dalej Dania i Bułgaria. Polska znalazła się również na wysokim 7 miejscu, z kondycją relatywnie lepszą niż średnia dla UE.

Zakończenie

Koronawirus stanowi kolejną w XXI w. przesłankę kryzysowych uwarunkowań społeczno-gospodarczych dla krajów całego świata. Po raz kolejny, mając głównie na uwadze kryzys finansowy i gospodarczy z lat 2007–2009, decydenci muszą zmierzyć się z nadzwyczajnymi uwarunkowaniami, w tym stosować niestandardowe instrumenty polityki gospodarczej. Tym razem jednak przyczyna ma charakter nieekonomiczny. Nie ma swojego źródła w wadach mikro- i makroekonomicznych rynku czy też w niewłaściwie prowadzonej polityce gospodarczej, jakkolwiek pośrednio na nie oddziałuje. Z tego powodu skutki tego specyficznego

kryzysu są znaczne z perspektywy krótkookresowej i trudne do przewidzenia w długim horyzoncie czasowym.

Załamanie gospodarcze nastąpiło także w UE w 2020 r. Obrazują to zmiany w głównych parametrach makroekonomicznych, które mają swoje odzwierciedlenie w zaproponowanym w tym opracowaniu kompleksowym, wieloczynnikowym wskaźniku kondycji makroekonomicznej. Miara ta wskazuje na pogorszenie się sytuacji gospodarczej w 2020 r. we wszystkich krajach UE. Szczególnie niepokojąca sytuacja wystąpiła w Hiszpanii i Grecji, ale także we Włoszech i Francji. Niektóre kraje relatywnie dobrze radzą sobie z kryzysem koronawirusa w sferze makroekonomicznej, jak np. Irlandia czy Dania i – zaskakująco – Bułgaria.

Polska należy do krajów, w których sytuacja gospodarcza w obliczu koronawirusa jest relatywnie lepsza niż średnia w UE. Nie oznacza to jednak, że uwarunkowania kryzysowe jej nie dotknęły. Wszystkie warianty WKM pokazują na pogorszenie sytuacji między 2019 r. i 2020 r., w tym także w odniesieniu do krajów UE. Jeszcze w 2019 r. Polska zajmowała w rankingu 27 krajów UE 3. miejsce, by w rok później spaść na 7. miejsce. Pogorszenie oceny porównawczej potwierdzają także szacunki wariantu WKM4.

Pogarszające się parametry makroekonomiczne w Polsce w 2020 r. są wynikiem, z jednej strony negatywnych następstw koronawirusa, a z drugiej – antykryzysowej, ekspansywnej polityki gospodarczej. Przejawem ekspansji fiskalnej w Polsce w obliczu koronawirusa jest znaczny wzrost deficytu budżetowego w 2020 r. Przejawem natomiast ekspansji pieniężnej jest trzykrotne obniżenie przez Narodowy Bank Polski stóp procentowych na początku 2020 r. O ile ekspansja w pierwszym filarze polityki gospodarczej nie budzi żadnych wątpliwości, to w drugim – na pierwszy rzut oka – może wywoływać pewne kontrowersje.

Mogłoby się wydawać, że w obliczu przekroczenia celu inflacyjnego oraz spadających realnych stóp procentowych, znacznie poniżej zera, Rada Polityki Pieniężnej na początku 2020 r. powinna podnieść stopy procentowe. Nic takiego się jednak nie zdarzyło, a decydenci NBP podjęli dość kontrowersyjne decyzje po pięciu latach niezmienności stóp, dokonali ich obniżenia kolejno w marcu, kwietniu i maju. Obniżono stopę depozytową do zerowego poziomu. Tym samym Polska dołączyła do krajów, które funkcjonują w warunkach dolnego, zerowego ograniczenia nominalnych stóp procentowych (zob. Okina, Shiratsuka, 2004; Oda, Ueda, 2007; Błaszczyk, 2019, s. 103–135, 240–254).

Działania podjęte w pierwszej połowie 2020 r. są dowodem na to, że Rada Polityki Pieniężnej nie była „ślepo zapatrzona” jedynie na swój cel nadrzędny, czyli stabilność cen, ale – gdy jest to możliwe i potrzebne z punktu widzenia stanu gospodarki – realizuje cele drugorzędne. W tym przypadku, Rada Poli-

tyki Pieniężnej obniżając stopy procentowe, w tym realne poniżej zera, stanowi wsparcie dla wzrostu gospodarczego. Tym samym można uznać, że NBP wspiera politykę fiskalną w walce z makroekonomicznymi skutkami koronawirusa.

Jakkolwiek pozytywnie oceniając antykryzysową politykę gospodarczą z bieżącej perspektywy krótkookresowej, to należy mieć świadomość, że skutki gospodarcze samego koronawirusa, jak i mocno ekspansywnej polityki pieniężnej i fiskalnej, będą miały konsekwencje długookresowe, czego przejawem jest np. znaczny, niekomentowany w niniejszym opracowaniu, wzrost inflacji w Polsce w 2021 r. Wyzwaniem władz gospodarczych będzie umiejętnie zaplanowanie działań w długim okresie, w ramach polityki stabilizacyjnej, pokryzysowej.

Bibliografia

- Acocella, N. (2002). *Zasady polityki gospodarczej* (tłum. A. Wojtyła). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Anand, S., Sen, A. (2000). Human Development and Economic Sustainability. *World Development*, 28(12), 2029–2049. doi: 10.1016/S0305-750X(00)00071-1.
- Barbier, E. B., Burgess, J. C. (2019). Sustainable Development Goal Indicators: Analyzing Trade-offs and Complementarities. *World Development*, 122, 295–305. doi: 10.1016/j.worlddev.2019.05.026.
- Binder, C. (2020). Coronavirus Fears and Macroeconomic Expectations. *The Review of Economics and Statistics*, 102(4), 721–730. doi: 10.1162/rest_a_00931.
- Błaszczak, P. (2010). Stabilność cen – sposoby definicji oraz konsekwencje dla polityki pieniężnej. *Materiały i Studia NBP*, 249.
- Błaszczak, P. (2019). *Współczesna strategia polityki pieniężnej w warunkach deflacji. Perspektywa Unii Europejskiej w XXI wieku*. Poznań: Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.
- Błaszczak, P., Tomidajewicz, J. (2013). Ocena gospodarki dla potrzeb makroekonomicznej polityki gospodarczej. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 75(3), 123–137.
- Cohen, I. K., Ferretti, F., McIntosh, B. (2014). *Decomposing the Misery Index: A Dynamic Approach*. *Cogent Economics & Finance*, 2(1), 1–7. doi: 10.1080/23322039.2014.991089.
- Di Tella, R., MacCulloch, R. J., Oswald, A. J. (2001). Preferences over Inflation and Unemployment: Evidence from Surveys of Happiness. *The American Economic Review*, 91(1), 335–341.

- Horodecka, A. (2008). *Ewolucja celów polityki gospodarczej. Rola zmian otoczenia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kaczmarek, T. T. (2002). Kryteria oceny stanu gospodarki stosowane przez agencje ratingowe. *Zeszyty Naukowe. Szkoła Główna Handlowa. Kolegium Gospodarki Światowej*, 12, 78–100.
- Kubiczek, A. (2014). Jak mierzyć dziś rozwój społeczno-gospodarczy krajów?. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 38(2), 40–56.
- Lechman, E. (2009). Okun's and Barro's Misery Index as an Alternative Poverty Assessment Tool. Recent Estimation for European Countries. W: M. Starnawska (red.), *Growth and Innovation – Selected Issues* (s. 67–77). Gdańsk: Gdansk University of Technology.
- Lélé, S. M. (1991). Sustainable Development: A Critical Review. *World Development*, 19(6), 607–621. doi: 10.1016/0305-750X(91)90197-P.
- Oda, N., Ueda, K. (2007). The Effects of the Bank of Japan's Zero Interest Rate Commitment and Quantitative Monetary Easing on the Yield Curve: A Macro-Finance Approach. *The Japanese Economic Review*, 58(3), 303–328. doi: 10.1111/j.1468-5876.2007.00422.x.
- Okina, K., Shiratsuka, S. (2004). Policy Commitment and Expectation Formation: Japan's Experience under Zero Interest Rates. *The North American Journal of Economics and Finance*, 15(1), 75–100. doi: 10.1016/j.najef.2003.11.001.
- Panek, T. (2009). *Statystyczne metody wielowymiarowej analizy porównawczej*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa. Oficyna Wydawnicza.
- Taleb, N. N. (2020). *Czarny łabędź. Jak nieprzewidywalne zdarzenia rządzą naszym życiem*. Poznań: Wydawnictwo ZYSK i S-KA.
- Tisdell, C. (1988). Sustainable Development: Differing Perspectives of Ecologists and Economists, and Relevance to LCD's. *World Development*, 16(3), 373–384. doi: 10.1016/0305-750X(88)90004-6.
- United Nations. (2015). *Transforming Our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development*. New York: United Nations.
- Walmsley, T., Rose, A., Wei, D. (2020). The Impacts of the Coronavirus on the Economy of the United States. *Economics of Disasters and Climate Change*, 5, 1–52.
- Welfens, P. J. J. (2020). Macroeconomic and Health Care Aspects of the Coronavirus Epidemic: EU, US and Global Perspectives. *International Economics and Economic Policy*, 17(2), 295–362. doi: 10.1007/s10368-020-00465-3.
- Winiarski, B. (2006). *Polityka gospodarcza* (wyd. 3). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wiseman, C. (1992). More on Misery: How Consistent Are Alternative Indices?. *The American Economist*, 36(2), 85–88. doi: 10.1177/056943459203600212.

World Commission on Environment and Development. (1987). *Our Common Future. Report of the World Commission on Environment and Development*. Pobrano z <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/5987our-common-future.pdf> (19.04.2022).

Streszczenie

Głównym celem artykułu jest ocena sytuacji makroekonomicznej w Polsce w rankingu krajów Unii Europejskiej w obliczu sytuacji kryzysowej wywołanej przez pandemię COVID-19. Do celów badawczych, w tym do przygotowania rankingu został zaproponowany wieloczynnikowy, kompleksowy wskaźnik kondycji makroekonomicznej (WKM) w różnych wariantach. Podstawą konstrukcji miernika jest wskaźnik miserii ekonomicznej (ang. *misery index*). W tym przypadku jego metodyka została rozbudowana i jakościowo dostosowana tak, aby była bardziej adekwatna do współczesnych globalnych uwarunkowań gospodarczych. Zakres przestrzenny badania obejmuje 27 obecnych krajów członkowskich UE, ze szczególnym uwzględnieniem Polski. Zakres czasowy dotyczy głównie 2020 r. Dla celów porównawczych brany jest również pod uwagę okres kilku wcześniejszych lat.

Opracowanie składa się z trzech głównych części. W pierwszej dokonano zarysu dyskusji na temat wskaźnikowej oceny makroekonomicznej gospodarki. W szczególności odniesiono się do mierników syntetycznych, w tym do wspomnianego *misery index*. W drugiej części opracowania przedstawiono metodykę badania, opartą na zmodyfikowanej wersji *misery index* oraz wykorzystującą narzędzie wielowymiarowej analizy porównawczej (WAP). W konsekwencji skonstruowano WKM w kilku wariantach. W trzeciej części dokonano oceny gospodarki polskiej na tle krajów UE z wykorzystaniem opracowanego narzędzia analizy.

Wyniki badań wskazują, że makroekonomiczna kondycja wszystkich krajów UE w 2020 r. uległa pogorszeniu w porównaniu z rokiem poprzednim. Niektóre kraje odczuły skutki koronawirusa w sferze makroekonomicznej bardziej negatywnie niż inne. Polska na tym tle wypada lepiej niż średnia dla UE. Jest to m.in. zasługa prowadzonej w tym czasie ekspansywnej polityki gospodarczej (fiskalnej i pieniężnej). Jakkolwiek pozytywnie oceniając antykryzysową politykę gospodarczą z bieżącej perspektywy krótkookresowej, należy mieć świadomość, że skutki gospodarcze samego koronawirusa, jak i mocno ekspansywnej polityki pieniężnej oraz fiskalnej będą miały konsekwencje długookresowe. Wyzwaniem władz gospodarczych będzie umiejętne zaplanowanie działań w długim okresie, w ramach polityki stabilizacyjnej, pokryzysowej.

SŁOWA KLUCZOWE: syntetyczne miary sytuacji społeczno-gospodarczej, wskaźniki kondycji makroekonomicznej, makroekonomiczna ocena krajów Unii Europejskiej

Summary

The main purpose of the article is to assess the macroeconomic situation in Poland in the ranking of European Union countries in the face of the crisis caused by the COVID-19

pandemic. For research purposes, including the preparation of the ranking, a multi-factor, comprehensive index of macroeconomic condition (IMC) in various variants was proposed. The basis for the construction of the measure is the misery index. In this case, its methodology has been extended and qualitatively adjusted to make it more adequate to contemporary global economic conditions. The spatial scope of the study covers 27 current EU Member States, with particular emphasis on Poland. The time scope mainly concerns 2020. For comparative purposes, the period of several previous years is also taken into account.

The study consists of three main parts. The first provides an outline of the discussion on the indicator-based macroeconomic assessment of the economy. In particular, reference was made to synthetic measures, including the aforementioned misery index. The second part of the study presents the research methodology based on a modified version of misery index and using the multivariate comparative analysis (MCA) tool. Consequently, several variants of IMC were constructed. In the third part, the Polish economy was assessed against the background of the European Union countries with the use of the developed analysis tool.

The research results indicate that the macroeconomic condition of all EU countries in 2020 deteriorated compared to the previous year. Some countries have felt the macroeconomic effects of the coronavirus more negatively than others. Against this background, Poland fares better than the EU27 average. It is, *inter alia*, due to the expansive economic policy (fiscal and monetary) conducted at that time. Although the anti-crisis economic policy is positively assessed from the current short-term perspective, one should be aware that the economic effects of the coronavirus itself, as well as the highly expansionary monetary and fiscal policy, will have long-term consequences. The challenge of the economic authorities will be to skillfully plan actions in the long term as part of the stabilization and post-crisis policy.

KEYWORDS: synthetic measures of the socio-economic situation, indicators of macroeconomic condition, macroeconomic assessment of European Union countries

Nota o autorze

Paweł Błaszczuk – dr hab.; główne obszary działalności naukowej: polityka pieniężna, integracja gospodarcza, uwarunkowania niskoinflacyjne i deflacyjne polityki gospodarczej; e-mail: pblaszczyk111@gmail.com; ORCID: 0000-0001-5104-1337.

Agnieszka Karman

The Review of Policy Instruments Stimulating Circular Economy: A Case Study of Poland*

**Przegląd instrumentów politycznych stymulujących gospodarkę cyrkulacyjną:
analiza przypadku Polski**

Introduction

Europe's dependence upon the import of natural resources results in the search for new means to decrease the use of materials and extend their circulation for the longest possible duration. If the EU seeks to prove credible about reducing its environmental footprint associated with resource consumption, the extension of products' life cycles has to become a key component of any relevant political strategy. Even though several initiatives aimed at transforming Europe into a "recycling society" have been introduced, such as the European Commission's Circular Economy Package (European Commission, 2015b) or the Ellen MacArthur Foundation's CE 100 initiative (EMF, 2015), the reality is far from expectations. The transition to an economic model in which resources are produced in an efficient manner, used in an appropriate fashion, re-used, re-manufactured and recycled has not materialized so far. The transition bears certain expectations in the social domain- retention of jobs and the quality of life. The large number of challenges raises substantial complications for policy-makers. The response to these is a policy mix combining numerous policy instruments, including climate policy (IEA, 2011), environmental policy (Ring

* The research presented in the publication was carried out as part of the project entitled "Modelling of Reverse Logistics Processes of Municipal Plastic Waste in the Perspective of International Experience," financed by the National Science Center (Poland) under the grant number: 2019/35/B/HS4/03702.

& Schröter-Schlaack, 2011) and innovation policy (Flanagan et al., 2011). Following Rogge and Reichardt (2013, 2016), the authors of this article argue that policy instruments have become specific mechanisms to achieve overarching goals. Specifically, the instruments can be viewed as mechanisms or techniques of governance addressing policy problems.

At the strategic EU level, the transition to circular economy (CE) was outlined in the framework of the resolution of 9 July 2015–2014/2208 (INI). The resolution acknowledged the significance of a prudent policy which increases the expected lifetime, durability, reusability and recyclability of products. The resolution stresses that instruments supporting the introduction of such a policy must include diverse mechanisms and actions at all levels to generate a comprehensive policy mix which has the potential to alter the fundamental principles of the current economic model. Such an approach to the policy has resulted in a considerable evolution of the CE concept over the past decade. Initial actions aimed at raising awareness have been transformed into plans and specific programs. International organizations have produced a plethora of reports, guides and frameworks that provide assistance in the transition to CE. Despite a broader in-principle backing for the transition, most studies and reviews find that the uptake is slow (Adams et al., 2017; Masi et al., 2018). The circularity of global economy is merely at nine percent (with Europe at twelve percent, and China at two percent). The linear model dominates (Circle Economy, 2019, p. 8). Such inertia encourages the examination of the issue in order to improve the understanding of policies supporting CE development, especially economic instruments that are capable of fostering the transition from linear economy.

This article aims to provide a review of policy instruments pertaining to CE in EU member states and to facilitate the understanding of the instruments' structure and purpose. By the application of an analytical framework founded upon economic studies, this article pinpoints and analyzes key governing resources that governments exploit to execute the CE policy. Specific instruments are discussed for each category. The practical application of the instruments was discussed based on the example of Poland, which is a leader in waste management among the V4 (Zgut et al., 2018), especially in terms of policies (Zaleski & Chawla, 2020). An additional objective of the article was to track Poland's progress towards CE as a result of the impact of policy instruments fostering CE development the country introduced in the past few years. This serves as a rationale for indicating potential instruments for improvement.

The article was structured as follows: the rationale for CE policies is summarized in Section 2. Section 3 outlines the research method, while Section 4

discusses individual categories of policy instruments dedicated to CE. Section 5 analyzes policy instruments recently introduced in Poland to stimulate the country's transition to CE. Section 6 draws conclusions.

1. Rationale for CE policies

CE principles emerge from the intent to overcome disadvantages and limitations of the linear economy model that seems to disregard the environmental impact of economic activities. Natural resources and waste are respectively considered free input and output to the economic system in the linear economy. The products' life cycle encompassing the following sequence: natural resources – production – consumption – waste, leads, on the one hand, to the depletion of natural resources, and increases waste volume on the other. In the linear model, the resources constitute a resource base for production and consumption processes. This results in the negative consequences for resource extraction: from 1970 to 2010, the annual global extraction of materials tripled, growing from 22 billion to 70 billion tons, inter alia, propelled by the swift growth of emerging economies such as India and China (Ekins & Hughes, 2017). In Europe, where resource consumption actions were popularized, the domestic material consumption index (encompassing fossil energy materials/carriers, non-metallic minerals, metal ores and biomass) peaked in 2007 with over 17.2 tons per capita and has slightly declined since then to around 13.3 tons per capita in 2020. The issue of waste generated during the extraction, production and consumption processes constitutes another problem. For example, in the EU, its volume has been growing steadily since 2004 to reach a maximum in 2018 (2,168,860,000 tons). A certain volume of waste is processed. However, following the principles of thermodynamics, it does not disappear but is transformed into other forms. The focus should be to ensure that the forms possess a certain economic value.

As a consequence, questions concerning the responsibility of economy for the negative impact have been raised. This is associated with a moral commitment to an attitude change or amelioration of any damage. Such a commitment, associated with a high level of environmental awareness, should lead to positive moral-driven decisions, and consequently, to desirable environment-friendly behavior. The insufficient impact of this instrument has drawn the policy-makers' attention to other potential incentives. Therefore, CE policy has been founded upon the premise that the market disposes of a limited scope of incentives to

block environmental threats. Therefore, governments must intervene and strive to improve the situation (Maitre-Ekern, 2017).

The CE concept surfaced in Europe in the 1990s, drawing on ideas that can be traced back to the 1970s (Stahel & Reday, 1977). The circular economy highlights the regenerative function of the ecosystem, minimizing the depletion of non-renewable resources, extending the useful life of products, and reusing all materials entering the economic cycle with the objective of minimizing waste and emissions (Geissdoerfer et al., 2017; Korhonen et al., 2018; Reike et al., 2018). According to Vence and Pereira (2019, p. 3), “the specific objective of the circular economy is to reduce the consumption of resources and energy and reduce waste through the perpetual return of resources within the economy. All resources incorporated into the economic cycle must be managed as permanent and renewable resources”. The political framework which the CE concept was based upon was outlined in the flagship initiative titled *Closing the Loop: An Action Plan for the Circular Economy* (European Commission, 2015a). As already mentioned, initially, policy instruments focused primarily upon eliminating waste and upon waste treatment (Saavedra et al., 2018; Hauschild et al., 2017). Another topic which was developed was sustainable public procurement (SPP) practices (Wang et al., 2018; Adjei-Bamfo et al., 2019). Multiple perspectives, including surveys and comparisons of practices, were employed in order to explore these subjects. The issue of CE policies was raised to a lesser extent; most studies are case- or industry-specific. Following Hartley et al. (2020), studies concerning CE policies focused on quality standards (Nusholz et al., 2019), public procurement (Witjes & Lozano, 2016), market mechanisms (Cruz-Pastrana & Franco-Garcia, 2019), education, promotion (Bicket & Vanner, 2016), infrastructure (Silva et al., 2019), financial incentives (Geng et al., 2009), and labelling remanufactured products (Gavertsson et al., 2018). Other types of policy instruments have been loosely integrated into academic studies. We believe that the examination and understanding of policy instruments will contribute to the expansion of available mechanisms supporting CE development.

Policy instruments can be classified based upon diverse criteria. Landry and Varone (2005) propose to categorize these according to the following: 1) resource intensiveness, characterized in terms of operating costs; 2) targeting, viewed in terms of how precisely and selectively policy instruments address recipients of benefits and costs; 3) political risk, characterized in terms of public visibility and potential impacts on voters; and 4) constraints on state intervention, specified in terms of ideological and financial constraints. Schneider and Ingram (1990) base their considerations upon motives, settling on five key categories of tools:

authority, incentives, capacity building, symbolic (hortatory) tools, and learning tools. Such criteria enable an analytical characterization and comparison of policy instruments. The classification adopted in the present article is discussed in the next section.

2. Research method

A review was undertaken to identify policy instruments that stimulate the transition to the circular economy. The research questions to be considered in the review included the following:

1. What policy instruments are available that stimulate the transition to the circular economy?
2. What are the properties of the identified instruments?
3. What were the applications of these instruments in Poland in the past 5 years?
4. Which instrument is the most appropriate to stimulate the transition to CE?

Based on these key questions, a list of inclusion criteria was developed, including search terms: politics, policy instruments, mechanisms in connection with circular economy. Limiters included English language and publication after 2015.

The review of policy instruments pertaining to CE was based on a comprehensive analysis of the following: 1) research articles and empirical surveys in Science Direct database; 2) online documents in which the policy development is examined and discussed (EEA, 2016a, 2016b). We used analytical frameworks for systemic literature research. The majority of articles were found by means of the first query approach. As a result of this search, 45 articles were filtered. To cover possible outflows of relevant articles, a manual search was deployed using the search term “circular economy”. In the circular economy, the following keywords were used: “transition”, “implementation”, “tools of government” and “policy instrument”, “policy” to be found in summaries. Keywords such as regulation, economic instruments, authority, tax, subsidy, were also included in the manual collection. Lastly, an Internet search was made that mainly resulted in duplications of research articles. Additionally, government policy papers (strategies, programs) and reports were located. In total, 60 papers were included for scope formation.

A comprehensive approach was adopted in the identification process. It included policy instruments regardless of whether they constitute an instrument of separate initiatives or are an element of comprehensive programs. The NATO classification scheme was employed in the instruments’ classification (Hood,

1983). It splits policy instruments into four salient governing resources: Nodality, Authority, Treasure, and Organization-based. The first category of instruments concerns the provision of information. From its specific position in society, the government has the advantage of being “a store of information”; hence, the government can use the information to reach its policy objectives. The second category is instruments of authority. They are intended to command and to forbid, to commend and to permit (Vught & de Boer, 2015). Instruments of authority vary depending on the degree of restriction they seek to introduce into the behaviour of the targeted subjects. The third category of policy instruments concerns the power of treasure. Treasure is what enables governments to buy favours, to court popularity, to hire mercenaries and the most popular instruments in this category are contracts and bounties. The fourth category is organization. All kinds of operational government activity directly influencing citizens fall within this category.

An in-depth case-study-based analysis of a selected country is featured further in the article. The case study aimed to analyze Poland’s performance in the aspect of the circular economy regarding policy instruments pertaining to the CE concept the country introduced. The assessment of policy effectiveness serves: 1) to showcase policies and governance approaches that have demonstrated an impact; 2) to identify needs for further policy instruments. The analysis builds on quantification of policy effectiveness (i.e. indication of how much/how often instruments do have an effect) as much as possible. The gold standard to evaluate and quantify the effectiveness of policy instruments is the comparison of empirical observations (performance) with theoretical assumptions (targets) (Klaus et al., 2019). Theory-based evaluation uses an explicit theory of change throughout the causal chain from policy outputs to outcomes and final impacts. Data for the analysis were extracted from Eurostat and government papers and reports available online.

3. Analysis of CE policy instruments

NATO classification (presented in Section 3) offers a good overview of the tool kit a government has at its disposal in transition to Circular Economy. Based on this categorization, in the following section, we will discuss the approach and the various categories of policy instrument applied by European Commission in implementing the concept of CE.

3.1. Nodality

The nodality of the instruments pivots on the belief that the transition to CE depends upon the level of CE knowledge and information about its effectiveness.

The instruments act in the following manner:

- improve the social understanding of CE;
- support research and development of transition options;
- aggregate and analyze data concerning sub-aspects of CE;
- indicate valid indicators for monitoring and evaluating.

Knowledge-sharing tools encompass virtual collaboration spaces such as databases, discussion forums, electronic documentation, and training modules (Hammill et al., 2013). Transfer of knowledge primarily targets the change of product users' behaviors. In the course of product purchasing, information about the price, content and origin may be disclosed. In the CE context, eco-labelling performs a vital product information role. It provides information concerning reparability or recyclability. The requirement for applying eco-labelling is outlined in, inter alia, Eco-design and Energy Labelling Directives, Article 15 the WEEE (Waste Electrical and Electronic Equipment) Directive and Article 33 of the REACH (Registration, Evaluation, Authorization and Restriction of Chemicals) Regulation. For example, the Energy labelling scheme, established by Directive 2010/30/EU, seeks to provide consumers with information regarding the consumption of energy and other resources by energy-related products. Eco-labelling regarding energy consumption enables clients to make conscious decisions regarding products with higher or lower energy performance. Eco-labelling in terms of resource efficiency or a QR code directing to a more detailed online product information constitute a further step promoting CE eco-labelling.

3.2. Authority

Authority instruments exploit the capacity of a country to order/ban certain actions. The fear of penalization or an obligation to follow the law provide the motivation behind the actions. Legislation constitutes the fundamental authority instrument. Legal regulations serve various CE objectives, including allocation of responsibilities, provision of legal authority for decision-making, definition of liabilities, and validation of other instruments (Dovers & Hezri, 2010). The literature of the subject emphasizes a well-developed legislation pertaining to waste management (Bhave & Sadhwani, 2016; Patil & Ramakrishna, 2020). In its foundation, waste management combines the following: the polluter pays

principle (PPP), the principle of extended producer responsibility (EPR), and the waste hierarchy and life-cycle thinking to inform policy action in the field of waste management and beyond (i.e. waste prevention). The freshly introduced regulations contribute to the change of optics concerning waste: from perceiving waste as useless to viewing it as a resource. Although the condition of waste management is improving in the EU, the economy is currently losing a considerable volume of potential secondary raw material originating from the waste stream. As a consequence, targets constitute a policy instrument which supplements waste legislation. Pursuant to Article 29 of the WFD, Member States are bound to develop waste prevention programs, including the establishment of target quotas in recycling or recovery. Among waste management programs already in place, merely half of them established the quotas (EEA, 2015). The introduction of mandatory recycling quotas enabled an improved direct controlling of the use of secondary raw materials and mechanical recycling. Targets concerning waste recycling with a 2030 horizon are recommended – 70% for municipal waste and 80% for packaging waste. Based on the objectives of the 7th EAP, the European Commission (2014) outlined a proposal encompassing recycling and preparing for the re-use of packaging waste increase to 80% by 2030. Material-specific targets will increase incrementally between 2020 and 2030 to reach 90% for paper and cardboard by the end of 2025, and 60% for plastics, 80% for wood, 90% for ferrous metals, aluminum and glass by the end of 2030. The Commission also recommended the use of economic instruments to be improved, thus economically incentivizing people to recycle more.

In terms of instrumentation, the Eco-design Directive is an important piece of legislation. The directive aims to advance products' design so that their durability and ease of repair are enhanced. This enables resources to be conserved due to easier disassembly. Due to the fact that more than 80% of all impacts related to products are determined in the design phase (Tischner et al., 2000), the directive aims at the overall enhancement of environmental performance from a lifecycle perspective. Additionally, the Eco-design Directive establishes mandatory energy performance standards (MEPS) which need to be met by all products placed on the single market. In the CE context, this facilitates the improvement of resources and energy performance.

Authority instruments also include market-based regulations. These are formed as an alternative to command-and-control regulations so that flexibility to economic agents is provided to achieve an environmental objective. This approach is mirrored in the Extended Producer Responsibility (EPR). The policy extends the producer's responsibility for a product to the post-consumer stage

of a product's life cycle (OECD, 2001). This mechanism supports the collection, processing and recycling of specific products. This is to encourage producers to adopt responsibility for the whole product life cycle. As a policy instrument, the EPR strives to internalize environmental externalities. It is also viewed as a chief mechanism in line with resource efficiency (Monier et al., 2014). The EPR principle was introduced in the European Packaging Directive, Waste Electrical and Electronic Equipment (WEEE) Directive, ELV Directive and the Batteries Directive.

3.3. Treasure

Instruments in this category are primarily financial in character. An assumption is made that the transition to CE will exclusively occur if financial incentives and disincentives are introduced which will overcome the financial barrier or increase the cost of operation. Subsidies constitute an extremely stimulating instrument. In a CE policy framework, 75 favorable subsidies are employed in order to conquer financial barriers to the investments required for the increase of the recycling capacity and promotion of organizational and behavioral changes in production and consumption (Aranda-Usón et al., 2019). Subsidies supporting CE development are dedicated to individual groups of recipients or industries. As far as the energy sector is concerned, two groups of subsidies are of vital importance: incentives for RES-produced electricity, and promotion of energy efficiency and energy production from thermal RES. Even though the first mechanism raises no doubts, the effectiveness of the second one is uncertain due to contrasting effects on CE (Gargiulo et al., 2019). With regard to the transport sector, some subsidies were categorized as CE-consistent, mainly for the lower primary energy consumption allowed by vehicles. These subsidies constitute a contribution to the purchase of new, low CO₂ emission vehicles. Other types of CE-stimulating subsidies include green garden bonus, tax credit for the purchase of mixed plastics, company income tax credit for the purchase of recycled-plastics products, tax credit for biodegradable and compostable packaging. Most of these instruments share the following characteristic – the use of tax discounts in order to incentivize enterprises to undertake actions in the CE framework.

The second group of treasure instruments encompasses financial disincentives related to taxation. Tax policies play a key role in the CE transition as they can exert an impact upon relative prices. This constitutes an additional fiscal burden based on the concept of extra fiscality or extra fiscal taxation (Vence & Lopez Perez, 2021). This is not restricted to the acquisition of additional budgetary

revenue, but realizes additional social objectives. This way, it brings about far-fetched changes in production and consumption. A review of tax-related solutions pertaining to the circular economy indicated the following: CE puts a priority upon non-renewable resources taxes, thereby eradicating subsidization of polluting sectors and reducing or eliminating taxation of renewable resources (Ex²Tax Project, 2016, 2019). Taxes levied on non-renewable resources constitute an impulse to minimize resource consumption, by-products of production, and waste.

3.4. Organization-based

Organization-based instruments assume the delivery of services by government bodies or the development of conditions supporting economic entities in the transition to CE (Henstra, 2016). The first approach is a demonstration. CE policies propose the development of dedicated zones (provinces, cities) acting as a pilot and demonstration stage, the so-called eco-industrial parks (Zhao et al., 2021). The concept pivots on linking enterprises which share resources (Valenzuela-Venegas et al., 2016). This leads to the emergence of economic benefits, improvement of environmental quality and equitable boost of human resources for the business and local community (Popescu, 2008). Such locations connect producers by making shared infrastructure available and facilitating trade in waste. One product or a part of a manufactured component could become the resource or raw material for another one; this aims to lead to recycling by exchanging physical materials, energy, water, and by-products among a chain of companies. In the CE-transition context, eco-industrial parks perform a significant role in enhancing inter-firm connections for CE initiatives. They also serve as test venues (Park et al., 2019), enable up-scaling of successful pilots, and constitute circular trading platforms. The components of such an approach encompass the following: green design of park infrastructure, cleaner production, pollution prevention, resource efficiency, 3 Rs, inter-company partnering. Eco-industrial park initiatives in developed countries, such as Denmark, USA, Germany, and Japan, offered useful references for EIP development in developing countries, especially in China (Xing et al., 2017).

The second way for encompassing the inclusion of CE postulates into the operation of government administration is procurement. At present, the implementation of Green Public Procurement (GPP) instrument is voluntary. This means that public finance sector bodies can establish the extent to which they incorporate green procurement. The EU has so far only put an indicative 50% target in place,

and promotes the GPP in terms of energy criteria (Arditi & Wachholz, 2017). Circular procurement directs the GPP concept towards the purchase of works, goods or services that aim to support the closed energy and material loops within supply chains, while at the same time minimizing, and in the best case scenario, eliminating negative environmental impacts and waste generation across the whole life-cycle (European Commission, 2017). The GPP promotes products and services with a decreased material footprint or improved recycling options. This aim is fulfilled by including circular requirements into the selection criteria of bidders, technical specifications of product or contractual clauses. According to Alhola et al. (2017), public procurement can promote the principles of the circular economy in the course of the following:

- adding “circular criteria” to traditional products, i.e. criteria for recyclability, reuse of materials, use of recycled materials;
- purchasing new and innovative products which promote businesses based upon circular economy;
- exploiting new business concepts, i.e., shared use, buy-per-use and buying and selling back;
- promoting industrial symbiosis and circular ecosystems.

The present review indicates that situations linked to promoting the circular public procurement vary in different countries (Alhola & Salmenperä, 2019). At the state level, a number of actions have been taken in the Netherlands. On the other hand, Denmark, Sweden and Finland have been working towards sustainable procurement. Latvia and Poland have taken measures concerning green public procurements (f.e. Urząd Zamówień Publicznych, 2017). Recommendations have been made that countries assess options of making sustainable and circular public procurement more binding.

Figure 1 has been used to describe disadvantages and advantages of selected policy instruments presented above. Note, however, that the typology is not intended to be an exhaustive coverage of all possible policy instruments dedicated to circular economy; other instruments include e.g. voluntary agreements, treaties, international soft law (see also Bouwm et al., 2015; Ellen MacArthur Foundation, 2015). Due to specific geographic focus or looking at specific solutions they are rarely analyzed from an international governance perspective.

Figure 1. Disadvantages and advantages of policy instruments

Advantages Internationalization of negative external outcomes Recipient-attributable High effectiveness Low political risk	Disadvantages High costs in the case of certain instruments Necessity of admin work Issue of determining taxation level Social pressure to reduce taxation	Advantages Universality Direct impact High effectiveness	Disadvantages Susceptibility to political influence Necessity of control and monitoring Possibility of negative distributive and social effects Potential social resistance	AUTHORITY	TREASURE Policy instruments dedicated to circular economy	NODALITY Disadvantages Low effectiveness in terms of behavioral change	Advantages Low risk of political influence Target end recipients Low per-user cost
		ORGANIZATION-BASED					
		Advantages Direct impact Low political risk Demonstrative capacity	Disadvantages Admin costs Lack of specific CE criteria pertaining to public procurement				

Source: own study.

4. Progress towards CE and the application of CE-stimulating policy instruments in Poland

In January 2018, the *Roadmap for Transformation Towards Circular Economy* (2019) was released for public consultation. The Roadmap is scheduled to deal with four chief strategic areas:

- sustainable industrial production,
- sustainable consumption,
- bio-economy,
- new business models.

The document was approved in September 2019 and offered a collection of tools aiming to develop conditions enabling the introduction of a new, CE-based economic model in Poland. The proposed actions pertain to analyses and conceptual works, information, promotion and coordinating initiatives.

Concerning nodality instruments, the Roadmap indicates that environmental education is critical for the successful CE transformation. According to the study by Stena Recycling,¹ the fundamental environment-friendly actions in Poland are popular. However, the awareness and familiarity of Poles concerning circular economy are low. Approximately three out of four respondents have never come across the term CE – over 40% have never heard about the term and 30% are not certain they are familiar with it. Among Poles who have heard about CE (29%), the majority associate the term with environmental matters: opportunity for reducing the number of dump sites and the volume of waste (57%), and a general improvement of the condition of the natural environment (49%). The fewest respondents mentioned CE in the context of new legal regulations (24%), environment-friendly design of products (28%) and CSR (29%). Such results confirm the need for the application of educational instruments in CE-awareness raising. Additionally, putting education on the track to changing consumer behavior by raising sustainable consumption awareness is also vital. Therefore, it seems positive that government policy papers suggest the application of nodality instruments, i.e. the government CE information platform, and public campaigns promoting models of sustainable consumption.

As far as eco-labelling is concerned, we believe that the number of EU Ecolabel products and EMAS-licensed organizations in a specific country is indicative of the extent to which the private sector and national stakeholders are engaged in the CE transition. Eco-labelling shows the commitment level of public authorities in relation to the support of CE. Poland has registered 3075 products in the EU Ecolabel scheme for the total of 78,071 registered in the EU.² The

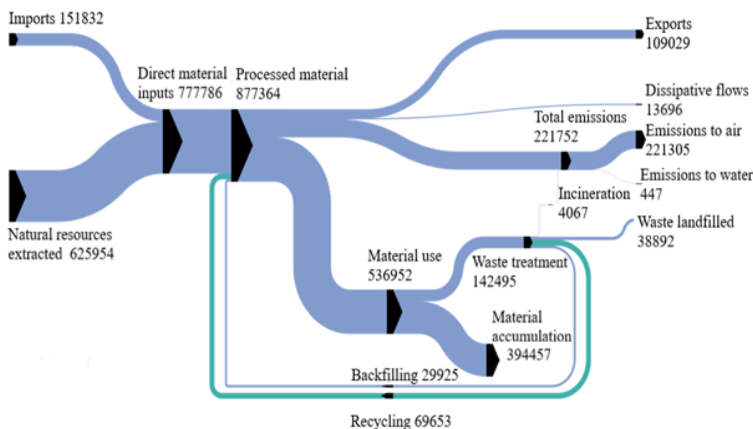
¹ The study was conducted between 4-5.07.2017 by SW RESEARCH agency by means of web interviews (CAWI) on the representative sample of 1004 Poles. *The state of knowledge on the circular economy in Poland (Stan wiedzy Polaków nt. gospodarki obiegu zamkniętego)*. Responsible Business Forum (Forum odpowiedzialnego biznesu). Retrieved from <https://odpowiedzialnybiznes.pl/publikacje/stan-wiedzy-polakow-nt-gospodarki-obiegu-zamknietego/> (28.03.2022).

² *EU Ecolabels key figures*. (2021). Retrieved from <https://ec.europa.eu/environment/ecolabel/facts-and-figures.html> (28.03.2022).

EMAS system features 69 organizations.³ This suggests further opportunities for exploiting this type of policy instrument. However, government support for such an activity is missing.

Authority instruments constitute the second group of policy instruments. They are primarily directed at reducing the volume of waste and ensuring recycling quotas are met. Thirty-four percent of every 336 kg of waste generated per capita in Poland are recycled. This denotes that landfilling predominates among waste treatment forms (43%; see also Figure 2). The present level is over 30% above the EU threshold for 2035 set at 10%. Since 2012, the volume of waste processed thermally has been growing dynamically. In 2018, three million tons of waste underwent the process, which corresponds to 24% of municipal waste. In line with the amendment of the Act on tidiness and order in municipalities (*Ustawa o utrzymaniu czystości i porządku w gminach*, 1996) which was based upon the requirements of the EU waste framework, local government units are obliged to recycle 50% of the collected municipal waste in the 2020–2024 period (in weight terms). The percentage is to increase by 5% every 5 years and amount to 65% in 2035. In 2018, the volume of waste recycled in Poland amounted to 34%. This suggests a risk of failure to meet the target set by the act.

Figure 2. Material flow diagrams for Poland (2019)



Source: Eurostat.

In order to boost the recycling level, the directive on packaging and packaging waste was amended in 2018. The amendment set out to increase recycling levels of packaging waste in 2025 up to 50% for plastic waste, 70% for glass and 75%

for paper, and in 2030 up to 55% for plastic waste, 75% for glass and 85% for paper. The analysis of effectiveness of the present municipal waste collection and management system is scheduled for 2021–2022. The analysis will include the demand for resources critical for the economy. Propositions of regulatory changes necessary for bringing the CE concept into life in terms of municipal waste will be put forward in the analysis.

As regards industrial waste, a slight decline was noted in 2020 (4%) in relation to the previous year. Industrial waste originated primarily from the following: mining (60.8 million tons), industrial processing (23.1 million tons) and electric energy, gas and water production and supply (11.6 million tons). Waste management methods primarily included recovery (48.4%) and landfilling (42.3%) (GUS, 2019). The growth of resource productivity and resource decoupling constitute positive trends observable since 2011. As far as industrial waste in Poland is concerned, primarily authority instruments are exploited. Changes proposed in the field are convergent with EU trends promoting the CE model. On the one hand, the changes strive to enhance the supervision over the market, and on the other, seek to increase the waste volume recycled in accordance with the targets delineated in the Waste Framework Directive (Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE), 2018), plastics directive (Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE), 2019), Strategy for Sustainable Development (Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju, 2017), and National Waste Management Plan up to 2022 (Krajowy Plan Gospodarki Odpadami, 2016). Experts draw attention to two aspects. The first is the necessity of supporting the development of thermal waste processing installations by simplifying administrative procedures, and boosting resources of the National Fund for Environmental Protection and Water Management (Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej) assigned to loans (Odpady przemysłowe w Polsce, 2021). The second aspect concerns the amendment of the Penal Code and the Code of Petty Offence which increases the penalty for illegal waste handling. On the other hand, the Roadmap recommends the introduction of legislative changes to increase the reuse of coal combustion products (CCPs), and in subsequent years, the development of guidelines pertaining to the Zero Waste Coal Power.

As far as organization-based instruments are concerned, Waste and Recycled Materials Trade Platform (platforma Handlu Odpadami i Surowcami Wtórnymi) at the Warsaw Stock Exchange was announced to be established as early as 2018. The platform was intended to connect producers of waste with administrators of waste, brokers, local governments, and parties interested in acquiring recycled materials. So far, the development of a platform dedicated to waste remains

in the draft phase. Moreover, the widely discussed national multi-disciplinary online platform which is to enable products to be rented or products of low-use frequency to be shared has not been developed. On the other hand, the roll-out of a novel electronic database on waste which occurred in 2018 should be viewed as a positive development. All producers of WEEE, batteries and packaging are required to re-register for entry in the database. This should alleviate the issue connected with statistics, enhance the monitoring of the movement of the waste, and assist in curbing illegal activity.

Sustainable public procurement constitutes an example of the application of organization-based instruments. In Poland, circular public procurement has not risen to the national policy level as an objective. However, sustainable public procurement will be incorporated into the upcoming national procurement policy. The fourth national action plan on sustainable public procurement was adopted on 7 April 2017. It embraced a target of 25% of green procurement up to 2025 without the prescriptive form. The Public Procurement Office promotes voluntary application. A European Parliament study reported that Poland introduced the national action plan for green public procurement merely in part (European Parliament, 2017), which resonates in studies conducted by the Public Procurement Office (2018). In 2017, 344 ordering parties (among 33,690) reported that they completed 1212 public procurement procedures which included environmental aspects. This constituted 1% of the total number of the procedures. Environmental aspects were most frequently outlined in the description of works under contract, pursuant to Article 29, Item 4, and Article 30a of the Public Procurement Act (*Prawo zamówień publicznych*, 2019), as well as in the evaluation of bids, where the following were prioritized: 1) higher resource efficiency, and 2) use of recycled or recyclable products. In order to promote sustainable public procurement, the Public Procurement Act was amended in 2019, and between 2010 and 2020, the National Action Plan in terms of sustainable public procurement was developed. Such actions contributed to the popularization of this policy instrument. At present, the inclusion of environmental aspects in the framework of public procurement procedures constitutes a “hot topic” in the debate on public procurement. The Public Procurement Office continues with the promotion of such solutions.

Treasure instruments constitute the final group of instruments. Following recommendations for Poland in 2017 (in the framework of the Environmental Implementation Review for Poland), certain positive changes occurred. The National Fund for Environmental Protection and Water Management, under the Sustainable Waste Management program (Information of the Minister of the Environment, 2019), grants financial assistance to actions aiming at the modern-

ization of local heat sources in the context of waste incineration. This constitutes a positive and prominent step forward towards CE. The landfill fee has been reformed. It increases rates progressively and discourages disposal of municipal waste, including separately collected waste and waste suitable for energy recovery. Principles concerning separate collection were also standardized at the national level. They incorporate a new obligation to collect biodegradable waste separately (EU Environmental Implementation Review, 2019). However, much remains to be done. Experts suggest the introduction of incineration fees to be considered in order to divert waste towards the higher end of waste hierarchy more effectively, and to make recycling and reuse economically attractive (Konsultacje KPO, 2021). Another option postulated in the Roadmap is the amendment of the tax system. This would enable the boost of competitiveness of businesses operating based on the CE business model. Such an approach entails the development of incentives for enterprises dealing with recycling and recovery of resources critical for the economy, reuse of products, sharing, etc. Additionally, the introduction of subsidies for R&D in CE is proposed. Tax exemptions may become a separate tool, with a potentially more extensive scope of impact. They may entail the reduction of the tax burden if an entrepreneur meets certain requirements, e.g. certain volume of recycled materials used in the production process or reduced volume of waste the company produces. Solutions linked with tax exemptions may be introduced in Poland on a broader scale in the framework of the act on extended producer responsibility (PARP, 2021).

Conclusions

The current EU policy in support of the CE transition exploits a variety of policy instruments. The fundamental objective of the present article was to review and classify the instruments. The review confirmed that the policy in place is neither completed nor perfect. However, it offers a bulk of crucial instruments. The additional objective of the article was to analyze policy instruments introduced in Poland within the previous five years in support of the transition to CE, and to determine the viability of the expansion of the instrument pool. Such an analytical framework should improve our grasp of policy-mix effects. As a consequence, more precise recommendations can be developed.

Four groups of mechanisms have been distinguished in the course of the study: nodality (e.g., info meetings, social campaigns, eco-labelling), authority (e.g., targets, direct legal regulations, eco-design, Extended Producer Respon-

sibility), treasure (e.g., subsidies, taxation), organization-based (e.g., demonstration, eco-industrial parks, green/circular public procurement). Legal regulations constitute the fundamental group of policy instruments. Even though a lack of applicable legal acts was not identified, their dispersion and lack of adaptation to the present reality are troublesome. Moreover, legal issues may be regarded as one of the most effective stimuli for introducing CE solutions. When referring to this group of policy instruments in the Polish context, experts recommend extended producer responsibility systems to be developed in order to encompass the largest group of waste fractions (Jarzabek et al., 2020). The recommended changes also pertain to the continuation of efforts to improve the enforcement of waste legislation; in particular, to launch effective penalties, and to guarantee more effort is devoted to eradicating illegal waste dumping. Economic mechanisms constitute another vital part of the policy. For treasure instruments, the introduction of incineration fees is postulated so that waste is diverted towards the higher end of the waste hierarchy more effectively, and recycling and reuse is made economically attractive. The remaining two groups of policy instruments in Poland are voluntary. They pertain to the provision of information to downstream users and end-consumers as regards the disassembly of components and properties of embedded materials, development of conditions for experimenting with circular business models, and support of circular public procurement. As far as these instruments are concerned, it may be argued that both at the central and local levels, informative actions addressing circular economy are rarely undertaken. What is missing are information campaigns pertaining to the prevention of waste generation, which are a prominent feature in the waste management hierarchy. Another field in need of urgent improvement is reporting. This is reflected in the report by the Supreme Audit Office (NIK, 2019). It indicates that the data reporting system does not enable the volume of plastic waste to be determined and its full and final management method to be identified. The identified gaps confirm that nodality instruments are employed in an insufficient manner, which, in the opinion of the authors, may hamper the introduction of circular economy in Poland.

Polish CE policy faces several challenges. The first of these is the search of a compromise between the predicted outcome of the introduction of policy instruments and the possibility of their adjustment to the changing reality. The selection of instruments frequently stems from their expected effectiveness and social acceptability. This gives preference to the instruments whose outcomes are clearly predictable (and to which ameliorating measures can

be applied), e.g., recycling targets, taxes. On the other hand, this self-binding character of an instrument exerts a negative impact upon its adaptability to new conditions, e.g., those emerging from eco-innovations. The second challenge is connected with promoting the coherence of the policy process that aims to develop and implement the specific instruments. This pertains to the process aspect, i.e., the cohesion of policy processes at various levels- integration of actions on the EU and member state levels. In certain cases, the top-down approach introduced by the European Commission will constitute the foundation of the policy mix. Simultaneously, the significance of national and even sub-national approaches (e.g., trade-offs between differentiation and depth of instruments) is emphasized in numerous instruments (Wilts et al., 2016; Wilts & O'Brien, 2019). The third challenge is the coordination of instruments to guarantee that all activities contribute to strategic goals. This raises the issue of assignment of the coordinating function. The multi-facetedness of circular economy makes it difficult to assign the issue to one specific ministry. On the other hand, the development of a new institution may introduce unnecessary complexity, and protract the CE transition process by the loss of strategic priority and political will. Therefore, the question of who should coordinate the high-level strategic CE policy mix remains open.

The verification of the application of the identified instruments proved that CE-supporting instruments are already in place in Poland. However, they are fragmented and act merely upon individual transition barriers. The comprehensiveness of the support is required in the context of stimulating the CE transition. This entails the requirement of new, tailor-made policy instruments to be introduced, especially in the nodality and organization-based aspects.

Further research should examine the effectiveness of individual instruments as well as the whole policy mix in specific conditions. They can be evaluated. Their evaluation can be made by means of key assessment criteria, such as the effectiveness or dynamic efficiency, e.g., via case studies. The examination of the nature of policy processes and their coherence, as well as their impact on the components of a policy mix and their consistency constitute promising venues for prospective research.

Bibliography

Legal Acts

- Act on Tidiness and Order in Municipalities, 13.09.1996 [ustawa z dnia 13 września 1996 r. o utrzymaniu porządku i czystości w gminach], consolidated text: Journal of Laws 2021 item 888, as amended.
- Act on Public Procurement, 11.09.2019 [ustawa z dnia 11 września 2019 r. – Prawo zamówień publicznych], consolidated text: Journal of Laws 2021 item 1129, as amended.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/851 z dnia 30 maja 2018 zmieniającą dyrektywę 2008/98/WE w sprawie odpadów (tzw. ramowa dyrektywa odpadowa). (2018). Retrieved from <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32018L0851&from=PL> (28.30.2022).
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/904 z dnia 5 czerwca 2019 r. w sprawie zmniejszenia wpływu niektórych produktów z tworzyw sztucznych na środowisko (tzw. dyrektywa plastikowa). (2019). Retrieved from <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L0904&from=PL> (15.12.2021).
- Krajowy Plan Gospodarki Odpadami 2022* [Uchwała Nr 88 Rady Ministrów z dnia 1 lipca 2016 r. w sprawie Krajowego planu gospodarki odpadami 2022, M.P. z 2016 r. poz. 784, zał.]. (2016). Retrieved from <https://sip.lex.pl/akty-prawne/mp-monitor-polski/krajowy-plan-gospodarki-odpadami-2022-18334576> (17.10.2021).

Literature

- Adams, K., Osmani, M., Thorpe, T., & Thornback, J. (2017). Circular Economy in Construction: Current Awareness, Challenges and Enablers. *Proc. Inst. Civil Eng. Waste Resour. Manag.*, 170(1), 15–24.
- Adjei-Bamfo, P., Maloreh-Nyamekye, T., & Ahenkan, A. (2019). The Role of E-Government in Sustainable Public Procurement in Developing Countries: A Systematic Literature Review. *Resour. Conserv. Recycl.*, 142, 189–203.
- Alhola, K., Salmenperä, H., Ryding, S. O., & Busch, N. J. (2017). *Circular Public Procurement in the Nordic Countries*. Rosendahls: Nordic Council of Ministers, TemaNord.
- Alhola, K., & Salmenperä, H. (2019). *Summary Report Work Package 2.1 State-of-the-Art on Circular Procurement Policy in the Baltic Sea Region*. Helsinki. Retrieved from <http://circularpp.eu/wp-content/uploads/2019/06/Summary-Report-WP-2.1-State-of-the-art-of-Circular-Procurement-Policy.pdf> (15.02.2022).
- Aranda-Usón, A., Portillo-Tarragona, P., Marín-Vinuesa, L. M., & Scarpellini, S. (2019). Financial Resources for the Circular Economy: A Perspective from Businesses. *Sustainability*, 11, 888.

- Arditi, S., & Wachholz, C. (2017). *Policy Options for Circular Economy. An EEB Report and Recommendations for the Italian Ministry for the Environment, Land, Sea*. Brussels: European Environmental Bureau (EEB).
- Bhave, P., & Sadhwani, K. (2016). Solid Waste Management Legislation: A Review. *Environmental Policy and Law*, 46, 165–190.
- Bicket, M., & Vanner, R. (2016). Designing Policy Mixes for Resource Efficiency: The Role of Public Acceptability. *Sustainability* 8(4), 366.
- Bouwman, I. M., Gerritsen, A. L., Kamphorst, D. A., & Kistenkas, F. H. (2015). *Policy Instruments and Modes of Governance in Environmental Policies of the European Union: Past, Present and Future* (WOT-technical report 60, pp. 1–46, Rep.). Wageningen: Wageningen University.
- Circle Economy. (2019). *The Circularity Gap Report*. Amsterdam: Circle Economy. Retrieved from https://docs.wixstatic.com/ugd/ad6e59_ce56b655bcdc4f67ad7b5ceb5d59f45c.pdf (18.12.2021).
- Cruz-Pastrana, J. L., & Franco-García, M. L. (2019). Feasibility Analysis of a Cap-and-Trade System in Mexico and Implications to Circular Economy. In: M. L. Franco-García, J. C. Carpio-Aguilar & H. Bressers (Eds.), *Towards Zero Waste* (pp. 61–80). Cham: Springer.
- Dovers, S. R., & Hezri, A. A. (2010). Institutions and Policy Processes: The Means to the Ends of Adaptation. *Wiley Interdisciplinary Reviews: Climate Change*, 1, 212–231.
- EEA. (2016a). *More From Less: Material Resource Efficiency in Europe: 2015 Overview of Policies, Instruments and Targets in 32 Countries*. No 10/2016. Copenhagen: European Environment Agency.
- EEA. (2016b). *Environmental Taxation and EU Environmental Policies*. No 17/2016. Copenhagen: European Environment Agency.
- EEA. (2015). *Waste Prevention in Europe: The Status in 2014*. EEA Report No 6/2015. Copenhagen: European Environment Agency.
- Ellen MacArthur Foundation. (2015). *Delivering the Circular Economy: A Toolkit for Policymakers*. Cowes: Ellen MacArthur Foundation.
- Ekins, P., & Hughes, N. (2017). *Resource Efficiency: Potential and Economic Implications: A Report by the International Resource Panel*. Nairobi: United Nations Environment Programme.
- Ellen MacArthur Foundation [EMF]. (2015). Retrieved from <https://www.ellenmacarthurfoundation.org/ce100> (16.12.2021).
- EU Ecolabels Key Figures. (2021). Retrieved from <https://ec.europa.eu/environment/ecolabel/facts-and-figures.html> (28.03.2022).
- EU Environmental Implementation Review 2019 Country Report – Poland. (2019). Brussels: European Commission.

- European Commission. (2014). *Questions and Answers on the Commission Communication “Towards a Circular Economy” and the Waste Targets Review*. Retrieved from https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/el/MEMO_14_450 (16.12.2021).
- European Commission. (2015a). *Closing the Loop: An Action Plan for the Circular Economy*. Brussels: European Commission.
- European Commission. (2015b). *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Closing the Loop: An EU Action Plan for the Circular Economy*. COM (2015) 614/2. Brussels: European Commission.
- European Commission. (2017). *Public Procurement for a Circular Economy. Good Practice and Guidance*. Retrieved from https://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/CP_European_Commission_Brochure_webversion_small.pdf (27.12.2021).
- European Parliament. (2017). *Green Public Procurement and the EU Action Plan for the Circular Economy*. Brussels: European Parliament.
- Flanagan, K., Uyarra, E., & Laranja, M. (2011). Reconceptualising the “Policy Mix” for Innovation. *Research Policy*, 40(5), 702–713.
- Gargiulo, A., Girardi, P., & Mela, G. (2019). *Life Cycle Assessment Della Produzione di Energia Elettrica Nazionale Attuale ed al 2030*. Rapporto Ricerca di Sistema 19012876. Milano: RSE. Retrieved from http://www.rse-web.it/temi.page?RSE_originalURI=/temi/sottotema/documenti/1&RSE_manipulatePath=yes&docType_1=yes&resultList=yes,yes&objId=1&docIdType=1,1&typeDesc=Rapporto,Report&country=ita (27.11.2021).
- Gavertsson, I., Milios, L., & Dalhammar, C. (2018). Quality Labelling for Re-Used ICT Equipment to Support Consumer Choice in the Circular Economy. *J. Consum. Policy*, 1–25.
- Geissdoerfer, M., Savaget, P., Bocken, N. M. P., & Hultink, E. J. (2017). The Circular Economy: A New Sustainability Paradigm?. *J. Clean. Prod.*, 143, 757–768. doi:10.1016/j.jclepro.2016.12.048.
- Geng, Y., Zhu, Q., Doberstein, B., & Fujita, T. (2009). Implementing China’s Circular Economy Concept at the Regional Level: A Review of Progress in Dalian, China. *Waste Management*, 29(2), 996–1002.
- GUS. (2019). *Polska w liczbach 2019*. Retrieved from: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/inne-opracowania/inne-opracowania-zbiorcze/polska-w-liczbach-2019,14,12.html> (28.03.2022).
- Hammill, A., Harvey, B., Echeverria, D. (2013). Knowledge for Action: An Analysis of the Use of Online Climate Knowledge Brokering Platforms. *Knowledge Management for Development Journal*, 9, 72–92.

- Hartley, K., van Santen, R., & Kirchherr, J. (2020). Policies for Transitioning Towards a Circular Economy: Expectations from the European Union (EU), *Resources, Conservation and Recycling*, 155. doi: 10.1016/j.resconrec.2019.104634.
- Hauschild, M. Z., Herrmann, C., & Kara, S. (2017). An Integrated Framework for Life Cycle Engineering. *Procedia CIRP*, 61, 2–9.
- Henstra, D. (2016). The Tools of Climate Adaptation Policy: Analysing Instruments and Instrument Selection. *Climate Policy*, 16(4), 496–521.
- Hood, C. C. (1983). *The Tools of Government*. London: Macmillan Press.
- IEA. (2011). *Summing Up the Parts, Combining Policy Instruments for Least-Cost Climate Mitigation Strategies*. Paris: International Energy Agency.
- Information of the Minister of the Environment on Municipal Waste Incineration Plants and Their Place in the Waste Management System (in Polish: Informacja Ministra Środowiska na temat spalarni odpadów komunalnych i ich miejsca w systemie gospodarki odpadami)*. (2019). Retrieved from <https://odpady.net.pl/wp-content/uploads/2019/04/Informacja-Ministra-%C5%9Arodowiskana-temat-spalarni-odpad%C3%B3w-komunalnych.pdf> (21.11.2021).
- Jarząbek, A., Juszczak, A., Szpor, A., & Maj, M. (2020). *Czy zaleją nas śmieci?. Policy Paper*, 1/2020. Warszawa: Polski Instytut Ekonomiczny.
- Klaus, J., Mangalagiu, D., King, P., & Rodríguez-Labajos, B. (2019). Approach to Assessment of Policy Effectiveness. In: United Nations Environment Programme, *Global Environment Outlook GEO 6: Healthy Planet, Healthy People*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Konsultacje KPO. (2021). Retrieved from <https://www.gov.pl/web/planodbudowy/konsultacje-kpo2> (28.03.2022).
- Korhonen, J., Honkasalo, A., & Seppälä, J. (2018). Circular Economy: The Concept and Its Limitations. *Ecol. Econ.*, 143, 37–46.
- Landry, R., & Varone, F. (2005). Choice of Policy Instruments: Confronting the Deductive and Interactive Approaches. In: P. Eliadis, M. M. Hill & M. Howlett (Eds.), *Designing Government: From Instruments to Governance* (pp. 106–131). Kingston, ON: McGill-Queen's University Press.
- Maitre-Ekern, E. (2017). The Choice of Regulatory Instruments for a Circular Economy. In: K. Mathis & B. R. Huber (Eds.), *Environmental Law and Economics* (pp. 305–334). Cham: Springer.
- Masi, D., Kumar, V., Garza-Reyes, J. A., & Godsell, J. (2018). Towards a More Circular Economy: Exploring the Awareness, Practices, and Barriers from a Focal Firm Perspective. *Prod. Plan. Control.*, 29(6), 539–550.

- Monier, V., Hestin, M., Cave, J., Laureysens, L., Watkins, E., Reisinger, H., & Porsch, L. (2014). *Development of Guidance on Extended Producer Responsibility*. Final Report for DG Environment. Brussels: European Commission.
- NIK. (2019). Wystąpienie pokontrolne. Działania na rzecz ograniczenia powstawania odpadów z tworzyw sztucznych i ich skutecznego zagospodarowania w Polsce. LKR.410.023.02.2019. Warszawa: Najwyższa Izba Kontroli.
- Nusholz, J. L., Rasmussen, F. N., & Milios, L. (2019). Circular Building Materials: Carbon Saving Potential and the Role of Business Model Innovation and Public Policy. *Resour. Conserv. Recycl.*, 141, 308–316.
- Odpady przemysłowe w Polsce – co możemy z nimi zrobić. (2021). *Przemysł i Środowisko*, 9 września 2021.
- OECD. (2001). *Extended Producer Responsibility: A Guidance Manual for Governments*. Paris: OECD.
- Park, J., Park, J. M., & Park, H. S. (2019). Scaling-Up of Industrial Symbiosis in the Korean National Eco-Industrial Park Program: Examining Its Evolution over the 10 Years Between 2005–2014. *J. Ind. Ecol.*, 23(1), 197–207.
- PARP. (2021). *Ocena zapotrzebowania na wsparcie przedsiębiorstw w zakresie gospodarki o obiegu zamkniętym (circular economy). Raport końcowy*. Retrieved from https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/Raport-kocowy_Ocena-zapotrzebowania-na-wsparcie-przedsiębiorstw-w-zakresie-gospodarki-o-obiegu-zamkniętym-circular-economy_WCAG.pdf (28.03.2022).
- Patil, R. A., & Ramakrishna, S. A. (2020). Comprehensive Analysis of E-Waste Legislation Worldwide. *Environ Sci Pollut Res*, 27, 14412–14431.
- Popescu, R. F. D. (2008). *Industrial Ecology and Eco-Industrial Parks: Principles and Practice*. doi:10.2139/ssrn.1317231.
- Reike, D., Vermeulen, W. J. V., & Witjes, S. (2018). The Circular Economy: New or Refurbished as CE 3.0? — Exploring Controversies in the Conceptualization of the Circular Economy through a Focus on History and Resource Value Retention Options. *Resour. Conserv. Recycl.*, 135, 246–264. doi: 10.1016/j.resconrec.2017.08.027.
- Ring, I., & Schröter-Schlaack, C. (2011). *Instrument Mixes for Biodiversity Policies*. Leipzig: Helmholtz Centre for Environmental Research.
- Roadmap for Transformation Towards Circular Economy*. (2019). Retrieved from https://www.mpit.gov.pl/media/58665/Mapa_drogowa.pdf (18.11.2021).
- Rogge, K. S., & Reichardt, K. (2013). *Towards a More Comprehensive Policy Mix Conceptualization for Environmental Technological Change: A Literature Synthesis*. Working Papers “Sustainability and Innovation”, No. S3/2013.
- Rogge, K. S., & Reichardt, K. (2016). Policy Mixes for Sustainability Transitions: An Extended Concept and Framework for Analysis. *Res. Policy*, 45(8), 1620–1635.

- Saavedra, Y. M., Iritani, D. R., Pavan, A. L., & Ometto, A. R. (2018). Theoretical Contribution of Industrial Ecology to Circular Economy. *J. Clean. Prod.*, 170, 1514–1522.
- Schneider, A., & Ingram, H. (1990). Behavioral Assumptions of Policy Tools. *The Journal of Politics*, 52, 510–529.
- Silva, F. C., Shiba, F. Y., Kruglianskas, I., Barbieri, J. C., & Sinisgalli, P. A. A. (2019). Circular Economy: Analysis of the Implementation of Practices in the Brazilian Network. *Revista de Gestao*, 26(1), 39–60.
- Stahel, W. R., & Reday-Mulvey, G. (1977). *The Potential for Substituting Manpower for Energy; Report to DG V for Social Affairs*. Commission of the European Communities, Brussels (research contract No. 760137 Programme of Research and Actions on the Development of the Labour Market), Study No. 76/13. Geneva: Battelle, Geneva Research Centre.
- Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju*. (2017). Retrieved from <https://www.gov.pl/web/fundusze-regiony/informacje-o-strategii-na-rzecz-odpowiedzialnego-rozwoju> (28.03.2022).
- Stan wiedzy Polaków nt. gospodarki obiegu zamkniętego*. Responsible Business Forum (Forum odpowiedzialnego biznesu). Retrieved from <https://odpowiedzialny-biznes.pl/publikacje/stan-wiedzy-polakow-nt-gospodarki-obiegu-zamknietego/> (28.03.2022).
- Statistics & Graphs*. (2021). Retrieved from https://ec.europa.eu/environment/emas/emas_registrations/statistics_graphs_en.htm (28.03.2022).
- The Ex'tax Project. (2016). *New Era New Plan. Europe. A Fiscal Strategy for an Inclusive Circular Economy*. Utrecht: The Ex'Tax Project Foundation.
- The Ex'tax Project. (2019). *Tax as a Force for Good: Aligning Tax Systems with the SDGs and the Inclusive Circular Economy. Case Study Bangladesh*. Utrecht: The Ex'Tax Project Foundation.
- Tischner, U., Schmincke, E., Rubik, F., & Proslar, M. (2000). *How to Do Ecodesign? A Guide for Environmentally and Economically Sound Design*. Berlin: German Federal Environmental Agency.
- Urząd Zamówień Publicznych. (2017). *Stan zrównoważonych zamówień publicznych w 2017 roku – raport*. Warszawa.
- Valenzuela-Venegas, G., Salgado, J. C., & Díaz-Alvarado, F. A. (2016). Sustainability Indicators for the Assessment of Eco-Industrial Parks: Classification and Criteria for Selection. *Journal of Cleaner Production*, 133, 99–116.
- Vence, X., & López Pérez, S. d. J. (2021). Taxation for a Circular Economy: New Instruments, Reforms, and Architectural Changes in the Fiscal System. *Sustainability*, 13, 4581.
- Vence, X., & Pereira, A. (2019). Eco-Innovation and Circular Business Models as Drivers for a Circular Economy. *Contad. Adm.*, 64, 1–19.

- van Vught, F., & de Boer, H. (2015). Governance Models and Policy Instruments. In: J. Huisman, H. de Boer, D. D. Dill & M. Souto-Otero (Eds.), *The Palgrave International Handbook of Higher Education Policy and Governance* (pp. 38–56). Basingstoke: Palgrave.
- Wang, X., Liu, Y., & Ju, Y. (2018). Sustainable Public Procurement Policies on Promoting Scientific and Technological Innovation in China: Comparisons with the US, the UK, Japan, Germany, France, and South Korea. *Sustainability*, 10(7), 2134.
- Wilts, H., von Gries, N., & Bahn-Walkowiak, B. (2016). From Waste Management to Resource Efficiency: The Need for Policy Mixes. *Sustainability*, 8, 622.
- Wilts, H., & O'Brien, M. (2019). A Policy Mix for Resource Efficiency in the EU: Key Instruments, Challenges and Research Needs. *Ecological Economics*, 155, 59–69.
- Witjes, S., & Lozano, R. (2016). Towards a More Circular Economy: Proposing a Framework Linking Sustainable Public Procurement and Sustainable Business Models. *Resour. Conserv. Recycl.*, 112, 37–44.
- Xing, J., Silva, J., & Duarte de Almeida, I. (2017). *Interest, Design and Assessment of Eco-Industrial Parks in China within a Circular Economy Paradigm*. Cambridge: University of Cambridge.
- Zaleski, P., & Chawla, Y. (2020). Circular Economy in Poland: Profitability Analysis for Two Methods of Waste Processing in Small Municipalities. *Energies*, 13(19), 5166. doi: 10.3390/en13195166.
- Zgut, E., Zbytniewska, K., Hosnedlova, P., & Szalai, P. (2018). *Waste in the Visegrad Four: Poland Leading the Way*. Retrieved from <https://www.euractiv.com/section/circular-economy/news/waste-in-the-visegrad-four-poland-leading-the-way/> (17.11.2021).
- Zhao, R., Peng, H. & Jiao, W. (2021). Dynamics of Long-Term Policy Implementation of Eco-Transformation of Industrial Parks in China. *Journal of Cleaner Production*, 280, 124364.

Summary

The objective of the study was to review policy instruments stimulating circular economy (CE). The review was completed using analytical frameworks; primary material was compiled using the Science Direct database. The following four groups of potential instruments were identified and characterized: nodality, authority, treasure, and organization-based. Subsequently, an in-depth analysis was performed in order to examine their implementation in Poland. The study revealed a broad spectrum of application of legislative and economic instruments (targets, direct legal regulations, extended producer responsibility, taxation). On the other hand, the application of information instruments was revealed to be insufficient (information campaigns, eco-labelling) and the application of organization-based instruments to be negligible (eco-industrial parks, circular public procurement). We argue that a comprehensive character of support is required.

This denotes the need for new, tailor-made policy instruments to be introduced. Finally, the article presents challenges for the policy mix in relation to the transition to CE, and suggests avenues for future research.

KEYWORDS: policy instruments, legal & economic instruments, literature review, circular economy

Streszczenie

Celem artykułu jest przegląd instrumentów politycznych stymulujących gospodarkę cyrkulacyjną. Przegląd został wykonany z użyciem bazy Science Direct. Cztery grupy potencjalnych instrumentów zostały zidentyfikowane i scharakteryzowane: informacyjne, legislacyjne, ekonomiczne, organizacyjne. Kolejno przeprowadzona została pogłębiona analiza zastosowania wyróżnionych instrumentów w warunkach Polski. Badania potwierdziły szerokie wykorzystywanie instrumentów legislacyjnych i ekonomicznych (cele, bezpośrednie regulacje prawne, poszerzona odpowiedzialność producenta, opodatkowanie), niewystarczające instrumentów informacyjnych (kampanie informacyjne, eko-znakowanie) oraz znikome organizacyjnych (ekologiczne parki przemysłowe, cyrkulacyjne zamówienia publiczne). Wyniki badań wskazują, że konieczna jest kompleksowość wsparcia, co oznacza wymóg wprowadzania nowych, dedykowanych instrumentów politycznych.

SŁOWA KLUCZOWE: instrumenty polityczne, prawne & ekonomiczne instrumenty, przegląd literatury, gospodarka cyrkulacyjna

Nota o autorze

Agnieszka Karman – dr hab., prof. UMCS, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej; główne obszary działalności naukowej: zarządzanie środowiskiem, ekonomia ekologiczna, rozwój zrównoważony przedsiębiorstw; e-mail: agnieszka.karman@poczta.umcs.lublin.pl; ORCID: 0000-0001-7429-5938.

Tomasz Kijek, Katarzyna Budzyńska

The Impact of Workforce Skills on the Choice of Location of Enterprises from the Business Process Outsourcing/ Shared Service Center Sector

Wpływ umiejętności pracowników na decyzję lokalizacji przedsiębiorstw z sektora zewnętrznej obsługi biznesu / centrum usług wspólnych

Introduction

Recently, there has been an increase in the use of new enterprise development strategies, such as outsourcing or offshoring. Enterprises frequently outsource a wide range of tasks outside their home country. This is influenced by, among other things, reduction of trade and investment barriers, as well as technological progress – and thus easier globalization of services. Particular attention should be paid to changes that have occurred in the information flow and communication. This allowed enterprises to freely separate production and business processes for the whole world while limiting the cost of transmission of services. Companies can take advantage of differences in production costs without losing the benefits of specialization (Sethupathy, 2013). In addition to technological progress, demographic changes are also affecting the emergence of new business management strategies.

By using outsourcing or offshoring, enterprises minimize costs and achieve other benefits from the separation of auxiliary activities and the implementation of such tasks in their foreign branches. They can also outsource them to another company that will do it more effectively. Therefore, it is important to make the right decision regarding the adopted management strategy. No less important is finding the right location that meets the assumptions set in advance. The subject of location decisions was very often raised by researchers, especially in international economics (Antràs & Helpman, 2004). They believe that the most frequently outsourced tasks are: production and IT, and services related to accounting, customer service, HR or R&D have been increasingly outsourced recently.

This article deals with the subject of interrelations between offshoring, location decisions and the supply of soft and hard skills on the labour market. The aim of the article was to determine which workforce skills and to what extent influence the choice of the location of the enterprise. The theoretical part of the paper presents the issues of offshoring and location factors, with particular emphasis on human capital. In order to verify the research hypothesis that soft skills have a greater impact on the choice of location by offshoring companies than hard skills, empirical research was carried out. The data source used in the analysis included the results of surveys in which 59 enterprises from the Business Process Outsourcing (BPO)/Shared Services Center (SSC) sector with foreign capital in their share capital participated. It should be noted that there is a cognitive gap in determining the role of human capital, including soft and hard skills, as a location factor. Previous studies on the location determinants of enterprises in the BPO/SSC sector focused on classic location factors such as: labour costs, transport or some aspects of human capital in general.

1. Literature Review

1.1. Offshoring: the concept and typology

Outsourcing and offshoring strategy is one of the most widespread development strategies among Western companies, and it consists, among other things, on the location of enterprises in other countries. It allows economic entities to maintain and strengthen their competitive advantage. In the literature on the subject one can find the division of outsourcing presented in Figure 1.

Figure 1. Division of outsourcing by location of services



Source: Kajzinger, 2015.

Nowadays, managers have to decide whether the tasks are to be carried out in the parent enterprise or transferred abroad. An enterprise that does not outsource tasks (domestic supply) usually engages in standard vertical integration. On the other hand, assigning tasks abroad to your branch involves participation in foreign direct investment and internal trade. This is called international insourcing. Enterprises may outsource their tasks to their home country or abroad. The outsourcing of auxiliary tasks to an external service provider in your home country is called domestic outsourcing. However, when commissioning the implementation of such activities outside the home country to another enterprise, it is called international outsourcing (Antràs & Helpman, 2004). International insourcing and international outsourcing are also called offshoring or offshore outsourcing. In addition, a recent phenomenon has appeared in recent years called nearshoring, which includes location distance.

Offshoring involves looking for new markets, resources or opportunities to expand or gain a competitive advantage. Increasingly, companies, in addition to looking for new locations in order to save, are looking for new resources, talents and technologies. The decision to use offshoring in an enterprise is influenced by both external and internal factors. Such factors include, among other things, the desire to increase efficiency or the lack of human capital in the current location or the desire to use global talent. Therefore, managers must make fully rational and comprehensive decisions by thoroughly analysing the benefits and risks, as well as the associated costs.

1.2. Human capital and location decisions in offshoring

In the economic theory, the concept and the measurement of human capital was most often formulated and developed based on the labour market models in which the wage competition mechanism determined the adjustment of demand and supply. The basic differences in understanding economic aspects of man in economic thought concerned the subject and object of analysis. According to the views of Smith, Say and List, human capital is identified with skills, knowledge, health and acquired human abilities (Smith, 1998; Say, 1826; as cited in Hollander, 2017; Roussakis, 1968; as cited in Khaykin et al., 2020). In turn, according to Petty, Walras, Marschall and von Thunen human being is a form of capital the value of which can be estimated (Petty, 1690; Marschall, 1930; as cited in Czajkowski, 2012; Thunen, 1875; Walras, 1954; as cited in Kiker, 1996). Despite the common agreement of classical and neoclassical economists as to the need for investment in human capital, the foundations of modern theory

of human capital were formulated in the 1960s by Schultz (1961) and Becker (2002). According to Schultz (1961), human capital consists of knowledge, skills and competences innate or acquired by employees working in the organization.

Becker (2002) included an additional dimension in this theory in terms of individual health. By this concept he understood the health and well-being of people (Becker, 2002). Other authors attempting to define human capital were Bontis, Dragonetti, Jacobsen and Roos (1999). They define human capital as

the human factor in the organization, the combined intelligence, skills and expertise that gives the organization its distinctive character. The human elements of the organization are those that are capable of learning, changing, innovating and providing the creative thrust which, if properly motivated, can ensure the long-term survival of the organization (Bontis et al., 1999; as cited in Armstrong, 2006).

However, Dess and Picken (1999) believe that human capital is made up of employees' abilities, skills and experience. Components of human capital are important for a particular task. It is also possible to increase these resources through individual learning (Dess & Picken, 1999; as cited in Stiles & Kulvissachana, 2003). Thomas, Smith and Diez (2013) have a similar approach to the definition of human capital as Bontis et al. (1999). According to them, human capital is the efficiency and potential of people in the organization. The potential of employees to develop skills and competences in the long term is treated as human potential (Thomas et al., 2013).

The changes taking place in the modern economy, especially regarding the transition from a goods-based economy to a services-based economy, contribute to a decrease in the importance of hard skills and an increase in the importance of soft skills (Becker, 2002; Heckman & Rubinstein, 2001; Streeck, 2011; Armstrong, 2006; Kuruvilla & Ranganathan, 2010).

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) defines skills as: "Skills is used to designate an ability to perform complex motor and/or cognitive acts with ease, precision, and adaptability to changing conditions, while the term competence designates a complex action system encompassing cognitive skills, attitudes and other noncognitive components" (OECD, 2002, p. 3). Becker divides skills into general and specific skills, while Acemoglu and Pischke (1999) believe that many of these skills are industry-specific. That is why Estevez-Abe et al. (2001), based on Becker's theory, distinguished general, industry and specific skills. In contrast, Heckman and Rubinstein (2001) believe that in the literature on

the subject, attention is paid to cognitive skills, and less importance is attached to noncognitive skills.

Streeck in his work (2011) showed the perception and division of skills depending on the approach to labour economics (Anglo-American or German). He presented the history related to the definition of skills and its division into hard (academic skills) and soft (nonacademic skills) and their different meanings depending on the approach to the labour economics. It also describes the perception of these skills by entrepreneurs in various economic systems and countries (Streeck, 2011).

According to Nealy (2005), soft skills are becoming increasingly important. They improve work efficiency, which is why entrepreneurs emphasize the development of soft skills (Nealy, 2005). Technical skills are often developed in the education process and included in educational programs. However, according to Wellington (2005), there is a need to show students the importance of soft skills and the possibilities of using them before they start choosing the right business path. Technical (hard) skills are very important, but they are not enough to keep an employee in the company. This is particularly noticeable in enterprises competing with other companies for market position as well as reorganizing (Robles, 2012).

Soft skills include interpersonal, communication and social skills. In the subject literature one can also find other names for noncognitive skills – they are called emotional or nonacademic skills. These skills can specify competencies or attitudes and personal characteristics. It is more and more often said that soft skills allow for effective cooperation with others as well as achieving high results and pursuing set goals. That is why enterprises are increasingly looking for candidates with soft skills on the labour market. In recent years, many studies have been conducted analysing the importance of hard and soft skills in the labour market (Becker, 2002; Heckman & Rubinstein, 2001; Streeck, 2011; Armstrong, 2006; Kuruvilla & Ranganathan, 2010). These studies show that soft skills, which also affect higher earnings, are becoming increasingly important (Wilterdink, 2018).

Noncognitive skills include behaviour, thinking, attitude, social skills and learning (CIPD, 2017). Technical skills (otherwise known as practical skills) include what an employee can do. Very often they are identified with experience or abilities gained from the implementation of a task (Butkiewicz-Schodowska, 2015).

Hard skills do not change depending on the circumstances or the company the person is in. However, with soft skills they should be adapted to the company's culture. In the case of soft skills, there is no universal method to learn

them. These are the individual character traits of a given candidate, difficult to obtain and improve, but they should be supplemented with hard skills (*Hard Skills*, n.d.). Many studies show that soft skills contribute to the long-term success of enterprises. Therefore, these skills are increasingly being taken into account (Robles, 2012).

Enterprises choosing the location for their branch make a strategic decision that allows them to improve their competitive position, efficiency or effectiveness. However, the wrong choice of location carries a risk. For example, it may turn out that transport costs are higher than assumed. There is a risk of losing qualified workforce or the possibility of excessive administrative procedures in a given location. Therefore, before making a site selection, a thorough comparative analysis of selected locations should be made. Each of the locations considered has its pros and cons, and by analysing the strengths and weaknesses of each location, you can choose the one that limits the risk (Vestring et al., 2005). When choosing a location, various location factors are taken into account. The costs and access to resources, including qualified workforce, are some of the analysed factors. Enterprises give off a wide range of tasks outside their home country.

Managers deciding on the specific location of their tasks should assess the investment attractiveness of various geographical locations. That is why it is so important to determine what influences the investment attractiveness and location of branches in a given place. According to Jensen and Pedersen (2010), the most important factors attracting foreign investors are labour costs, resource availability, cultural similarity or the business environment and local networks. They also point out that various location factors affect the transfer of tasks depending on how the nature of the business matches the benefits of the location. Examples include Asian or Central and Eastern European countries, where cheap and yet highly qualified workforce is available.

Internationalization of the enterprise overcomes the limitation in access to resources regardless of its size. It reduces the additional costs associated with expansion of the business. By transferring some functions abroad, the company gains the opportunity to appear on the international market and present its products. Costs are the most important factors influencing location selection (Stringfellow et al., 2008), but research is increasingly paying attention to the growing importance of human and technological resources availability (Lewin & Peeters, 2006; Luzzini & Ronchi, 2010; Jensen & Pedersen, 2010).

Many authors believe that not only the quantity but also the quality of available human resources and the ability to use their talents are important (Doh, 2005; Roza et al., 2011; Bunyaratavej et al., 2008). Increasingly, during the recruitment

process, candidates are also assessed for their soft skills, such as communication, teamwork, leadership, problem solving and self-organization (Deming, 2015). Digital skills (hard, technical) – computer or software usage – are also very important skills (OECD, 2016).

Graf and Mudambi (2005) included human capital in their location decision model for offshoring services. Many authors believed that other factors influence decisions when transferring services than in the case of transfer of production. With services, knowledge and information flow are more important than physical capital. Services can be more easily transferred than production, if we compare one with the other, and the main factor differentiating locations is the skills of employees (Graf & Mudambi, 2005; Bouquet et al., 2004).

Bouquet and others (2004) believe that many services that are labour intensive or based on human capital depend on skills, education or specialized knowledge. Enterprises can reduce the risk by raising employee qualifications. The above authors also showed in their study that human capital varies depending on the place, and this affects the choice of the right strategy for entering a new market and the distribution of jobseekers in other countries (migrant workers) (Bouquet et al., 2004).

According to Musteen and Ahsan (2013), intellectual capital, consisting of human, organizational and social capital, was the driving force behind offshoring for young companies. The use of this capital also translates into the development of innovation in these companies (Musteen & Ahsan, 2013). Also, Contractor (2008) in his article drew attention to the importance of human capital and its impact on the export of goods and services.

Based on the literature review, it can be seen that the selection of locations made by offshoring companies is influenced by a number of factors in the destination country and the specifics of the company's operations. Due to the nature of operations of enterprises from the BPO/SSC sector, human capital is an important factor determining location. Given the division of human skills into soft skill and hard skills, the following research hypothesis was formulated: "Soft skills have a greater impact on the location decisions of companies from the Business Process Outsourcing and Shared Service Centre sector than hard skills."

2. Methodology

The survey covered economic entities meeting the following criteria: 1) it had to be located in Poland; 2) it had at least 50% share of foreign capital in its share

capital; 3) it operated in the BPO/SSC sector. The study adopted a broad definition of the industry, including the activities of shared service centers (SSCs), enterprises providing business process outsourcing and offshoring services (BPO), IT outsourcing/offshoring (ITO) and research and development centers (R&D). Additionally, a survey aiming at foreign investors whose centers operate in Poland was conducted.

The collection of empirical data was based on an extensive study developed in accordance with research stages model. It assumes four stages of research: 1) defining the research problem; 2) formulation of the problem; 3) problem analysis; 4) preparation and carrying out of research (Skarbek, 2013). An important stage of this research was directing an online survey to the management of service centers located in Poland. Quantitative research was carried out in 2016–2017 among the selected target group, which consisted of companies having their service centers in Poland and being foreign investors. Information about enterprises operating in this sector was taken from industry reports and from EMIS Intelligence. In total, 461 enterprises with their service centers in Poland that were foreign investors were identified.

The research instrument was a questionnaire containing questions regarding, among others: location factors, cooperation between other enterprises from the same sector with local government units and scientific and research units. The questionnaire was answered by the highest-level management staff due to their knowledge of location factors affecting the location of the branch. Selected companies were invited to participate in the research electronically and through the company's account on social media profiles.

One of the questionnaire questions concerned the assessment of the skills of university graduates working in a given location. It was decided that soft skills include: the ability to work with clients – AWC, the ability to organize work well – AOW, the ability to solve problems – ASP, the ability to think analytically – ATA, and the ability to work in a group – AWG. Hard skills included: level of foreign languages – FL, professional qualifications – PQ, and basic software usage – BSU. Respondents assessed whether the skills of potential employees meet their requirements on a scale of 1 to 5, where: 1 meant – definitely not, 3 – neutral, 5 – definitely yes. In the next question, the respondents were asked to specify on a scale from 1 to 10 (where: 1 is the lowest rating, 10 – the highest rating) to what extent they would recommend the city in which the branch of the company is located as a good place to do business for other offshoring companies.

In order to determine the impact of employees' skills on the offshoring company's location decisions, a research procedure was used which included the following stages:

1. Reducing the number of variables characterizing employees' soft and hard skills by applying the principal component analysis.
2. Using the linear regression model to determine the impact of new variables describing employee skills on the tendency of offshoring companies to recommend a given city to other offshoring companies looking for a new location.

The principal component analysis used in the first stage of the research process involves the transformation of primary variables into new mutually orthogonal variables, the so-called principal components (Gatnar & Walesiak, 2004). In the matrix notation, the principal component analysis takes the form of a system of equations:

$$Z^T = BS^T$$

$$S = B^T Z$$

where:

Z – matrix of standardized primary variables,

B – matrix of coefficients of principal components,

S – matrix of principal components,

T – transposition sign.

The determined values on the principal components formed the basis for estimating the parameters of the linear regression model, where the dependent variable was the tendency of offshoring companies to recommend a given city to other offshoring companies looking for a new location – PP, while independent variables describe soft skills – SS and hard skills – HS. The model takes the following form:

$$PP_i = \alpha_0 + \alpha_1 SS_i + \alpha_2 HS_i + \gamma X_i + \varepsilon_i$$

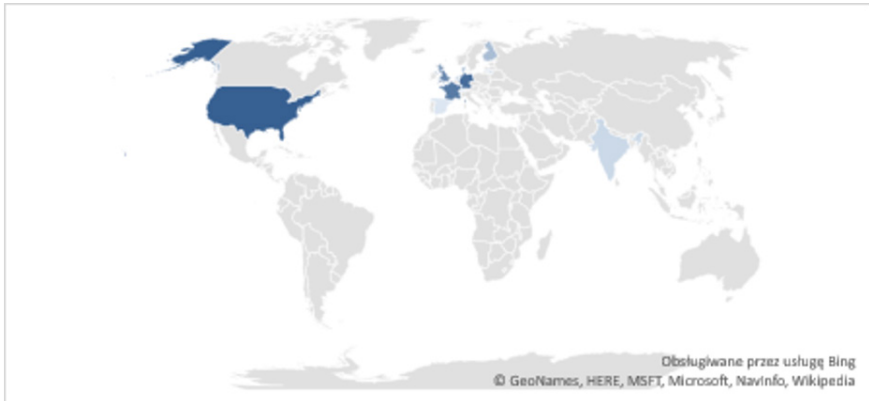
where:

X – vector of control variables.

3. Empirical results and discussion

The questionnaire was completed by 58 respondents representing investors from 13 countries. Enterprises whose parent units are located in the USA or Germany constituted the largest share (Figure 2).

Figure 2. Location of respondents parent unit



Source: Authors' results.

Among the surveyed enterprises, the majority (47%) were large enterprises employing over 250 employees. The next group was medium-sized enterprises that employ from 50 to 249 employees constituting 41% of the surveyed companies. Five and seven percent were respectively micro and small enterprises. In the group of enterprises surveyed, the dominant part (almost 34%) were enterprises operating for 3 to 5 years. A similar group in terms of numbers were enterprises operating for 6 to 10 years (32%). On the other hand, enterprises operating for over 10 years accounted for around 24%. The least numerous group were enterprises operating in a given location for up to 2 years.

The sample surveyed was definitely dominated by enterprises with the type of activity of an external customer service center (BPO) – about 41% of responses. Also a large group of enterprises represented the type of IT outsourcing (ITO) – around 39%, and the response of the shared services center (SSC) – around 32%. R&D centers were represented among the surveyed enterprises slightly less – nearly 9%, while the remaining answers accounted for around 27%.

The surveyed group of enterprises in 58% provided commercial services, i.e., for external business entities. Enterprises implementing processes for their parent unit or its branches constituted about 19% of the surveyed enterprises. The other centers (around 24%) carried out their processes in a hybrid system, i.e., for the parent unit and its branches and commercially. In terms of services provided, IT services predominate in the centers surveyed (about 66%). Other responses indicated were finance and accounting (around 44%) as well as customer service (around 24%) and human resource management (around 20%). Research and development services as well as marketing were also represented

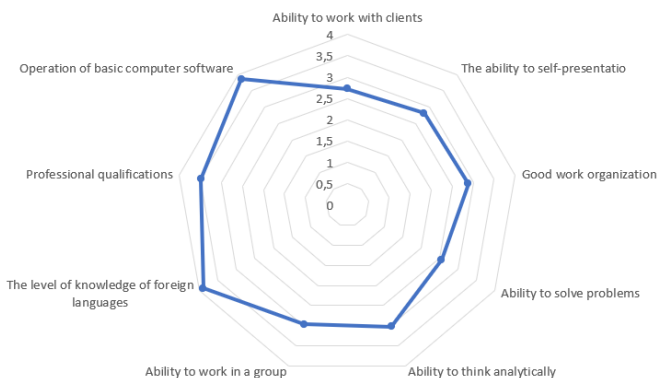
by the surveyed enterprises – about 10%. The least numerous group in the survey were enterprises providing other services, below 10%.

In the study, hard skills such as knowledge of foreign languages, professional qualifications and the ability to use basic software were included in the skills that can be acquired. On the other hand, the remaining skills were classified as soft skills, which are personal attributes of an individual and distinguish them from other people.

The calculated arithmetic averages of indications for individual variables show that the level of hard skills possessed by university graduates corresponds to the highest degree with the expectations of offshoring companies. On the other hand, one can observe a gap between the expectations of offshoring companies regarding the soft skills of employees and their actual level held by university graduates. This situation may indicate a low level of soft skills training by universities in their educational programs. In such a situation, universities should change the way of both teaching and learning, especially when it comes to such abilities as communication, teamwork, analytical thinking, professional and ethical approach to work. These skills would increase the competitiveness of graduates on the labour market.

Based on the carried-out survey, it can be seen that entrepreneurs rated hard skills well. Hard skills are acquired and are necessary for the implementation of services (Figure 3). In contrast, soft skills were rated at an average of less than 3. This indicates low skills among employees. Increasingly, however, soft skills affect location selection. If a given graduate has the ability to learn, then the hard skills that he acquired at school or university lose their importance. That is why it is imperative for the universities to teach the students not only specific information but also how to learn new things.

Figure 3. Average assessment of skills achieved by graduates



Source: Authors' results.

Interpersonal skills, especially those related to communicating in a group or talking to clients, are becoming increasingly important. This affects the relationships in the group, which in turn influences teamwork. Technological development affects the computerization of most of the work, which also increases the importance of soft skills.

Other important elements are problem solving and analytical thinking. Increasingly, scientists point out that people with underdeveloped soft skills can learn them. A very important element affecting the development of soft skills are odd jobs/internships/apprenticeships, where a student must learn to cope in the work environment. Students taking up full-time studies also learn to manage their time and effectively combine their professional and school duties.

In accordance with the adopted research procedure, in the first step the number of input variables describing the skill level of university graduates was reduced to two variables/components representing soft skills and hard skills. These two components had eigenvalues higher than 1 and they met the eigenvalue one criterion of component selection. In our analysis, the first two components explained 76% of the total variance. Due to low values of loadings (below 0.40) we decided to remove the AWC and PQ variables from the analyses. Consequently, for all other variables loadings ranged from 0.47 to 0.87. The first component had positive loadings on the AOW, ASP, ATA, AWG variables. As such, it represented soft skills. The second component, representing hard skills, had positive loadings on the FL and BSU variables.

The results of the linear regression estimation showing the relationship between the level of soft skills and hard skills of employees and the tendency to recommend a given location by offshoring companies is presented in Table 1. The control variables in our model included the firm's size and the firm's age. We used dummy variables for small – S, medium-sized – MS and large – L firms respectively. These dummies allowed us to directly compare small, medium-sized and large firms relative to micro – M firms. In the case of the firm's age we also employed dummies for infant – I (operating below 2 years), young – Y (operating between 3 and 5 years) and mid age – MA (operating between 6 and 10 years) firms respectively. The reference group included older – O (operating above 10 years) firms.

Table 1. Estimation of model parameters

Variable	Coefficient	Standard deviation	t	P> t
SS	0.20	0.10	2.04	0.05
HS	0.12	0.17	-0.71	0.48
S	0.14	0.81	0.17	0.86
MS	0.36	0.61	0.59	0.56
L	1.64	0.63	2.59	0.01

I	0.74	0.69	1.07	0.29
Y	0.56	0.46	1.23	0.22
MA	-1.01	0.47	-2.15	0.04
Constant	6.93	0.61	11.43	0.00
F(8.49) = 2.46 (p<0.05); R2 = 0.29				

Source: Authors' results.

In accordance with the obtained results, soft skills have a positive and significant ($p < 0.05$) impact on the tendency of offshoring companies to recommend a given location as a place of business to other offshoring companies. In the case of hard skills, this impact turned out to be insignificant. This may be related to the high assessment of hard skills by the surveyed enterprises and treating possession of these skills as a necessary condition, but not sufficient to recommend a given location to offshoring companies. It is worth noting that soft skills are the individual characteristics of each employee. They can influence the strengthening of mutual interaction of individuals and their work (Hendarmann & Tjakraatmadja, 2012). Soft skills are subjective and depend on people. They are difficult to estimate because they relate to interaction with other people. Examples of soft skills include communication skills, motivation, problem solving skills, teamwork and time management skills. Increasingly, employers are looking for candidates with both hard and soft skills. Team communication skills are particularly important when implementing team projects (*Hard Skills vs. Soft Skills: What's the Difference?*, n.d.). As regards the control variables, it appeared that the large firms were more willing to recommend a given location than the micro firms. On the other hand, the older firms were more likely to recommend a given location than the mid age firms.

Conclusions

As part of offshoring, various functions are performed. Therefore, employers are looking for a workforce with different skills. An example is the Call Center, in which very diverse functions are implemented, involving low-skilled workers. In the implementation of basic customer service, where there is direct contact with customers, knowledge of a foreign language and communication skills are required. Another example is the implementation of simple accounting services, in which basic forms are processed (e.g., in insurance and taxes). Candidates are not required to know English or have higher education. New services are emerging,

in which the workforce performs various functions. Therefore, the requirements for the skills of the candidate depend on the nature of the services provided.

The situation is different when the company provides services that require high qualifications. An example of this is financial data analysis, where specialized financial/accounting knowledge is required. In the case of outsourcing of knowledge processes (conducting training or specialized courses), specialist skills are required, e.g., language experts or IT graduates. In the implementation of highly complex processes, most employees have post-graduate and/or higher education (Kuruvilla & Ranganathan, 2010).

The success of a company is based on the human capital. In the current economic situation there is very high competition between companies, including in the field of access to knowledge (qualified employees) (Araújo & Pestana, 2017). When choosing the right employees, managers should be guided by their use of the right skills and not focus on short-term savings (Kurdia et al., 2011). In enterprises, you can meet human capital management as well as its competences. McClelland (1973) believes that the job candidate should be assessed in terms of his competence and skills, and not on the basis of psychometric tests (assessment of the candidate's knowledge).

The obtained results confirmed the research hypothesis and constitute the starting point for formulating recommendations for graduates' competence profile on the labour market. Colleges and universities should reflect on their educational programs and on ways of activating students, e.g., by making them perform various managerial functions. One of the methods that could help improve soft skills could be working on projects, case studies, presentations or other tasks that would allow the development of communication skills, group collaboration or analytical thinking, to name just a few. Participation in apprenticeships or internships allows students to develop communication skills, adapt to changing working environment conditions, solve problems and think analytically. A good solution would be cooperation with interested entrepreneurs in order to adapt educational programs to their requirements. Thanks to such cooperation, the university is able to respond quickly to the needs of the industry and to the requirements of local or global markets.

The present study allows for a better understanding of the relationship between workforce skills and location decisions of companies from the BPO/SSC sector. Going beyond the common approach, we considered two kinds of workforce skills, i.e., soft skills and hard skills, in our analyses. However, the research suffers from some limitations. First of all, we focused solely on the BPO/SSC sectors, excluding other foreign business services sectors. Another limitation

relates to the spatial dimension of the study, since the sample only consists of companies operating in Poland. To overcome these limitations, future studies on determinants of location decisions of foreign business services centres should include entities from other sectors (e.g., R&D centers, KPO centers, HRO centers, LPO centers). Moreover, it would be worth extending the geographical scope of research to other countries from Central and Eastern Europe.

Bibliography

- Acemoglu, D., & Pischke, J. (1999). The Structure of Wages and Investment in General Training. *Journal of Political Economy*, 107(3), 539–572. doi: 10.1086/250071.
- Antràs P., & Helpman E. (2004). Global Sourcing. *Journal of Political Economy*, 112(3), 552–580. doi: 10.1086/383099.
- Araújo, J., & Pestana, G. (2017). A Framework for Social Well-Being and Skills Management at the Workplace. *International Journal of Information Management*, 37(6), 718–725. doi: 10.1016/j.ijinfomgt.2017.07.009.
- Armstrong, M. (2006). *Strategic Human Resource Management. A Guide to Action* (3rd ed.). London and Philadelphia: KOGAN PAGE.
- Becker, G. S. (2002). The Age of Human Capital. In: E. P. Lazear (Ed.), *Education in the Twenty-First Century*. Stanford, Calif.: Hoover Institution Press. Retrieved from http://media.hoover.org/sites/default/files/documents/0817928928_3.pdf (20.05.2020).
- Bontis, N., Dragonetti, N. C., Jacobsen, K., & Roos, G. (1999). The Knowledge Toolbox: A Review of the Tools Available to Measure and Manage Intangible Resources. *European Management Journal*, 17(4), 391–402.
- Bouquet, C., Hébert, L., & Delios, A. (2004). Foreign Expansion in Service Industries: Separability and Human Capital Intensity. *Journal of Business Research*, 57(1), 35–46.
- Bunyaratavej, K., Hahn, E. D., & Doh, J. P. (2008). Multinational Investment and Host Country Development: Location Efficiencies for Services Offshoring. *Journal of World Business*, 43(2), 227–242. doi: 10.1016/j.jwb.2007.11.001.
- Butkiewicz-Schodowska, A. (2015). Kapitał ludzki we współczesnym zarządzaniu przedsiębiorstwami. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Współczesne Problemy Ekonomiczne*, 858(11), 115–123. doi: 10.18276/wpe.2015.11-11.
- CIPD. (May 2017). Human Capital Theory: Assessing the Evidence for the Value and Importance of People to Organisational Success, Technical Report.
- Contractor, F. J. (2008). The Influence of Human Capital Investment on the Exports of Services and Goods: An Analysis of the Top 25 Services Outsourcing Countries. *Management International Review*, 48(4), 433–445. doi: 10.1007/s11575-008-0025-9.

- Czajkowski, Z. (2012). *Kapitał ludzki – pojęcie i miary*. Warszawa: Instytut Gospodarki Światowej.
- Deming, D. J. (2015). The Growing Importance of Social Skills in the Labor Market. *NBER Working Paper Series*, 21473, 1–48.
- Dess, G. D., & Picken, J. C. (1999). *Beyond Productivity: How Leading Companies Achieve Superior Performance by Leveraging Their Human Capital*. New York: American Management Association.
- Doh, J. P. (2005). Offshore Outsourcing: Implications for International Business and Strategic Management Theory and Practice. *Journal of Management Studies*, 42(3), 695–704. doi: 10.1111/j.1467-6486.2005.00515.x.
- Estevez-Abe, M., Iversen, T., Soskice, D. (2001). Social Protection and the Formation of Skills: A Re-Interpretation of the Welfare State. In: P. Hall & D. Soskice (Eds.), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage* (pp. 145–83). Oxford: Oxford University Press. doi: 10.1093/0199247757.003.0004.
- Gatnar, E., Walesiak, M. (2004). *Metody statystycznej analizy wielowymiarowej w badaniach marketingowych*. Wrocław: Wydawnictwo AE we Wrocławiu.
- Graf, M., & Mudambi, S. M. (2005). The Outsourcing of IT-Enabled Business Processes: A Conceptual Model of the Location Decision. *Journal of International Management*, 11(2), 253–268. doi: 10.1016/j.intman.2005.03.010.
- Hard Skills*. (n.d.). Retrieved May 20, 2019, from Investopedia <https://investopedia.com>.
- Hard Skills vs. Soft Skills: What's the Difference?*. (n.d.). Retrieved from <https://www.thebalancecareers.com> (20.05.2019).
- Heckman, J. J., & Rubinstein, Y. (2001). The Importance of Non-Cognitive Skills: Lessons from the GED Testing Program. *American Economic Review*, 91(2), 145–149. doi: 10.1257/aer.91.2.145.
- Hendarman, A. F., & Tjakraatmadja, J. H. (2012). Relationship among Soft Skills, Hard Skills, and Innovativeness of Knowledge Workers in the Knowledge Economy Era. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 52, 35–44. doi: 10.1016/j.sbspro.2012.09.439.
- Hollander, S. (2017). *Jean-Baptiste Say and the Classical Canon in Economics. The British Connection in French Classicism*. London and New York: Routledge, Taylor & Francis Group.
- Jensen, P. D. Ø., & Pedersen, T. (2010). The Economic Geography of Offshoring: The Fit Between Activities and Local Context. *Journal of Management Studies*, 48(2), 352–372. doi: 10.1111/j.1467-6486.2010.00967.x.
- Kajzinger, E. (2015). *ICT-Enabled Outsourcing and Offshoring Activities in Hungary*. Retrieved from www.oecd.org (13.05.2019).

- Khaykin, M. M., Lapinskas, A. A., & Kochergina, O. A. (2020). The Development of the Theory of Human Capital in the Historical Dimension. *Advances in Economics, Business and Management Research*, 139, 505–510. doi: 10.2991/aeb-mr.k.200509.090.
- Kiker, B. P. (1966). The Historical Roots of the Concept of Human Capital. *The Journal of Political Economy*, 74(5), 481–499.
- Kurdia, M. K., Abdul-Tharim, A. H., Jaffar, N., Azli, M. S., Shuib, M. N., & Ab-Wahid, A. M. (2011). Outsourcing in Facilities Management – A Literature Review. *Procedia Engineering*, 20, 445–457. doi: 10.1016/j.proeng.2011.11.187.
- Kuruville, S., & Ranganathan, A. (2010). Globalisation and Outsourcing: Confronting New Human Resource Challenges in India's Business Process Outsourcing Industry. *British Journal of Industrial Relations*, 41(2), 136–153. doi: 10.1111/j.1468-2338.2009.00559.x.
- Lewin, A. Y., & Peeters, C. (2006). Offshoring Work: Business Hype or the Onset of Fundamental Transformation?. *Long Range Planning*, 39(3), 221–239. doi: 10.1016/j.lrp.2006.07.009.
- Luzzini, D., & Ronchi, S. (2010). Purchasing Management in the Luxury Industry: Organization and Practices. *Operation Management Research*, 3(2), 7–21. doi: 10.1007/s12063-009-0024-4.
- Marschall, A. (1930). *Principles of Economics* (8th ed.). London: Macmillan.
- McClelland, D. (1973). Testing for Competence Rather Than for Intelligence, *American Psychologist*, 28(1), 1–14.
- Musteen, M., & Ahsan, M. (2013). Beyond Cost: The Role of Intellectual Capital in Offshoring and Innovation in Young Firms. *Entrepreneurship Theory and Practics*, 37(2), 421–434. doi: 10.1111/j.1540-6520.2011.00477.x.
- Nealy, Ch. (2005). Integrating Soft Skills Through Active Learning in the Management Classroom. *Journal of College Teaching & Learning*, 2(4), 1–6. doi: 10.19030/tlc.v2i4.1805.
- OECD. (2002). *Organisation for Economic Cooperation and Development, Definition and Selection of Competences (DESECO): Theoretical and Conceptual Foundations. Strategy Paper*. Retrieved from <http://deseco.ch/bfs/deseco/en/index/02.parsys.34116.downloadList.87902> (20.05.2019).
- OECD. (2016). *New Skills for the Digital Economy: Measuring the Demand and Supply of ICT Skills at Work*. Technical Report prepared for 2016 Ministerial Meeting on the Digital Economy, Paris: OECD Publishing.
- Petty, W. (1690). *Political Arithmetik* (Reprint, 1899). London: Printed for R. Clavel.

- Robles, M. M. (2012). Executive Perceptions of the Top 10 Soft Skills Needed in Today's Workplace. *Business Communication Quarterly*, 75(4), 453–465. doi: 10.1177/1080569912460400.
- Roussakis, E. N. (1968). *Friedrich List, the Zollverein, and the Uniting of Europe*. Bruges: College of Europe.
- Roza, M., Van de Bosch, F. A. J., & Volberda, H. W. (2011). Offshoring Strategy: Motives, Functions, Locations, and Governance Modes of Small, Medium-Sized and Large Firms. *International Business Review*, 20(3), 314–323. doi: 10.1016/j.ibusrev.2011.02.002.
- Say, J. B. (1826). *Traité d'économie politique* (5th ed.). Paris: Rapilly.
- Sethupathy, G. (2013). Offshoring, Wages, and Employment: Theory and Evidence. *European Economic Review*, 62(C), 73–97. doi: 10.1016/j.eurocorev.2013.04.004.
- Schultz, T. W. (1961). Investment in Human Capital. *The American Economic Review*, 51(1), 1–17.
- Skarbak, W. W. (2013). *Wybrane zagadnienia metodologii nauk społecznych*. Piotrków Trybunalski: Naukowe Wydawnictwo Piotrkowskie. Retrieved from <https://depot.ceon.pl/> (9.09.2021).
- Smith, A. (1998). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Oxford: Oxford University Press.
- Stiles, P., & Kulvisaechana, S. (2003). *Human Capital and Performance: A Literature Review*. Cambridge: Judge Institute of Management, University of Cambridge.
- Streeck, W. (2011). Skills and Politics: General and Specific. In: M. R. Busemeyer & Ch. Trampusch (Eds.), *The Political Economy of Collective Skill Formation*. doi: 10.1093/acprof:oso/9780199599431.003.0012.
- Stringfellow, A., Teagarden, M. B., & Winter, N. (2008). Invisible Costs in Offshoring Services Work. *Journal of Operations Management*, 26(2), 164–179. doi: 10.1016/j.jom.2007.02.009.
- Thomas, H., Smith, R. R., & Diez, F. (2013). *Human Capital and Global Business Strategy*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Thünen, J. H. von (1875). *Der isolierte Staat. Vol II, Part II* (originally published 1875, translated by B. F. Hoselitz). Chicago: Comparative Education Center, University of Chicago.
- Vestring, T., Rouse, T., & Reinert, U. (2005). Hedge Your Offshoring Bets. *MIT Sloan Management Review*, 46(3). Retrieved from <https://sloanreview.mit.edu/article/hedge-your-offshoring-bets/> (9.05.2019).
- Walras, L. (1954). *Elements of Pure Economics* (translated by W. Jaffé). Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, Inc.

Wellington, J. K. (2005). The “Soft Skills” of Success Risk. *Vital Speeches of the Day*, 71(20), 628.

Wilterdink, B. (2018). *Skills for the 21st Century – Building Human Capital for Economic Mobility*. Retrieved from <https://hackernoon.com> (10.05.2019).

Summary

Human capital consists of knowledge, skills, and competences innate or acquired by employees working in the organization. This article deals with the issue of the effect of human capital on the location decisions of enterprises from the BPO/SSC sector. We focused on two main components of human capital, i.e., soft skills and hard skills, which are crucial location factors for the BPO/SSC enterprises. The research instrument was the questionnaire containing questions regarding location factors of enterprises from the BPO/SSC sector. The research sample consisted of 58 enterprises. The principal component analysis and the linear regression were used to conduct analyses. Our findings show that only soft skills have the impact on the choice of location by offshoring companies.

KEYWORDS: human capital, skills, outsourcing, offshoring, location of enterprises, Poland

Streszczenie

Kapitał ludzki składa się z wiedzy, umiejętności i kompetencji wrodzonych lub nabytych przez pracowników pracujących w organizacjach. W niniejszym artykule poruszono tematykę dotyczącą wpływu kapitału ludzkiego na decyzje lokalizacyjne przedsiębiorstw z sektora BPO/SSC. Autorzy w skupili się na dwóch głównych komponentach kapitału ludzkiego, tj. umiejętnościach miękkich i twardych, które są kluczowymi czynnikami lokalizacyjnymi dla przedsiębiorstw z sektora BPO/SSC. Instrumentem badawczym był kwestionariusz zawierający pytania dotyczące czynników lokalizacyjnych przedsiębiorstw z sektora BPO/SSC. Próba badawcza składała się z 58 przedsiębiorstw. Do przeprowadzenia analiz wykorzystano analizę głównych składników i regresję liniową. Z ustaleń autorów wynika, że tylko umiejętności miękkie mają wpływ na wybór lokalizacji przez firmy offshoringowe.

SŁOWA KLUCZOWE: kapitał ludzki, umiejętności, outsourcing, offshoring, lokalizacja przedsiębiorstwa, Polska

Noty o autorach

Tomaz Kijek – dr hab., prof. UMCS; Wydział Ekonomiczny, Instytut Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie; główne dziedziny działalności naukowej: modelowanie procesów produkcji wiedzy, efektów rozprzestrzeniania się wiedzy, wyceny aktywów wiedzy na rynkach kapitałowych, dyfuzji innowacji, roli eko-innowacji w zrównoważonym rozwoju, innowacji i konwergencji technologicznej z uwzględnieniem efektów przestrzennych

oraz pomiaru produktywności i efektywności; e-mail: tomasz.kijek@poczta.umcs.lublin.pl; ORCID: 0000-0002-0134-4943.

Katarzyna Budzyńska – mgr; Wydział Ekonomiczny, Instytut Nauk o Zarządzaniu i Jakości, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie; główne dziedziny działalności naukowej: outsourcing, offshoring, logistyka, green logistics transport, analiza finansowa, potencjał i atrakcyjność inwestycyjna regionów, zarządzanie projektami, wykorzystanie różnych technologii i rozwiązań mobilnych; e-mail: k.budzynska@umcs.pl; ORCID: 0000-0001-5465-5748.

Ewa Monika Kraska

Wpływ pandemii COVID-19 na kondycję finansową przedsiębiorstw w Polsce

The Impact of the COVID-19 Pandemic on the Financial Condition of Enterprises in Poland

Wprowadzenie

Przedsiębiorstwa funkcjonują zawsze w określonej przestrzeni i nieustannie wchodzą w interakcje z otoczeniem, zarówno bliższym, jak i dalszym. Prowadząc działalność gospodarczą, w sposób naturalny nawiązują różnego rodzaju relacje, dzięki czemu możliwe jest osiągnięcie założonych celów. Otoczeniem przedsiębiorstw są „wszystkie elementy znajdujące się poza organizacją, mające związek z jej funkcjonowaniem, w tym elementy w bezpośrednim i pośrednim oddziaływaniu” (Gilbert, Stoner, Freeman, 2001). Można do nich zaliczyć nie tylko inne podmioty, ale również zjawiska czy procesy, które są poza nimi i na które nie mają wpływu. Otoczenie jest niewątpliwie jedną z głównych determinant funkcjonowania i rozwoju każdego przedsiębiorstwa. Współczesne środowisko, w którym działają przedsiębiorstwa, cechuje nie tylko żywiołowość, ale również nieprzewidywalność zachodzących zjawisk. Jednym z przykładów takich zdarzeń mających ogromny wpływ na działalność gospodarczą był wybuch pandemii koronawirusa. W grudniu 2019 r. chińscy naukowcy zidentyfikowali nową chorobę układu oddechowego wywołaną przez szczep z rodziny koronawirusów o nazwie SARS-CoV-2 – określoną później jako COVID-19. Nowy wirus szybko zaczął rozprzestrzeniać się do wszystkich krajów świata, dlatego też 30 stycznia 2020 r. Światowa Organizacja Zdrowia (WHO) ogłosiła globalny stan zagrożenia, zaś w marcu tego samego roku – stan pandemii. Wirus szybko rozszerzał swój zasięg, a wydolność systemów opieki w większości krajów jest ograniczona. Dlatego też w celu zahamowania transmisji wirusa zastosowano strategię lockdown, czyli: zamknięcie, kwarantannę oraz izolację.

Ograniczenia obejmowały nie tylko prowadzenie działalności gospodarczej, ale również ograniczenie przemieszczania się i zamykanie granic oraz szkół czy innych instytucji. W Polsce 16 marca 2020 r. wprowadzono pierwszy lockdown, co wiązało się również z tym, że ograniczono możliwość prowadzenia działalności gospodarczej w niektórych branżach, w innych zaś jej zakazano (PARP, 2020). Wydarzenie to wpłynęło na aktywność gospodarczą przedsiębiorstw i miało odzwierciedlenie w głównych wskaźnikach makroekonomicznych. W kwietniu 2020 r. jeden dzień lockdownu kosztował polską gospodarkę około miliarda złotych (Nowy lockdown, 2021).

Zjawisko pandemii ze względu na nieprzewidywalność, złożone konsekwencje oraz olbrzymi wpływ na gospodarkę i życie społeczne zostało określone mianem *black swan* („czarny łabędź”) (Szczepański, 2020)¹. Nawet w raporcie opracowanym na zlecenie World Economic Forum pt. *Global Risks Report 2020* (World Economic Forum, 2020) w wymienionych grupach największych ryzyk i zagrożeń na świecie nie uwzględniono pandemii koronawirusa, co świadczy o tym, że świat nie był przygotowany na to wydarzenie (Szczepański, 2020). Ze względu na złożoność zachodzących procesów w skali całej gospodarki wydarzenia tego typu mogą pojawiać się częściej, co oznacza, że niezbędne jest szacowanie ryzyka i jego skutków. Zatem funkcjonowanie w gospodarce rynkowej wymaga od przedsiębiorstw ciągłej weryfikacji oraz oceny zjawisk mających miejsce zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz organizacji. Przedsiębiorstwo poprzez realizację swojej strategii i podejmowane decyzje ma wpływ na procesy zachodzące wewnątrz organizacji. Do monitorowania i oceny działań dobrym rozwiązaniem może być analiza wskaźnikowa, która umożliwia ocenę nie tylko przeszłej, teraźniejszej, ale również przyszłej działalności przedsiębiorstwa (Sierpińska, 2004). W obliczu pandemii i niepewności przyszłych wydarzeń analiza finansowa jest pierwszym krokiem do oceny zdolności jednostki do spłaty bieżących zobowiązań, ale również do określenia pozycji rynkowej przedsiębiorstwa. Pozwala ona na ocenę poziomu i struktury ponoszonych kosztów przez przedsiębiorstwo, wielkości i struktury sprzedaży, opłacalności prowadzonej działalności gospodarczej, gospodarowania zasobami majątkowymi i ludzkimi, zajmowanej pozycji rynkowej.

Uzupełnieniem standingu finansowego w przedsiębiorstwie są modele dyskryminacyjne, które dzięki temu, że bazują na zróżnicowanej liczbie wskaźników, umożliwiają wczesną identyfikację zagrożenia upadłością/bankructwem, nawet z 3–4-letnim wyprzedzeniem. Mogą one również być wykorzystane jako narzędzie do oceny dalszego rozwoju przedsiębiorstwa.

¹ Źródłem tego określenia jest tytuł książki Nassima Nicholas Taleba (2017). *The Black Swan. The Impact of the Highly Improbable* [Czarny łabędź. O skutkach nieprzewidywalnych zdarzeń]. New York: Penguin Random House, Allen Lane.

1. Pojemność informacyjna wskaźników wykorzystywanych do analizy finansowej w przedsiębiorstwach

Przed przystąpieniem do rozważań o znaczeniu wskaźników do oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw należy wyjaśnić, że kondycję finansową można rozumieć jako „sytuację, pozycję finansową przedsiębiorstwa, będącą rezultatem podejmowanych przez ten podmiot decyzji gospodarczych i związanych z tym jego perspektyw przyszłościowych” (Siemińska, 2002). Kondycja finansowa oznacza tak naprawdę pozycję przedsiębiorstwa, która jest rezultatem podejmowanych przez podmiot decyzji i związanych z tym szans rozwoju (Siemińska, 2002). Może ona być również pojmowana jako pozycja konkurencyjna firmy na rynku, jej wiarygodność wobec kontrahentów czy też siła ekonomiczna (Bombiak, 2010). Zatem można powiedzieć, że ocena sytuacji finansowej będzie wyrażać: wypłacalność przedsiębiorstwa, zdolność do generowania przez niego zysków, możliwości powiększania zasobów majątkowych i kapitałowych (Kowalak, 2003), podejmowanie właściwych decyzji (Gabrusewicz, 2014). Dlatego istotne znaczenie ma dobór odpowiednich wskaźników o dużej pojemności informacyjnej. Wskaźniki obrazują zawsze relację pomiędzy merytorycznie powiązаныmi miernikami. Podstawową grupą wskaźników w badaniu sytuacji przedsiębiorstwa są wskaźniki finansowe (Skowronek-Mielczarek, Leszczyński, 2007), które:

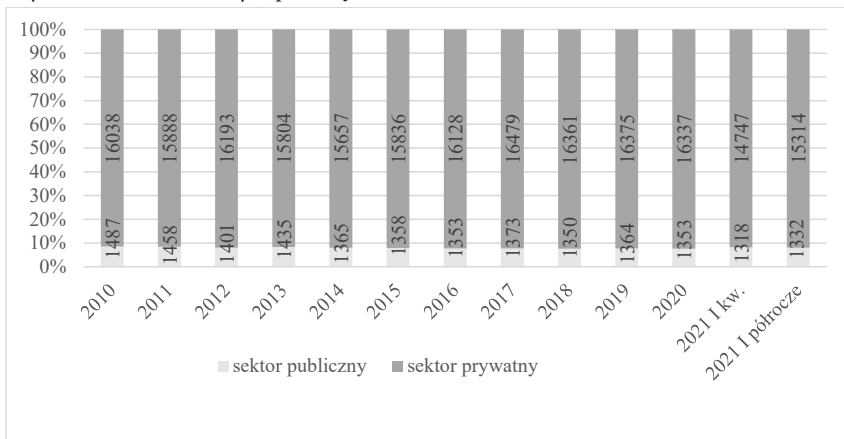
- określają zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania zobowiązań (płynność finansowa),
- wyrażają relację uzyskanych wyników finansowych do wielkości przychodów, kapitałów i zgromadzonego majątku (rentowność),
- określają produktywność zasobów trwałych i obrotowych,
- obrazują zadłużenie (Skowronek, 2002).

Na podstawie wyników uzyskanych z powyższych wskaźników można wnioskować o kondycji finansowej przedsiębiorstwa. Należy zauważyć, że ocena jednostki dokonywana jest w sposób statyczny, dlatego też może się zdarzyć, że dana jednostka ma dobrą kondycję finansową, pomimo iż jednocześnie nastąpiło pogorszenie jej obecnej sytuacji finansowej (Pomykałska, Pomykałski, 2017). Istotnymi wadami wymienionych wskaźników są: możliwości dokonywania uproszczeń konstrukcyjnych, niejednolite zasady ich konstrukcji, brak możliwości porównań w czasie oraz nadmierna subiektywność interpretacji (Wilczyńska, 2018). Mimo iż do wszelkich obliczeń używa się danych z przeszłości, to uzyskane wyniki wraz z bieżącą analizą bliższego i dalszego otoczenia mogą stanowić podstawę wykorzystywania istniejących szans rozwoju.

2. Metodologia badawcza i charakterystyka grupy

W przeprowadzonej analizie zostały wykorzystane dane zgromadzone w Banku Danych Lokalnych za lata 2010–2021. Obejmują one sektor prywatnych przedsiębiorstw niezależnie od ich formy prawnej oraz przedmiotu działalności gospodarczej. W publikacjach GUS liczba zbadanych przedsiębiorstw w poszczególnych latach ulegała zmianie, jednak nie większej niż 3% (wykres 1). Zbadano najwięcej przedsiębiorstw z sektora prywatnego, co wynikało ze struktury polskiej gospodarki, w której przedsiębiorstwa z tego sektora stanowią ponad 95% wszystkich podmiotów gospodarki narodowej.

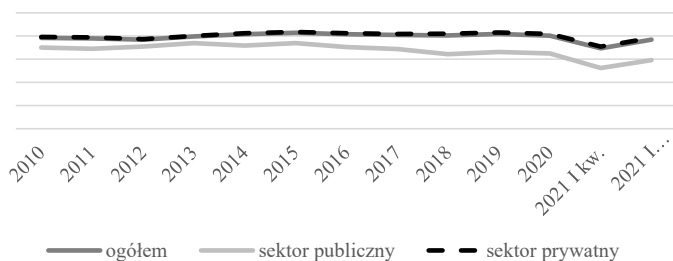
Wykres 1. Odsetek zbadanych przedsiębiorstw w zależności od sektora własności



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bank Danych Lokalnych, b.r.

W danych w GUS zgromadzone zostały informacje o przedsiębiorstwach rentownych (które osiągnęły dodatni wynik finansowy) oraz nierentownych (które poniosły stratę). W 2010 r. w sektorze przedsiębiorstw prywatnych 79,2% z nich wykazało, że osiągnęło zysk netto, podczas gdy w sektorze publicznym – tylko 70% przedsiębiorstw. Na przestrzeni badanych lat w sektorze publicznym do 2019 r. odsetek przedsiębiorstw wykazujących zysk netto wzrósł do poziomu 83,1%, zaś w sektorze prywatnym zmalał do poziomu 66,2%. W 2020 r. tylko 81,7% przedsiębiorstw wykazywało zysk netto w sektorze prywatnym, zaś 65% w sektorze publicznym. W I kwartale i I półroczu 2021 r. coraz mniej badanych przedsiębiorstw – zarówno z sektora publicznego, jak i prywatnego – było rentownych (wykres 2).

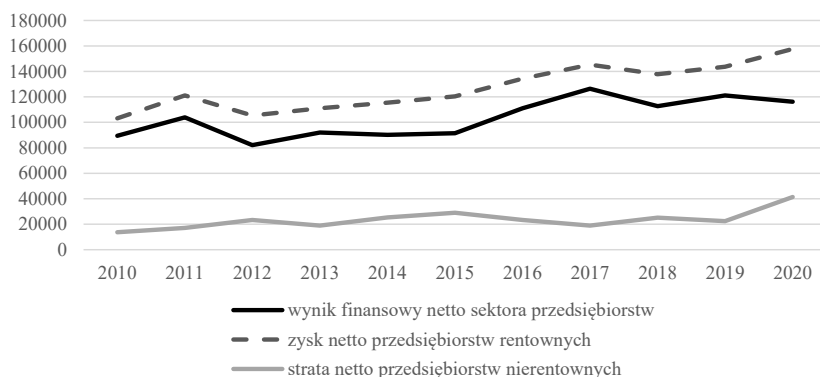
Wykres 2. Odsetek przedsiębiorstw rentownych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw według sektora własności (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bank Danych Lokalnych, b.r.

Wyniki finansowe netto przedsiębiorstw rentownych i deficytowych zostały przedstawione na wykresie 3. Łączny wynik sektora przedsiębiorstw od początku badanego okresu do 2017 r. miał tendencję rosnącą. Od 2017 r. nastąpiło zmniejszanie zysku netto w sektorze przedsiębiorstw za sprawą zwiększającej się straty w przedsiębiorstwach nierentownych. Natomiast przedsiębiorstwa rentowne cały czas zwiększały zysk netto. W 2020 r. ich zysk netto był na poziomie 157 625 mln zł. W I kwartale 2021 r. osiągnęły one zysk 61 236 mln zł, zaś po I półroczu podwoiły go. Z kolei przedsiębiorstwa nierentowne w 2020 r. zwiększyły stratę o 84% w stosunku do roku poprzedniego. W I kwartale 2021 r. ich strata była na poziomie 14 138 mln zł, zaś po I półroczu wzrosła o 12,9%.

Wykres 3. Wyniki finansowe sektora przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2020 (w mln zł)



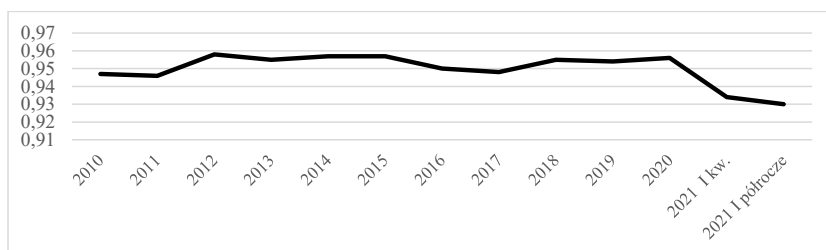
Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bank Danych Lokalnych, b.r.

Do zobrazowania sytuacji przedsiębiorstw w Polsce w kolejnych częściach artykułu zostanie przeprowadzona: analiza rentowności, płynności finansowej i strukturalnej, zadłużenia oraz aktywności gospodarczej. Analiza ma na celu sprawdzić, na ile pandemia koronawirusa miała odzwierciedlenie w bieżącej sytuacji finansowej przedsiębiorstw.

3. Analiza rentowności przedsiębiorstw w Polsce

Pierwszą analizowaną daną mającą wpływ na rentowność przedsiębiorstwa jest wskaźnik poziomu kosztów, który to jest ilorazem kosztów do przychodów z całokształtu działalności przedsiębiorstwa. Obrazuje on, jak kształtują się koszty, jaka jest ich tendencja w czasie (Skowronek, 2002). W latach 2010–2020 udział kosztów w przychodach wzrósł o 1,1%, bowiem w 2010 r. stanowiły one 94,5%, zaś w 2020 r. – 95,6% przychodów w przedsiębiorstwach. W I kwartale 2021 r. było to 93,4%, zaś w I półroczu tego roku nieznacznie zmalały do poziomu 93% (wykres 4). Można wysnuć wniosek, że przedsiębiorstwa ponosiły tylko niezbędne koszty. Dalsze ograniczanie kosztów będzie dopiero widać na koniec 2021 r. Od 2020 r. udział kosztów w przychodach ogółem miał tendencję malejącą.

Wykres 4. Wskaźnik poziomu kosztów w przedsiębiorstwach (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bank Danych Lokalnych, b.r.

Jedną z najważniejszych analiz jest ocena rentowności przedsiębiorstwa, gdyż pozwala stwierdzić, jak zmieniła się wartość zaangażowanego kapitału właścicieli. Rentowność rozumiana jest tutaj jako nadwyżka przychodów z działalności gospodarczej nad kosztami jej prowadzenia (Wąsniowski, 1997), inaczej mówiąc jest oceną efektywności gospodarczej (Kozłowski, 2003). Do pomiaru rentowności wykorzystano następujące wskaźniki: rentowności sprzedaży netto (ROS), marży zysku operacyjnego (MZO), marży zysku brutto (MZB), marżę zysku netto (MZN)

oraz rentowność netto aktywów obrotowych (ROA). Ze względu na brak dostępnych danych o wielkości kapitału własnego w badanych przedsiębiorstwach nie obliczono podstawowego wskaźnika, jakim jest rentowność kapitału własnego.

Wskaźniki rentowności sprzedaży netto (czyli iloraz zysku netto do przychodów ze sprzedaży) w badanych latach utrzymywały się powyżej 4,5 co oznacza, że przedsiębiorstwa wykazywały efektywność w podstawowej działalności operacyjnej. W I kwartale i I półroczu 2021 r. przedsiębiorstwa osiągnęły większą rentowność niż w poprzednim roku. Podobne wartości miały wskaźniki: MZO, MZB i MZN (tabela 1). Niepokojącym zjawiskiem, które można tutaj zaobserwować jest duże zmniejszenie rentowności netto aktywów obrotowych (ROA), zarówno w I kwartale, jak i w I półroczu 2021 r. w porównaniu do innych lat. Trudno ocenić otrzymane wartości wskaźników rentowności, gdyż nie wiadomo, w jakich branżach działają przedsiębiorstwa. Na pewno należy się zgodzić, że im wyższe wartości wskaźników, tym lepsza ich sytuacja finansowa.

Tabela 1. Wskaźniki rentowności przedsiębiorstw (w %)

Wskaźniki	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021 I kwartał	2021 I półrocze
ROS	5,26	5,48	4,59	4,80	4,90	4,93	5,30	5,24	4,63	4,56	5,07	7,28	6,95
MZO	5,46	5,56	4,40	4,76	4,75	4,76	5,27	5,16	4,74	4,70	5,10	7,12	6,73
MZB	6,19	6,45	5,37	5,54	5,61	5,66	6,10	6,09	5,47	5,38	5,96	8,40	8,10
MZN	5,26	5,48	4,59	4,80	4,90	4,93	5,30	5,24	4,63	4,56	5,07	7,28	6,95
ROA	15,55	16,39	14,69	15,05	15,03	14,93	15,41	15,20	13,58	13,25	13,77	5,00	9,25

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bank Danych Lokalnych, b.r.

4. Analiza płynności przedsiębiorstw w Polsce

Płynność w przedsiębiorstwie obrazuje relacje zachodzące między płynnymi składnikami majątku a krótkoterminowymi zobowiązaniami. Zatem przedsiębiorstwo powinno dbać o odpowiedni poziom aktywów charakteryzujących się wysokim stopniem płynności, jak również o poziom zobowiązań o wysokim

stopniu wymagalności (Gołaś, Witczyk, 2010). Oczywiście płynność przedsiębiorstwa jest wypadkową różnych czynników, które na nią oddziałują: mikroekonomicznych, jak również makroekonomicznych, np. systemu finansowego w gospodarce, polityki monetarnej i fiskalnej (Tokarski, Mosionek-Schweda, 2020). Uważa się, że największą użytecznością cechuje się wskaźnik bieżącej płynności (CR), ponieważ mierzy zdolność przedsiębiorstwa do spłaty krótkoterminowych zobowiązań poprzez upłynnienie aktywów obrotowych (Bednarski, 2007). Wskaźnik ten w badanych przedsiębiorstwach w latach 2010–2020 kształtował się od 1,43 do 1,49 (tabela 2). Wyniki te oznaczają, że podmioty gospodarcze były w stanie spłacać swoje zobowiązania krótkoterminowe, upłynniając posiadane aktywa obrotowe, bowiem wielkości otrzymanego wskaźnika oscyływały pomiędzy 1,2 a 2,0 (Tokarski, Mosionek-Schweda, 2020). Podobna sytuacja ukształtowała się w I kwartale 2021 r. oraz w I półroczu tego roku. Pozytywnym aspektem jest to, że od 2012 r. wskaźnik ten miał tendencję rosnącą, co oznacza, że przedsiębiorstwa w minimalnym stopniu zwiększały swoją zdolność do spłacania zobowiązań krótkoterminowych za pomocą aktywów obrotowych. Wartość aktywów obrotowych była najwyższa w 2020 r. i wynosiła 1 144 847,5 mln zł, zaś w I półroczu 2021 r. zmalała o 13,12% w stosunku do roku poprzedniego. Z kolei zobowiązania krótkoterminowe osiągnęły najwyższą wartość 844 573,57 mln zł w I półroczu 2021 r. W badanym okresie zobowiązania krótkoterminowe miały tendencję rosnącą – największy ich wzrost o 10% nastąpił w I półroczu 2021 r. w stosunku do 2020 r.

Do oceny poziomu płynności finansowej został wykorzystany również wskaźnik przyspieszonej płynności (CR_1), który informuje, w jakim stopniu jednostka pokrywa zobowiązania krótkoterminowe za pomocą środków pieniężnych (Sierpińska, Jachna, 2004). Optymalny wynik powinien mieścić się w przedziale od 1,0 do 1,2. Dla przedsiębiorstw mających krótkie terminy płatności a długie zobowiązania wynik w granicach od 0,8 do 1,0 nie świadczy o trudnościach z płatnościami. W przypadku badanych przedsiębiorstw należy stwierdzić, iż ich wyniki kształtowały się w granicach od 0,97 do 1,08, co oznacza, że nie miały one problemów w spłacie wierzytelności krótkoterminowych za pomocą środków pieniężnych.

Tabela 2. Wskaźniki płynności finansowej przedsiębiorstw (w %)

Wskaźniki	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021 I kwartał	2021 I półrocze
CR	1,47	1,47	1,43	1,41	1,48	1,46	1,47	1,47	1,45	1,45	1,49	1,51	1,53
CR ₁	1,06	1,03	0,97	0,97	1,03	1,01	1,02	1,02	0,98	0,99	1,03	1,04	1,08

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bank Danych Lokalnych, b.r.

Ocena płynności strukturalnej badanych przedsiębiorstw została przedstawiona w tabeli 3. Jej obraz jest istotny z tego względu, że tylko część aktywów jest własnością przedsiębiorstw, co w praktyce oznacza, że mogą one sprawować nad nimi kontrolę, a także stanowić o ich upłynnieniu. W bilansie mogą być ujęte również aktywa, które są obciążone prawami osób trzecich (Kreczmańska-Gigol, 2015).

Udział zapasów w aktywach obrotowych (UZA0) w badanych latach wzrósł od 25,55% w 2010 r. do 28,90% w 2019 r., później miał on tendencję malejącą. Należy zauważyć, że im mniejszy udział zapasów w aktywach obrotowych, tym lepsza płynność strukturalna w przedsiębiorstwie. Od 2020 r. wskaźnik ten miał tendencję malejącą, ponieważ wartość aktywów obrotowych rosła szybciej niż wartość zapasów w przedsiębiorstwach. W 2021 r. wartość zapasów w I kwartale, jak i w I półroczu wzrosła o około 4,5% w stosunku do okresu poprzedniego. Taki wzrost poziomu zapasów można uznać za normalne zjawisko.

Wskaźnik udziału należności krótkoterminowych w aktywach obrotowych od 2010 r. do 2020 r. również miał tendencję malejącą, tj. kontrahenci spłacali swoje zobowiązania, jednak w I półroczu 2021 r. udział ten wzrósł. W 2020 r. wartość należności od odbiorców była na podobnym poziomie w porównaniu do 2019 r. Wpływ ograniczeń w prowadzeniu działalności z powodu pandemii widać już w I kwartale 2021 r., w którym to wartość należności od odbiorców wzrosła o 9,37% w stosunku do roku poprzedniego, zaś w I półroczu tego roku wartość należności ponownie wzrosła o 7,3% w stosunku do I kwartału.

Udział inwestycji krótkoterminowych w aktywach obrotowych w badanym okresie utrzymywał się na poziomie powyżej 40%. Wyjątkiem był 2020 r., w którym to przedsiębiorstwa zmniejszyły wielkość ponoszonych nakładów inwestycyjnych. Na podstawie danych w tabeli należy stwierdzić, że w I kwartale oraz I półroczu 2021 r. nie nastąpiły istotne zmiany w zakresie rozpatrywanego wskaźnika.

Udział krótkoterminowych rozliczeń międzyokresowych w aktywach obrotowych (UKMAO) kształtował się w granicach od 2,71% do 3,54%, co świadczyło o dobrej płynności strukturalnej badanych przedsiębiorstw.

Tabela 3. Wskaźniki płynności strukturalnej (w %)

Wskaźniki	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021 I kwartał	2021 I półrocze
UZA0	25,55	26,78	28,41	28,10	27,65	27,71	27,55	27,73	29,14	28,90	27,90	27,24	26,93
UNA0	44,76	43,89	44,22	43,81	42,97	43,06	43,07	43,34	42,94	41,91	39,93	40,78	41,42
UIKA0	26,98	25,87	23,82	24,81	26,27	26,29	26,48	26,12	25,02	26,28	29,42	29,54	28,74
URMA0	2,71	3,46	3,54	3,28	3,10	2,94	2,90	2,82	2,90	2,90	2,76	3,44	2,91

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bank Danych Lokalnych, b.r.

5. Analiza zadłużenia przedsiębiorstw w Polsce

Ze względu na ograniczoną liczbę danych w GUS zadłużenie przedsiębiorstw zostało przedstawione za pomocą: dynamiki zobowiązań, a także dynamiki wartości kredytów bankowych i pożyczek oraz udziału zobowiązań ogółem w aktywach obrotowych. Dynamika zobowiązań długoterminowych w badanym okresie utrzymywała się na niskim poziomie. Najmniejszą dynamiką cechowały się zobowiązania krótkoterminowe. Największy wzrost wartości zobowiązań kredytowych i pożyczkowych nastąpił w 2012 r., po tym okresie miały one tendencję malejącą (wykres 5).

Wykres 5. Dynamika zobowiązań i kredytów oraz pożyczek w przedsiębiorstwach w latach 2010–2021 (rok poprzedni = 100%)

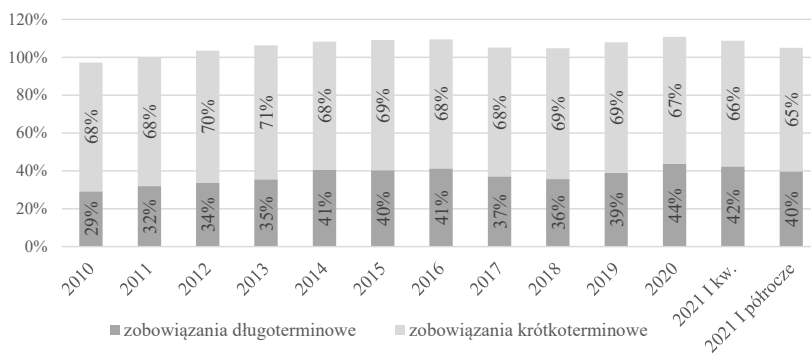


2021* – dynamika w I półroczu, zatem I kwartał 2021 = 100%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bank Danych Lokalnych, b.r.

Zobowiązania krótkoterminowe w badanym okresie stanowiły ponad 60% aktywów obrotowych. Należy zauważyć, że w latach 2010–2019 stanowiły one powyżej 68%, zaś w 2020 r. – 67% i miały tendencję malejącą (wykres 6). Zatem kapitał obrotowy netto w przedsiębiorstwach był dodatni i świadczył o ich dobrej sytuacji finansowej i wypłacalności. W latach 2010–2016 wzrósł poziom zadłużenia aktywów obrotowych zobowiązaniami długoterminowymi. Od 2017 r. do 2018 r. udział zobowiązań długoterminowych w aktywach obrotowych miał tendencję malejącą, zaś od 2019 r. wzrósł do poziomu 44% w 2020 r.

Wykres 6. Udział zobowiązań długoterminowych i krótkoterminowych w aktywach obrotowych w przedsiębiorstwach w latach 2010–2021 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bank Danych Lokalnych, b.r.

6. Aktywność gospodarcza przedsiębiorstw w Polsce

Ocena aktywności gospodarczej przedsiębiorstw została dokonana na podstawie następujących wskaźników: produktywności majątku obrotowego w razach (PMO), rotacji zapasów w dniach (RZ), okresu spływu należności w dniach (OSN) oraz rotacji zobowiązań krótkoterminowych w dniach (RZK). Pierwszy wskaźnik obrazuje wykorzystanie czynnych aktywów w przedsiębiorstwach. W badanych przedsiębiorstwach w latach 2010–2019 rotacja majątku obrotowego ukształtowała się powyżej 2,91 (tabela 4). W 2020 r. nastąpiło zmniejszenie wykorzystania majątku obrotowego w przedsiębiorstwach, gdyż wskaźnik zmalał do poziomu 2,71, zaś w I kwartale 2021 r. był on na bardzo niskim poziomie 0,69, co wynikało ze zmniejszonych przychodów netto ze sprzedaży w tym okresie. W 2020 r. wartości przychodów netto ze sprzedaży zmniejszyły się o 2% w stosunku do roku poprzedniego.

Bez informacji o strukturze kapitałów wykorzystywanych w badanych przedsiębiorstwach nie można stwierdzić, czy otrzymane wartości są optymalne. Wskaźniki rotacji zapasów w dniach w latach 2010–2020 były na wysokim poziomie, co oznacza, że badane przedsiębiorstwa potrzebowały około 9 dni na upłynnienie zapasów. W 2021 r. rotacja zapasów bardzo zmalała, gdyż przedsiębiorstwa w I kwartale potrzebowały 34 dni, zaś w I półroczu 17 dni na odzyskanie środków zamrożonych w zapasach.

Tabela 4. Wskaźniki aktywności gospodarczej przedsiębiorstw w latach 2010–2021

Wskaźniki	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021 I kwartał	2021 I półrocze
PMO	2,96	2,99	3,20	3,13	3,07	3,03	2,91	2,90	2,93	2,91	2,71	0,69	1,33
RZ	8,50	8,81	9,67	9,68	9,26	8,90	8,76	8,65	8,93	9,12	9,15	34,68	17,37
OSN	46,18	44,88	42,06	42,40	42,57	42,28	44,49	45,00	43,98	42,90	42,89	174,5	86,7
RZK	83,94	82,96	79,54	82,57	80,32	82,75	85,56	85,54	86,02	86,54	90,18	353,18	178,86

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bank Danych Lokalnych, b.r.

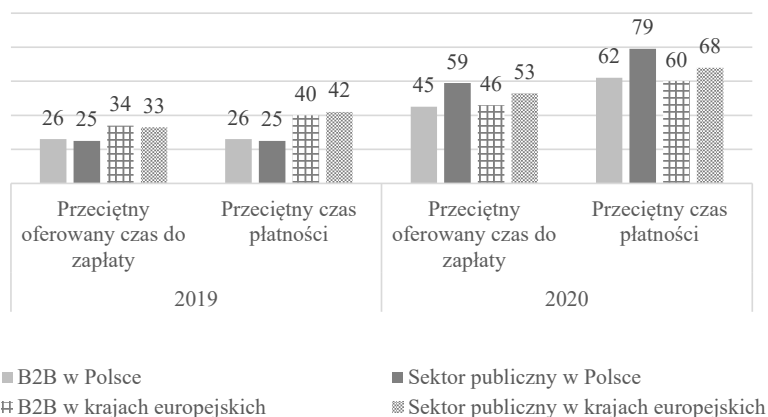
W latach 2010–2020 należności służyły do przedsiębiorstw przeciętnie po upływie 42 dni, zaś w 2021 r. w I kwartale czas ten uległ wydłużeniu do 175 dni, natomiast w I półroczu wynosił już 87 dni. Miało to istotny wpływ na okres spłaty zobowiązań przez badane przedsiębiorstwa, który w latach 2010–2019 wynosił ponad 80 dni, zaś w 2020 r. został on zwiększony do 90 dni. W 2021 r. w I kwartale przedsiębiorstwa regulowały swoje zobowiązania dopiero po upływie 353 dni, zaś w I półroczu – po 179 dniach. Od 2020 r. wydłużeniu uległy nie tylko okresy spływu należności do przedsiębiorstw, ale również okresy spłaty przez nich zobowiązań. Główną przyczyną wydłużonych terminów płatności są zatory płatnicze. Wydłużenie terminów jest efektem domina związanym z zamknięciem gospodarki i wysokim stopniem niepewności jutra. Z raportu BIG z 2021 r. wynika, że jedna trzecia przedsiębiorstw z sektora małych i średnich czeka na swoje należności ponad 60 dni od wyznaczonego terminu (BIG, 2021).

Według raportu z badań przeprowadzonych od lutego do maja w 2020 r. w 29 krajach europejskich wśród 9980 firm wynika, że większość, tj. 58% bada-

nych akceptuje dłuższe terminy płatności od międzynarodowych kontrahentów, a 63% – od sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Takie postępowanie wynika, z tego, że badane przedsiębiorstwa nie chcą psuć relacji z klientami (69% badanych przedsiębiorstw), zwłaszcza w czasie pandemii. Jednocześnie 46% przedsiębiorstw wskazuje, że decyzja ta stanowi ryzyko dla prowadzenia i rozwoju ich działalności gospodarczej (*European Payment Report, 2020*).

Luka płatnicza, czyli różnica pomiędzy oferowanymi terminami płatności a rzeczywistymi płatnościami w latach 2019–2020, zwiększyła się nie tylko w Polsce, lecz również w innych krajach europejskich (wykres 7). W 2019 r. w Polsce – zarówno w sektorze B2B, jak i w sektorze publicznym – nie występowała luka płatnicza, jednak w badanych krajach europejskich w sektorze B2B wynosiła ona 6 dni, zaś w sektorze publicznym 9 dni. W 2020 r. przeciętny czas płatności dla kontrahentów w sektorze przedsiębiorstw w Polsce wzrósł o 36 dni w porównaniu do roku poprzedniego, zaś w sektorze publicznym o 20 dni. W tym samym czasie w krajach europejskich luka płatnicza w sektorze B2B wzrosła o 20 dni, a w sektorze publicznym o 26 dni. Zwiększenie luki płatniczej jest efektem pandemii i oznacza, że przedsiębiorstwa mogą mieć problemy z zachowaniem płynności finansowej. Według danych główną przyczyną upadłości przedsiębiorstw jest utrata płynności finansowej, chociaż mogą one wykazywać zysk (Wędzki, 2015).

Wykres 7. Luka płatnicza w latach 2019–2020 (w dniach)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *European Payment Report, 2020*; *European Payment Report, 2019*.

Zakończenie

Pandemia COVID-19 spowodowała, że przedsiębiorstwa od 2020 r. zaczęły ograniczać koszty działalności gospodarczej. W niewielkim stopniu wpłynęła ona na rentowność przedsiębiorstw wykazujących zysk netto ze swojej działalności gospodarczej. Niepokojącym zjawiskiem, które można tutaj zaobserwować, jest duże zmniejszenie rentowności netto aktywów obrotowych (ROA) – zarówno w I kwartale, jak i w I półroczu 2021 r. w porównaniu do innych lat. Trudno ocenić otrzymane wartości wskaźników rentowności, gdyż nie wiadomo w jakich branżach działają przedsiębiorstwa. Na pewno należy się zgodzić, że im wyższe wartości wskaźników, tym lepsza jest sytuacja finansowa przedsiębiorstw. Wskaźnik bieżącej płynności przez cały okres badawczy przyjmował wartości wskazane w literaturze, co oznacza, że przedsiębiorstwa były w stanie spłacić wszystkie swoje zobowiązania za pomocą majątku obrotowego. Pozytywnym aspektem jest to, że przedsiębiorstwa nie miały również problemów ze spłatą bieżących zobowiązań za pomocą najbardziej płynnych aktywów, o czym świadczą wartości wskaźnika przyspieszonej płynności. Jednak pomiędzy wskaźnikami płynności bieżącej i szybkiej występują duże rozbieżności, co oznacza, iż zapasy stanowiły dużą część aktywów obrotowych – ponad 25%. W początkowych okresach 2021 r. można zauważyć wpływ pandemii COVID-19 na aktywność gospodarczą przedsiębiorstw, ponieważ: wzrosły wartości wskaźników odpowiadających za unieruchomienie majątku obrotowego, wydłużone zostały okresy spływu należności do przedsiębiorstwa, jak również przedsiębiorstwa spłacały swoje zobowiązania w późniejszych terminach. Od 2020 r. obserwujemy dalsze utrzymanie niskiej wartości wskaźnika bieżącej płynności oraz wydłużenie okresów spłaty zobowiązań, co oznacza pogarszającą się sytuację finansową badanych przedsiębiorstw. Od 2020 r. wskaźniki rotacji aktywów obrotowych obrazują coraz mniejszą efektywność produkcyjną majątku badanych przedsiębiorstw. Na pierwszy rzut oka sytuacja finansowa badanych przedsiębiorstw mogłaby się wydawać dobra, jednak należy zauważyć, że luka płatnicza w badanych przedsiębiorstwach w I półroczu 2021 r. wynosiła około 92 dni, przy jednocześnie dwa razy dłuższej rotacji zapasów. Należy podkreślić, że opóźnione płatności i utrudnione upłynnienie zapasów zmniejszają płynność finansową przedsiębiorstw, lecz mogą również w przyszłości być przyczyną ich bankructwa. Zatem należy stwierdzić, że pandemia koronawirusa wpłynęła na obniżenie płynności finansowej badanych przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa pomimo osiągniętej rentowności mogą mieć problemy z regulowaniem bieżących zobowiązań.

Bibliografia

- Bank Danych Lokalnych. (b.r.). Pobrano z <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/tablica> (10.11.2021).
- Bednarski, L. (2007). *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie* (wyd. 5). Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Bombiak, E. (2010). Modele dyskryminacyjne jako metoda oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. *Zeszyty Naukowe Akademii Podlaskiej w Siedlcach*, 13(86), 141–152.
- European Payment Report. (2019). Pobrano z <https://www.intrum.com/media/5755/intrum-epr-2019.pdf> (1.10.2021).
- European Payment Report. (2020). Pobrano z https://www.intrum.com/media/8918/european-payment-report-2020_final.pdf (1.10.2021).
- Gabrusewicz, W. (2014). *Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Teoria i zastosowanie*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Gilbert, D. R., Stoner, J. A. F., Freeman, E. R. (2001). *Kierowanie*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Gołaś, Z., Witczyk, A. (2010). Pojęcie i metody oceny płynności finansowej przedsiębiorstwa. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, 1, 81–95.
- Kowalak, R. (2003). *Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa w badaniu zagrożenia upadłością*. Gdańsk: ODDK.
- Kozłowski, J. (2003). *Zarządzanie finansami w przedsiębiorstwie*. Bydgoszcz: Wyższa Pomorska Szkoła Turystyki i Hotelarstwa.
- Kreczmańska-Gigol, K. (2015). Istota i uwarunkowania płynności strukturalnej. W: J. Ostaszewski (red.), *O nowy ład finansowy w Polsce. Rekomendacje dla animatorów życia gospodarczego* (s. 167–184). Warszawa: Szkoła Główna Handlowa. Oficyna Wydawnicza.
- Nowy lockdown, kolejny dramat dla gospodarki. (2021). *Rzeczpospolita*, 25 marzec. Pobrano z <https://www.rp.pl/biznes/art209661-nowy-lockdown-kolejny-dramat-dla-gospodarki> (10.10.2021).
- PARP. (2020). Ograniczenia działalności gospodarczej w związku z COVID-19 – sprawdź przepisy obowiązujące od 10 kwietnia. Pobrano z <https://www.parp.gov.pl/component/content/article/59731:ograniczenia-dzialalnosci-gospodarczej-w-zwiazku-z-covid-19-sprawdz-przepisy-obowiazujace-od-10-kwietnia> (10.10.2021).
- Pomykalska, B., Pomykalski, P. (2017). *Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Wskaźniki i decyzje w zarządzaniu* (wyd. 2). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Rejestr Dłużników BIG InfoMonitor [BIG]. (2021). Pobrano z <https://media.big.pl/publikacje/att/2053989> (10.10.2021).
- Siemińska, E. (2002). *Metody pomiaru i oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa*. Toruń: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”.

- Sierpińska, M., Jachna, T. (2004). *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Skowronek-Mielczarek, A., Leszczyński, Z. (2007). *Controlling. Analiza i monitoring w zarządzaniu przedsiębiorstwem*. Warszawa: Centrum Doradztwa i Informacji Difin.
- Skowronek, C. (2002). Sytuacja finansowa przedsiębiorstw i jej wpływ na procesy rozwojowe w latach 1995–2001. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia*, 36, 23–36.
- Szczepański, M. (2020). Epidemia koronawirusa jako wydarzenie typu „czarny łabędź”. *Przegląd Ekonomiczny*, 20, 8–12.
- Tokarski, M., Mosionek-Schweda, M., Tokarski, A. (2017). *Pomiar i ocena płynności finansowej podmiotu gospodarczego*. Warszawa: CeDeWu.
- Waśniewski, T. (1997). *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce.
- Wędzki, D. (2015). *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego według polskiego prawa bilansowego* (wyd. 3 zm.). Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer Business.
- Wilczyńska, M. (2018). Analiza wskaźnikowa jako narzędzie wykorzystywane do oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 2(92), 185–194.
- World Economic Forum. (2020). *Global Risks Report 2020*. Pobrano z [https:// reports.weforum.org/global-risks-report-2020/chapter-one-risks-landscape/](https://reports.weforum.org/global-risks-report-2020/chapter-one-risks-landscape/) (10.11.2021).

Streszczenie

Pandemia COVID-19 to zdarzenie nieprzewidywalne i jednocześnie niezależne od przedsiębiorstw, jednak mające wpływ na warunki prowadzenia działalności gospodarczej i ich przyszłość. Do oceny wpływu pandemii COVID-19 na sytuację finansową przedsiębiorstw wykorzystane zostały dane zgromadzone w GUS za lata 2010–2021, które obejmowały informacje niezależnie od formy własności, struktury własnościowej czy też przedmiotu działalności gospodarczej. Celem artykułu jest ocena wpływu pandemii COVID-19 na kondycję finansową przedsiębiorstw w Polsce. W pracy została przeprowadzona analiza: rentowności, płynności finansowej i strukturalnej, zadłużenia oraz aktywności gospodarczej. Na podstawie otrzymanych wyników z badań należy stwierdzić, że wpływ pandemii najbardziej był widoczny we wskaźnikach opisujących aktywność gospodarczą przedsiębiorstw.

SŁOWA KLUCZOWE: aktywność gospodarcza, kondycja finansowa przedsiębiorstw, pandemia COVID-19, płynność, rentowność, zadłużenie

Summary

COVID-19 pandemic is an unpredictable event and at the same time beyond the control of enterprises, however, it affects business conditions and their future. To show the impact of the COVID-19 pandemic on the financial situation of enterprises, data collected in the Central Statistical Office for 2010–2021 was used. The aim of the article was to assess the impact of the COVID-19 pandemic on the financial condition of enterprises in Poland. The article analyzed: profitability, financial and structural liquidity, debt and economic activity. Based on the final results obtained from the research, it should be stated that the impact of the pandemic was most visible in the indicators which describe the economic activity of enterprises.

KEYWORDS: economic activity, COVID-19 pandemic, financial liquidity, the financial condition of enterprises

Nota o autorze

Ewa Monika Kraska – dr, Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach; główne obszary działalności naukowej: nauki społeczne, dyscyplina: ekonomia i finanse; e-mail: ekraska@ujk.edu.pl; ORCID: 0000-0003-0399-8825.

Dominik Kuryk

Polityka handlowa rządów sanacji wobec koncepcji Międzymorza

Trade Policy of the Sanation Regime Towards the Intermarium Concept

Wprowadzenie

Wszechobecny w dwudziestoleciu międzywojennym duch Wielkiej Wojny, nawiedzający umysły osób żyjących w tym czasie we wschodnioeuropejskiej przestrzeni rdzeniowej, będącej częścią *Rimlandu*, dawał im poczucie tymczasowości ich obecnej, powojennej sytuacji i zapobiegał pojawieniu się u nich poczucia bezpieczeństwa. Na nieszczęście dopiero co odrodzonej po 123 latach niebytu Polski jej położenie geopolityczne determinowało rolę tego kraju jako przyszłej strefy starcia mocarstw. Ta sytuacja spędzała sen z powiek ówczesnym elitom władzy. Starają się one zapobiegnać temu paraliżowi strachu, tworząc doktryny bezpieczeństwa państwa oparte na systemach różnych sojuszy. Nie każdemu kandydatowi na męża stanu było jednak dane dojście do władzy i zrealizowanie własnej bądź zapożyczonej wizji ładu międzynarodowego, kreującej warunki do stabilnego i dostatniego życia mieszkańców własnego kraju oraz zapewniającej Rzeczypospolitej należyte miejsce i pozycję w przyległym jej obszarze geograficznym. Udało się to tylko jednej osobie, ale nie w pełni. Mowa o Józefie Piłsudskim – przywódcy Polskiej Partii Socjalistycznej, Naczelnym Wodzu Armii Polskiej, Marszałku Polski oraz Naczelniku Państwa. Wraz ze swoim obozem politycznym – sanacją, szukał on przeciwwagi dla imperialistycznych planów Niemiec i Rosji, co doprowadziło go do poparcia Międzymorza jako środka zaradczego na te tendencje. Na nieszczęście Piłsudskiego nie dysponował on w początkowych latach istnienia II Rzeczypospolitej, kluczowych z punktu widzenia kształtowania granic, kapitałem politycznym

zdołnym do wprowadzenia w życie postulowanej idei wielkoprzestrzennej. Po części wynikało to z tego, że Międzymorze w polskiej klasie politycznej nie było projektem bezalternatywnym. Taką alternatywę stanowiła koncepcja inkorporacyjna wysuwana przez obóz narodowy wraz z jego przywódcą – Romanem Dmowskim – marzącym o Polsce jako państwie narodowym.

Spór pomiędzy zwolennikami jednej i drugiej koncepcji jest żywy również i dziś, z tym że w międzywojniu przybrał także charakter personalny jako rywalizacja dwóch mężów stanu o należne im miejsce w historii. Stanowi on kluczowe zagadnienie tamtej epoki, którego nie można pominąć ze względu na wielkość biorących w nim udział postaci oraz ich historyczne zasługi dla całej polskiej wspólnoty. Niniejszy artykuł ma stanowić odpowiedź na wciąż jeszcze niewystarczającą, ale rosnącą liczbę publikacji naukowych poświęconych zagadnieniu współpracy (nie tylko na płaszczyźnie gospodarczej, lecz także na innych) państw wchodzących w skład Międzymorza na przestrzeni dziejów. Temat wymaga dalszych systematycznych i szczegółowych badań. Praca nie obejmie całego zakresu problematyki związanej z polityką handlową państw rejonu Europy Środkowo-Wschodniej między I a II wojną światową, jednak stanowi jego uzupełnienie poprzez spojrzenie na temat z nowej perspektywy.

Celem artykułu jest przedstawienie koncepcji Intermarium, której autorstwo często przypisywane jest Józefowi Piłsudskiemu, oraz analiza jej realizacji w polityce handlowej państwa polskiego w okresie rządów piłsudczyków, czyli w latach 1926–1939. W pracy podjęto próbę odpowiedzi na pytanie, czy władza polityczna w latach 1926–1939 wykorzystwała dostępne jej środki polityki handlu zagranicznego do integracji gospodarczej z państwami obszaru trzech mórz. Jeśli tak, to jakie to były środki, na jaką skalę je zastosowano, czy były wystarczające i do jakiego ostatecznego rezultatu doprowadziły oraz jaki wpływ na politykę handlową miały czynniki zewnętrzne, takie jak chociażby Wielki Kryzys czy konflikty graniczne. Artykuł składa się z trzech ponumerowanych sekcji. Pierwsza poświęcona jest genezie, przebiegowi i skutkom konfliktu Romana Dmowskiego i Józefa Piłsudskiego, druga – dokładnej definicji koncepcji Międzymorza, a trzecia – zaprezentowaniu polityki handlowej Polski w okresie międzywojennym z szczególnym ujęciem realizacji w jej ramach koncepcji Międzymorza przez sanację oraz ocenie skuteczności prowadzonej polityki. W pracy wykorzystano krytyczne studia literatury oraz metody statystyki opisowej. Na materiał źródłowy składają się polska i zagraniczna literatura naukowa (książki i artykuły naukowe) oraz dane statystyczne pochodzące z rocznika statystycznego wydanego przez Główny Urząd Statystyczny.

1. Koncepcje geopolityczne Romana Dmowskiego i Józefa Piłsudskiego

Epoką II Rzeczypospolitej i poprzedzającym ją okresem zabiegów o odzyskanie utraconej w wyniku zaborów niepodległości polską świadomością polityczną rządzący Józef Piłsudski oraz Roman Dmowski. Różnili się oni między sobą w tak zasadniczych kwestiach, jak np. wybór drogi mającej doprowadzić Polaków do spełnienia ich zbiorowego narodowego marzenia, czyli powołania niepodległego państwa polskiego. Piłsudski za główną oś konfliktu, mającą zdeterminować być albo nie być Polski na politycznej mapie Europy, wskazywał starcie na linii cywilizacja łaćwińska-cywilizacja turańska. Przełożyło się to na poparcie w I wojnie światowej państw centralnych, czyli Austro-Węgier i Niemiec, jako sił wrogich wobec Rosji. Dmowski z kolei, w przeciwieństwie do swojego głównego ideowego oponenta, główne zagrożenie dla żywiołu polskiego upatrywał w Germanach. Jak stwierdził w swojej pracy *Niemcy, Rosja i kwestia polska* (1991, s. 23):

Niemcy zagrażały egzystencji Polaków jako narodu, a Rosja tylko samodzielności politycznej Polski; Niemcy godziły w trzon etnicznie polskich ziem, a Rosja zagrażała w istocie tylko ziemiom kresowym; Niemcy były silniejsze i realnie zdolniejsze do zniszczenia polskości, a Rosja wyraźnie słabsza i nie mająca żadnych szans ani zamiaru dokonywać podboju Niemiec.

Naturalnie wraz z wybuchem w 1914 r. pierwszej globalnej wojny i przyjęciem przez Endecję, jako formację kierowaną przez Dmowskiego, odmiennych politycznych założeń od obozu piłsudczyków, wyrażających się w podjęciu działalności narodowych demokratów po stronie Ententy, powstał niepożądany dualizm postaw wśród samych Polaków.

Koniec końców wszystko potoczyło się dla Polski szczęśliwie. Ostatecznym zwycięzcą I wojny światowej zostały państwa Ententy, z którego grona po wybuchu rewolucji bolszewickiej w 1917 r. wykruszyła się Rosja, dołączając do państw centralnych. Nie pozostało to wtedy bez reakcji Endecji, do tej pory walczącej po stronie Imperium Romanowów w Legionie Puławskim. Dmowski jako błyskotliwy taktyk postanowił nie opuszczać – jego zdaniem – bardziej perspektywicznej z punktu widzenia szans na odzyskanie niepodległości strony i szukał kontaktu z innymi państwami należącymi do tego sojuszu (Osińska, 2011, s. 195). Ta postawa opłaciła mu się w niedalekiej przyszłości. 18 listopada 1918 r., czyli już ponad miesiąc po ogłoszeniu przez Radę Regencyjną odzyskania przez Polskę niepodległości, Piłsudski, jako posiadacz pełni władzy politycznej przyznanej mu przez Radę, ogłosił

powstanie nowego rządu pod przewodnictwem premiera Jędrzeja Moraczewskiego. Gabinet ten nie został jednak uznany przez Komitet Narodowy Polski w Paryżu, czyli organizację polityczną założoną wcześniej przez narodowych demokratów w celu kontaktów z przedstawicielami państw Ententy, a przez to utożsamianych przez nich jako jedyna i prawdziwa reprezentacja państwa polskiego. Zmusiło to Tymczasowego Naczelnika Państwa do kompromisu z nacjonalistami i powołania na urząd premiera Ignacego Jana Paderewskiego (Orzeszko, 2021).

Poparcie Dmowskiego przez zachodnie państwa, w szczególności Francję, Włochy, Stany Zjednoczone czy Wielką Brytanię, oraz ostatecznie odnalezienie się przez niego i jego popleczników w zwycięskim obozie I wojny światowej zaskarbiło mu w pierwszych latach istnienia II Rzeczypospolitej sympatię wielu jej obywateli, a tym samym polityczne poparcie. Funkcjonujący wtedy system wyborczy nie umożliwił mu jednak samodzielnego sprawowania władzy, a wręcz zmusił do wiecznego poszukiwania mniejszych koalicjantów. Pełne i bezkompromisowe realizowanie własnej wizji politycznej w takich warunkach ustrojowych było utrudnione. Mimo to nie odpuścił w realizacji jednego z jej najważniejszych elementów – koncepcji inkorporacyjnej, odnoszącej się do wciąż jeszcze żywej sprawy ukształtowania granic kraju. Postulowała ona wejście w skład państwa polskiego ziem: Królestwa Polskiego, austriackiej części Galicji, południowego pasa Prus Wschodnich, Górnego Śląska z Opolszczyzną, Wielkopolski, Polesia, Księstwa Cieszyńskiego, Pomorza Gdańskiego, północno-zachodniej części Litwy wraz z Wilnem, Kownem, gubernią grodzieńską, częścią guberni mińskiej oraz Wołyniem (Eberhardt, 2015, s. 27–28). Dmowski swoje zamiary uzasadnił w *Memoriale o terytorium państwa polskiego* (1990, s. 226):

Odbudowanie Polski w jej granicach historycznych z 1772 r. nie jest bodaj możliwe dzisiaj i nie dałoby bardzo silnego państwa. Podstawą siły Polski jest obszar, na którym masa ludności mówi po polsku, jest świadoma swej narodowości polskiej i przywiązana do polskiej sprawy.

Wyrażał on dążenie do Polski jako państwa homogenicznego etnicznie z osłabioną autonomią mniejszości narodowych, podlegających przymusowej asymilacji – jako elementu podatnego w razie zagrożenia bezpieczeństwa kraju na prowokacje państw ościennych. Poza – zdaniem Dmowskiego – zbyt daleko przesuniętą granicą wschodnią duża część propozycji terytorialnych tego polityka dzięki jego zaangażowaniu dyplomatycznemu stała się rzeczywistością.

Taki obrót spraw nie satysfakcjonował w pełni Piłsudskiego, wysuwającego odmienną od głównego ideologa polskiej myśli narodowej – koncepcję federacyjną. Jej zamierzeniem było utworzenie federacji wraz Litwą, Białorusią oraz Ukrainą

(z czego ostatecznie późniejszy Marszałek Polski się wycofał) oraz wprowadzenie do języka polskich idei politycznych terminu „Międzymorze”. Z tej oraz wielu innych przyczyn zdecydował się on na dokonanie przesilenia w póki co powojennym życiu politycznym, przeprowadzając w 1926 r. zamach stan (tzw. przewrót majowy). Zdarzenie to stanowi cezurę w dziejach międzywojnia, oddzielającą funkcjonowanie na terenach II RP rządów demokratycznych od rządów uznanych przez część historyków za autorytarne. Pozwoliło ono Naczelnikowi Państwa na dominację życia politycznego przez dziewięć najbliższych lat, aż do jego śmierci w 1935 r., oraz uzyskanie wiodącej roli w historiografii tamtego okresu. Jego pozycja polityczna w tym czasie była niepodważalna – zajmował najwyższe stanowisko w państwie, jego wola była dla podwładnych rozkazem. Jak w takim razie przełożyło się to na wdrażanie w życie przedstawianych przez komendanta wizji?

2. Międzymorze w okresie międzywojennym

Na początku XX w., jeszcze kilkanaście lat przed odzyskaniem przez Polskę niepodległości, Piłsudski, inspirowany tradycją i historią Unii Lubelskiej, a także po części niezrealizowanej w czasach I Rzeczypospolitej unii hadziackiej, wysnuł koncepcję federacyjną (Dziewanowski, 1969, s. 40–42). Zakładała ona początkowo powrót do idei unii polsko-litewskiej, jednak z czasem pojawił się pomysł poszerzenia jej o Białoruś i Ukrainę, tworząc w ten sposób federację państw. Jej głównym zamiarem było stworzenie między Polską a Rosją grupy niepodległych państw stanowiących bufor gwarantujący ochronę przed rosyjskim imperializmem (Świder, 2018, s. 24). Jej realizacja nie powiodła się. Litwini po próbie dokonania przewrotu w ich państwie w sierpniu 1919 r. przez działania Mariana Kościalkowskiego, Walerego Sławka i Leona Wasilewskiego, zorientowane na wymianę rządu litewskiego na bardziej przychylny federacji, zrezygnowali z jakichkolwiek kontaktów dyplomatycznych z Polską do 1938 r. Lepiej działania polskiej dyplomacji wyglądały w przypadku Ukrainy. Udało się nawiązać kontakty z przywódcą Ukraińskiej Republiki Ludowej Symonem Petlurą i przeprowadzić wspólny najazd na Kijów. Jednakże, jak się później okazało, te wysiłki spełżyły na niczym. Zarówno naród ukraiński, jak i białoruski były niezdolne do stworzenia własnej państwowości, autonomicznej od Rosji. Koncepcję federacyjną ostatecznie pogrzebał pokój ryski z 1921 r., kończący wojnę polsko-bolszewicką i decydujący o pomyslnym, finalnym kształcie granicy wschodniej II RP kosztem Ukrainy i Białorusi (Pietrzak, 2016, s. 120).

Niepowodzenie w tej inicjatywie nie przeszkadzało Marszałkowi i jego otoczeniu na poszukiwaniu nowych wizji współpracy regionalnej w Europie Środkowo-Wschodniej. Dokonujące się po I wojnie światowej ciągle zmiany w sytuacji politycznej tego regionu piłsudczycy starali się elastycznie dopasować do tworzonej doktryny polityki zagranicznej. Produktem ich myśli i praktyki politycznej stała się propozycja Międzymorza. Nauczone doświadczeniem losu wcześniejszej koncepcji otoczenie Piłsudskiego nie formułowało już wariantu układu w postaci unii federacyjnej, lecz widziało to przymierze jako nieoficjalne, nieformalne zgrupowanie państw, niewykluczające dwustronnych pertraktacji i porozumień. Jego geneza sięgała panowania przedstawicieli dynastii Jagiellonów na tronach w Polsce, Litwie, Czechach i na Węgrzech, wieloetnicznej i wielokulturowej Rzeczypospolitej Obojga Narodów oraz wspólnoty broni narodów I Rzeczypospolitej wobec rosyjskich władz zaborczych podczas powstania styczniowego (Cieplucha, 2014, s. 39–40). Międzymorze miało obejmować obszar pomiędzy Morzem Adriatyckim, Morzem Bałtyckim i Morzem Czarnym, nazywany Trójkątem ABC. W ramach niego wskazywało się na możliwość zacieśnienia relacji z takimi państwami jak: Litwa, Łotwa, Estonia, Ukraina, Białoruś, Czechosłowacja, Węgry, Rumunia, Jugosławia (Olbrycht, 2002, s. 3). Niektórzy przedstawiciele obozu sanacyjnego dołączali do wyżej wymienionych jeszcze kraje kaukaskie oraz skandynawskie (Śliwa, 1993, s. 80).

Aby możliwe było tak szerokie współdziałanie państw adriatycko-bałtycko-czarnomorskich, potrzebna była jednocząca je idea. Stąd też podkreślano ścisły związek z *Intermarium* prometeizmu. Definiuje się go jako ruch intelektualny i polityczny zmierzający do wyzwolenia politycznego narodów podbitych przez Rosję w latach 1918–1921 spod jej wpływów (Światłowski, 2014, s. 147–148). Miał on na celu zbudowanie solidarności pomiędzy wspólnotami politycznymi dzielącymi podobną historię swoich ostatnich losów, postawienie sprawy prometejskiej w przestrzeni międzynarodowej, stanowienie przedpoła do zacieśnienia wzajemnych więzi, wymiany idei i doświadczeń oraz zachęcenie tych państw do podjęcia wysiłków mających zapobiec rosyjskiej okupacji w przyszłości (Landmann, 2018, s. 263).

Głównym założeniem spajającym sojusz miała być chęć obrony przed negującymi występujący w przestrzeni europejskiej porządek wersalski Niemcami, Włochami czy przede wszystkim wyżej wymienionym ZSRR. Za jego potencjalne zalety wskazywano: umocnienie suwerenności państwowej, współpracę gospodarczą, tworzenie warunków do rozwoju, wzmocnienie własnej pozycji na arenie międzynarodowej oraz zbudowanie wspólnego potencjału militarnego (Bieńczyk-Missała, 2018, s. 101). W tym ostatnim względzie piłsudczycy przewidywali szczególną rolę Polski jako głównego inicjatora tego sojuszu, posiadającego niewątpliwie największe

zdolności projekcji siły z wszystkich państw mogących tworzyć Międzymorze, oraz jako jedyne z nich mierzącego w pozycję mocarstwową. Przypisywali jej obowiązki centrum, w którym byłyby podejmowane najważniejsze decyzje dotyczące tej sfery, oraz koordynatora działań obronnych, podkreślając głównie defensywny charakter wysuniętej przez siebie inicjatywy (Gajowniczek, 2004, s. 78).

Podobnie jak w przypadku koncepcji federacyjnej także *Intermarium* zostało negatywnie zweryfikowane przez historię. Przyczyn takiego obrotu spraw było wiele. Nie sposób pominąć wspólnie zakrojonych działań zapobiegawczych państw, przeciwko którym cała ta propozycja powstała, czyli Niemiec, Rosji oraz Francji, liczącej na utrzymanie swoich wpływów w regionie z wykorzystaniem tzw. Małej Ententy (Czechosłowacji, Rumunii i Jugosławii). Na przeszkodzie stały również konflikty graniczne Rzeczypospolitej z Litwą, Ukrainą i Czechosłowacją czy Węgrów z Rumunami (Nowakowski, 2020, s. 15). Znaczący był z pewnością fakt niezdolności polskiej dyplomacji do przekonania państw sąsiadujących ku idei zjednoczenia wobec wspólnego wroga. Warto nadmienić także megalomanię polskiej klasy politycznej stojącej za tym pomysłem, a w szczególności powtarzane przez nich mity po wygranej wojnie polsko-bolszewickiej o Polsce jako potęgę wojskowej, dysponującej ogromną bazą ekonomiczną. Miały one swoją doniosłość za granicami kraju, wywołując u sąsiadów zaniepokojenie związane z dążeniami do odbudowy „Polski jako imperium”, a tym samym wątpliwości co do opłacalności uczestnictwa w Międzymorzu (Istok, Koziak, 2009, s. 93). Swoją udział w niepowodzeniu tego projektu miała Narodowa Demokracja, a za pośrednictwem jej parlamentarnej reprezentacji Dmowski, usilnie starający się w czasie swoich koalicyjnych rządów przeforsować własną, stojącą w opozycji do planów Piłsudskiego, koncepcję inkorporacyjną, silnie akcentującą konieczność polonizacji mniejszości narodowych. Wywołało to sprzeciw politycznych przedstawicieli tych narodów w ich własnych państwach i doprowadziło do zgrzytu w relacjach międzypaństwowych (Jurkowska, 2018, s. 430).

3. Polityka handlu zagranicznego państwa polskiego wobec *Intermarium* w latach 1921–1939

W pierwszych latach po pojawieniu się w sercu Starego Kontynentu nowego, odrodzonego po 123 latach bytu państwowego, w czasie gdy polscy żołnierze nie wyszli jeszcze z okopów wojennych z powodu zmierzającej w kierunku zachodnim armii bolszewickiej, polityka handlowa państwa polskiego była podporządkowana sytuacji wojennej. Wiązało się to z koniecznością otrzymywania pozwoleń na

obróć handlowy i szeroko zakrojoną reglamentacją handlu zagranicznego, w tym z eliminacją wymiany handlowej z agresorem – ZSRR. Był to znaczący partner handlowy dla Królestwa Kongresowego i cel wywozu dla tamtejszych wyrobów włókienniczych. Handel utrudniał także fakt funkcjonowania kilku walut w obiegu pieniężnym. Z tak trudnych warunków dla prowadzenia działalności importowo-eksportowej z podmiotami zagranicznymi zaczęto wycofywać się w 1921 r. i trwało to aż do 1923 r. (Landau, Tomaszewski, 1968; Wąsiński, 2018).

Rok 1924 przyniósł ponad 74% wzrost importu w porównaniu z 1922 r. (tabela 1). Zjawisko to wystąpiło w wyniku panującej wtedy hiperinflacji. Tłumaczy się je ogromnym popytem konsumpcyjnym mieszkańców, wywołanym gwałtowną utratą wartości pieniądza dzień do dnia. Podobny przyrost nastąpił w eksporcie – zwiększył się on o 93% również w stosunku do 1922 r. Było to wywołane wciąż niskim kursem marki polskiej na rynkach zagranicznych, biorąc pod uwagę zestawienie tego kursu z wartością towarową marki (Lipiński, 1928; Zakrzewska, Zakrzewski, 2019). Takie tempo powiększania się obrotów handlowych z zagranicą nie trwało jednak długo.

Tabela 1. Obroty handlu zagranicznego w latach 1922–1927 w mln zł, w cenach bieżących według parytetu 1 kg złota = 5924,44 zł

Lata	Import	Eksport	Saldo
1922	1454	1127	–327
1923	1920	2056	136
1924	2542	2177	–365
1925	2755	2188	–567
1926	1539	2246	707
1927	2892	2515	–377

Uwaga: Dane odnoszą się do polskiego obszaru celnego (Rzeczpospolita Polska i Wolne Miasto Gdańsk) i dotyczą tylko handlu specjalnego, obejmującego towary przywiezione z zagranicy i dopuszczone do wewnętrznego obrotu oraz towary wywiezione za granicę, a wyprodukowane lub uszlachetnione na polskim obszarze celnym. Handel specjalny nie obejmuje towarów na składach wolnocłowych, tranzytu i obrotu czasowego.

Źródło: *Mały rocznik statystyczny 1939*. (1939). Warszawa: GUS.

Wraz z jednoczesnym objęciem teki premiera i ministra finansów przez Władysława Grabskiego pod koniec 1923 r. rząd podjął misję zdławienia przyjmującego gigantyczne rozmiary wzrostu cen i ustabilizowania kursu waluty. Nie tracąc zbędnego czasu, zajął się przeprowadzeniem reformy walutowej i skarbowej. W ramach tej pierwszej dokonał interwencji giełdowej polegającej na skupie marek polskich za obce waluty, wydając na to 2,5 mln dolarów. Pozwoliło to ustabilizować kurs marki na poziomie 9 mln marek za 1 dolara i przywrócić zaufanie obywateli do instytucji państwa, co poskutkowało masową sprzedażą przez nich dewiz, a w konsekwencji

rozrostem rozmiarów rezerw dewizowych. Po niedługim czasie, tj. 28 kwietnia 1928 r., podjął się udanej próby wprowadzenia nowej waluty – złotego, wymiennalnego za dolara w proporcji 5,18:1 (Morawski, 2004, s. 18).

Postawione przed nim zadanie premier Grabski wykonał wzorowo, niemniej nie mógł przeciwdziałać spadkowi cen surowców i innych towarów eksportowanych przez Polskę, jak węgiel kamienny, cukier, drzewo, tkaniny bawełniane, na rynkach światowych, czy lokalnej klęsce nieurodzaju w rolnictwie, spowalniających wcześniejszą dynamiczną wyżkę eksportu (Jasiński, 2011, s. 88–95). Poza polem jego oddziaływania znajdowała się również decyzja Niemiec, głównego partnera handlowego Polski, o nieprzedłużaniu obowiązywania dwóch postanowień traktatu wersalskiego z 1919 r., gwarantujących m.in. bezcłowe wysyłanie przez Polskę do Niemiec węgla w ilości 6 mln ton rocznie. Rozpoczęło to wojnę celną trwającą aż do 1934 r. Przyniosła ona w 1926 r. 44% spadek importu rok do roku wywołany ogłoszeniem listy towarów zakazanych w imporcie z Republiki Weimarskiej (Landau, 1957, s. 80). Na szczęście udało się ominąć redukcję wartości eksportu poprzez pozyskanie nowych rynków zbytu węgla – Wielkiej Brytanii i krajów skandynawskich (Kaliszuck, 1977, s. 683).

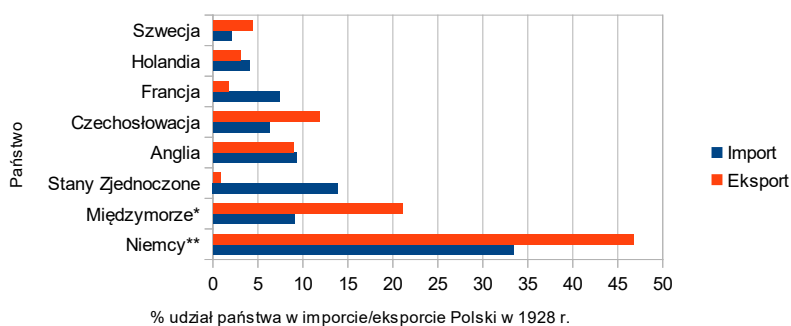
Nie upłynęło od tych wydarzeń wiele czasu i na najbliższych kilkanaście lat stery nawy państwowej przeszły już w ręce obozu sanacyjnego, kończąc tym samym epokę rządów narodowych demokratów z koalicjantami, których zapamiętamy z umiarkowanego protekcjonizmu, wykorzystującego głównie cła importowe o ochronnym i fiskalnym charakterze, oraz procesu stopniowego liberalizowania handlu zagranicznego.

Pod pewnymi względami, wspomnianymi już w zarysie historycznym epoki, przełomowym momentem dla istniejącej w latach 1919–1939 II Rzeczypospolitej był maj 1926 r. Abstrahując od politycznych ocen zamiany jednej władzy politycznej na inną, stanowi on też granicę historyczną, oddzielającą pierwsze, ciężkie lata powojennej odbudowy kraju od występującego przez trzy lata (do 1929 r.) okresu poprawy sytuacji ekonomicznej wywołanej w głównej mierze międzynarodową koniunkturą. To właśnie 1926 r. uznaje się za datę końcową kryzysu poinflacyjnego, zapoczątkowanego pierwotnie przez inflacyjną metodę nakręcania wzrostu gospodarczego, popularną w trudnych chwilach krwawych walk o dopiero co kształtujące się granice oraz następnie – w wyniku stabilizujących działań premiera Grabskiego – jako ich naturalna konsekwencja. Pierwszy pomajowy rząd na czele z Aleksandrem Skrzyńskim w roli premiera kontynuował politykę gospodarczą swoich poprzedników. Dzięki dobrym relacjom ministra skarbu w jego rządzie – Aleksandra Czechowicza – z Edwinem Kemmerem, szefem misji zagranicznych doradców ekonomicznych, udało mu się nawet uzyskać pożyczkę w wysokości

62 mln dolarów i 2 mln funtów na jej realizację. Tak uzyskane pieniądze zostały spożytkowane na tzw. drugą reformę stabilizacyjną, której celem było zapewnienie równowagi budżetowej i ustabilizowanie złotego po załamaniu z 1925 r., oraz działania modernizacyjne, których najgłośniejszym przejawem była budowa portu w Gdyni, a także tzw. magistrała węglowa, łącząca torami kolejowymi Śląsk z Gdynią, a ich twarzą został Eugeniusz Kwiatkowski – minister przemysłu i handlu w latach 1926–1930 (Molenda, 2017; Morawski, 2009).

Jeśli z kolei chodzi o główny obszar zainteresowań tego artykułu, czyli politykę handlową, początkowo działania nowej władzy na tym polu cechowały się ostrożnością. Do 1928 r. jedynym krokiem, jakie sfery rządowe podjęły w tym zakresie, było dostosowanie stawek celnych do nowej, wcześniej osłabionej wartości złotego (Drozdek, 2016, s. 46). Głównymi partnerami handlowymi kraju dorzecza Wisły były wtedy państwa zachodnie (wykres 1), traktujące Polskę z własnej, silniejszej pozycji gospodarczej jako słabszego partnera. W rzeczywistości bowiem to Polska była od nich siniej uzależniona niż odwrotnie (Jankowiak, 1970). Dość powiedzieć, że tylko Niemcy, Austria i Czechosłowacja stanowiły ponad 50% udziału w eksporcie z Polski w 1928 r. Sytuacja w imporcie nie była wcale lepsza, gdyż Niemcy wraz ze Stanami Zjednoczonymi składały się na prawie 50% wkład w import do II RP. Kraje Starej Europy zdawały sobie sprawę z własnej pozycji, co przełożyło się na wywalczenie przez nie obniżek ceł lub ich zniesienia na eksportowane przez nie do Rzeczypospolitej towary w dwustronnych układach handlowych.

Wykres 1. Najważniejsze państwa w imporcie i eksporcie Polski w 1928 r., w %



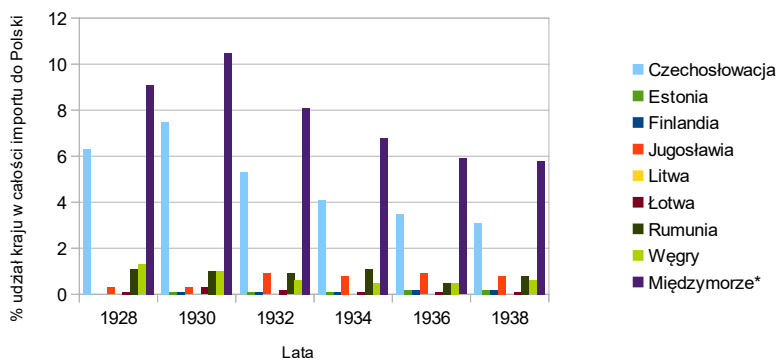
*Udział Międzymorza jest tutaj rozumiany jako suma udziałów w całości importu/eksportu do/z Polski, takich państw jak: Czechosłowacja, Estonia, Finlandia, Jugosławia, Litwa, Łotwa, Rumunia i Węgry.

**Łącznie z Austrią.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Mały rocznik statystyczny 1939*. (1939).

Z 25 zawartych do 1928 r. konwencji handlowych aż 22 podpisano przed wydarzeniami majowymi. 7 z 8 najważniejszych z nich (nie licząc traktatu handlowego z zamorskim USA) sygnowano właśnie z zachodnimi sąsiadami. Mowa tu o Włochach, Francji (dwukrotnie), Zjednoczonym Królestwie, Republice Austrii, Holandii i Szwajcarii. Poza tym do innych państw będących stroną umowy o takim charakterze należały kraje nordyckie (Finlandia, Dania, Norwegia, Szwecja, Islandia). Co ważne, 7 takich porozumień (8 uwzględniając konwencję handlową z Królestwem Serbów, Kroatów i Słoweńców) dotyczyło państw Międzymorza (Ministerstwo Spraw Zagranicznych, 2019). Jedynie Litwa, nieutrzymująca kontaktów dyplomatycznych z prawnym spadkobiercą dawnej Korony Królestwa Polskiego, czyli członkiem unii polsko-litewskiej, wyłączyła się z tego grona. Ich wpływ na obustronną wymianę handlową był jednak znikomy (z wyjątkiem Czechosłowacji) (wykresy 2 i 3). Nie pozwoliły one związać państw obszaru ABC z Polską więzami gospodarczymi, za którymi zgodnie z prawem (Friedricha) Lista idą wpływy polityczne. Najlepszym tego przykładem był fakt niemożności przekroczenia przez nie 2,5% bariery udziału w imporcie/eksporcie Polski, poza rzecz jasna Czechosłowacją. Ewidentny był tutaj brak inicjatywy wielostronnego traktatu handlowego członków *in spe Intermarium*, którego inicjatorem powinna być Rzeczpospolita, wyraźnie pretendująca do miana głównego reprezentanta tego układu geopolitycznego. Takiej próby jednakże nie było. Usprawiedliwieniem, mogącym chociaż w części zrzucić winę z barków Polski, był fakt istnienia głębokich konfliktów między poszczególnymi narodami Europy Środkowo-Wschodniej, uniemożliwiających zawarcie i później zrealizowanie takiej idei wielkoprzestrzennej.

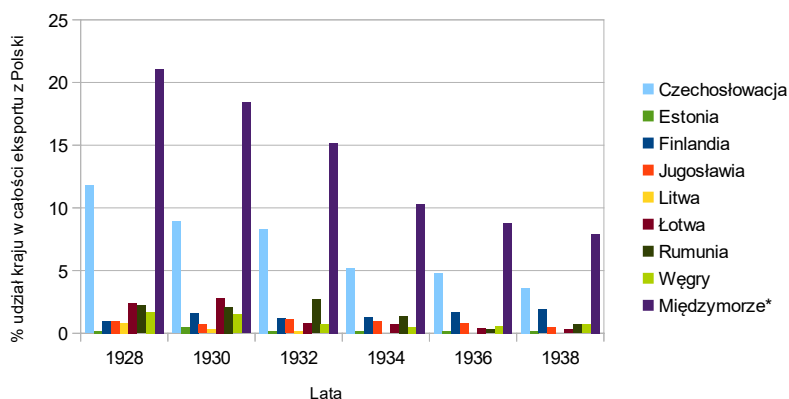
Wykres 2. Udział krajów Międzymorza w całości importu do Polski w latach 1928–1938, w %



*Udział Międzymorza jest tutaj rozumiany jako suma udziałów w całości importu do Polski takich państw jak: Czechosłowacja, Estonia, Finlandia, Jugosławia, Litwa, Łotwa, Rumunia i Węgry.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Mały rocznik statystyczny 1939*. (1939).

Wykres 3. Udział krajów Międzymorza w całości eksportu z Polski w latach 1928–1938, w %



*Udział Międzymorza jest tutaj rozumiany jako suma udziałów w całości eksportu z Polski takich państw jak: Czechosłowacja, Estonia, Finlandia, Jugosławia, Litwa, Łotwa, Rumunia i Węgry.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Mały rocznik statystyczny 1939*. (1939).

Nadejście w 1929 r. Wielkiego Kryzysu niewiele zmieniło w prowadzonej dotąd polityce gospodarczej rządu. Nadal można było ją określić jako tradycyjną, wynikającą z ekonomii klasycznej. Także deflacyjna polityka walutowa i konserwatywna polityka monetarna były przez piłsudczyków kontynuowane. Stał za nimi zamiysł rządzących pragnących: osiągnąć równowagę budżetową poprzez cięcie wydatków w miarę spadku dochodów, utrzymać siłę waluty w ramach stałych parytetów i jej wymiennialność na złoto, rozpocząć proces repatriacji zagranicznego kapitału z innych rynków, wzmocnić zaufanie wśród obywateli do złotego oraz konsekwentnie uzyskiwać nadwyżki handlowe (Morawski, 2006; Morawski, 2018).

To ostatnie udało im się spektakularnie (tabela 2). Z tym że aby to zamierzenie zrealizować, musieli użyć ogromnych środków budżetowych, szacowanych na parę miliardów złotych łącznie. Arsenal zastosowanych narzędzi regulacji handlu zagranicznego po 1928 r. był dotąd niespotykany nie tylko w międzywojniu, lecz także wcześniej w historii państwa polskiego. Zaliczały się do niego takie instrumenty jak: zwrot ceł, stosowanie cen dumpingowych, premie eksportowe, subwencje dla eksporterów, zniżki przewozowe, ułatwienia kredytowe, ulgi w taryfach kolejowych, cła prohibicyjne, ograniczenia dewizowe, transakcje kompensacyjne, kontyngenty celne, kwoty przywozowe i zakazy przywozu. Z nich wszystkich ten ostatni środek przyjął najbardziej karykaturalny rozmiar (Krupin, 2019; Pilarczyk, 2013). O ile w wyniku wejścia w życie Rozporządzenia Rady Ministrów w 1928 r. na liście towarów objętych zakazem wjazdu znajdowało się kilka pozycji (w tym klej, wyroby bawełniane, kasza jęczmienna, mąka żytnia i pszenna oraz pszenica), o tyle po jej wielokrotnych (bo aż pięciokrotnych)

aktualizacjach, trwających aż do 1935 r., liczba dóbr zakazanych w przywozie liczyła ponad 1300 (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 11 października 1933 r.; Jankowiak, 1974). Po 1935 r. zdecydowano się jedynie minimalnie poluzować reglamentację handlu zagranicznego, eliminując z list zakazu przywozu parę towarów.

Tabela 2. Obroty handlu zagranicznego w latach 1928–1938 w mln zł, w cenach bieżących według parytetu 1 kg złota = 5924,44 zł

Lata	Import	Eksport	Saldo
1928	3362	2508	-854
1929	3111	2813	-298
1930	2246	2433	187
1931	1468	1879	411
1932	862	1084	222
1933	827	960	133
1934	799	975	176
1935	861	925	64
1936	1003	1026	23
1937	1254	1195	-59
1938	1300	1185	-115

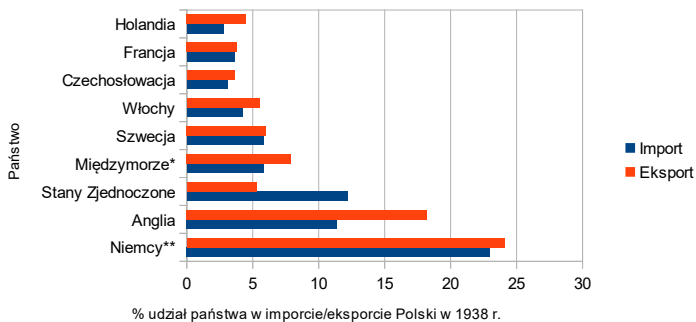
Uwaga: Dane odnoszą się do polskiego obszaru celnego (Rzeczpospolita Polska i Wolne Miasto Gdańsk) i dotyczą tylko handlu specjalnego, obejmującego towary przywiezione z zagranicy i dopuszczone do wewnętrznego obrotu oraz towary wywiezione za granicę, a wyprodukowane lub uszlachetnione na polskim obszarze celnym. Handel specjalny nie obejmuje towarów na składach wolnocłowych, tranzytu i obrotu czasowego.

Źródło: *Mały rocznik statystyczny 1939*. (1939).

Wszystkie uderzające w import do Polski ograniczenia miały charakter autonomiczny, tzn. ich doniosłość prawna miała znaczenie dla wszystkich partnerów handlowych Rzeczypospolitej (Łapa, 2016, s. 639). Nie zrobiono tutaj wyjątku dla potencjalnych sojuszników, formułowanego w marzeniach ówczesnej elity politycznej zgrupowania adriatycko-bałtycko-czarnomorskiej współpracy regionalnej. Efektem tego był gwałtowny spadek udziału organizmów państwowych tworzących Międzymorze zarówno w imporcie do Polski z 10,5% w najlepszym 1930 r. do 5,8% w 1938 r. (wykres 2), jak i w eksporcie, objawiając się obniżeniem ich udziału z 21,1% w 1928 r. do 7,9% w 1938 r. (wykres 3). Samo ugrupowanie zaliczyło regres, jeśli chodzi o pozycję wśród najważniejszych partnerów handlowych Polski z 2. miejsca w 1928 r. na 4. w 1938 r. (wykres 4). Udział obrotów handlowych w całości obrotów handlowych Polski spadł przez te 10 lat o 7,8 pp., czyli ponad połowę (14,7% w 1928 r. do 6,9% w 1938 r.). Nie lepiej sytuacja wyglądała w przypadku wkładu Polski w handel zagraniczny poszczególnych krajów *Intermarium* (wykres 5 i 6). Tylko jednemu z nich – Finlandii (zestawienie nie zawiera Jugosławii z powodu braku danych) – udział Polski wzrósł przez uwzględnione w obliczeniach 10 lat. Daje

to obraz co najmniej niezrozumienia przez sanatorów kwestii istotności wymiany gospodarczej i podążającej za nią jak cień możliwości wywierania wpływu na dający się łatwo uzależnić twór państwowy. Było to zjawisko doskonale rozumiane przez całą zachodnią Europę, a zwłaszcza Niemcy czy Francję. Wykorzystane zresztą przeciwko Polsce. Myśląc poważnie o idei, koncepcji Międzymorza, takie postępowanie byłoby milowym krokiem w kierunku jego powstania. Ta szansa nie została wszakże wykorzystana. Piłsudski sam nie znając się na tematyce ekonomicznej, miał jednak od tego doradców. Ci, choć podzieleni w sprawie prowadzenia odpowiedniej polityki w czasie kryzysu, ani nie uświadomili swojego szefa co do tych zależności, ani nie wprowadzili ich w życie własnym sumptem. Śmierć Naczelnego Wodza 12 maja 1935 r. bynajmniej nic w tej kwestii nie zmieniła.

Wykres 4. Najważniejsze państwa w imporcie i eksporcie Polski w 1938 r., w %

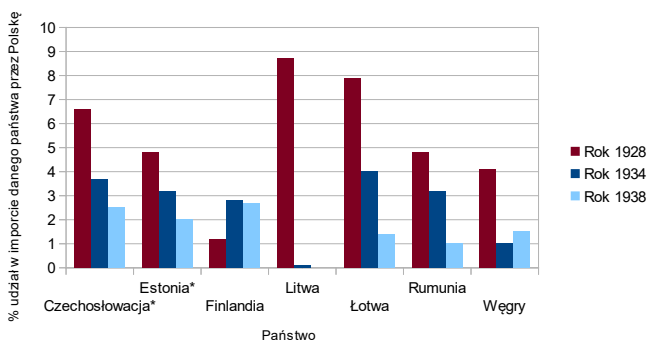


*Udział Międzymorza jest tutaj rozumiany jako suma udziałów w całości importu/eksportu do/z Polski takich państw jak: Czechosłowacja, Estonia, Finlandia, Jugosławia, Litwa, Łotwa, Rumunia i Węgry.

**Łącznie z Austrią.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Mały rocznik statystyczny 1939*. (1939).

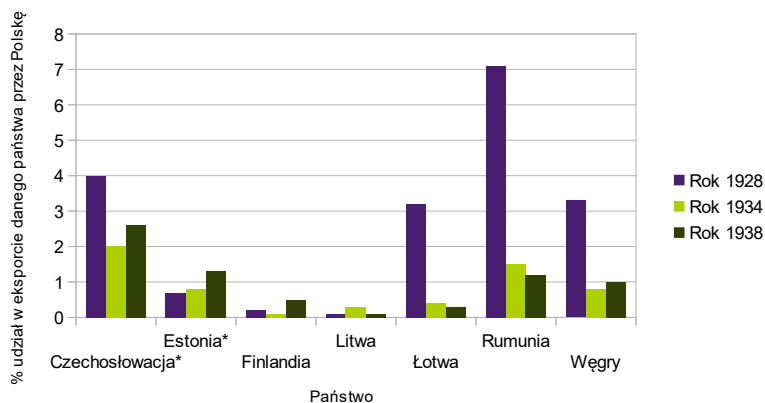
Wykres 5. Udział Polski w imporcie państw Międzymorza w latach 1928–1938, w %



*W obliczu braku danych za 1938 r. (rozpad Czechosłowacji w tymże roku) wykorzystałem te za 1937 r.

Źródło: *Mały rocznik statystyczny 1939*. (1939).

Wykres 6. Udział Polski w eksporcie państw Międzymorza w latach 1928–1938, w %



*W obliczu braku danych za 1938 r. (rozpad Czechosłowacji w tymże roku) wykorzystałem te za 1937 r.

Źródło: *Mały rocznik statystyczny 1939*. (1939).

Zakończenie

Realizację idei Międzymorza w polityce handlowej państwa polskiego należy ocenić jednoznacznie negatywnie. O ile w 1928 r. składające się na Międzymorze kraje posiadały 9,1% wkładu w polski import i 21,1% w polski eksport, co przekładało się na 14,7% udziału w całości obrotów handlowych, i 2. miejsce wśród partnerów handlowych kraju położonego między Morzem Bałtyckim a Karpatami, o tyle cała ta baza, na której można było postarać się zbudować podwaliny wysuniętej przez Piłsudskiego koncepcji współpracy regionalnej, została zmarnowana przez taką, a nie inną politykę w czasie kryzysu lat 30. Ewidentnym na tej płaszczyźnie błędem było stosowanie autonomicznych, zawyżonych stawek celnych wobec wszystkich potencjalnych sojuszników z Europy Środkowo-Wschodniej oraz niewyłączenie ich z bardzo szeroko zakrojonych ograniczeń przywozowych. Przychodzącym od razu na myśl rozwiązaniem powinna być próba ich ujęcia w ramy wyjątków, do których ta restrykcyjna polityka reglamentacji handlu zagranicznego by się nie odnosiła. Zdecydowano się na rozwiązanie tej kwestii inaczej – poprzez bilateralne konwencje handlowe. Mimo że ostatecznie udało się je zawrzeć ze wszystkimi władzami konkretnych państw obszaru trzech mórz (nawet z Litwą w 1938 r.), nie przyczyniły się one do rozwoju wzajemnej kooperacji gospodarczej. Zakres regulacji tych traktatów był wyraźnie za wąski. Władze sanacyjne nie zdecydowały się ponadto na wcielenie w życie wielostronnego traktatu handlowego obejmującego stosowne kraje, a szeroko regulującego kwestie wymiany handlowej

w tym rejonie Europy, co mogłoby stanowić zaczyn rozwoju integracji gospodarczej w regionie. Skutkiem tych decyzji było regularne obniżanie się zainteresowania polskich handlowców wywozem swoich towarów w inne zakątki rejonu ABC. Zagraniczni eksporterzy wyczuwali podobny klimat biznesowy i ograniczyli swoje kontakty handlowe z Polakami. Jako że geopolityka nie znosi próżni, ich miejsce zajęły państwa zachodnie, usilnie starające się uzależnić od siebie gospodarczo II Rzeczypospolitą. I to im się udało. Bezwzględnie wykorzystały one tłące się konflikty polityczne, zwłaszcza graniczne czy narodowościowe, nierzadko umiejętnie je podsycając, do paraliżu rodzącej się wrogiej im inicjatywy geopolitycznej.

Bibliografia

Akty prawne

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 11 października 1933 r. w sprawie zakazu przywozu niektórych towarów (Dz. U. z 1933 r. Nr 79, poz. 561).

Literatura

- Bieńczyk-Missala, A. (2018). Od Międzymorza od Trójmorza – meandry polityki zagranicznej Polski w Europie Środkowej. *Stosunki Międzynarodowe-International Relations*, 54(1), 95–115. doi: 10.7366/020909611201804.
- Cieplucha, P. (2014). Prometeizm i koncepcja Międzymorza w praktyce polityczno-prawnej i dyplomacji II RP. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, 93, 39–55.
- Dmowski, R. (1990). *Memoriał o terytorium państwa polskiego*. W: R. Dmowski, *Roman Dmowski. Wybór pism*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Dmowski, R. (1991). *Niemcy, Rosja i kwestia polska*. Warszawa: Pax.
- Drozdek, K. (2016). O cle w Polsce w latach 1918–1939. *Z dziejów Prawa*, 9(17), 41–58.
- Dziewanowski, M. (1969). *Joseph Piłsudski. A European Federalist. 1918–1922*. Stanford, California: Hoover Institution Press.
- Eberhardt, P. (2015). Koncepcje granic państwa polskiego u progu odzyskania niepodległości. *Studia z Geografii Politycznej i Historycznej*, 4, 9–35. doi: 10.18778/2300-0562.04.01.
- Gajowniczek, T. (2004). Rosja a „Międzymorze” w polskiej myśli politycznej XX wieku. Wybrane zagadnienia. *Sprawy Wschodnie*, 1, 77–85.
- Ištók, R., Koziak, T. (2009). Międzymorze as a Polish Geopolitical Concept. *Folia Geographica*, 14, 89–97.
- Jankowiak, L. (1970). 25 lat polskiego handlu zagranicznego. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 32(3), 221–247.

- Jankowiak, J. (1974). Reglamentacja obrotów zagranicznych jako forma polityki interwencyjnej rządu polskiego w latach 1929–1939. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 36(1), 191–215.
- Jasiński, L. (2011). *Bliżej centrum czy na peryferiach? Polskie kontakty gospodarcze z zagranicą w XX wieku*. Warszawa: Trio.
- Jurkowska, M. (2018). Kulturowe i polityczne aspekty mitu Międzymorza. W: J. Ławski, N. Maliutina (red.), *Odessa i Morze Czarne jako przestrzeń literacka*. Seria: Studia Odeskie (t. 2, s. 429–451). Białystok–Odessa: Prymat.
- Kaliszuck, M. (1977). Rokowania węglowe polsko-brytyjskie (1926–1939). *Przegląd Historyczny*, 68(4), 683–698.
- Krupin, V. (2019). Handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi. W: M. Halamka, M. Stanny, M. J. Wilkin, *Ciągłość i zmiana. Sto lat rozwoju polskiej wsi* (t. 2, s. 977–1008). Warszawa: IRWiR PAN–Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Landau, Z. (1957). Pożyczka dillonowska – przyczynek do działalności kapitałów 95 amerykańskich w Polsce. *Kwartalnik Historyczny*, 64(3), 79–85.
- Landau, Z., Tomaszewski, J. (1968). *Trudna niepodległość. Rozważania o gospodarce Polski 1918–1939*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Landmann, T. (2018). Prometeizm jako założenie polityczno-ideologiczne w korespondencji Polskiej Grupy Prometeusza w Londynie w pierwszych latach po II wojnie światowej. *Wschodnioznawstwo*, 12, 261–277.
- Lipiński, E. (1928). Historia koniunktury. W: M. Dąbrowski (red.), *Dziesięciolecie Polski Odrodzonej. Księga pamiątkowa 1918–1928* (s. 903). Kraków–Warszawa: Ilustrowany Kurier Codzienny.
- Łapa, M. (2016). Reglamentacja handlu zagranicznego w Polsce w latach trzydziestych XX wieku. *Zeszyty Wiejskie*, 22, 634–656.
- Mały rocznik statystyczny 1939*. (1939). Warszawa: GUS. Pobrano z <https://rcin.org.pl/dlibra/doccontent?id=17198> (25.11.2021).
- Molenda, P. (2017). *Gospodarka Drugiej Rzeczypospolitej*. Pobrano z https://www.researchgate.net/publication/339018529_Gospodarka_Drugiej_Rzeczypospolitej (31.01.2022).
- Ministerstwo Spraw Zagranicznych. (2019). *100 lat polskiej praktyki traktatowej. Tom I. Przegląd aktywności traktatowej Rzeczypospolitej Polskiej na podstawie zawartych umów międzynarodowych i aktów prawa krajowego*. Warszawa: Ministerstwo Spraw Zagranicznych Departament Prawno-Traktatowy.
- Morawski, W. (2006). Polityka gospodarcza sanacji. *Mówią Wieki*, 5, 21–25. Pobrano z <https://wiadomosci.onet.pl/kiosk/polityka-gospodarcza-sanacji/jejp8> (25.11.2021).
- Morawski, W. (2009). *Gospodarka II Rzeczypospolitej*. W: P. Machciewicz, K. Persak (red.), *Dwudziestolecie*, Seria: Polski Wiek XX (t. 1, s. 271–300). Warszawa: Muzeum Historii Polski.

- Morawski, W. (2018). Sto lat polskiej polityki gospodarczej. *Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego. Studia I Prace*, 3(35), 11–33.
- Morawski, W. (2004). *Władysław Grabski – polityk, mąż stanu, reformator*. Warszawa: Narodowy Bank Polski.
- Nowakowski, J. (2020). *Trójmorze czy Międzymorze*. Warszawa: Fundacja Instytut Studiów Wschodnich. Pobrano z <https://docplayer.pl/204465312-Jerzy-marek-nowakowski-trojmorze-czy-miedzymorze.html> (25.11.2021).
- Olbrycht, M. (2002). *Międzymorze – rozważania geopolityczne*. Warszawa: Zeszyt Szkoleniowy Młodzieży Wszepolskiej. Pobrano z <https://docplayer.pl/45816840-Miedzymorze-rozwazania-geopolityczne.html> (24.11.2021).
- Orzeszko, M. (2021). *16 stycznia 1919 r. – powołanie rządu Ignacego Jana Paderewskiego*. Pobrano z <http://pressmania.pl/16-stycznia-1919-r-powolanie-rzadu-ignacego-janapaderewskiego/> (24.11.2021).
- Osińska, L. (2011). Refleksy myśli politycznej Józefa Piłsudskiego oraz Romana Dmowskiego w powojennych koncepcjach polskiej polityki wschodniej. W: E. Krasucki, T. Sikorski, A. Wątor (red.), *Epigoństwo czy twórczość ciągłość? Ideowe dziedzictwo głównych nurtów politycznych Drugiej Rzeczypospolitej w refleksji politycznej po zakończeniu II wojny światowej* (s. 194–213). Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Pietrzak, J. (2016). Wstęp do koncepcji politycznych Józefa Piłsudskiego. W: M. Kępa, M. Marszał, *Duch praw w krajach Europy Środkowo-Wschodniej*. Seria: Prace Naukowe Wydziału Prawa, Administracji i Ekonomii (nr 88, s. 117–124). Wrocław: E-Wydawnictwo. Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa. WPAiE Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Pilarczyk, P. (2013). Polityka gospodarcza jako czynnik kształtowania rozwiązań prawnych. Wpływ na regulacje celne w polskiej skarbowości od XVIII do XX wieku. *Studia z Dziejów Państwa i Prawa Polskiego*, 16, 73–87.
- Śliwa, M. (1993). *Polska myśl polityczna w I połowie XX wieku*. Wrocław: Ossolineum.
- Światłowski, B. (2014). Prometejska racja stanu. Źródła i dzieje ruchu prometejskiego w II Rzeczypospolitej. *Poliarchia*, 2(2), 147–180. doi: 10.12797/Poliarchia.02.2014.02.08.
- Świder, K. (2018). Europa Środkowa jako obszar projektowania geopolitycznego. *Studia Europejskie-Studies in European Affairs*, 2, 11–32.
- Wąsiński, M. (2018). Sto lat polskiego handlu zagranicznego – uwarunkowania, najważniejsze trendy, partnerzy i produkty. *Sprawy Międzynarodowe*, 71(3), 129–147. doi: 10.35757/SM.2018.71.3.08.
- Zakrzewska, Z., Zakrzewski, M. (2019). *Zeszyty do debat historycznych. Kryzys i modernizacja. Jaka gospodarka w Niepodległej?*. Sulejówek: Muzeum Józefa Piłsudskiego w Sulejówku. Pobrano z <https://muzeumpilsudski.pl/wp-content/uploads/2019/12/Zakrzewski-Zakrzewska-Kryzys-i-modernizacja.pdf> (25.11.2021).

Streszczenie

Do dziś lata 1919–1939, czyli okres dwudziestolecia międzywojennego, są przedstawiane jako czas starcia dwóch wybitnych osobowości – Józefa Piłsudskiego i Romana Dmowskiego. Tylko pierwszemu z nich dane było przejąć pełnię władzy politycznej w kraju, a co za tym idzie – prawie nieograniczoną możliwość realizowania własnych wizji politycznych, w tym tych dotyczących położenia Polski na szachownicy geopolitycznej. Po zdobyciu władzy w maju 1926 r. pojawiła się przed nim szansa urzeczywistnienia wysuwanej przez siebie koncepcji Międzymorza, czyli nieformalnego sojuszu państw obszaru bałtycko-adriatycko-czarnomorskiego. Idea ta nie została wcielona w życie i wydatnym tego powodem była prowadzona przez władze II Rzeczypospolitej polityka handlowa. Była ona kompletnie nienastawiona na potrzeby integracji z państwami rejonu trzech mórz. Miała ona wyraźnie protekcyjny charakter, a tym samym proeksportowe nastawienie, co było najlepiej widoczne w czasie kryzysu lat trzydziestych.

SŁOWA KLUCZOWE: Międzymorze, II Rzeczpospolita, Józef Piłsudski, polityka handlowa

Summary

Until now, the years 1919–1939, i.e. the interwar period, have sometimes been presented as the time of the clash of two outstanding personalities – Jozef Pilsudski and Roman Dmowski. Only the former was able to take over the full political power in the country, and thus – an almost unlimited possibility of implementing his own political vision, including Poland's position on the geopolitical chessboard. After gaining power in May 1926, he had a chance to implement his concept of the Intermarium, i.e. an informal alliance of states in the Baltic-Adriatic-Black Sea area. This idea was not put into practice and the trade policy pursued by the authorities of the Second Commonwealth of Poland was a significant reason for it. This policy was completely unsuited to the needs of integration with the states of the three seas. It was clearly protectionist in nature and thus export-oriented, which was most evident during the crisis of the 1930s.

KEYWORDS: Intermarium, the Second Commonwealth of Poland, Jozef Pilsudski, trade policy

Nota o Autorze

Dominik Kuryk – mgr, absolwent kierunku prawno-ekonomicznego na Wydziale Ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu; główne obszary działalności naukowej: polityka handlowa, historia gospodarcza, międzynarodowe stosunki ekonomiczne, geopolityka; e-mail: dominik-kuryk@wp.pl.

Mieczysław Poborski, Ewa Monika Kraska

Globalny versus lokalny – demograficzny wymiar cywilizacyjnych megatrendów

Global Versus Local – the Demographic Dimension of Civilisational Megatrends

Wprowadzenie

Gdy Departament Spraw Gospodarczych i Społecznych (Department of Economic and Social Affairs) – jako wyspecjalizowana agenda Organizacji Narodów Zjednoczonych (ONZ) – publikuje w sposób cykliczny swój *World Population Prospects*, to z wieloma zastosowanymi w nim metodami agregowania danych można się nie zgadzać, bowiem rzutując one następnie na precyzję sporządzanych prognoz, nie można jednak nie zauważyć, iż jest to praktycznie jedyne wiarygodne źródło dla tak dużego, bo globalnego, obszaru i to w równie rozległej perspektywie czasowej. Jeżeli nawet prezentowane dane zweryfikujemy uzupełniającymi danymi kolejnych edycji *Demographic Yearbook* – wraz z jego wersją *Demographic Yearbook of Poland* – wydawnictwami International Center for Finance, International Monetary Fund, a wreszcie z profilowanymi wydawnictwami światowych uniwersytetów – Harvard (*metropolization*), Princeton (*inequality*), London School of Economics (*game theory*) (United Nations. Department of Economic and Social Affairs. [UN], 2019a), to okazuje się, że kilkudziesięcioletnie doświadczenia – wsparte chociażby danymi wskaźnika rozwoju społecznego (Human Development Index – HDI), już tworzą ramy, których przekraczanie przekłada się na pomniejszoną precyzję – by nie powiedzieć wiarygodność – konkluzji, a tym bardziej sugerowanych opartych na nich działań. Zapewne nie jest dziełem przypadku, że pierwsze wydanie *World Population Prospects* ukazało się w 1950 r., w którym struktury państwowe i organizacyjne ukształtowały się – po kataklizmie II wojny światowej – we współczesnym

kształcie. Dane z 235 krajów – mimo dynamicznych zmian szczególnie w Afryce Subsaharyjskiej – są na tyle kompletne, iż można śmiało stwierdzić, że w obszarze „Population Division” nie dysponujemy żadnym konkurencyjnym źródłem wiedzy, a uzupełniają je co najwyżej sprofilowane wydawnictwa ONZ (International Organization for Migration [IMO], 2018). *World Population Prospects* składa się z trzech części: w pierwszej znajduje się analiza podstawowych trendów w całej populacji (*population size*), natomiast w drugiej zaprezentowano główne czynniki składające się na wzrost całej populacji, tj. płodność (*fertility*), umieralność (*mortality*) oraz międzynarodowe migracje (*migration*). W części trzeciej przedstawiono implikację populacyjnych trendów i ich wpływ na politykę demograficzną, planowanie rozwoju, a wreszcie estymację dotychczasowych trendów. Jednocześnie należy przyznać, iż nawet najdalej idące zmiany – szczególnie w polu demograficznym – nie tylko nie wykluczają zasadniczych zmian z zakresu teorii „przejęcia demograficznego” (IMO, 2018), lecz także dostarczają coraz to nowszych uzasadnień dla końcowych konkluzji. Jeżeli jeszcze do tego dodać fakt, iż kompletne dane z ciągle aktualizowanego HDI publikowane są od 1990 r., to dodatkowo wzmacnia to kompletność globalnego obrazu świata, w którym likwidacja tradycyjnego, bipolarnego jego modelu, jest na naszych oczach przekształcana na model policentryczny, w którym globalne jego cechy będą krystalizować się coraz wyraźniej, dowodząc, że globalizacja jest procesem obiektywnym (Pavlik, 1982). To wcale nie wyklucza zawirowań w nowym, bo powiększonym do globalnych rozmiarów obszarze, w którym „historia bynajmniej się nie kończy”, ponieważ czas jest kategorią ciągłą i co najwyżej stwierdzić możemy, że „historia nie rozwija się po liniach prostych”. Sugerowana w tytule opozycja tego, co w naszej rzeczywistości globalne w stosunku do tego, co lokalne, bynajmniej nie jest tylko zwykłą grą słów, bo trudno oprzeć się wrażeniu, iż wpływ czynników globalnych na lokalne uwarunkowania ciągle się powiększa. Drugi z wymienionych parametrów rzeczywistości – czas – dowodzi, iż dynamika zmian w czasie będzie zaskakiwać tym bardziej, że w przestrzeni możemy przenosić się z szybkością dźwięku (interkontynentalny transport), podczas gdy informacja – jako podstawa stechniczowanego świata – może przenosić się z szybkością światła. Szczególnie w globalnym wymiarze rzeczywistości nie można przedstawić w cyfrowej jedynie postaci. Należy przy tym pamiętać, że rzeczywistość będzie zawsze mieć kształt analogowy (Kupiszewski, 2002).

Celem artykułu jest przedstawienie problemów związanych z eksplozją demograficzną w kontekście zachodzących procesów globalizacji i lokalizacji. Opisane zostały kwestie związane z: budowaniem prognoz demograficznych, urbanizacją oraz przyczynami i skutkami migracji. W pracy uwzględniono również wpływ pandemii na procesy demograficzne, a także zagadnienia związane z zanieczyszczeniem środowiska naturalnego.

1. Globalne megatrendy – lokalne problemy

W katerycznym imperatywie, który powinien wyznaczać wszystkie działania w XXI w., by „myśleć globalnie a działać lokalnie”, zawartych jest wiele globalnych priorytetów, mogących nastroczać jednak jeszcze więcej problemów z ich implementacją w lokalnej, konkretnej skali. Poza dyskusją są globalizacyjne trendy, których obiektywnego charakteru nikt nie kwestionuje, rzecz jednak w tym, by obiektywnie je oceniać. Technicyzacja jako główny megatrend współczesności otwiera, wydawałoby się, nieograniczone możliwości wynikające chociażby ze wzrostu produktywności i optymalizowania nowych technik w nowej, globalnej skali. Dyfuzja nowych technik produkcji, wynikająca z faktu, że mogą być przenoszone w pozamaterialny sposób, do czego przyczynia się głównie ich cyfrowy charakter, napotyka na barierę surowcową, co jest emanacją szerszego problemu – wytrzymałości środowiska, które – w odróżnieniu od zdobyczy techniki – występuje w ograniczonej, materialnej skali (*Megatrends*, 2015).

Podstawowa opozycja, którą należy rozstrzygać zarówno w czasie, jak i przestrzeni, wynika z tego, że globalne ramy wymuszają szerokie horyzonty czasowe, podczas gdy lokalne działania z natury są obliczone na krótkie efekty. Rzecz w tym, iż administracyjne struktury, na których realizowane są lokalne decyzje, funkcjonują w krótkich, kadencyjnych okresach, podczas gdy strategiczne decyzje traktuje się za ledwie jako wytyczne, z których będą rozliczani następcy zmuszeni do mierzenia się ze skutkami mało przemyślanych – czy wręcz błędnych – decyzji swoich poprzedników, w stosunku do których nie dysponują żadnym regresem. John M. Keynes, którego rolę w kształtowaniu międzywojennego i powojennego ładu światowego trudno jest przecenić, w jednym ze swoich wykładów na madryckim uniwersytecie tworzoną przez siebie wizję światowej gospodarki w stuletniej perspektywie zadedykował swoim wnukom, słusznie domniemając, iż od ich decyzji będzie uzależniony kształt przyszłości. Przeceniając nawet wpływ techniki na gospodarkę przyszłości, zastrzegał się, iż jego prognozy sprawdzą się w sytuacji, gdy nie będą zakłócane „istotnym wzrostem populacji (Palacios-Huerta, 2014; Keynes, 2020). Pomiędzy Scyllą optymizmu i Charybdą pesymizmu nestor ciągle aktualnego państwowego interwencjonizmu potrafił zdobyć się na realizm, dzięki któremu już 100 lat temu przewidział, co będzie determinować kształt światowej gospodarki. Realizm, dzięki któremu sukcesy odnosił również na polu biznesowym, wskazywał, iż w punkcie wyjścia należy zwracać uwagę na człowieka jako podmiot również w sferze gospodarki i to nie tylko jako producenta, lecz także konsumenta. Z opracowanej przez siebie

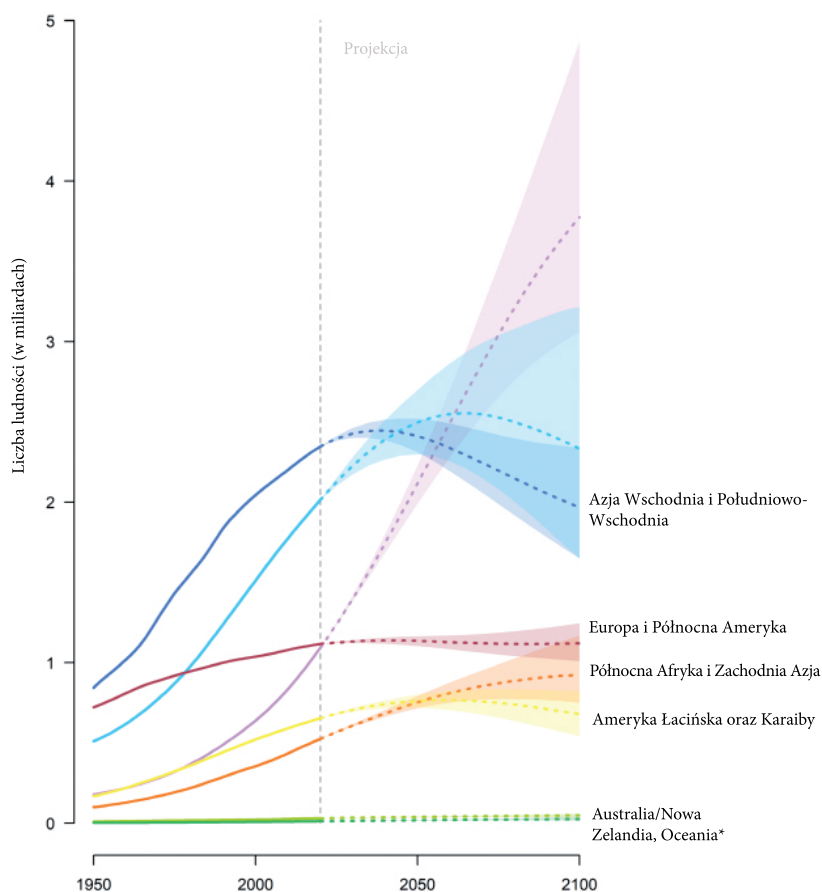
teorii skłonności do konsumpcji uczynił podstawę teorii człowieka-konsumenta w globalnej skali (Becker, 1990).

2. Wzrost globalny – rozwój lokalny?

John M. Keynes sugerując, że na polu demograficznym mogą rozstrzygać się losy światowej gospodarki, opierał się zapewne na danych paleodemografów, którzy szacowali liczebność populacji *homo sapiens* żyjącej 10 tys. lat p.n.e. w przedziale 5–10 mln. Ówczesny stan badań nie pozwalał na precyzyjne dokonanie tych obliczeń. Ważne jest natomiast to, w jakim tempie ta populacja się powiększała, i w tym względzie dostępne dane również nie są zadowalające, bo wiarygodne dane pochodzą z końca XVIII w., gdy zaczęto prowadzić profesjonalne statystyki ludności. Nie poświęcano tym kwestiom zbyt wiele uwagi, bo postęp był stagnacyjny przez kolejne setki lat, a dynamiczne zmiany zostały zapoczątkowane dopiero odkryciami geograficznymi i procesami, które obecnie określamy jako globalizację. W ich wyniku dopiero pod koniec XVIII w. pojawił się na Ziemi pierwszy miliard ludzi, a na drugi miliard trzeba było czekać aż do II wojny światowej, której efektem była nie tylko presja kompensacyjna wywołana wojennymi ofiarami, lecz przede wszystkim przyspieszona globalizacja wraz z demograficznymi skutkami (*Historical Estimates of World Population*, 2006). Z dostępnej Population Database i kolejnych wydań Demographic Yearbook wynika, że globalna populacja liczyła 7,550 mln osobników, a w opracowanej przez Departament Spraw Społecznych (Department of Social Affairs) prognozie do 2100 r. wynika, że na przełomie XXI/XXII w. jej liczebność powiększy się do 11 184 367 721 osób. Zastanawiający jest sam wzrost globalnej populacji, którą demografowie doprecyzowują kolejnymi, alternatywnymi. Powstaje jednak pytanie, jak będzie się ona rozkładać w ramach poszczególnych państw (UN, 2019a).

W tym miejscu dostrzegamy miejsce i uzasadnienie dla sygnalizowanej opozycji: globalne–lokalne, zmiany globalne są bowiem ważne, ale w ich przypadku możemy posługiwać się zagregowanymi wskaźnikami, podczas gdy w skali lokalnej musimy opierać się na precyzyjnych miernikach, które obrazują, w jakich warunkach żyją poszczególni mieszkańcy państwa, regionu – miasta – gminy. Z poniższych danych, które traktujemy – zupełnie niesłusznie – jako *status quo* – wynika, że liczba mieszkańców Azji, decydująca o potencjale demograficznym w skali globalnej, zwiększy się z 4,393 mld do 4,889 mld. Ten wzrost jest proporcjonalnie niewielki i można byłoby przejść nad nim do porządku dziennego, gdyby demografowie nie przewidzieli, że w 2050 r. ta populacja może liczyć 5,267 mld (UN, 2019a) (wykres 1).

Wykres 1. Populacja według regionu SDG: szacunki 1950–2020 i prognoza średniego wariantu z 95% przedziałami prognozowania, 2020–2100



Źródło: opracowanie własne na podstawie UN, 2019a.

Stabilny wzrost można odnotować w Ameryce Łacińskiej – z poziomu 638 mln do 721 mln i Ameryce Północnej z 358 mln do 500 mln. Natomiast negatywny trend zaznacza się w Europie, której populacja z poziomu 738 mln może obniżyć się do 646 mln. O tym, że globalne na lokalne nie przekłada się w sposób mechaniczny, świadczy chociażby fakt, iż liczba ludności w obecnych Stanach Zjednoczonych zwiększyła się z 3 mln w XVIII w. do 338 mln obecnie, podczas gdy liczebność mieszkańców Francji wzrosła w tym samym przedziale czasowym z 30 do 60 mln. Porażające w tym kontekście są statystyki dotyczące Polski, której poziom populacji z 38,612 mln obecnie może obniżyć się do 22,289 mln (UN, 2019a).

Różnice metodologii budowanych demograficznych prognoz mogą być katastrofalne w skutkach. Jeżeli bowiem na globalnych porównaniach nie waży

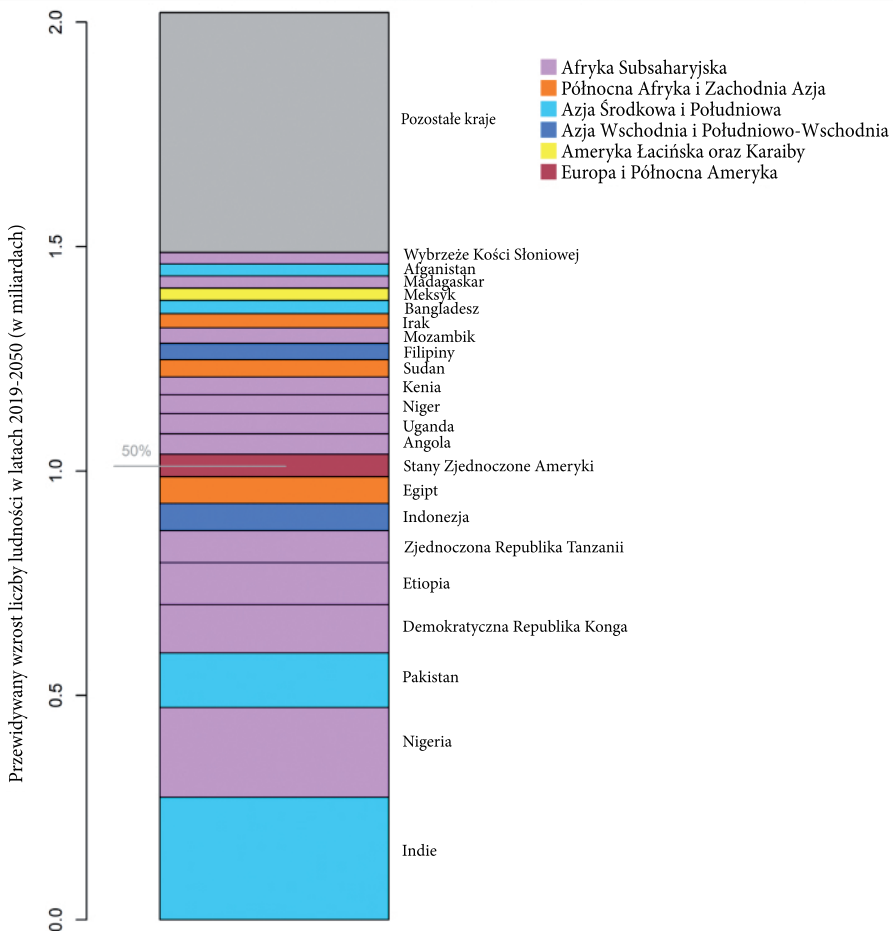
Australia z Nową Zelandią, które powiększone nawet o Oceanię nie wpływają w zbyt wielkim stopniu na globalną populację, to od razu nasuwa się konieczność „ważenia” wpływu poszczególnych kontynentów. Jeśli populacja Oceanii zwiększy się w latach 2020–2100 o prawie 120%, sąsiadująca z nią Australia zaś o 87%, to i tak ich łączny udział w globalnej populacji jest poniżej 1%, z czego wynika jednoznaczny wniosek, by wielkości względne – których wagi w badanych strukturach nie wolno lekceważyć – natychmiast weryfikować danymi bezwzględными, lepiej odwzorowującymi demograficzne spectrum zjawiska. Zgodnie z tymi regułami za uzasadnioną można uznać agregację populacji Północnej Afryki i Zachodniej Azji, które mają bardzo zbliżone etnicznie populacje, co daje się zauważyć, gdy weryfikuje się trendy demograficzne w poszczególnych krajach składających się na tę populację. Wzrost w wielkościach bezwzględnych z 517 mln w bazowym 2020 r. do 924 mln w prognozowanym 2100 r. odzwierciedla precyzyjnie rosnącą rolę tego subregionu i to nie tylko na płaszczyźnie demograficznej (UN, 2019a).

Większe wątpliwości można już mieć do oddzielania Centralnej i Południowej Azji (Central and South Asia) w opozycji do Zachodniej i Południowo-Zachodniej Azji. To odróżnienie jest ważne, bowiem ich udział w globalnej populacji jest znaczący, chociażby dlatego, iż pierwszy subregion (1,991 mld) stanowi 21,5% całej populacji, a drugi – 24,2%. Okazuje się jednak, że z budowanych prognoz udział tego pierwszego subregionu zwiększa się do 2,334 mld, podczas gdy drugiego maleje do 1,967 mld. Sytuację dodatkowo komplikuje fakt, iż te procesy nie przebiegają w jednakowym tempie, co więcej, oprócz faz wzrostowych mamy do czynienia ze spadkami populacji w przedziale 2050–2100 w pierwszej grupie i 2030–2050 w drugiej (UN, 2019a).

Zawierania trendów są widoczne w Ameryce Południowej (Latin America and the Caribbean), w której solidne wzrosty – prawie 10% w latach 2020–2030 i 2030–2050 kończą się większym niż 10% spadkiem w przedziale 2050–2100 (wykres 2). Zdecydowanym liderem w globalnej skali staje się południowa część Afryki (Sub-Saharan Africa), która z miliardowej populacji w bazowym roku przekształca się w demograficznego giganta w 2100 r., zwiększając swoją populację prawie czterokrotnie (3,775 mld) i powodując, że afrykański konkurent przebija dotychczasowego hegemoną, którym była Azja (UN, 2019a; Randers, 2014). Zdając sobie sprawę z konwencjonalności i arbitralności ich rezultatów, nie można przejść milcząco nad potraktowaniem według tych samych reguł Europy i Ameryki Północnej. Historyczne pokrewieństwa i fakt, że Stany Zjednoczone to drugi obok Europy przedstawiciel tzw. Bogatej Północy, bynajmniej nie uzasadnia tego typu agregacji, bowiem przeczą jej podstawowe dane demograficzne. Stagnacyjny charakter populacji, która z bazowego poziomu 1,114 mld przechodzi

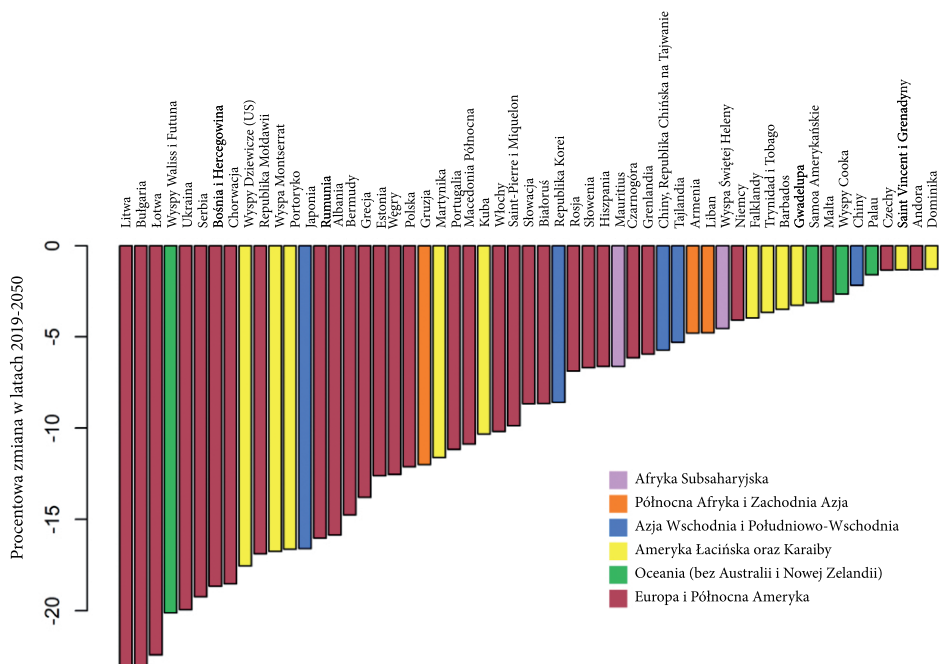
w linii prostej do poziomu 1,120 mld w 2100 r., jest nie do przyjęcia chociażby z tego powodu, iż składają się na nią silne przyrosty w Stanach Zjednoczonych: 338 mln w 2020 r. i 456 mln w 2100 r., które nie kompensują degresywnych trendów w Europie (wykres 3). Ta z poziomu 568 mln w 2020 r. – mimo znaczących prodemograficznych działań Unii Europejskiej – może obniżyć populację Starego Kontynentu do 423 mln (Gauss, 2015).

Wykres 2. Kraje uszeregowane według ich wkładu w prognozowany globalny wzrost liczby ludności w latach 2019–2050 zgodnie z projekcją średniego wariantu



Źródło: opracowanie własne na podstawie UN, 2019a.

Wykres 3. Kraje i obszary, w których przewiduje się spadek liczby ludności o co najmniej jeden procent między 2019 a 2050 r. zgodnie z prognozą wariantu średniego



Źródło: opracowanie własne na podstawie UN, 2019a.

3. Globalne prognozy – lokalne znaki zapytania

Demograficzny fundament wszystkich globalnych megatrendów wynika nie tylko z faktu, iż w tym zakresie dynamika zmian jest największa, lecz także z tego, że jest on najistotniejszy, dotyczy bowiem człowieka jako gatunku. Człowiek jako jedyny gatunek ma świadomość wpływającego czasu i zmiany miejsca w przestrzeni.

W określonej w ten sposób makroperspektywie nie powinno budzić wątpliwości, iż za zasadnicze w demograficznych megatrendach uznaje się (UN, 2019a; Micklethwait, Wooldridge, 2003):

- wzrost populacji (*population growth*),
- starzenie się populacji (*ageing population*),
- migracje (*migration*),
- urbanizacja (*urbanization*).

O ile wzrostu populacji, którego istnienia – i wpływu, jaki wywiera na całą globalną ekonomię – nikt nie kwestionuje, o tyle przy ocenie rozkładu tego zjawiska w globalnej

skali pojawiają się problemy, a zwłaszcza przy ocenie wpływu, jaki wywierać on będzie na globalną gospodarkę w dającej się przewidzieć przyszłości. I w tym miejscu nie podobna pomijać milczeniem drugiego zasadniczego trendu, który już dzisiaj waży na podejmowanych decyzjach – i to w każdej możliwej skali – jakim jest starzenie się społeczeństwa (Frątczak, 1991; Légaré, 2008). Wagę problemu można uzasadnić faktem, iż wpływ tego czynnika będzie ciągle rosnąć, a o skomplikowanym jego charakterze świadczy to, że w jego przypadku wszystkie podejmowane działania bezpośrednie i pośrednie mogą przynosić skutki dopiero za kilkadziesiąt lat, a ten horyzont czasowy zwiększa ryzyko skutków, które są trudne do przewidzenia.

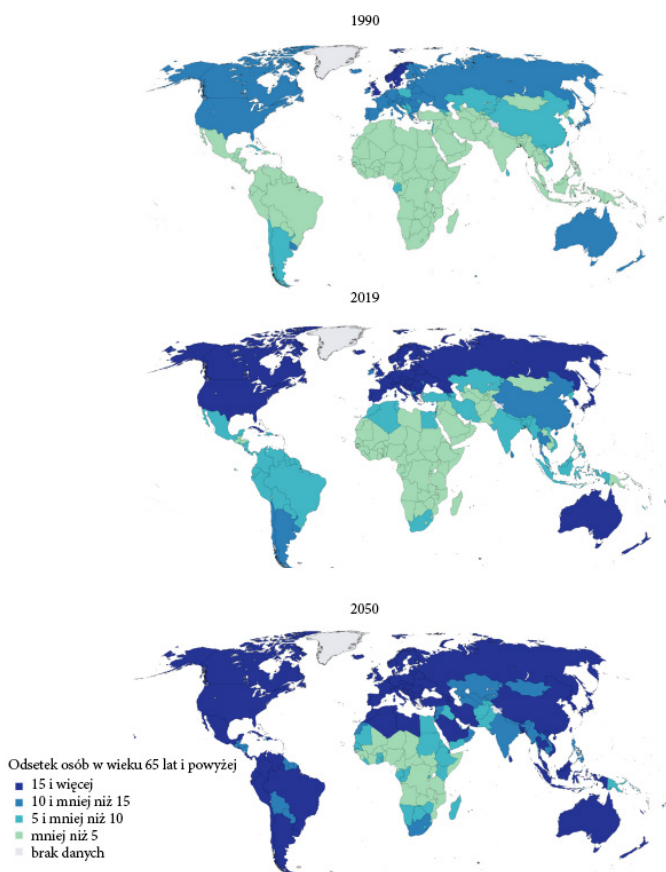
Opracowana już w latach 20. poprzedniego wieku przez amerykańskiego demografa Warrena Thomsona teoria przejścia demograficznego (*demographic transition*) zakłada istnienie czterech etapów rozwoju demograficznego i oparta jest na danych statystycznych z poprzednich 200 lat, dzięki którym wyróżnił on (Rosset, 2012; Caldwell, 2006):

- fazę pierwszą – charakterystyczną dla społeczeństw przedindustrialnych o bardzo wysokim współczynniku urodzeń i kompensujących je równie wysokim współczynniku zgonów, co decyduje o stagnacyjnym charakterze całej populacji, a przede wszystkim faktem, iż przeciętna długość życia nie przekraczała wówczas 45 lat;
- fazę drugą – charakteryzującą społeczeństwa industrialne – w której postęp w zakresie medycyny i nowoczesnych form zmechanizowanej produkcji skutkuje znacznym zmniejszeniem współczynnika zgonów, co przy wysokim poziomie urodzeń powoduje duży przyrost naturalny i tzw. eksplozję demograficzną, w wyniku której globalna populacja w krótkim czasie powiększa się do 1 mld. Wydłuża się również średnia długość życia do 60 lat, cała populacja zaś jest „młoda”, co wpływa na jej ekspansywność;
- fazę trzecią – okres przejściowy charakterystyczny dla współczesnych krajów rozwijających się i wykazujących stopniowy spadek poziomu urodzeń, a tym samym przyrostu naturalnego, który co prawda zwiększa średnią długość życia dzięki zdobyczom cywilizacji i współczesnej medycyny, ale jednocześnie zwiększa udział ludzi starszych w całej populacji i pojawienie się syndromu starzenia się (*ageing*) ze wszystkimi tego negatywnymi skutkami;
- fazę czwartą – charakterystyczną dla krajów rozwiniętych i społeczeństw postindustrialnych, w której zarówno urodzenia, jak i zgony – a tym samym cały przyrost naturalny – stabilizują się na niskim poziomie, co źle wróży perspektywom rozwojowym tego stagnacyjnego modelu.

Akceptując zasadnicze tezy teorii przejścia demograficznego, która dobrze diagnozuje dotychczasowe trendy rozwojowe całej globalnej populacji,

umożliwiając jednocześnie tworzenie na jej podstawie naukowo uzasadnionych prognoz, trudno nie zauważyć jej ewentualnych negatywnych konsekwencji. Opierając się na tej teorii demografowie sygnalizują możliwość pojawienia się fazy piątej, w której zmniejszająca się liczba urodzeń – nawet przy ograniczaniu stopy zgonów – może powodować spadek przyrostu naturalnego nawet poniżej poziomu zastępowalności pokoleń i realizację „starzenia się” w najbardziej drastycznej postaci i skali „społeczeństwa dziadków bez wnuków” (wykres 4) (Kurek, Lange, 2013).

Wykres 4. Odsetek ludności w wieku 65 lat lub więcej w latach 1990, 2019 i 2050

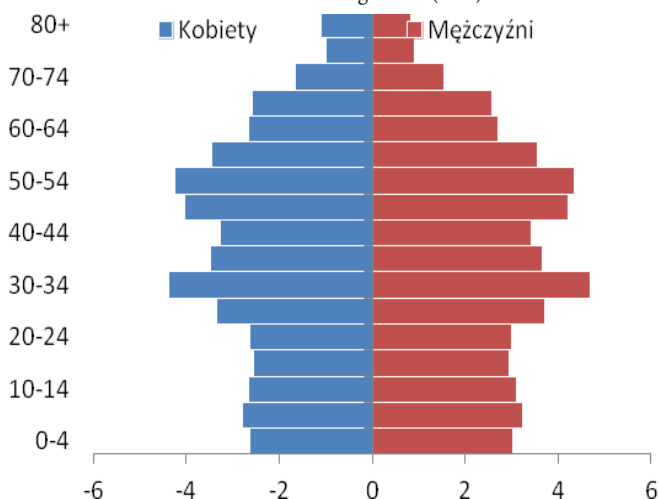


Źródło: UN, 2019a.

Nie zagłębiając się w niuanse teorii przejścia demograficznego, wystarczy sięgnąć po statystyki, które w najdalszym stopniu potwierdzają słuszność stawianych przez nią diagnoz. Nawet porównując dane liderów globalnej demografii, trudno nie zauważyć populacji Chin i Indii, które przecież – chociażby z racji swojego położenia geograficznego – powinny wykazywać daleko idące analogie.

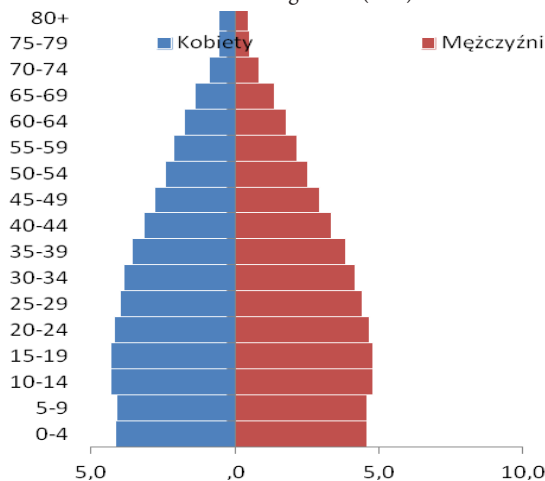
„Drzewo życia” w chińskim wydaniu ma zupełnie inny kształt niż w przypadku Indii. Zaczyna się to wręcz na podstawowym poziomie, czyli od liczby urodzeń, która jest bardzo niska w przypadku Chin i bardzo wysoka w przypadku Indii (wykres 5, 6). Bardzo niski przyrost naturalny w Chinach to konsekwencja „zasady jednego dziecka”, która co prawda nie miała rangi prawa, ale była za to – w odróżnieniu od samego prawa w jego jurydycznej formie – egzekwowana z całą surowością. Zastrzyk z formaldehydu, który często był stosowany w przypadku tzw. nieautoryzowanej ciąży, rozwiązywał problem populacyjny, powstrzymując przyrost naturalny, ale jego ekonomiczne uzasadnienie nie uwzględniało odległych czasowo skutków. Przewaga urodzeń żywych mężczyzn (3,0) nad kobietami (2,7) też zapewne nie była przypadkowa, ale nie uwzględniono zasadniczego faktu, iż o przyroście demograficznym decydują kobiety, których okres płodności (15–49 lat) jest zasadniczo krótszy niż mężczyzn (Bass, Shields, Behrman, 2004).

Wykres 5. Struktura wiekowa ludności Chin według wieku (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *China*. (b.d.).

Wykres 6. Struktura wiekowa ludności Indii według wieku (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *India*. (b.d.).

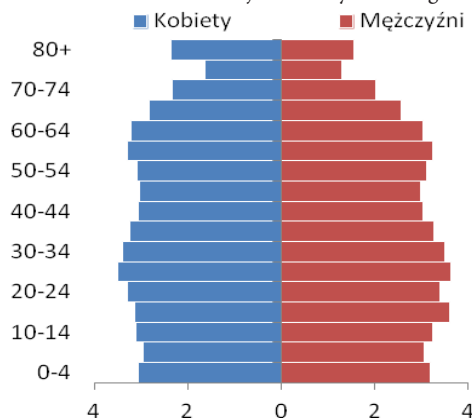
Chiński kolos oparty jest na tak wątych podstawach, które tworzą roczniki 0–24 lat, iż liczebność populacji w grupie 34–40 lat jest proporcjonalnie najniższa i świadczy o tym, że zastosowany model będzie w przyszłości niewydolny, bo nad całym kompleksem przedziału produkcyjnego ciążyć będzie „garb” populacji poprodukcyjnej, co dodatkowo powiększa wydłużanie się życia ludzkiego, które w Chinach skutkuje dużym udziałem populacji 65–79 lat, a nawet kohorty 80+. Wyrównany model indyjski, w którym nie dostrzegamy tak istotnych różnic jak w jego chińskim odpowiedniku, skutkuje bardzo wyrównanym balansem pomiędzy populacjami mężczyzn i kobiet, a przede wszystkim dobrymi „podstawami” w przedziałach 0–4 i 5–9 lat, które gwarantują płynne przejście w produkcyjne przedziały 20–24 i 25–29 lat, a następnie ich nie mniej płynne „wygasanie” w przedziały o mniejszej „potencji produkcyjnej” 30–64 lata i dosyć szybkie kurczenie się poprodukcyjnych grup – 65–74 lata oraz z jeszcze mniejszym udziałem – szczególnie w porównaniu z chińskim odpowiednikiem – poprodukcyjnych grup 75–79 i 80+. Ludzie w Chinach żyją po prostu dłużej niż w Indiach, o czym decydują czynniki genetyczne, choć nie bez znaczenia jest opieka medyczna, która w Chinach jest na znacznie wyższym poziomie niż w Indiach. Świadczy o tym chociażby liczba urodzeń żywych z właściwie ukształtowanymi strukturami demograficznymi, tzn. z liczebności w poszczególnych grupach wiekowych wynikają na pewno perspektywy demograficzne, stąd śmiało można zaryzykować tezę, iż w najbliższym czasie zmienią na pozycji światowego lidera – Chiny.

Wystarczy w tym miejscu odwołać się do sygnalizowanych wcześniej statystyk, z których wynika, że Chiny z bazowego poziomu 1,434 mld w 2019 r. obniżą swą

populację w 2050 r. do 1,403 mld, podczas gdy Indie zwiększą w wymienionym okresie z poziomu 1,366 mld do 1,639 mld. Ta luka będzie jeszcze wyraźniejsza w 2100 r., w którym Indie staną się już zdecydowanym liderem – 1,450 mld, natomiast Chiny obniżą swą populację do poziomu 1,065 mld. Zmiany tych trendów będą bardziej widoczne, gdy weźmie się pod uwagę, że w 1990 r. – wyznaczającym start w XXI w. – populacja Chin wynosiła 1,177 mld, natomiast Indii była znacząco niższa – 873 mln. Te zmiany w skali globalnej będą jeszcze wyraźniejsze, gdy weźmie się pod uwagę, że Nigeria z poziomu 95 mln w 1990 r. podwoiła swą populację w 2019 r. – 201 mln i powtórnie ją podwoi w 2050 r. – 401 mln, by w 2100 r. wybić się na trzecią pozycję w globalnym demograficznym rankingu z imponującą liczbą 733 mln obywateli (UN, 2019a; Breslin, 2013; Liberska, 2012).

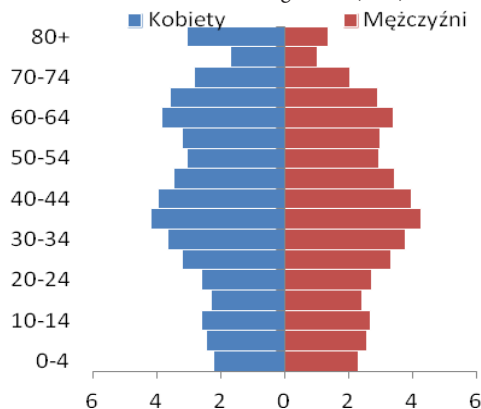
Jeszcze większe różnice niż w przypadku Chin i Indii występują pomiędzy Stanami Zjednoczonymi i Polską reprezentującymi – zgodnie ze standardami *World Population Prospects* – tę samą globalną grupę Ameryki Północnej i Europy. Przykład Stanów Zjednoczonych (wykres 7) i Polski (wykres 8) stanowi skrajną niestety ilustrację sygnalizowanych wcześniej różnic pomiędzy strukturami i trendami Ameryki Północnej i Europy. Nie chodzi o wielkości bezwzględne, ale o pożądane proporcje rozwojowe. Trudno nie zauważyć, iż w najbardziej „fundamentalnych” grupach 0–24 lata populacja rodzących się dzieci 0–4 lata, a następnie zdobywających kwalifikacje docelowo na poziomie szkoły wyższej 5–24 lata jest w prawie wszystkich podgrupach wiekowych w Stanach Zjednoczonych o 50% wyższa niż w Polsce.

Wykres 7. Struktura wiekowa ludności Stanów Zjednoczonych według wieku (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *United States of America*. (b.d.).

Wykres 8. Struktura wiekowa ludności Polski według wieku (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Poland. (b.d.).

Nawet z najnowszych danych GUS wynika, że przyrost naturalny w Polsce w ostatnich latach był ujemny, bowiem wskaźnik urodzeń żywych wyniósł 1,4 na 1000 ludności, a wskaźnik zgonów 1,9. Współczynnik dzietności, którego wartość wynosząca 2,1 – gwarantuje zastępowalność pokoleń, oscyłował w Polsce w przedziale 1,25–1,40 i był jednym z najniższych w Europie (GUS, 2019; Szukalski, 2012).

Za stabilny poziom w podgrupach wiekowych Stanów Zjednoczonych w przedziałach 25–70 lat odpowiadają wahające się liczbowo populacje w naszym kraju, w którym już po ukończeniu 45. roku życia kurczy się populacja produkcyjna, i to zarówno w podgrupie mężczyzn, jak i kobiet. Zachwiana jest jednak proporcja po stronie kobiet, które z jednej strony korzystają z przywileju przejścia w stan poprodukcyjny, a z drugiej żyją dłużej, co nie pozostaje bez wpływu na wysokość świadczeń emerytalnych, a przede wszystkim obciąża i tak już niewydolny cały fundusz emerytalny. O tym, iż demografia rządzi się swoimi prawami – co nakłada na podejmujących decyzje w tym zakresie obowiązek refleksji i przede wszystkim ich realizowanie z należyтым wyprzedzeniem czasowym – świadczy fakt gwałtownego załamania się populacji – i to w obu porównywanych krajach – po ukończeniu 65. roku życia, z czego wynikają dla służb medycznych i socjalnych odpowiednie wnioski. Gwałtowny – choć niby niczym nieuzasadniony – wzrost liczebności populacji po ukończeniu 79. roku życia stanowi *finis coronat opus* teorii starzenia się społeczeństwa. Uzasadnia to rozbudowywanie działań polityki senioralnej, bo nie ulega wątpliwości, iż czas trwania życia ludzkiego (*life expectancy*) systematycznie będzie się wydłużał. Wystarczy przypomnieć, iż zwiększył się on w skali globalnej z 64,2 lat w 1990 r. do 72,6 w 2019 r., zaś spodziewana wielkość tego wskaźnika w 2050 r. wzrośnie

do 77,1 lat, stąd zapewne demografowie rozbudowują już górne przedziały długości życia, spodziewając się, iż liczba osób żyjących ponad 80 lat zwiększy się ze 143 mln w 2019 r. do 426 mln w 2050 r. (UN, 2019a).

4. Lokalne przyczyny i konsekwencje globalnych ruchów migracyjnych

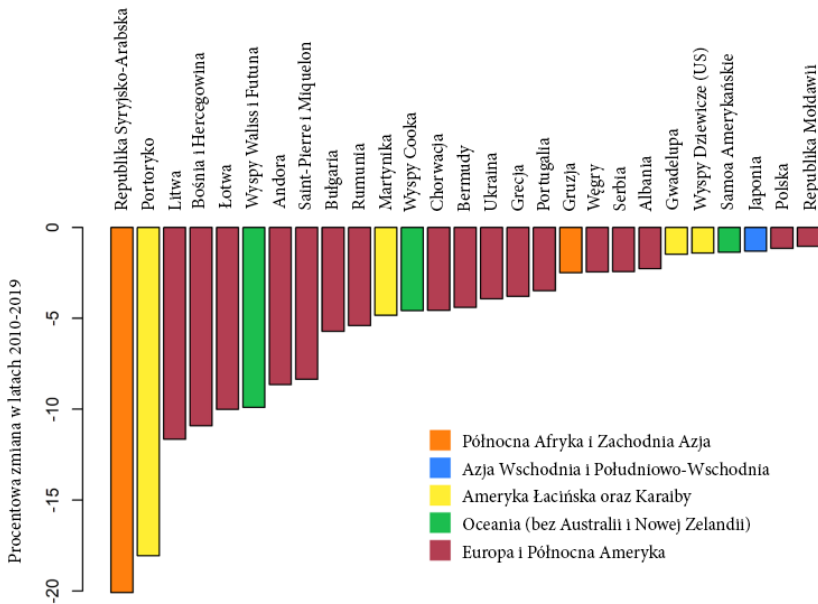
Migracyjne ruchy wynikają z globalnych trendów demograficznych, a ich podział na wewnętrzne i zewnętrzne ma uzasadnienie formalne oraz faktyczne. Przekraczanie granic jako formalne kryterium zewnętrznych migracji traci jednak na znaczeniu w obliczu faktycznych powodów decydujących o tym, iż ludzie porzucają kraj swojego zamieszkania bardzo często z nikłą nadzieją, że do niego powrócą. Formalny podział na uchodźców, którzy decydują się na emigrację z powodu wydarzeń w swoich krajach (wojny, prześladowania), i emigrantów z przyczyn ekonomicznych, ma jednak ten sam ekonomiczny skutek. Osoby te pozbawiają swój kraj naturalnego rezerwuaru siły roboczej – o ponadprzeciętnych kwalifikacjach – i zasilają swoją operatywnością kraj imigracji. Bilans kosztów i zysków – w sensie czysto ekonomicznym – nigdy zapewne nie wyrówna społecznych i psychicznych strat bez względu na motywy podejmowanych decyzji. Warto przy okazji wspomnieć, iż liczba emigrantów jako ofiar wojennych konfliktów (*armed conflict*) wyniosła w przypadku Syrii 7,5 mln uchodźców, Wenezueli – 3,7 mln, a Myanmar – 1,3 mln (IMO, 2018).

W globalnej skali – co zdają się sugerować analizy zawarte w poprzednich częściach opracowania – emigracja i imigracja ma zdecydowane wektory, odbywa się bowiem na osi Południe–Północ i Wschód–Zachód. Oś pierwsza ma zdecydowany priorytet, bowiem wiedzie z Ameryki Południowej – a szczególnie Ameryki Środkowej – do Ameryki Północnej, Meksyk zaś stanowi jedynie bufor, w ramach którego bogate kraje Ameryki Północnej (Stany Zjednoczone, Kanada) bronią się przed niekontrolowanym napływem imigrantów z biednych krajów Południa. Te same motywy występują przy ruchach migracyjnych z Afryki (głównie Afryki Subsaharyjskiej) do Europy. Naturalny bufor, jaki stanowiło Morze Śródziemne, przestał pełnić swoją rolę, gdy „ciśnienie” Południowej Afryki skutecznie kruszyło granice krajów Afryki Północnej, które były zainteresowane jedynie tym, by jak najszybciej pozbyć się kłopotliwego tranzytu i osiągnąć jeszcze z tego tytułu korzyści finansowe (Salt, Clark, 2018; Rączaszek, 2016).

Jeszcze bardziej skomplikowany charakter mają ruchy migracyjne ze wschodnich regionów Azji, z których miliony emigrantów z biednych krajów Pakistanu, Bangladeszu, Filipin, Indonezji są skłonne pokonywać tysiące kilometrów, by dostać się na teren Europy, stanowiącej w ich mniemaniu azyl polityczny, religijny, a przede wszystkim ekonomiczny. Dla ludzi niemających nic do stracenia poza swoim życiem, które jest w permanencji – głównie z przyczyn ekonomicznych – i ciągłym zagrożeniu, jest to często jedyna szansa. W tych spontanicznych ruchach migracyjnych łatwo dopatrzeć się jednak pewnej metody, bowiem jako kierunku docelowego nie wybierają bliższej geograficznie Australii – a tym bardziej Japonii – preferując europejską destynację, która stanowi w globalnej opinii większą gwarancję ekonomicznego sukcesu. Mit liberalnej wolności, podbudowanej ideologią praw człowieka, wielokulturowości, tworzy większe szanse i to tym bardziej, że stoją za nim fakty, a nie mity wysokiego poziomu życia, cywilizacyjnych standardów gwarantujących poziom opieki socjalnej, o którym mieszkańiec Południowo-Wschodniej Azji może co najwyżej pomarzyć. O tym, że takie migracyjne transfery mogą w kompletny sposób zdeorganizować życie w tzw. krajach tranzytowych, nikt nie myśli. Jeżeli bowiem na Liban, który ma 6 mln mieszkańców, nadciąga fala 1,6 mln uchodźców, to biorąc pod uwagę, że ten kraj ma 90 mld dolarów zadłużenia, co stanowi 170% jego PKB, można sobie wyobrazić skalę problemu (Carley, Spapens, 2000).

Zarysowujące się zmiany demograficznych proporcji, w ramach których ludność Afryki w dającej się przewidzieć perspektywie co najmniej się podwoi, zaś populacja Wschodniej Azji będzie się rozwijać co najmniej w dotychczasowym tempie (wykres 9), wróżą wzrost „ciśnienia demograficznego” w niespotykanej dotąd globalnej skali. Mogą sobie z nim poradzić Stany Zjednoczone, korzystając ze swoich ponad stuletnich efektywnych doświadczeń polityki demograficznej, ale z którym problemy może mieć Europa. Deklarując swój otwarty i oparty na unijnych zasadach pacyfizm, solidaryzm może zderzyć się z rzeczywistością, określoną przez Samuela Huntingtona mianem konfrontacji cywilizacji o zasadach, w których trudno pokusić się o *consensus* (Huntington, 1997).

Wykres 9. Kraje i obszary, w których populacja zmniejszyła się o co najmniej 1% w latach 2010–2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie UN, 2019a.

Globalne ruchy migracyjne mają krajowe – regionalne, by nie powiedzieć lokalne – przyczyny, ale również konsekwencje. Krajowym gruntem w przypadku Polski była rynkowa transformacja gospodarki w 1990, a następnie wszystkich struktur państwowych w wyniku integracji z Unią Europejską (2004). Ciąg czasowy, który łączy trzy podstawowe daty 1990 – 2004 – 2020, jest wystarczającym horyzontem, by ocenić przyczyny i skutki zmian w każdej płaszczyźnie, w tym również demograficznej. Gwałtowne obniżenie przyrostu naturalnego, jako efekt braku perspektyw rozwojowych, a na pewnym etapie wspomniany ujemny przyrost naturalny, jest dodatkowo komplikowane przez ruchy migracyjne, które z jednej strony stanowią efekt otwarcia się w ramach procesów integracyjnych – europejskich rynków pracy, ale z drugiej napływu migrantów – czyli ruchów imigracyjnych – do Polski jako forpoczty UE (Układ z Schengen) z sygnalizowanego kierunku wschodniego i to nie tylko państw bliskich geograficznie Ukrainy, Białorusi, lecz także tak odległych jak Nepal, Birma.

Ruchy migracyjne (emigracja – imigracja) nie bilansują się, bowiem zdecydowana większość państw – uczestników globalnego rynku pracy – ma do zaferowania swoją tanią siłą roboczą i z jednej strony traktuje jej „eksport” jako sposób na obniżenie wewnętrznej stopy bezrobocia, a z drugiej jako sposób na

poprawę swojego bilansu płatniczego, w którym niebagatelną rolę odgrywają transfery pieniężne z tytułu pracy za granicą. Polska jest w tym kontekście przykładem szczególnym, bowiem w danych statystycznych koncentrują się jak w soczewce wszystkie determinanty – ale również skutki – ruchów migracyjnych, których głównym motywem jest chęć polepszenia warunków życia.

Z danych GUS wynika, że pod koniec 2015 r. 2,397 mln obywateli Polski czasowo przebywało poza granicami kraju, zaś z przeprowadzonych badań wynika, że ponad 20% – na stałe mieszkających w kraju – w przeszłości przynajmniej raz pracowało zarobkowo za granicą. W latach 1989–2003 28% badanych pracowało za granicą, a w latach 2004–2016 – aż 33%, co dowodzi, iż integracja z UE wydatnie poszerzała liczbę pracujących za granicą. Doświadczenia z pracy za granicą częściej są udziałem mężczyzn (14%) niż kobiet (10%). Charakterystyczna jest struktura wiekowa zarobkowych emigrantów, wśród których dominują ludzie młodzi (25–34 lata; 27%), choć symptomatyczny jest również udział bardzo młodych (18–24 lata; 14%), a bardzo często byli to również niepełnoletni (GUS, 2019; CBOS, 2020).

Symptomatyczne są również kierunki wyjazdów – dominują Niemcy (41–46%), duży udział ma również Wielka Brytania, która najwcześniej otworzyła swój rynek pracy, w związku z czym emigracja w tym kierunku systematycznie rosła w latach 2004–2018 z poziomu 15% do 26%. Równie atrakcyjna okazała się Holandia – wzrost z 8% do 20%. Malą systematycznie bardzo popularną destynacją, którą były Włochy, bo spadała systematycznie z 10% do 5%. Podobnie spadał zaoceaniczny kierunek, którym były Stany Zjednoczone – obniżył się z 8% do 4%, a udział pozostałych krajów – głównie skandynawskich – nie przekraczał 5%. Również częstotliwość wyjazdów potwierdza zasadnicze trendy, bowiem tylko 23% badanych deklaroowało, że wyjeżdżało do Niemiec, a aż 56% robiło to wielokrotnie. Podobnie jest w przypadku Holandii (13,26%), a gorzej w przypadku Wielkiej Brytanii, gdzie te proporcje się odwracają (30–14%) (CBOS, 2016; Auleytner, 2016).

Sugerowana zależność pomiędzy lokalnymi przyczynami i globalnymi skutkami procesów migracyjnych znajduje również potwierdzenie w kwalifikacjach emigrantów, bowiem około 20% wyjeżdżających legitymuje się cenzusem wyższego wykształcenia i około 15% średniego. Zaskakujący jest natomiast 28% udział respondentów deklarujących prowadzenie samodzielnej działalności gospodarczej, z czego wynika – biorąc dodatkowo pod uwagę znaczący udział ludzi młodych z przedziałów 18–24 i 25–34 lata – iż emigrują jednostki najbardziej operatywne, które nie widzą możliwości dla realizacji swoich ponadprzeciętnych kwalifikacji na rynku krajowym, albo łączą oba te pola aktywności zawodowej.

Potwierdzają te tezy również fakty, iż tylko 18% emigrantów stanowią osoby bezrobotne, z czego wynika, że tylko ta część populacji naprawdę poszukuje pracy i posiada kwalifikacje uprawniające do odnalezienia się na rynku pracy XXI w. O naturalnej zależności pomiędzy wyobrażeniami a potrzebami współczesnego rynku pracy świadczy również to, iż tylko 9% respondentów deklaruje jako swoje miejsce zamieszkania wielkie aglomeracje (powyżej 500 tys. ludności), gdzie pracownicy o wysokich kwalifikacjach z reguły nie mają problemów ze znalezieniem zatrudnienia. W tym kontekście martwi fakt, że aż 36% uczniów i studentów deklaruje gotowość poszukiwania pracy za granicą. W tej grupie jest 17% bezrobotnych i 21% robotników niewykwalifikowanych, którzy nie widzą dla siebie szans na krajowym rynku pracy. Aż 62% badanych jako główny motyw swoich „zagranicznych aspiracji” wskazuje niski poziom płac w Polsce, 11% – brak pracy, a tylko 10% chęć zdobycia doświadczenia zawodowego za granicą (CBOS, 2018; Furmańska-Maruszak, Wójtewicz, 2016).

Ekonomiczny podtekst, dla którego uchodźcy–azyłanci stanowią jedynie listek figowy, jest widoczny również przy okazji ruchów imigracyjnych. Aż 70% imigrantów, którzy nie ukrywają swoich ekonomicznych motywacji, pochodzi z Ukrainy. Ich udział w całej populacji imigracyjnej jest oceniany na 70% w 2015 r. i aż 93% w 2019 r. Na drugim miejscu plasują się Białorusini (17–23%). Duży udział – chociażby ze względu na różnice rasowe – mają obywatele Wietnamu (26,21%) i Chin (21,12%). Bardziej wtapiają się w tło imigracyjne obywatele pozostałych krajów UE (15–10%) i Rosji (15–6%). Prawie niedostrzegani są obywatele krajów afrykańskich (6–3%) i innych krajów globalnej populacji (5–3%) (GUS, 2018; CBOS, 2020; Castles, Miller, 2011; Markowski, 2015). Dziwi niedostrzeżenie tak istotnego udziału w populacji imigracyjnej mieszkańców Turcji, co jednak należy uznać za lukę w danych w badaniach CBOS, niż brak faktycznego udziału prężnego tureckiego biznesu, który nawet na rynku globalnym odnosi wiele sukcesów.

Zdecydowanie pozytywnie należy ocenić zarysowujący się trend akceptacji integracyjno-globalistycznych ruchów migracyjnych, zgodnie z którym możliwość podjęcia przez obcokrajowców każdej pracy w naszym kraju deklarowało tylko 9% respondentów w 1992 r. i aż 62% w 2019 r. Malał udział badanych akceptujących podjęcie jedynie niektórych prac z 39% w 1992 r. do 29% w 2019 r. Zmniejszał się również – i to w sposób najdalej idący – udział tych ankietowanych, którzy sprzeciwiają się podjęciu przez imigrantów jakiegokolwiek pracy w Polsce z 42% w okresie bazowym do 4% w okresie końcowym. Wynika z tego, że jedynie marginalna część respondentów nie dostrzega faktu internacjonalizacji rynku pracy, bo liczba tych, którzy korzystnie oceniają wpływ pracy obcokrajowców dla

naszej gospodarki, rośnie z 17% w 2008 r. do 44% w 2019 r. Spada jednocześnie liczba tych, którzy ten wpływ oceniali jako niekorzystny (z 32% do 19%), a największe profity czerpią firmy zatrudniające tych pracowników – wzrost z 77% do 88% i spadek udziału ocen niekorzystnych z 9% do 4% (CBOS, 2020; Castles, Miller, 2011; Markowski, 2015).

5. Urbanizacja w globalnej i lokalnej skali

O tym, że urbanizacja – podobnie jak globalizacja – stanowi *signum XXI w.*, nie trzeba nikogo przekonywać, bowiem już w pierwszej jego dekadzie (w 2010 r.) liczba ludności zamieszkującej w miastach wynosiła 51,6% całej globalnej populacji. Prognozy demografów, według których wskaźnik urbanizacji już w 2030 r. przekroczy 60%, a w 2050 r. wzrośnie do 66%, nie pozostawiają żadnych wątpliwości co do kierunku, a nawet dynamiki tego globalnego trendu. Nie ulega też wątpliwości, że sama urbanizacja jest integralną częścią globalizacyjnego trendu, rzecz jednak nie tyle w tym, jaka będzie jego dynamika, ile w jego rozkładzie na poszczególne kontynenty – państwa – regiony, a wtedy odległość – sygnalizowana w tytule – pomiędzy globalnym a lokalnym może być bliższa, niż by się to wydawało. Wystarczy porównać rozkład urbanizacyjnego megatrendu w 1990 i 2030 r., by uzyskać pełne wyobrażenie o jego sile i wewnętrznej strukturze. Koncentracja tego megatrendu w Ameryce Północnej (1990 r.) i następnie jego rozszerzanie (2030 r.) na całą prawie Amerykę Południową, północne obszary Azji – z wyspowymi urbanizacjami Azji Południowej, Półwyspu Indochińskiego, tzw. Azji Mniejszej, a nawet Afryki Północnej – dowodzi jego rozmiarów (UN, 2019a; Czerny, 2007; Koryś, Okólski, 2004).

Swoista wielowątkowość tego trendu wynika również z faktu, iż przy dominacji jego zasadniczych cech, pojawiających się bez względu na położenie geograficzne, zaznacza się jego specyfika, której nie można nie uwzględnić przy analizie tego zjawiska, a szczególnie dalekosiężnych skutków. Urbanizacja bowiem nie jedno ma imię, wszyscy znawcy zagadnienia sugerują, że w samej urbanizacji można wyróżnić cztery fazy, tzn.: preurbanizację, suburbanizację, dezurbanizację, reurbanizację, co nie przesądza o tym, jaki ostateczny kształt będzie mieć ona w przyszłości, i czy na obecnych formach jej egzystencja może się wyczerpywać. Udział poszczególnych faz urbanizacji i ich kontynentalne zróżnicowanie jest bardzo duże i stanowi często efekt nieposiadania sprecyzowanej koncepcji rozwoju miasta. Uzyskuje to potwierdzenie w tym etapie, który nazywamy dezurbanizacją. Polega ona na intensywnym odpływie ludności z centralnych obszarów miasta

na tereny peryferyjne albo nawet dosyć oddalone od miasta. Umożliwiają one jednak – dzięki zorganizowanemu systemowi transportu komunalnego – dojazd do miasta jako „miejsca pracy” i szybki powrót do suburbium jako „miejsca do życia” (Jałowiecki, 2010). Odmienne urbanizacja przebiega w skali małych miast, a zupełnie inaczej w przypadku dużych metropolii, które należy dzielić dodatkowo na miasta 1–5 mln czy 5–10 mln, a wreszcie megametropolie – powyżej 10 mln mieszkańców.

O zróżnicowaniu zjawiska może świadczyć również fakt, iż populacyjnym trendom w przypadku największych miast towarzyszą niejednokrotnie depopulacyjne trendy miast średnich i małych. W tym miejscu należałoby zwrócić uwagę na fakt, iż Polska w latach 2010–2015, jako niechlubny wyjątek, wykazywała się malejącym współczynnikiem urbanizacji. W latach 1950–2000 odsetek ludności miejskiej wzrósł z 42,5% do 61,8%, podczas gdy ogólna liczba ludności w 2000 r. zwiększyła się o 56% w porównaniu z rokiem bazowym. Względne zmiany ilustrują dynamikę zjawiska, a z bezwzględnych wynika, że miejska populacja w 1997 r. liczyła 23,925 mln osób, a w 2000 r. – 23,876 mln. Sygnalizowany wcześniej spadek współczynnika urbanizacji z 38,667 mln w 1998 r. do 38,614 mln w 2000 r. to tylko 23 tys. depopulacji, natomiast z aspektu urbanizacyjnego wynika, że w tym samym czasie zniknęło z naszej mapy średniej wielkości miasto z liczbą 40 tys. mieszkańców (GUS, 2019; Dzieńko, 1991).

Urbanizacja jako trend cywilizacyjny zaznacza się na każdym kontynencie, ale nie trudno zauważyć, że grupę krajów najbardziej rozwiniętych (*very high development*) tworzą państwa, których współczynnik urbanizacji przekracza 80%, a grupę najmniej rozwiniętych (*low development*) te, w których ten współczynnik spada poniżej 40%. Dywersyfikacja – żeby nie powiedzieć polaryzacja – w tym zakresie jest więcej niż symptomatyczna. W związku z tym nie dziwi, iż najwyższy współczynnik urbanizacji wykazują państwa Europy: Belgia – 97,8%, Dania – 87,5%, Luksemburg – 87,2%, najniższy zaś kraje Afryki: Uganda – 7,8%, Rwanda – 6,2%. Jeszcze bardziej te kontynentalne różnice są widoczne na osi czasowej, na której dominuje Ameryka Północna i zindustrializowana Europa, a znacznie gorzej prezentują się agrarne struktury kontynentu afrykańskiego i Azji (UN, 2019a).

Analizując megatrendy, nie można tracić z pola widzenia różnic w globalnej, kontynentalnej skali, bowiem oprócz państw-miast typu Monaco, Hong Kong, Singapur, w których urbanizacja osiąga 100%, lub małych państw typu Katar (99,2%) czy Kuwejt (98,3%), istnieją sąsiadujące z nimi niejednokrotnie kraje o olbrzymich populacjach, w których ten współczynnik jest bardzo niski: Indie – 32,4%, Bangladesz – 36,5% czy Pakistan – 38,3%. Osobne miejsce zajmują

Chiny ze współczynnikiem 54,4%, ale to przekłada się – w odróżnieniu od Indii – w rankingach PKB *per capita* (World Bank, 2017). Jeszcze wyraźniej zaznacza się to w rankingu rozwoju (HDI), z którego wynika, że rolę liderów pełnią kraje mające najwyższy współczynnik urbanizacji: Norwegia – 0,940, Dania – 0,925, Hong Kong – 0,917. Sytuację w skali globalnej, której urbanizacja stanowi jedynie cześć składową, wyznaczają kraje o największym potencjale ludnościowym typu: Chiny – 1,387 mld, Indie – 1,356 mld, a nie wymieniane wcześniej Norwegia czy Dania, których udział w światowej populacji jest „śladowy” (UN, 2019b).

6. Globalne – metropolitalne – lokalne?

Sugerowane przez *World Population Prospects* cztery demograficzne megatrendy (Eberstadt, 2014): wzrost populacji, starzenie się populacji, migracje i urbanizację, należałoby uzupełnić o piątą, który w dającej się przewidzieć przyszłości może wykazywać duże trendy rozwojowe – metropolizację. Nie chodzi w tym przypadku o zwiększający się udział megalopolis, czyli miast o ponad dziesięciomilionowej populacji, ale o nowy mechanizm cywilizacyjno-demograficzny. Okazuje się, że miasta o dużych populacjach uruchamiają swoistą siłę grawitacyjną, przyciągającą nie tylko nowych mieszkańców, lecz przede wszystkim o ich obrastanie suburbiami – obszarami metropolitalnymi o zupełnie nowej strukturze. Nie ulega wątpliwości, iż stanowią one efekt globalizacji, ale jednocześnie wpływają na jej finalny kształt, który do końca trudno jest przewidzieć. Sygnalizowany już w latach 90. ubiegłego wieku przez Renatę P. Dameri (Dameri, 2014; Korenik, 2010) model *smart city* – jako precyzyjnie zdefiniowanego obszaru geograficznego o zaawansowanych technologiach – zawiera w sobie dwa wątki, bowiem oprócz ściśle określonych demograficznych aspektów, w których decydującym kryterium jest gęstość zaludnienia, wyraźnie jest z nim skorelowany inny, decydujący o całym megatrendzie cywilizacyjnym – wymóg implementacji zaawansowanych technologii. Trzema nowymi determinantami systemu są:

- innowacyjność gospodarki – produktowa, procesowa itp.,
- infrastruktura miejska o wysokim stopniu automatyzacji,
- nowoczesne zarządzanie na każdym poziomie organizacyjnym.

Pociąga to za sobą sześć nowych obszarów *smart city*: *smart economy*, *smart people*, *smart governance*, *smart mobility*, *smart environment*, *smart living*. Holistyczne ujęcie, w ramach którego próbuje się zbalansować oddolne uwarunkowania (*bottom-up*) z odgórnymi wymogami nowoczesnego zarządzania (*top-down governance*), powinno skutkować optymalnym połączeniem kapitału

społecznego z technologiami informacyjno-komunikacyjnymi (*information and communication technologies* – ICT). W całym tym ujęciu priorytetowo należałoby potraktować (Komisja Europejska, 2011; Sassens, 2014; Mierzejewski, 2011):

- konkurencyjność gospodarki opartej na zaawansowanych technologiach (*smart economy*),
- inteligentną sieć transportową, wynikającą z zasadniczej roli transportu w każdej możliwej skali (*smart mobility*),
- optymalne wykorzystanie zasobów, wynikające nie tylko z ich ograniczonej ilości, lecz także z tzw. obciążenia środowiska (*smart environment*),
- rosnącą rolę kapitału społecznego o wysokich kwalifikacjach (*smart people*),
- jakość życia, którą powinno gwarantować środowisko megalopolis, i to nie tylko ekonomiczną, lecz także społeczno-kulturalną (*smart living*),
- inteligentne zarządzanie, które jest w stanie zintegrować wszystkie możliwości i cele (*smart governance*).

To, co globalne, w coraz większym stopniu wpływa na to, co lokalne, i tego trendu nie da się zahamować, więc pozostaje jedynie stworzyć z nich ciągle optymalizowaną sieć interakcji. Pozytywnie można ocenić wysiłki integracyjne, których efektem jest UE, i wysiłki obliczone na to, by stworzyć z europejskiego kontynentu spójny – głównie pod względem cywilizacyjnym – obszar (EFRR0). Stąd wysiłki władz krajowych, by przełożyć te ogólnie brzmiące hasła na rzeczywistość XXI w. Ekspozowanie w nich wiodącej roli urbanizacyjnych form przyszłości stanowi zaledwie początek drogi, w której globalne trendy – nawet przez urbanizacyjno-metropolitalne formy – czy lokalne decyzje wymagają wielu wysiłków i to głównie na płaszczyźnie koncepcyjnej. Globalizowany świat to akwen o coraz większej pojemności, a na nim – jak wiadomo – powstawać mogą coraz wyższe fale, które w pierwszym rzędzie z reguły uderzają w to, co lokalne (Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji, 2013).

7. Pandemie lokalne czy globalne?

Istotną kwestią związaną ze zmianami ludności na świecie i problemem jej szacowania są wybuchy pandemii. W latach 1347–1351 „czarna śmierć” w ciągu sześciu lat zmniejszyła ludność Europy o ok. 40–50%, populacja kontynentu wróciła do stanu przed epidemią dopiero po 200 latach (Gliński, Żmuda, 2020). Dżuma wielokrotnie opanowywała Europę, np. w XVII w. we Włoszech w jej wyniku zmarło 1,7 mln osób, tj. 14% ówczesnej populacji. Ludzkości znane są epidemie: cholery, duru brzuszego, ospy, syfilisu, trądu czy hiszpanki, które

różniły się między sobą nie tylko źródłem pochodzenia, odsetkiem śmiertelności, lecz także podatnością na nie. Uważa się, że choroby te zabiły więcej ludzi niż zginęło ich w czasie walk lub wojen (Krajewska, 2020). Według danych Światowej Organizacji Zdrowia (WHO) rocznie umiera przeciętnie 700 tys. osób w wyniku zakażenia bakterią, na którą nie ma dziś antybiotyku. Szacuje się, że do 2050 r. wzrośnie liczba zgonów w wyniku bakterii opornych na antybiotyki do 10 mln rocznie (World Health Organization [WHO], 2020).

Lokalne zdarzenie, jakim było zidentyfikowanie w grudniu 2019 r. w prowincji Hubei w Chinach nowej choroby układu oddechowego, wywoływanej przez szczep z rodziny koronawirusów o nazwie SARS-CoV-2, miało globalne skutki. W dobie globalizacji, światowych połączeń lotniczych wirus szybko rozprzestrzenił się do wszystkich krajów świata i już 30 stycznia 2020 r. WHO ogłosiła globalny stan zagrożenia, zaś w marcu tego samego roku ogłosiła stan pandemii. Wprowadzone strategie lockdownu (kwarantanny, izolacje, zamknięcie), mające na celu ograniczenie transmisji wirusa, spowodowały nie tylko zmniejszenie światowej wymiany handlowej, przerwy w łańcuchu dostaw i produkcji, wzrost protekcyjnizmu (Jędrzejowska, Wróbel, 2021), lecz także zwiększenie liczby zgonów. Od początku pandemii do grudnia 2021 r. na świecie z powodu COVID-19 zmarło ponad 5 419 178 osób (Worldometer, b.d.). Pytaniem otwartym pozostaje, jak długo będzie trwać pandemia? Jak skurczy się populacja świata w wyniku tego wirusa i jego nowych mutacji? Niewątpliwie jest to zdarzenie określane jako *black swan* (czarny łabędź) (Szczepański, 2020), na które świat nie był przygotowany. Pandemia pokazała również, jak globalny jest współczesny świat.

8. Zanieczyszczenie środowiska naturalnego – problem lokalny czy globalny?

Wzrost liczby ludności prowadzi do coraz większej antropopresji, co z kolei stwarza globalne zagrożenia ekologiczne, tj.: wyczerpywanie się surowców naturalnych, utrata bioróżnorodności, ograniczony dostęp do wody pitnej, zanieczyszczenie powietrza, jakości i bezpieczeństwa żywności. Według raportu opracowanego przez Europejską Agencję Środowiska (European Environment Agency – EEA) populacja świata od 1950 r. wzrosła do 7,5 mld (3-krotnie), tymczasem liczba mieszkańców miast zwiększyła się do 4 mld (4-krotnie). W wyniku tego nastąpił 12-krotny wzrost wyników gospodarczych, któremu towarzyszyło 5-krotne zwiększenie zużycia energii pierwotnej. Z perspektywy globalnej dalszy wzrost światowej populacji będzie prowadził do coraz większego

zużycia zasobów, według prognoz zużycie wody zwiększy się o 55% do 2050 r., natomiast zapotrzebowanie na energię o 30% do 2040 r. (Europejska Agencja Środowiska, 2019). Największymi źródłami zanieczyszczeń są megamiasta – obszary metropolitarne skupiające powyżej 10 mln mieszkańców, w których nadmierna koncentracja przemysłu i ludności prowadzi do zwiększonej presji na środowisko (Akimoto, 2003).

Problem przekraczania możliwości środowiska naturalnego jest mierzony za pomocą śladu ekologicznego (*ecological footprint*) – wskaźnik ten określa szacowaną powierzchnię łądu i morza, jaka jest niezbędna do rekompensaty zasobów zużytych na konsumpcję i absorpcję odpadów. W krajach o wysokich dochodach ślad ekologiczny jest wyższy niż w krajach o niskich i średnich dochodach. Według tego miernika w 2015 r. o 31% przekroczono zdolność do wytworzenia zasobów i asymilacji odpadów (Mazur-Wierzbička, 2013). Należy również podkreślić, iż „wszelkie kwestie ekologiczne są zawsze kwestiami natury społecznej i kulturowej, ponieważ dotyczą zawsze warunków egzystencji ludzkich wspólnot” (Welzer, 2016).

Eksplozja demograficzna wywołuje globalne problemy środowiskowe, mające swoje korzenie w wymiarze lokalnym, począwszy od zanieczyszczenia wód, erozji gleb po deforestację. Z drugiej strony zły stan środowiska naturalnego jest jednym z największych na świecie zagrożeń dla zdrowia ludzi. Zanieczyszczone powietrze powoduje 7 mln przedwczesnych zgonów rocznie, w tym 8,57% stanowią zgony wśród dzieci. Zanieczyszczenie powietrza kosztuje światową gospodarkę ponad 2,9 bln dolarów rocznie (tj. 3,3% globalnego PKB) (*World Air Quality Report*, 2020).

Zmiany klimatu i idące za tym katastrofy naturalne, np. huragan Katrina, który dotknął południowo-wschodnie wybrzeże Stanów Zjednoczonych w 2005 r., są główną przyczyną migracji. Zjawiska ekstremalne (susze, powodzie, cyklony, potężne fale pływowe, burze) czy podnoszenie się poziomu mórz i oceanów sprawiają, że miliony ludzi zmuszone są do migracji. Już dziś używa się określeń „uchodźca klimatyczny”, „eko-uchodźca”, „migrant środowiskowy”. Pod tymi pojęciami rozumie się: „ludzi, którzy zostali zmuszeni do tymczasowego lub stałego opuszczenia swoich tradycyjnych domostw z powodu znaczącego naruszenia środowiska (spowodowanego przyczynami naturalnymi i/lub przez ludzi), które zagroziło ich istnieniu i/lub poważnie wpłynęło na jakość ich życia. Przez «naruszenie środowiska» w tej definicji rozumie się wszelkie fizyczne, chemiczne i/lub biologiczne zmiany w ekosystemie (lub zasobach), które czynią go, tymczasowo lub na stałe, nieodpowiednim do życia” (Bates, 2002 za: Ochwat, 2019).

Katastrofy naturalne w 2020 r. wywołały 30,7 mln nowych wewnętrznych przemieszczeń w 149 krajach i terytoriach. Większość z nich była rezultatem burz tropikalnych i powodzi w Azji Wschodniej i na Pacyfiku oraz w Południowej Azji. W 2020 r. Chiny, Filipiny i Bangladesz odnotowały ponad 4 mln nowych przemieszczeń. Katastrofy wywołały ponad 75% migracji zarejestrowanych na świecie (Internal Displacement Monitoring Centre, 2021). Międzynarodowa Organizacja ds. Migracji szacuje, że do 2050 r. liczba migrantów klimatycznych może być w granicach od 25 mln do 1000 mln, zaś Bank Światowy wskazuje na 143 mln.

Zmniejszenie poziomu zanieczyszczeń środowiska naturalnego będzie wymagać działań zarówno w skali lokalnej, jak i w globalnej. Ze względu na różnorodność zagrożeń środowiska należy nie tylko podnosić świadomość ekologiczną wśród społeczeństwa, lecz także zastosować szerokie spektrum narzędzi i działań w celu przestrzegania zasady zrównoważonego rozwoju, bowiem już dziś toczą się wojny o zasoby naturalne, dostęp do wody pitnej, występują także na dużą skalę migracje spowodowane zmianami klimatu.

Zakończenie

Liczba ludności na świecie w ciągu ostatnich 15 lat zwiększyła się o ponad 1 mld, prognozy wskazują, że w 2100 r. planetę będzie zamieszkiwać niemal 9,8 mld ludzi. Warto zauważyć, że eksplozja demograficzna, z którą mamy do czynienia, nie obejmuje wszystkich krajów, lecz głównie kraje Afryki, w których panuje tradycyjny model rodziny oparty na wielodzietności oraz nie ma dostępu do środków antykoncepcyjnych. W tym samym czasie w Europie, Azji Wschodniej oraz Australii występuje odwrotny trend, tj. maleje przyrost naturalny i tym samym zachodzą procesy depopulacji. Starzejące się społeczeństwo zwiększa koszty związane z funkcjonowaniem zabezpieczenia społecznego oraz ochrony zdrowia. Kurczą się zasoby pracy, bowiem rosną zasoby ludzi nieaktywnych zawodowo. Do 2050 r. najmłodszym demograficznie kontynentem pozostanie Afryka, w której tylko 10% będą stanowić osoby starsze.

Nierównomierny rozkład populacji na poszczególne kontynenty jest przyczyną wielu zagrożeń. Wraz ze wzrostem liczby ludności występuje silniejszy wpływ działalności człowieka na środowisko w każdej skali, tj. lokalnej, regionalnej czy globalnej. Coraz większa eksploatacja zasobów naturalnych w celu zaspokojenia podstawowych potrzeb ludzkich wiąże się ze wzrostem działalności gospodarczej. Mniejszy przyrost produkcji rolnej niż przyrost ludności na świecie może wywoływać klęski głodu i być powodem do lokalnych konfliktów zbrojnych

czy też masowych migracji. Celem migracji w obrębie kraju są zazwyczaj duże miasta, w których upatruje się poprawy warunków życia i pracy. Z kolei kierunkami migracji zewnętrznych są głównie państwa wysoko rozwinięte. Nasilenie procesów urbanizacji powoduje, że miasta stają się przeludnione, zatłoczone i występują w nich różnego rodzaju konflikty. Niepokojący jest fakt wysokiej urbanizacji w miastach krajów rozwijających się, które nie są przygotowane na tak dużą liczbę ludności, zatem wzrasta w nich poziom biedy i przestępczości, rośnie poziom nierówności dochodowych, powstają molochy. Zjawisko to trafnie ujął Alan Urbanek, słowami: „dynamika rozwoju miast-molochów jest szczególnie wysoka w krajach rozwijających się, które cechują się słabą siecią osadniczą i małą liczbą miast. Czasami jest to proces niekontrolowany (trudno nawet oszacować wielkość tych miast)” (Urbanek, 2015).

Konsekwencją napływu ludności słabo wykształconej do krajów rozwijających się jest zahamowanie procesów rozwoju w tych krajach. Według danych w 2050 r. 50% globalnego przyrostu demograficznego będzie przypadać na 24 państwa o przeciętnym poziomie PKB *per capita* wynoszącym 3885 dolarów (Diemientiew, 2017). Zatem rośnie przepaść ekonomiczna pomiędzy krajami wysoko rozwiniętymi Globalnej Północy, a państwami słabiej rozwiniętymi Globalnego Południa. Ze względu na wykorzystanie zaawansowanych procesów technologicznych akceleracji będą ulegać dalsze procesy polaryzacji ekonomicznej.

Dynamicznie rosnąca populacja będzie stanowić również zagrożenie dla bezpieczeństwa: ekologicznego żywnościowego, społecznego oraz politycznego. Opisane problemy związane z eksplozją demograficzną oraz jej następstwa są nie tylko problemami lokalnym, regionalnymi czy krajowymi (w miejscu, w którym jest ich źródło), bowiem ich konsekwencje ponosić będą pozostałe kraje. Procesy zachodzące w układach lokalnych, regionalnych zawsze znajdują swoje odzwierciedlenie w przestrzeni globalnej.

Bibliografia

- Akimoto, H. (2003). Global Air Quality and Pollution. *Science*, 302(5651), 1716–1719. doi: 10.1126/science.1092666.
- Andorka, R. (1982). *Determinants of Fertility in Advanced Societies*. London: Methuen.
- Auleytner, J. (2016). *Krajowe i międzynarodowe konteksty polityki społecznej*. Warszawa: Wyższa Szkoła Pedagogiczna im. Janusza Korczaka.
- Bass, S., Shields, M. K., Behrman, R. E. (2004). *Children, Families and Foster Care*. Seria: The Future of Children 14(1). Pobrano z <https://files.eric.ed.gov/fulltext/EJ795822.pdf> (20.09.2021).
- Bąkiewicz, A., Żuławska, U. (red.). (2010). *Rozwój w dobie globalizacji*. Warszawa: PWE.

- Bates, D. C. (2002). Environmental Refugees? Classifying Human Migrations Caused by Environmental Change. *Population and Environment*, 23(5), 465–477.
- Becker, G. (1990). *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich* (tłum. H. Hagemejerowa, K. Hagemejer). Warszawa: PWE.
- Breslin, S. (2013). *China and the Global Political Economy*. New York: Palgrave Macmillan.
- Caldwell, J. C. (2006). *Demographic Transition Theory*. New York: Springer.
- Carley, M., Spapens, P. (2000). *Dzielenie się światem* (tłum. J. Bałdyga), Białystok: Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko; Warszawa: Instytut na rzecz Ekorozwoju.
- Castles, S., Miller, M. J. (2011). *Migracje we współczesnym świecie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- CBOS. (2016). *Komunikat z badań: praca za granicą*, nr 175. Pobrano z https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2016/K_175_16.PDF (28.12.2021).
- CBOS. (2018). *Komunikat z badań: wyjazdy do pracy za granicę*, nr 146. Pobrano z https://cbos.pl/SPISKOM.POL/2018/K_146_18.PDF (28.12.2021).
- CBOS. (2020). *Komunikat z badań: praca obcokrajowców w Polsce*, nr 5. Pobrano z https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2020/K_005_20.PDF (28.12.2021).
- China. (b.d.). Pobrano z <https://www.populationof.net/pl/china/> (22.01.2020).
- Czerny, M., Łuczak, R., Makowski, J. (2007). *Globalistyka. Procesy globalne i ich lokalne konsekwencje*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Dameri, R. P. (2017). *Smart City Implementation Creating Economic and Public Value in Innovative Urban Systems*. Genewa: Springer Publishing.
- Diemientiew, G. (2017). Zagrożenia bezpieczeństwa globalnego wynikające ze zmian demograficznych. *Security, Economy & Law*, 4, 67–84.
- Dzienio, K. (1991). *Modele prognoz demograficznych dla Polski – Polska 2000*. Warszawa: PWE.
- Eberstadt, B. (2004). Four Surprises in Global Demography. *Orbis*, 48(4), 673–684.
- Europejska Agencja Środowiska. (2019). *Środowisko Europy 2020 — stan i prognozy: streszczenie*. Luksemburg.
- Frątczak, E. (1991). Demographic Models in the Study of Population Ageing. W: J. Józwiak, I. E. Kotowska (red.), *Usefulness of Demographic Modelling. Proceedings of the Seminar “Usefulness of Demographic Models”, Jadwisin, November 1989* (s. 72–88). Warszawa: SGH.
- Furmańska-Maruszak, A., Wójtewicz, A. (2016). *Polityka społeczna wobec wyzwań demograficznych i przemian społecznych*. Warszawa: Wydawnictwo Edukacyjne „Akapit”.
- Gauss, K. M. (2015). *Umierający Europejczycy*. Wołowiec: Wydawnictwo Czarne.
- Gliński, Z., Żmuda, A. (2020). Epidemie i pandemie chorób zakaźnych. *Życie Weterynaryjne*, 95(9), 554–560.

- GUS. (2018). *Demographic Yearbook of Poland*. Warszawa.
- GUS. (2019). *Demographic Yearbook of Poland*. Warszawa.
- Historical Estimates of World Population*. (2006). Pobrano z <https://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/international-programs/historical-est-worldpop.html> (22.03.2022).
- Huntington, S. P. (1997). *Zderzenie cywilizacji i nowy kształt ładu światowego*. Warszawa: Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza.
- India*. (b.d.). Pobrano z <https://www.populationof.net/pl/india/> (22.01.2020).
- Internal Displacement Monitoring Centre. (2021). *Internal Displacement in a Changing Climate*. Global Report on Internal Displacement. Pobrano z https://www.internal-displacement.org/sites/default/files/publications/documents/grid2021_idmc.pdf (30.12.2021).
- International Organization for Migration. (2018). *World Migration Report 2018*. Genewa. Pobrano z https://www.iom.int/sites/g/files/tmzbd1486/files/country/docs/china/r5_world_migration_report_2018_en.pdf (22.03.2022).
- Jałowicki, B. (2010). *Społeczna przestrzeń metropolii*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Jędrzejowska, K., Wróbel, A. (2021). Wielki lockdown i deglobalizacja: wpływ pandemii COVID-19 na gospodarkę światową. *Rocznik Strategiczny*, 26, 172–198.
- Keynes, J. M. (2003). *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Komisja Europejska. (2011). *Miasta przyszłości. Wyzwania, wizje, perspektywy*. Luksemburg.
- Korenik, S. (2004). Metropolizacja przestrzeni społeczno-gospodarczej w kontekście procesu globalizacji. *Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica*, 174, 283–290.
- Koryś, P., Okólski, M. (2004). *Czas globalnych migracji. Mobilność międzynarodowa w perspektywie globalizacji*. Warszawa: Instytut Studiów Społecznych Uniwersytetu Warszawskiego.
- Kotowska, I. E. (1999). Teoria zmian demograficznych – drugie przejście demograficzne. W: I. E. Kotowska (red.), *Przemiany demograficzne w Polsce w latach 90. w świetle koncepcji drugiego przejścia demograficznego* (s. 11–33). Warszawa: Wydawnictwo SGH.
- Krajewska, H. (2020). Pandemie w historii świata. *Wies i Rolnictwo*, 3(188), 17–30.
- Kupiszewski, M. (2002). *Modelowanie dynamiki przemian ludności w warunkach wzrostu znaczenia migracji międzynarodowych*. Warszawa: PAN.
- Liberska, B. (2002). *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*. Warszawa: PWN.
- Légaré, J. (2006). Economic, Social and Cultural Consequences of the Ageing Population. W: G. Caselli, J. Vallin, G. Wunsch (red.), *Demography – Analysis and Synthesis. A Treatise in Population* (s. 327–336). London: Elsevier.

- Markowski, K. (2008). Ekonomiczne aspekty migracji. W: M. S. Zięba (red.), *Migracja – wyzwania XXI wieku* (s. 37–53). Lublin: Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II – Lubelska Szkoła Biznesu Sp. z o.o. Fundacji Rozwoju KUL.
- Mazur-Wierzbicka, E. (2013). Uwarunkowania demograficzne zmian środowiskowych – wybrane problemy. *Ekonomia*, 3(24), 164–174.
- Megatrends 2015. Making Sense of a World in Motion*. Pobrano z <https://www.top-network.org/assets/Gatherings/2017/ey-megatrends-report-2015.pdf> (22.0.2022).
- Micklewait, J., Wooldridge, A. (2003). *Czas przyszły doskonały. Wyzwania i ukryte obietnice globalizacji* (tłum. A. Unterschuetz). Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Mierzejewska, L. (2011). *Rozwój zrównoważony miasta. Zagadnienia poznawcze i praktyczne*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza.
- Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji. (2013). *Polska 2030. Trzecia fala nowoczesności. Długookresowa Strategia Rozwoju Kraju*. Warszawa. Pobrano z http://kigeit.org.pl/FTP/PRCIP/Literatura/002_Strategia_DSRK_PL2030_RM.pdf (28.12.2021).
- Ochwat, M. (2019). Klimat – konflikty – migracje. Scenariusze przyszłości. *Postscriptum Polonistyczne*, 2(24), 51–71. doi: 10.31261/PS_P.2019.24.04.
- Okólski, M. (2012). *Demografia. Współczesne zjawiska i teorie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Palacios-Huerta, I. (red.). (2014). *Gospodarka za 100 lat. Najważniejsi ekonomiści przewidują przyszłość* (tłum. Biuro Tłumaczeń VeroLing, Kurhaus Publishing). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Pavlik, Z. (1982). *Rewolucja demograficzna jako ogólna prawidłowość rozwoju ludności* (tłum. U. Dzierżawska-Bukowska). Warszawa: Szkoła Główna Planowania i Statystyki.
- Poland*. (b.d.). Pobrano z <https://www.populationof.net/pl/poland/> (22.01.2020).
- Randers, J. (2014). *Rok 2052. Globalna prognoza na następne czterdzieści lat. Raport dla Klubu Rzymskiego dla upamiętnienia 40. rocznicy Granic Wzrostu* (tłum. J. Karwacka). Warszawa: Dom Wydawniczy Elipsa – Wydawnictwo Wyższej Szkoły Pedagogicznej im. Janusza Korczaka, Warszawa.
- Rączaszek, A. (red.). (2012). *Demograficzne uwarunkowania rozwoju społecznego*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego.
- Rosset, E. (2012). *Teoria przejścia demograficznego. Studia nad teoriami ludnościowymi*. Warszawa: PWE.
- Salt, J., Clarke, J., Wanner, P. (2004). *International Labour Migration*. Strasbourg: Council of Europe Publishing. Pobrano z https://www.unine.ch/files/live/sites/sfm/files/shared/pub/o/o_37.pdf (28.12.2021).
- Sassens, S. (2013). *The Global City: New York, London, Tokyo*. Princeton, NJ: Princeton University.

- Szczepański, M. (2020). Epidemia koronawirusa jako wydarzenie typu „czarny łabędź”. *Przegląd Ekonomiczny*, 20, 8–13.
- Szukalski, P. (2012). *Solidarność pokoleń. Dylematy relacji międzypokoleniowych*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- United Nations. Department of Economic and Social Affairs. (2019a). *World Population Prospects 2019*. New York. Pobrano z https://population.un.org/wpp/Publications/Files/WPP2019_Highlights.pdf (22.03.2022).
- United Nations. Department of Economic and Social Affairs. (2019b). *World Urbanization Prospects. The 2018 Revision*. New York. Pobrano z <https://population.un.org/wup/Publications/Files/WUP2018-Report.pdf> (27.12.2021).
- United States of America. (b.d.). Pobrano z <https://www.populationof.net/pl/united-states-of-america/> (22.01.2020).
- Urbanek, P. (2015). *Współczesny człowiek w przestrzeni bezpieczeństwa. W poszukiwaniu teoretyczności bezpieczeństwa personalnego*. Słupsk: Wydawnictwo Naukowe Akademii Pomorskiej – Wydawnictwo Społeczno-Prawne.
- Welzer, H. (2016). *Samodzielne myślenie* (tłum. V. Grotowicz). Słupsk: Wydawnictwo Dobra Literatura.
- World Air Quality Report. (2020). Pobrano z <https://www.iqair.com/world-most-polluted-cities/world-air-quality-report-2020-en.pdf> (29.12.2021).
- World Bank. (2017). *World Development Indicators 2017*. Washington, DC. Pobrano z <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/26447> (22.12.2021).
- Worldometer. (b.d.). *COVID-19 Coronavirus Pandemic*. Pobrano z <https://www.worldometers.info/coronavirus/> (27.12.2021).
- World Health Organization. (2020). *Lack of New Antibiotics Threatens Global Efforts to Contain Drug Resistance*. Pobrano z <https://www.who.int/news-room/detail/17-01-2020-lack-of-new-antibiotics-threatens-global-efforts-tocontain-drug-resistance> (28.12.2021).

Streszczenie

Przemiany demograficzne, z którymi mamy współcześnie do czynienia, wywołują wiele procesów zarówno na poziomie lokalnym, jak i globalnym. Celem artykułu było przedstawienie problemów związanych z eksplozją demograficzną w kontekście zachodzących procesów globalizacji i lokalizacji. W pierwszej kolejności podjęte zostały kwestie związane z prognozowaniem zmian liczby ludności na świecie. Następnie zobrazowano rozkład populacji na poszczególne kontynenty i jego implikacje. W kolejnej części wskazano na wysoki stopień zarówno nasilenia, jak i skomplikowania ruchów migracyjnych, z którymi obecnie mamy do czynienia. Opisano zjawisko urbanizacji w skali lokalnej oraz globalnej, a także jego konsekwencje. Podkreślono również znaczenie lokalnych pandemii,

które zakłócają procesy demograficzne. Ostatnim elementem poruszonym w artykule była kwestia wpływu populacji na środowisko naturalne i zagrożenia z tym związane.

SŁOWA KLUCZOWE: demografia, urbanizacja, migracje, metropolizacja

Summary

The demographic transition that we are facing nowadays causes many processes both on a local and global level. The aim of this paper is to present the problems of the demographic explosion in the context of the ongoing processes of globalisation and localisation. At the beginning of the article, issues related to forecasting changes in world population were raised. Next, the distribution of population across continents and its implications were illustrated. The next section points out the high degree of both intensity and complexity of migration movements we are currently dealing with. It describes the phenomenon of urbanisation on a local as well as global scale and its consequences. Also, the importance of local pandemics that disrupt demographic processes was highlighted. The final element in the article was the issue of the impact of population on the natural environment and the risks associated with it.

KEYWORDS: demography, urbanization, migrations, metropolization

Noty o autorach

Mieczysław Poborski – dr hab., prof. UJK, Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach; główne obszary działalności naukowej: nauki społeczne, dyscyplina: ekonomia i finanse; e-mail: mieczyslaw.poborski@ujk.edu.pl; ORCID: 0000-0001-5079-6666.

Ewa Monika Kraska – dr, Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach; główne obszary działalności naukowej: nauki społeczne, dyscyplina: ekonomia i finanse; e-mail: ekraska@ujk.edu.pl; ORCID: 0000-0003-0399-8825.

Magdalena Redo, Piotr Prewysz-Kwinto

Zrozumienie wskaźnika RRSO oraz jego rola w decyzjach kredytowych studentów – wyniki badania ankietowego

Understanding of the Indicator RRSO and Its Role
in Students' Loan Decisions – Survey Results

Wprowadzenie

Celem opracowania jest prezentacja i ocena wyników badania ankietowego dotyczącego faktycznego zrozumienia istoty i znaczenia wskaźnika Rzeczywistej Rocznej Stopy Oprocentowania (dalej: RRSO)¹ oraz jego wykorzystania w decyzjach kredytowych studentów toruńskich uczelni. Ankieta jest kontynuacją badań naukowych nad świadomością finansową Polaków, w tym nad poprawnością nazwy i formuły wyznaczania RRSO, czyli wskaźnika, którego wyliczanie i publikację przez instytucje kredytowe narzuciły dyrektywy unijne oraz ustawa o kredycie konsumenckim, a który, jak się wydaje, stał się powszechnie rozpoznawalny i szeroko wykorzystywany przy wyborze ofert kredytowych. Wydaje się więc odgrywać ważną rolę w procesie kredytowania stanowiącym o rozwoju gospodarczym Polski. Tempo nadrobienia dystansu rozwojowego do państw wysokorozwiniętych jest bowiem szczególnie silnie uzależnione od świata kredytów pozwalającego finansować inwestycje i konsumpcję w sytuacji ograniczonych możliwości samofinansowania, ale także rolować niemałe dotychczasowe zadłużenie. Przeprowadzone badanie ankietowe jest pilotażem do właściwego projektu, który zostanie zrealizowany po uzyskaniu grantu.

W artykule poza metodą ankietową wykorzystano metodę badania polskich oraz unijnych aktów prawnych dotyczących kredytu konsumenckiego,

¹ RRSO definiuje w Polsce ustawa o kredycie konsumenckim z 2011 r., która jest dostosowana do unijnych rozwiązań uregulowanych w dyrektywie z 2008 r. (2008/48/WE).

a przy analizie wyników badania ankietowego zastosowano metody analizy porównawczej i wnioskowania indukcyjnego oraz syntezy. Analiza danych i ich prezentacja w formie tabel wynikowych i wizualizacja zostały przeprowadzone z wykorzystaniem programu Excel.

1. Rzeczywista Roczna Stopa Oprocentowania – przegląd literatury

RRSO jest miernikiem, który funkcjonuje w przestrzeni finansowej już od wielu lat. Obowiązek obliczania jego wartości nałożyła dyrektywa unijna, której celem było stworzenie jednolitego rynku kredytów konsumenckich, a dzięki temu zwiększenie możliwości uzyskania kredytu w innych państwach członkowskich oraz wzrost rynku kredytowego na obszarze całej UE (Council Directive 87/102/EEC). I choć dyrektywa unijna w tym zakresie zmieniała się wielokrotnie w ostatnich trzech dekadach, to formuła obliczeniowa RRSO pozostała w zasadzie niezmienną od momentu jej wprowadzenia, czyli od 1990 r.²

W Polsce obowiązek ustalania i publikowania wartości RRSO został po raz pierwszy zawarty w ustawie o kredycie konsumenckim z 2001 r.³, a formuła ustalania wartości tej stopy jest w pełni zgodna z wprowadzoną dyrektywą unijną⁴. Formuła obliczeniowa RRSO bazuje na zasadach matematyki finansowej, a dokładniej ustalaniu wartości obecnej (zdyskontowanej) przepływów pieniężnych. Jest stopą, przy której zrównuje się dzisiejsza wartość wszystkich wypłat z tytułu środków udostępnianych przez pożyczkodawcę, z kwotą wszystkich płatności, jakich musi dokonać pożyczkobiorca w związku ze spłatą długu (w tym odsetkowych i pozaodsetkowych) i przy uwzględnieniu ich rozłożenia w czasie. Tym samym RRSO ma umożliwiać skwantyfikowanie średniego kosztu długu ponoszonego przez konsumenta w okresie obowiązywania umowy i w przeliczeniu na rok.

² Drobne korekty w formule obliczeniowej wprowadzono zmianą dyrektywy w 1998 r. Dotyczyły one m.in. zmian w sposobie mierzenia czasu przy wyliczaniu wartości RRSO oraz zasad dokonywania zaokrągleń wyniku końcowego.

³ Art. 4 ust. 2 pkt 6 ustawy z dnia 20 lipca 2001 r. o kredycie konsumenckim (Dz. U. z 2001 r. Nr 100, poz. 1081), która weszła w życie 19 września 2002 r. Obecnie ten obowiązek jest zawarty w art. 13 ust. 1 pkt 7a ustawy z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim (tekst jedn.: Dz. U. z 2019 r. poz. 1083; dalej: Ustawa, 2011).

⁴ Obecnie formuła ta zawarta jest w załączniku I dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/17/UE.

Formuła obliczeniowa RRSO została zawarta w załączniku nr IV ustawy o kredycie konsumenckim z 2011 r. i ma następującą postać:

$$\sum_{k=1}^m \frac{C_k}{(1+RRSO)^{t_k}} = \sum_{l=1}^n \frac{D_l}{(1+RRSO)^{s_l}}$$

gdzie:

RRSO	–	Rzeczywista Roczna Stopa Oprocentowania
m	–	numer kolejny ostatniej wypłaty raty kredytu
k	–	numer kolejny wypłaty
C_k	–	kwota wypłaty nr k
t_k	–	okres, wyrażony w latach lub w ułamkach lat, między dniem pierwszej wypłaty a dniem każdej kolejnej wypłaty (więc $t_1 = 0$)
n	–	numer kolejny ostatniej spłaty lub wnoszonych opłat
l	–	numer kolejny spłaty lub wnoszonych opłat
D_l	–	kwota spłaty lub wnoszonych opłat
s_l	–	okres, wyrażony w latach lub w ułamkach lat, między dniem pierwszej spłaty a dniem każdej kolejnej spłaty lub wnoszonych opłat

Przedstawiona formuła ustalania wartości RRSO jest niezwykle skomplikowana. Warto dodać, że nawet sama KNF nie wyjaśnia istoty i zasad obliczania tego wskaźnika, a jedynie w kilku wersach – w liczącym 46 stron poradniku dla klienta po kredycie konsumenckim z 2018 r. – przytacza ustawowy wzór oraz ustawowy obowiązek jej podawania, także w reklamach (Sowińska-Kobelak, Gryber, 2018, s. 13 i 19). Rodzi się istotne pytanie, czy taki sposób ustalania rocznego kosztu kredytu, a przez to uzyskana w jego wyniku wartość, są zrozumiałe dla osób zaciągających dług, a także dla pracowników instytucji kredytowych, które pożyczaniem pieniędzy zajmują się na co dzień? Wyniki przeprowadzonych w tym zakresie na grupie studentów badań ankietowych zostaną przedstawione w dalszej części opracowania. Warto dodać, że ważne jest w tym kontekście nie tylko prawidłowe rozumienie wyniku uzyskanego po zastosowaniu formuły RRSO, lecz także możliwość jego praktycznego wykorzystania w wyborze najlepszego produktu kredytowego. Sugeruje to więc kolejne pytanie: czy RRSO jest miarą faktycznie wykorzystywaną przez kredytobiorców, czy tylko niewiele znaczącym miernikiem, którego podawanie narzucają przepisy.

Na zasygnalizowane powyżej problemy i pytania nie sposób znaleźć odpowiedzi w polskiej literaturze, gdyż dotychczas nie prowadzono badań na-

ukowych w tym zakresie. Przeszukując polskie bazy publikacji naukowych, można odnieść wręcz wrażenie (mylne), że RRSO musi być miarą doskonałą, bezbłędnie spełniającą cel, dla którego została opracowana, a więc nie wymaga poddawania jej znaczenia wnikliwej analizie. Kwestie dotyczące RRSO można odnaleźć w nielicznych w Polsce książkach z zakresu matematyki finansowej. Odnoszą się do tego problemu m.in.: Podgórska i Klimkowska (2005) oraz Piasecki i Ronka-Chmielowiec (2011), ale prezentowane w nich treści skupiają się przede wszystkim na pokazaniu, jak ustalić wartość RRSO, choć nie zawsze w pełnej zgodzie z zapisami dyrektywy i ustawy. Szersza analiza potencjału informacyjnego tego miernika została dokonana przez Redo i Prewysz-Kwinto (2021), którzy zwrócili uwagę, że RRSO nie pokazuje nominalnego kosztu pożyczki, lecz koszt efektywny, tj. uwzględnia kapitalizację odsetek, która w rzeczywistości nie ma miejsca w procesie kredytowania, i co ważniejsze – jest prawnie zabroniona. Dlatego też Redo i Prewysz-Kwinto (w druku) postulują zmianę nazwy tego miernika na Efektywny Roczny Koszt Kredytu (ERKK) lub Efektywny Roczny Koszt Długu (ERKD), ponieważ zaproponowane określenia lepiej oddają to, czym jest wyliczana wartość – wskazują, że jest to stopa efektywna oraz że przy jej obliczaniu uwzględnia się nie tylko oprocentowanie, lecz także wszystkie inne koszty pozaodsetkowe ponoszone przez pożyczkobiorcę. Ponadto analizy wpływu odsetkowych, jak i pozaodsetkowych kosztów kredytu na RRSO na przykładzie krótkoterminowych pożyczek, zwanych chwilówkami, dokonała Redo (2021), zwracając uwagę, że wysokie wartości RRSO dla tego produktu kredytowego mają niewiele wspólnego z rzeczywistymi kosztami ponoszonymi przez osoby zaciągające ten dług. Z jednej strony brak jest badań w zakresie rzeczywistego znaczenia wartości RRSO dla konsumenta, a z drugiej – możliwości wykorzystania tego miernika do świadomego kształtowania polityki kredytowej instytucji zajmujących się pożyczaniem pieniędzy. Co więcej, problematyka ta pozostaje również niezbadana na terenie UE – w bazach naukowych, do których dostęp mają reprezentowane przez nas uczelnie wyższe oraz w otwartym dostępie (poza Studium z 2009 r. wykonanym na zlecenie Komisji Europejskiej⁵), brakuje naukowych opracowań traktujących na temat metodologii formuły RRSO stosowanej w UE już od 1990 r.

Brak dotychczasowych opracowań w kontekście wykazanych wcześniej problemów potwierdza konieczność przeprowadzenia szczegółowych badań w tym zakresie oraz wskazuje na ich nowatorski charakter. Co więcej, wyniki badań weryfikujących świadomość finansową Polaków, dotyczącą wartości informacyj-

⁵ European Commission. (2009). Study on the Calculation of the Annual Percentage Rate of Charge for Consumer Credit Agreements.

nej RRSO, będą miały istotne znaczenie dla całego sektora finansowego, ponieważ pozwolą na lepsze dopasowanie oferty kredytowej (umożliwiającej poprawę wyników finansowych) do bardziej świadomego klienta, który przez umiejętnie i przemyślane porównywanie ofert będzie mógł pożyczać pieniądze taniej. Będzie to więc z korzyścią dla obu stron.

2. Charakterystyka badania ankietowego

Badanie ankietowe zostało przeprowadzone między 5 maja a 27 czerwca 2021 r. na grupie studentów studiów stacjonarnych i niestacjonarnych Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu oraz Wyższej Szkoły Bankowej w Toruniu. Badanie było anonimowe, dobrowolne i zostało przeprowadzone online za pomocą narzędzia Forms Microsoft Office 365. Wzięło w nim udział 625 studentów.

Objęta badaniem grupa studentów nie jest reprezentatywna. Pozwala jednak przypuszczać, że przeciętna świadomość finansowa młodych Polaków w 2021 r. – w zakresie poziomu oprocentowania, pozaodsetkowych kosztów kredytu i skutków finansowych różnych rozwiązań w tym obszarze – jest jeszcze niższa aniżeli bardziej doedukowanych w tej tematyce poddanych badaniu studentów kierunków finansowych i z zakresu zarządzania, notabene świetnie wpisujących się w portret przeciętnego polskiego kredytobiorcy. Według raportu firmy IMAS International, sporządzonego dla Krajowego Rejestru Długów w 2020 r., jest nim najczęściej osoba między 25. a 44. rokiem życia, aktywna zawodowo, zarabiająca między 1500 zł a 3000 zł netto miesięcznie, będąca absolwentem szkoły średniej, posiadająca kredyt gotówkowy lub spłacająca raty za sprzęt RTV/AGD, planująca swe finanse i możliwości spłaty zobowiązań – czyli o wyższej niż przeciętna świadomości finansowej.

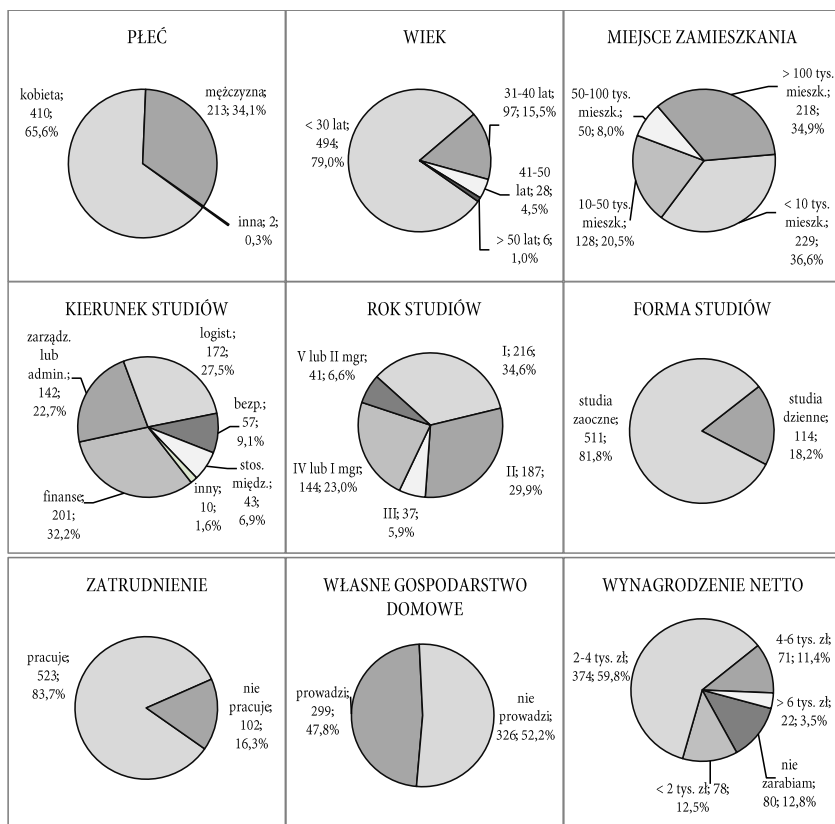
Kwestionariusz ankiety składał się z 18 zamkniętych pytań oraz metryczki, o ile respondent korzystał dotychczas z jakiegoś produktu kredytowego, albo tylko z 10 pytań w przypadku pozostałych osób. Wszystkie kwestionariusze ankietowe zostały przez respondentów wypełnione prawidłowo i tym samym zostały poddane analizie. W niniejszym opracowaniu zostały zaprezentowane najważniejsze wnioski.

3. Struktura badanej grupy

Z racji tego, że badanie było przeprowadzone wśród studentów dwóch toruńskich uczelni wyższych, to dominującą część ankietowanych stanowiły osoby bardzo

młode – 79,0% z nich nie przekroczyła 30. roku życia, a kolejnych 15,5% 40. roku życia. Prawie 2/3 badanych to kobiety (65,6%). Blisko 37% ankietowanych mieszka w małych miejscowościach (poniżej 10 tys. mieszkańców), ponad 28% w miejscowościach liczących od 10 do 100 tys. mieszkańców, a 35% w dużych miastach powyżej 100 tys. mieszkańców (por. trzy górne wykresy rys. 1).

Rysunek 1. Struktura badanej grupy studentów



Uwaga: Pierwsza liczba przy danej grupie to nominalna liczebność tej grupy, a druga (w %) to odsetek całej badanej grupy 625 osób.

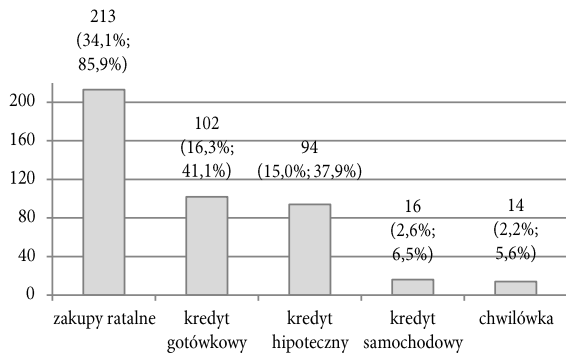
Źródło: opracowanie własne.

Należy podkreślić, że zdecydowana większość badanych to studenci kierunków związanych z finansami i zarządzaniem (finanse i rachunkowość, kierunek finansowo-prawny, logistyka, zarządzanie, administracja), a więc z większą liczbą przedmiotów z obszaru finansów. Stanowią oni razem 82,2% wszystkich badanych. Może to skutkować wyższym niż przeciętny poziomem świadomości finansowej ankietowanych. Z drugiej jednak strony należy zauważyć, że przeważają wśród

nich studenci I i II roku studiów licencjackich (64,5% wszystkich ankietowanych), a zatem ci, którzy są dopiero na początku swojej ścieżki akademickiej (por. środkowe wykresy rys. 1). Dominująca część badanych to studenci studiów niestacjonarnych (zaocznych). Stanowią oni aż 81,8% wszystkich ankietowanych. Nic więc dziwnego, że prawie 84% badanych studentów pracuje, jednak tylko 47,8% z nich prowadzi własne gospodarstwo domowe, co zapewne jest związane z dużym odsetkiem bardzo młodych osób. Jak już wskazano, 4/5 badanych studentów nie ma jeszcze 30 lat. Prawie 60% ankietowanych zarabia netto między 2 a 4 tys. zł, a tylko 15% zarabia więcej – odpowiednio 11,4% między 4 a 6 tys. zł, a 3,5% powyżej 6 tys. zł miesięcznie na rękę (por. dolne wykresy rys. 1).

Analizując strukturę badanej grupy, warto od razu wskazać, że spośród wszystkich respondentów tylko 39,7% (tj. 248 osób) korzystało dotychczas z jakiejś formy kredytowania. Tak duża liczba osób, które dotychczas nie zaciągały długu, wynika zapewne z faktu, że znaczna część badanych to ludzie młodzi, nieprowadzący własnego gospodarstwa domowego. Rodzaje produktów kredytowych, z jakich dotychczas korzystali respondenci, zostały przedstawione na rysunku 2.

Rysunek 2. Rodzaje produktów kredytowych, z jakich korzystali badani studenci



Uwaga: Pierwsza liczba w nawiasie odnosi się do odsetka wszystkich ankietowanych (spośród 625 studentów), a druga – do odsetka studentów, którzy dotychczas skorzystali z jakiegokolwiek formy kredytowania (czyli spośród 248 osób).

Źródło: opracowanie własne.

Najpopularniejsze wśród respondentów okazują się zakupy ratalne (do których zachęcają odroczone płatności i rozkładanie ich na raty, co istotnie redukuje ciężar zakupu oraz zapewne obiecywane w reklamach „0%”). Dotychczas skorzystało z nich 213 studentów, czyli 34% wszystkich ankietowanych i aż 86% wszystkich deklarujących korzystanie z jakichkolwiek produktów kredytowych. Z zakupów ratalnych skorzystało ponad dwukrotnie więcej osób niż z kolejnych dwóch pod względem popularności form kredytowania, czyli kredytu gotówkowego oraz hipotecznego,

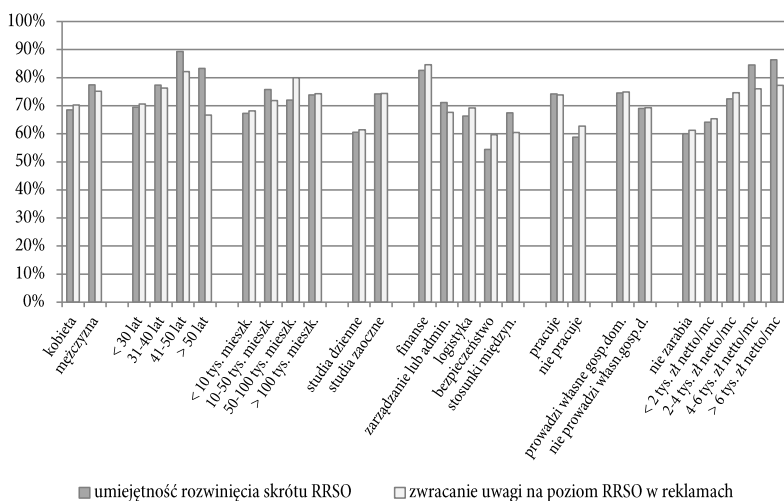
które zaciągnęło odpowiednio 16,3% oraz 15% wszystkich badanych (i 41% oraz 38% osób korzystających z jakichkolwiek produktów kredytowych) (por. rys. 2).

4. Wyniki przeprowadzonego badania

4.1. Skrót RRSO

Wprawdzie rozpoznawalność skrótu RRSO to zdecydowanie za mało na sukces finansowy Polaków, ale warto zauważyć, że po dwóch dekadach istnienia w polskiej przestrzeni finansowej wskaźnik RRSO stał się powszechnie rozpoznawalny: 71,7% ankietowanych studentów deklaruje umiejętność rozwinięcia skrótu RRSO oraz wydaje się dla nich ważną kategorią finansową, 72,0% badanych zwraca uwagę na poziom RRSO podawany na co dzień w reklamach produktów kredytowych.

Rysunek 3. Struktura pozytywnych odpowiedzi na pytania: czy umiesz rozwinąć skrót RRSO oraz czy zwracasz uwagę na poziom RRSO w reklamach produktów kredytowych?



Źródło: opracowanie własne.

Warto zauważyć wyższe wyniki w tym zakresie wśród osób starszych – zwłaszcza powyżej 40. roku życia, pracujących, więcej zarabiających, prowadzących własne gospodarstwo domowe i studiujących niestacjonarnie – zwłaszcza kierunki finansowe (por. rys. 3).

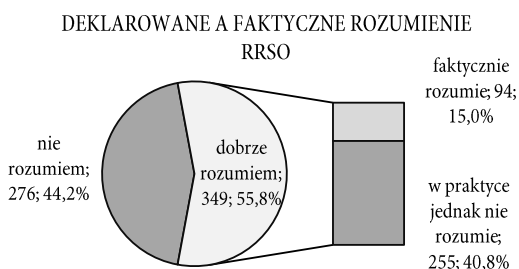
Powyższe wyniki potwierdzają patriarchalność polskiego społeczeństwa, silny wpływ reklam zwłaszcza na młodsze osoby, zbyt późne zainteresowanie kwestiami finansowymi przez młodych Polaków, zbyt późne rozpoczynanie zdobywania do-

świadczenia zawodowego i zbyt późne uniezależnianie się finansowe od rodziców, aby zdążyli oni w miarę młodym wieku osiągnąć stabilność finansową oraz bezpieczeństwo finansowe, by mogli zdążyć spokojnie nacieszyć się życiem. Jednocześnie wskazują one na potrzebę edukacji finansowej, i szerszej ekonomicznej, od najmłodszych lat, by kolejne pokolenia lepiej rozumiały zależności zachodzące w otaczającej nas rzeczywistości i miały większy realny wpływ na jakość swojego życia.

4.2. Wykorzystanie wskaźnika RRSO

Powyższe, wydawać by się mogło, dobre wyniki, nie przekładają się niestety na rzeczywistą wiedzę o RRSO i umiejętność jej praktycznego zastosowania. Na 625 ankietowanych studentów ponad połowa (55,8%, tj. 349 osób) uważa, że wie, czym jest RRSO na tyle dobrze, by wyjaśnić to komuś w sposób przystępny i zrozumiały. Ale jednocześnie zaledwie 26,9% z nich (tj. 94 na 349) trafnie rozumie, że RRSO ujmuje nie tylko odsetki, lecz także pozaodsetkowe koszty kredytu oraz że jest podawane w ujęciu rocznym, co oznacza, iż prawdziwy koszt przy krótszej pożyczce jest odpowiednio niższy (por. rys. 4).

Rysunek 4. Porównanie deklarowanego i faktycznego praktycznego rozumienia RRSO*



* Tj. że RRSO ujmuje nie tylko odsetki, lecz także pozaodsetkowe koszty kredytu, oraz jest podawane w ujęciu rocznym, co oznacza, iż prawdziwy koszt przy krótszej pożyczce jest odpowiednio niższy.

Uwaga: Pierwsza liczba przy danej grupie to nominalna liczebność tej grupy, a druga (w %) – odsetek całej badanej grupy 625 osób.

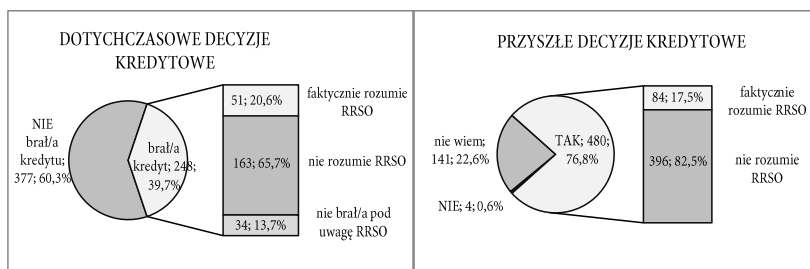
Źródło: opracowanie własne.

Oznacza to, że tak naprawdę tylko 15% spośród wszystkich ankietowanych studentów wydaje się rozumieć złożoność informacyjną wskaźnika RRSO, na bazie którego od dwóch dekad Polacy mają opierać swoje decyzje kredytowe.

Warto w tym miejscu zestawzić przedstawione powyżej wyniki dotyczące faktycznego rozumienia wskaźnika RRSO z dotychczasowymi i przyszłymi decyzjami kredytowymi ankietowanych. Uzyskane wyniki pokazują, że spośród

248 studentów, którzy dotychczas korzystali z jakiejś formy kredytowania, aż 86,3% kierowało się wysokością RRSO, podejmując decyzję o jej zaciągnięciu, ale tylko 20,6% z nich dobrze rozumiało, o czym ona informuje. Natomiast aż 2/3 z nich (65,7%, tj. 163 osoby) podjęło decyzję kredytową na bazie błędnie rozumianego wskaźnika (por. lewy wykres rys. 5).

Rysunek 5. Struktura odpowiedzi na pytania: czy dotychczas brałaś/eś pod uwagę poziom RRSO, podejmując decyzje kredytowe, oraz czy będziesz brać pod uwagę RRSO, podejmując w przyszłości decyzje kredytowe*



* Pierwsza liczba przy danej grupie to nominalna liczebność tej grupy, a druga (w %) to w przypadku wykresu kołowego odsetek całej badanej grupy 625 osób, a w przypadku wykresu kolumnowego odsetek osób, które brały dotąd kredyt (lewy wykres), lub odsetek osób, które w przyszłości planują kierować się RRSO (prawy wykres).

Źródło: opracowanie własne.

Uzyskane wyniki poddano bardziej wnikliwej analizie. Zaobserwowano, że udział studentów, którzy już korzystali z jakiejś formy długu i jednocześnie prawidłowo rozumie RRSO, rósł wraz z wiekiem oraz poziomem osiągniętych dochodów. W grupie studentów poniżej 30. roku życia takich respondentów było zaledwie 5,7%, w grupie wiekowej 31–40 lat – 20,6%, w grupie wiekowej 41–50 lat – 25%, a wśród najstarszych, tj. tych powyżej 50 lat – aż 33,3%. Analogicznie tacy respondenci stanowili odpowiednio: 3,8% wszystkich zarabiających poniżej 2000 zł netto, 9,6% – 2000–4000 zł, 19,6% – 4000–6000 zł i 18,2% – 6000 zł. Ponadto nieznacznie więcej zaciągających dług i prawidłowo rozumiejących RRSO było mężczyzn (11,4%) niż kobiet (8,0%), a także osób pracujących (10,5%) niż niepracujących (2,0%). Co więcej, wszyscy ci respondenci studiowali w formie niestacjonarnej.

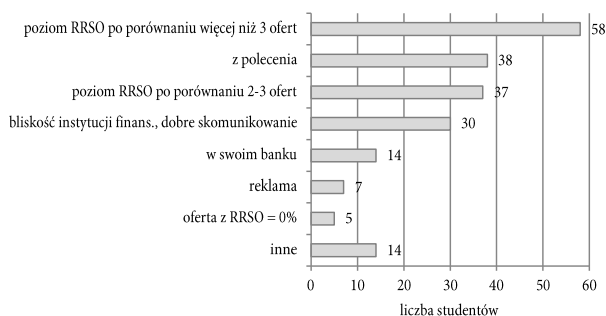
Jeżeli chodzi o przyszłe decyzje kredytowe, to 76,8% wszystkich ankietowanych zadeklarowało, że będzie się kierować wysokością RRSO, korzystając z produktów kredytowych w przyszłości, ale tylko 17,5% z nich (tj. 84 osoby spośród 480) wydaje się rozumieć, o czym naprawdę informuje RRSO i jak należy ją interpretować (por. prawy wykres rys. 5). Oznacza to, że prawdopodobnie co najmniej 4/5 z nich podejmie przyszłe decyzje kredytowe na podstawie niezrozumiałej lub źle rozumianej wielkości.

Wyniki te jednoznacznie dowodzą pilnej potrzeby prowadzenia szeroko zakrojonych i skutecznych kampanii edukacyjnych w zakresie wskaźnika RRSO – i w ogóle edukacji finansowej Polaków – ale najpierw jednak poprawy nazwy RRSO w Polsce [zarówno w ustawie o kredycie konsumenckim z 2011 r.⁶, jak i w polskiej wersji językowej unijnych dyrektyw (tj. dyrektywy 2008/48/WE⁷ oraz dyrektyw 2011/90/UE⁸ i 2014/17/UE⁹)], a następnie merytorycznej dyskusji w UE nad poprawnością metodologii wyznaczania RRSO i ewentualną jej korektą, na co zwracają uwagę i postulują Redo i Prewysz-Kwinto (w druku).

4.3. Główne determinanty wyboru oferty kredytowej

Dodać należy, że łącznie 100 ankietowanych zadeklarowało, iż o wyborze przez nich oferty kredytowej w głównej mierze zdecydował poziom RRSO (jest to 58% spośród 172 osób, które korzystały dotąd z produktów kredytowych i udzieliły odpowiedzi na to pytanie). Ponad połowa z nich (58 osób) analizowała przed podjęciem decyzji więcej niż 3 konkurencyjne oferty, 37 analizowało 2–3 oferty, a 5 osób zachęciła oferta RRSO = 0% (por. rys. 6).

Rysunek 6. Główne determinanty wyboru oferty kredytowej



Uwaga: Można było wskazać więcej niż jedną.

Źródło: opracowanie własne.

⁶ Ustawa, 2011.

⁷ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/48/WE z dnia 23 kwietnia 2008 r. w sprawie umów o kredyt konsumencki oraz uchylająca dyrektywę Rady 87/102/EWG (Dz. Urz. UE L 133/66 z 22.05.2008).

⁸ Dyrektywa Komisji 2011/90/UE z dnia 14 listopada 2011 r. zmieniająca część II załącznika I do dyrektywy 2008/48/WE Parlamentu Europejskiego i Rady, zawierającą dodatkowe założenia do obliczania rzeczywistej rocznej stopy oprocentowania (Dz. Urz. UE L 296/35 z 15.11.2011).

⁹ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/17/UE z dnia 4 lutego 2014 r. w sprawie konsumenckich umów o kredyt związanych z nieruchomościami mieszkalnymi i zmieniająca dyrektywy 2008/48/WE i 2013/36/UE oraz rozporządzenie (UE) nr 1093/2010 (Dz. Urz. UE L 60/34 z 28.02.2014).

Wśród głównych determinant swych wyborów respondenci wskazali ponadto: polecenie zaufanej osoby, bliskość czy dobre skomunikowanie instytucji finansowej, wygodę skorzystania z oferty swojego banku i poddanie się sugestiom reklamy (por. rys. 6). W odpowiedzi można było wskazać więcej niż jedną ważną determinantę wyboru.

Należy jednak podkreślić, że spośród tych 100 osób, które przy wyborze oferty kredytowej kierowały się w przede wszystkim poziomem RRSO, tylko 28 poprawnie rozumie i interpretuje ten wskaźnik (tj. 28%). I choć to i tak wynik prawie dwukrotnie lepszy od średniej w całym badaniu (15%), to jednak oznaczający, że prawie 3/4 tych osób (72%) oparło swe decyzje kredytowe na źle rozumianej wielkości (por. liczbę studentów w kolumnach 2 i 3 w tabeli 1).

Tabela 1. RRSO jako główna determinanta wyboru oferty kredytowej studentów a trafne rozumienie tego wskaźnika

			Liczba studentów łącznie	Studenci trafnie rozumiejący RRSO	
				Liczba	Odsetek
1			2	3	4
Brał/a kredyt	Brał/a poziom RRSO pod uwagę	RRSO było główną determinantą wyboru	100	28	28,0%
		RRSO nie było główną determinantą wyboru	114	23	20,2%
	Nie brał/a poziomu RRSO pod uwagę		34	1	2,9%
Nie brał/a kredytu			377	42	11,1%
W sumie			625	94	15,0%

Źródło: opracowanie własne.

4.4. Faktyczna wiedza o RRSO

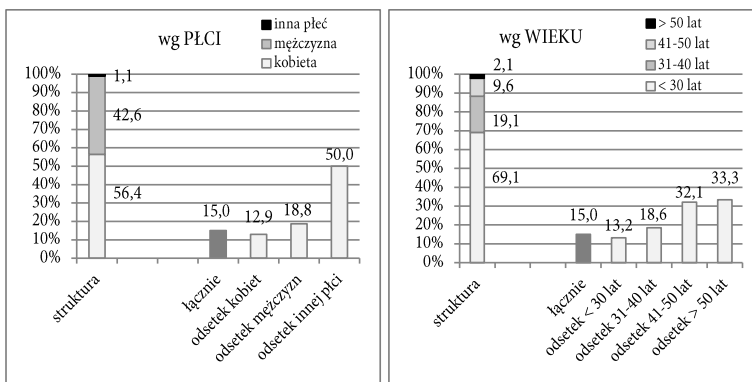
W dalszej części badania szczegółowej analizie została poddana grupa studentów, którzy nie tylko zadeklarowali, że dobrze rozumieją, czym jest RRSO, ale dodatkowo prawidłowo wskazali, że RRSO ujmuje także pozaodsetkowe koszty kredytu (a nie tylko odsetki) oraz że przy 1-miesięcznej pożyczce prawdziwej jej koszt będzie stanowić tylko 1/12 tego, na co wskazuje RRSO (tj. $1/12 \times \text{RRSO} \times \text{kwota pożyczki}$).

Dla przypomnienia ta grupa liczyła 94 osoby spośród 625 objętych badaniem, co stanowi 15%. Jej struktura została przedstawiona na poniższych 8 wykresach (rys. 7a-d). Lewy słupek na każdym z nich ukazuje strukturę grupy 94 studentów prawidłowo rozumiejących RRSO według danego kryterium (np. lewy wykres na rys. 7a według płci), natomiast słupki znajdujące się po jego prawej stronie

pokazują, jaki odsetek wszystkich kobiet (albo mężczyzn), którzy brali udział w badaniu, udzielił prawidłowych odpowiedzi.

Choć wśród osób, które wydają się prawidłowo rozumieć RRSO, większą część stanowią kobiety (56,4%; por. lewy wykres rys. 7a), to z uwagi na fakt, że w badaniu brały udział głównie one (stanowiły 65,6% ankietowanych; por. rys. 1), okazuje się, że jednak mężczyźni lepiej orientują się w tematyce RRSO: 18,8% ankietowanych mężczyzn udzieliło prawidłowych odpowiedzi wskazujących na trafne rozumienie RRSO, podczas gdy spośród kobiet tylko 12,9%¹⁰. To wynik o prawie połowę lepszy (45,3%).

Rysunek 7a. Struktura grupy 94 studentów, którzy faktycznie rozumieją wartość informacyjną RRSO według płci i wieku



Uwaga: Lewy słupek na powyższych wykresach ukazuje strukturę grupy 94 studentów prawidłowo rozumiejących RRSO – odpowiednio według płci albo wieku, natomiast słupki znajdujące się po prawej stronie pokazują, jaki odsetek wszystkich kobiet (czy mężczyzn) albo osób w danym przedziale wiekowym, którzy brali udział w badaniu, udzielił prawidłowych odpowiedzi.

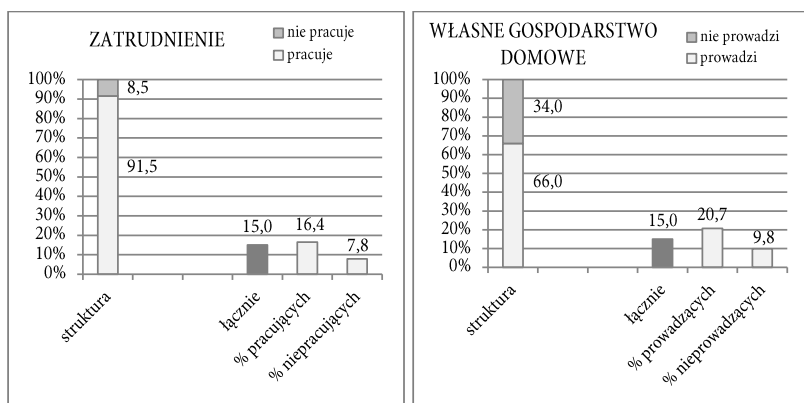
Źródło: opracowanie własne.

Analogicznie na prawym wykresie na rysunku 7a ukazano, że odsetek prawidłowych odpowiedzi rośnie wraz z wiekiem respondentów. Najwyższy jest wśród osób powyżej 50 lat (33,3% prawidłowych odpowiedzi), a najniższy wśród badanych poniżej 30 lat (13,2%), mimo że to ta grupa wiekowa udzieliła największej liczby prawidłowych odpowiedzi (69,1%). Jak już wskazano, wynika to z tego, że dominowała ona wśród wszystkich ankietowanych (79,0%; por. rys. 1). Wynik 30-latków jest o 41% lepszy niż 20-latków, a wyniki 40-latków i 50-latków są około półtorakrotnie wyższe niż najmłodszej grupy wiekowej.

¹⁰ W przypadku osób, które zadeklarowały inną płeć, wynik jest wyższy, ale niereprezentatywny – prawidłowych odpowiedzi udzieliła tylko 1 spośród 2 osób (50%).

Wyższą wiedzę w zakresie RRSO posiadają osoby pracujące i prowadzące własne gospodarstwo domowe. Ich wyniki są ponad dwukrotnie lepsze: 16,4% pracujących osób oraz 20,7% prowadzących własne gospodarstwo udzieliło prawidłowych odpowiedzi, podczas gdy wśród niepracujących tylko 7,8%, a wśród nieprowadzących własnego gospodarstwa tylko 9,8% (por. oba wykresy rys. 7b). Należy podkreślić, że to nie sama praca, a dopiero prowadzenie własnego gospodarstwa domowego wydaje się być ważniejszym czynnikiem stanowiącym o wyższej świadomości finansowej i bodźcem do jej zdobywania.

Rysunek 7b. Struktura grupy 94 studentów, którzy faktycznie rozumieją wartość informacyjną RRSO według zatrudnienia i prowadzenia własnego gospodarstwa domowego



Uwaga: Lewy słupek na powyższych wykresach ukazuje strukturę grupy 94 studentów prawidłowo rozumiejących RRSO – odpowiednio według zatrudnienia albo prowadzenia własnego gospodarstwa domowego, natomiast słupki znajdujące się po prawej stronie pokazują, jaki odsetek wszystkich pracujących (i niepracujących) albo prowadzących własne gospodarstwo domowe (lub nie), którzy brali udział w badaniu, udzielił prawidłowych odpowiedzi.

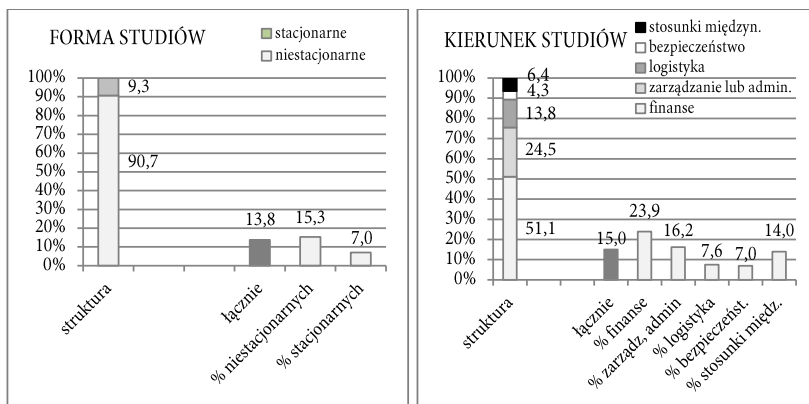
Źródło: opracowanie własne.

Nie dziwią także dwukrotnie wyższe wyniki studentów studiów niestacjonarnych (15,3% prawidłowych odpowiedzi) niż stacjonarnych (7,0%) (por. lewy wykres rys. 7c). Wszak 93% ankietowanych studiujących niestacjonarnie pracuje (wśród studentów stacjonarnych pracę deklaruje wprawdzie 42%, zapewne jednak mniej regularną lub w mniejszym wymiarze czasowym).

Kluczowym czynnikiem stanowiącym o wynikach okazuje się kierunek studiów. Prawie 1/4 osób studiujących kierunku finansowe (23,9%) prawidłowo interpretuje RRSO i jest to najlepszy wynik wśród wszystkich badanych. Jest on półtorakrotnie wyższy niż studentów zarządzania lub administracji, ponad półtorakrotnie wyższy niż studentów stosunków międzynarodowych oraz ponad trzykrotnie lepszy niż studentów logistyki czy bezpieczeństwa (por. prawy

wykres rys. 7c). Wyniki te wydają się mieć silny związek z liczbą przedmiotów o charakterze finansowym, wykładanych na danym kierunku.

Rysunek 7c. Struktura grupy 94 studentów, którzy faktycznie rozumieją wartość informacyjną RRSO według formy studiów i kierunku studiów

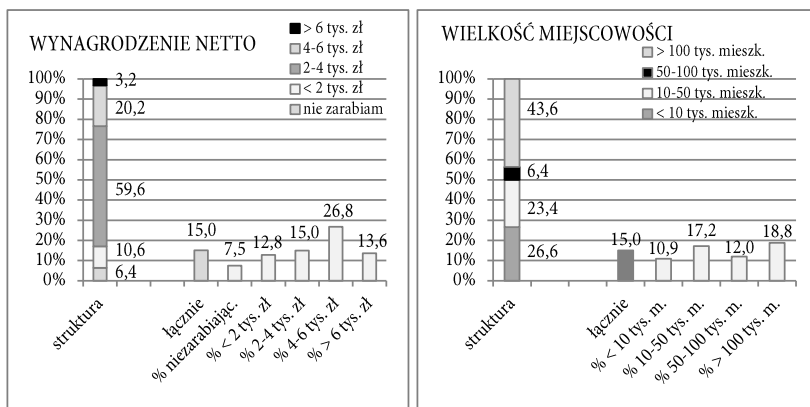


Uwaga: Lewy słupek na powyższych wykresach ukazuje strukturę grupy 94 studentów prawidłowo rozumiejących RRSO – odpowiednio według formy studiów albo kierunku studiów, natomiast słupki znajdujące się po prawej stronie pokazują, jaki odsetek wszystkich studiujących niestacjonarnie (stacjonarnie) albo studiujących dany kierunek, którzy brali udział w badaniu, udzielił prawidłowych odpowiedzi.

Źródło: opracowanie własne.

Analizowane wyniki wydają się również wskazywać, że wraz z wyższymi zarobkami rośnie liczba prawidłowych odpowiedzi w zakresie RRSO, co oznaczałoby, że mamy do czynienia z zależnością o – miejmy nadzieję – charakterze sprzężenia zwrotnego, tzn. że wyższe wynagrodzenie świadczy o większej wiedzy finansowej, ale i że wyższa świadomość finansowa przekłada się na wyższe zarobki (por. lewy wykres rys. 7d). Wśród osób zarabiających 4–6 tys. zł netto miesięcznie 26,8% studentów udzieliło prawidłowych odpowiedzi w zakresie RRSO, czyli dwukrotnie więcej niż wśród osób zarabiających poniżej 2 tys. zł (12,8%), o 80% więcej niż wśród zarabiających 2–4 tys. zł (15,0%) oraz 3,5-krotnie więcej niż wśród osób niezarabiających (lewy wykres na rysunku 6d). Dziwić może, wbrew powyższym wnioskowi, niski wynik osób zarabiających powyżej 6 tys. zł netto miesięcznie. Trzeba tu jednak zauważyć, że grupa ta jest mało liczna (tylko 22 osoby na 625 biorących udział w badaniu; por. wykres w dolnym wierszu rys. 1; 3 osoby spośród nich udzieliły prawidłowych odpowiedzi). Może tu jednak także dawać o sobie znać problem wyższych wynagrodzeń dzięki układom, a nie wiedzy i umiejętnościom.

Rysunek 7d. Struktura grupy 94 studentów, którzy faktycznie rozumieją wartość informacyjną RRSO według poziomu otrzymywanego wynagrodzenia netto i wielkości miejscowości zamieszkania



Uwaga: Lewy słupek na powyższych wykresach ukazuje strukturę grupy 94 studentów prawidłowo rozumiejących RRSO – odpowiednio według poziomu wynagrodzenia albo wielkości miejscowości zamieszkania, natomiast słupki znajdujące się po prawej stronie pokazują, jaki odsetek wszystkich zarabiających w danym przedziale albo mieszkających w miejscowości o danej wielkości, którzy brali udział w badaniu, udzielił prawidłowych odpowiedzi.

Źródło: opracowanie własne.

Na prawym wykresie na rysunku 7d przedstawiono strukturę studentów prawidłowo rozumiejących RRSO w zależności od wielkości miejscowości zamieszkania. Na podstawie przedstawionych wyników można powiedzieć, że świadomość na temat RRSO jest wyższa w dużych miastach (18,8% poprawnych odpowiedzi w miastach powyżej 100 tys. mieszkańców), a znacznie niższa w małych miejscowościach i na wsi (10,9% poprawnych odpowiedzi w miejscowościach poniżej 10 tys. mieszkańców). Niższy procent dla osób z miejscowości od 50 do 100 tys. mieszkańców może wynikać z wyraźnie mniejszej liczby ankietowanych zaliczonych do tej grupy (por. rys. 1).

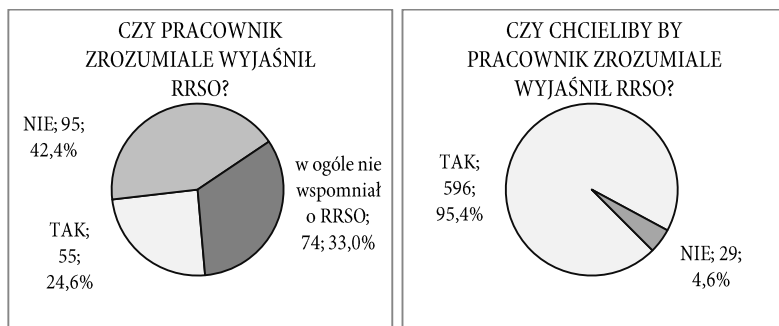
4.5. Pracownicy instytucji kredytujących a RRSO

224 respondentów na 248 (tj. 90,3%), którzy korzystali dotąd z produktów kredytowych, zadeklarowało kontakt z pracownikiem instytucji finansującej lub sprzedawcą w przypadku sprzedaży ratalnej.

Należy podkreślić, że tylko 1/4 z nich (24,6%) wskazała, że pracownik wyjaśnił w sposób przystępny, w pełni zrozumiała, czym jest RRSO i co oznacza jego wartość, natomiast aż 1/3 z nich (33,0%) wskazała, że pracownik w ogóle nie wspominał o RRSO (por. lewy wykres na rysunku 8). W pozostałych przy-

padkach (42,4% respondentów) pracownik podał wartość RRSO, ale nie wyjaśnił jej znaczenia.

Rysunek 8. Struktura grupy 224 studentów, którzy zadeklarowali kontakt z pracownikiem instytucji finansującej według tego, czy wyjaśnił on w sposób przystępny, w pełni zrozumiały, czym jest RRSO i co oznacza jego wartość, oraz struktura całej ankietowanej grupy 625 studentów według tego, czy chcieliby, aby pracownik instytucji finansującej z własnej inicjatywy wyjaśnił w sposób zrozumiały, czym jest RRSO



Uwaga: Pierwsza liczba przy danej grupie to nominalna liczebność tej grupy, a druga (w %) to w przypadku lewego wykresu odsetek grupy 224 studentów, którzy zadeklarowali kontakt z pracownikiem instytucji finansującej, a w przypadku prawego wykresu odsetek całej badanej grupy 625 osób.

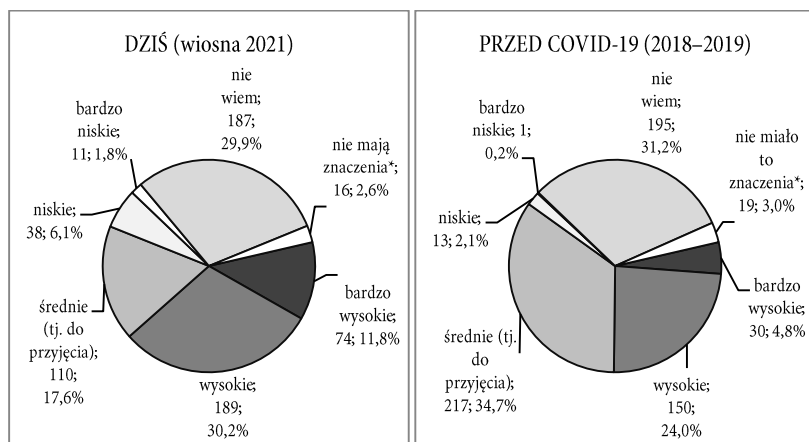
Źródło: opracowanie własne.

Jednocześnie 95,4% wszystkich ankietowanych przyznaje, że chcieliby, aby pracownik instytucji finansującej z własnej inicjatywy wyjaśnił w sposób zrozumiały, jaka jest wartość informacyjna RRSO.

4.6. Świadomość bieżącej sytuacji finansowej

Oprócz niezadawalających wyników w zakresie zrozumienia, czym jest RRSO, wskazujących na zbyt niską świadomość finansową Polaków i potrzebę społecznej edukacji ekonomicznej, przeprowadzone badanie ankietowe dostarczyło informacji o słabej orientacji studentów w temacie poziomu rynkowego oprocentowania w Polsce i łącznych kosztów kredytu. Zaledwie 7,9% ankietowanych (49 na 625 osób) rozumie, że dzisiejsze koszty kredytu – w 2021 r. w sytuacji pandemii COVID-19 – są relatywnie bardzo niskie lub niskie. Zdaniem 42% (tj. 263 osób) są one wysokie lub bardzo wysokie (por. lewy wykres rys. 9).

Rysunek 9. Ocena porównawcza poziomu łącznych kosztów pożyczek krótkoterminowych w Polsce w 2021 r. w czasie COVID-19 oraz przed pandemią (tj. w latach 2018–2019)*



* Potrzebując pilnie na krótko pieniędzy, nie zwracam uwagi na koszty.

Uwaga: Pierwsza liczba przy danej grupie to nominalna liczebność tej grupy, a druga (w %) to odsetek całej badanej grupy 625 osób.

Źródło: opracowanie własne.

Na dodatek więcej osób uważa dzisiejsze koszty kredytu za wysokie lub bardzo wysokie (42% – lewy wykres) niż te przed dwoma laty, przed pandemią – ówczesne koszty kredytu były wysokie lub bardzo wysokie dla grupy 28,9% ankietowanych (180 osób). Oczywiście łatwo to wytłumaczyć tym, że w sytuacji lockdownów, upadłości przedsiębiorstw, redukcji etatów czy wynagrodzeń nawet tańszy kredyt może być za drogi, ale pytania dotyczyły nominalnego poziomu kosztów kredytu, stąd powyższe wyniki wydają się potwierdzać niski poziom wiedzy finansowej Polaków i brak zainteresowania nawet głównymi działaniami, determinującymi sytuację finansową i ekonomiczną Polaków, jak np. decyzjami banku centralnego w zakresie głównych stóp procentowych czy uchwalaniem ustaw regulujących poziom pozaodsetkowych kosztów kredytu.

Należy podkreślić, że od wybuchu pandemii COVID-19 żyjemy w Polsce (i nie tylko) w sytuacji bezprecedensowo niskich stóp procentowych oraz innych kosztów kredytu. By wspomóc gospodarkę i kredytobiorców, zostały w tym wyjątkowo trudnym czasie podjęte szczególne działania, m.in. w maju 2020 r. NBP obniżył stopę referencyjną do historycznie niskiego poziomu 0,1%, w konsekwencji czego znacznie zmniejszył się też ustawowy limit maksymalnego nominalnego oprocentowania kredytów i pożyczek w Polsce¹¹ – do poziomu 7,2%

¹¹ Art. 359 § 2 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (tekst jedn.: Dz. U. z 2020 r. poz. 1740).

w skali roku. W efekcie w Polsce znacznie spadło też rynkowe oprocentowanie kredytów i pożyczek. Wcześniej (od marca 2015 r.) limit odsetek wynosił 10%, a dekadę temu było to 16% (2011 r.), oznaczało to, że instytucje finansowe mogły wtedy nakładać ponad dwukrotnie wyższe odsetki od kredytów niż dziś. Poza tym po wybuchu pandemii COVID-19 polski ustawodawca¹² w ramach działań pomocowych już w marcu 2020 r. znacząco obniżył limity maksymalnych pozaodsetkowych kosztów kredytu (MPKK) zdefiniowane w ustawie o kredycie konsumenckim z 2011 r. (szczególnie mocno dla najkrótszych pożyczek poniżej 30 dni), zmuszając kredytodawców do znaczącej ich redukcji, co poskutkowało wręcz wstrzymaniem akcji kredytowej w niektórych segmentach rynku z uwagi na nieopłacalność.

Badanie ankietowe zostało przeprowadzone w okresie obowiązywania wyjątkowo niskich stóp procentowych w Polsce (stopa referencyjna = 0,1%) oraz dalece zredukowanych ustawowych limitów maksymalnych pozaodsetkowych kosztów kredytu.

Zakończenie

Wyniki badania ankietowego przeprowadzonego wiosną 2021 r. wśród 625 studentów toruńskich uczelni wyższych nie napawają optymizmem. Za pozytywne na pewno należy uznać, że prawie 3/4 ankietowanych deklaruje umiejętność rozwinięcia skrótu RRSO i tyle samo badanych zwraca uwagę na poziom RRSO podawany na co dzień w reklamach produktów kredytowych. Jednocześnie 86% (spośród 248 studentów, którzy korzystali dotychczas z jakiejś formy kredytowania) kierowało się wysokością RRSO, podejmując decyzję o jej zaciągnięciu, a 3/4 wszystkich respondentów zadeklarowało, że będzie się kierować wysokością RRSO, korzystając z produktów kredytowych w przyszłości.

Z drugiej jednak strony należy podkreślić, że choć 56% studentów uważa, że wie, czym jest RRSO na tyle dobrze, by wyjaśnić to komuś w sposób przystępny i zrozumiały, to tylko 15% ankietowanych trafnie rozumie, że RRSO ujmuje nie tylko odsetki, lecz także pozaodsetkowe koszty kredytu oraz że jest podawane w ujęciu rocznym, co oznacza, że prawdziwy koszt przy krótszej pożyczce jest odpowiednio niższy. Jeśli te wyniki okazałyby się reprezentatywne, to świadczyłoby o tym, że od dwóch dekad większość Polaków podejmuje decyzje kredytowe

¹² Art. 8d ustawy z dnia 2 marca 2020 r. o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych (Dz. U. z 2020 r. poz. 374).

na podstawie wielkości, której nie rozumie lub którą błędnie interpretuje, czego powodem poza niską świadomością finansową jest skomplikowana formuła obliczania RRSO.

Co więcej, osoby zaciągające kredyt oczekują rzetelnego wyjaśnienia wartości RRSO, jednak większość pracowników instytucji kredytowych wydaje się tego nie robić, co może oznaczać, że również oni mają problem z właściwą interpretacją RRSO. Spośród studentów, którzy zadeklarowali kontakt z pracownikiem instytucji finansującej przy zaciąganiu zobowiązania kredytowego, tylko 25% zostało w sposób przystępny i w pełni zrozumiały poinformowanych o wartości informacyjnej zawartego w umowie poziomu wskaźnika, a aż 33% wskazało, że pracownik w ogóle nie podjął tematu poziomu RRSO.

Co ważne, wyniki badań wskazują, że wyższą wiedzę w zakresie RRSO posiadają osoby pracujące, studiujące niestacjonarnie i prowadzące własne gospodarstwo domowe – ich wyniki są ponad dwukrotnie lepsze. Istotne jest to, że nie sama praca czy studia, a dopiero prowadzenie własnego gospodarstwa domowego wydaje się być ważniejszym czynnikiem stanowiącym o świadomości finansowej lub bodźcem do jej zdobywania. Odsetek prawidłowych odpowiedzi rośnie też wraz z wiekiem respondentów. Wyniki 40- i 50-latków są ponad dwukrotnie lepsze niż 20- i 30-latków. Jak się można było spodziewać, kluczowym czynnikiem stanowiącym o wynikach okazuje się kierunek studiów. W tematyce RRSO lepiej orientują się też mężczyźni – ich wyniki są o połowę lepsze niż kobiet.

Uzyskane wyniki badania ankietowego jednoznacznie dowodzą pilnej potrzeby prowadzenia szeroko zakrojonych i skutecznych kampanii edukacyjnych w zakresie wskaźnika RRSO – i w ogóle – w zakresie edukacji finansowej Polaków.

Sprowadzona całkowicie do pieniędzy i coraz szybciej zmieniająca się rzeczywistość, w której żyjemy, wymusza powszechną edukację finansową i ekonomiczną społeczeństw od najmłodszych lat. Czasy się zmieniają i zmieniają się też standardy w zakresie wiedzy i umiejętności. Tak jak nikt nie kwestionuje dziś potrzeby posiadania umiejętności IT, tak musimy zrozumieć, że wiedza z zakresu finansów jest również niezbędna w codziennym życiu, bo każdy bez wyjątku podejmuje na co dzień decyzje rodzące dla niego konsekwencje finansowe. Dlatego od pierwszej klasy szkoły podstawowej przez cały cykl edukacji na wszystkich szczeblach nauczania powinna zostać wprowadzona lekcja z podstaw ekonomii, finansów i prawa – ale edukację w tym obszarze należy zacząć już w przedszkolu – by następne pokolenia były bardziej świadome otaczającego je świata, rozumiały zachodzące w nim zjawiska i lepiej się w nim odnajdowały. Jest to szczególnie ważne w przypadku mniej zamożnych społeczeństw – jak polskie – ponieważ tempo nadrabiania przez nie dystansu w standardzie życia

do obywateli państw wysokorozwiniętych jest uzależnione szczególnie mocno od świata kredytów pozwalających finansować konsumpcję i inwestycje w sytuacji ograniczonych możliwości samofinansowania oraz rolować niemałe już zadłużenie. Wzrost wiedzy finansowej determinuje pośrednio tempo rozwoju gospodarczego Polski i warunkuje szanse Polaków na to, by wchodząc w dorosłe życie, mogli dożyć odczuwalnie lepszych czasów w takim wieku, by zdążyli się nimi cieszyć.

Przedstawione wyniki wskazują również na konieczność położenia nacisku na bardziej praktyczną naukę matematyki w szkołach oraz na szybsze usamodzielnianie się polskiej młodzieży – także finansowe, tzn. rozpoczynanie (od drobnej) pracy w nastoletnim wieku i partycypowanie w kosztach utrzymania się na studiach – co ważne – odpowiednio daleko poza dotychczasowym miejscem zamieszkania. Bo to 20- i 30-latkowie potrzebują najbardziej pieniędzy i kredytów – muszą więc też posiadać wyższą wiedzę finansową.

Powyższe wydaje się ważkim argumentem za zwiększeniem świadomości finansowej Polaków i koniecznością systemowej edukacji w tym obszarze od najmłodszych lat. Bez tego w sytuacji coraz łatwiejszej dostępności kredytów i pożyczek oraz coraz niższych kosztów kapitału coraz więcej Polaków będzie podejmować błędne i ciążące na ich życiu decyzje finansowe.

Bibliografia

Akty prawne

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/48/WE z dnia 23 kwietnia 2008 r. w sprawie umów o kredyt konsumencki oraz uchylająca dyrektywę Rady 87/102/EWG (Dz. Urz. UE L 133/66 z 22.05.2008 z późn. zm.).

Dyrektywa Komisji 2011/90/UE z dnia 14 listopada 2011 r. zmieniająca część II załącznika I do dyrektywy 2008/48/WE Parlamentu Europejskiego i Rady, zawierająca dodatkowe założenia do obliczania rzeczywistej rocznej stopy oprocentowania (Dz. Urz. UE L 296/35 z 15.11.2011).

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/17/UE z dnia 4 lutego 2014 r. w sprawie konsumenckich umów o kredyt związanych z nieruchomościami mieszkalnymi i zmieniająca dyrektywy 2008/48/WE i 2013/36/UE oraz rozporządzenie (UE) nr 1093/2010 (Dz. Urz. UE L 60/34 z 28.02.2014).

European Commission. (2009). Study on the Calculation of the Annual Percentage Rate of Charge for Consumer Credit Agreements.

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (tekst jedn.: Dz. U. z 2020 r. poz. 1740).

Ustawa z dnia 20 lipca 2001 r. o kredycie konsumenckim (Dz. U. z 2001 r. Nr 100, poz. 1081).

Ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim (tekst jedn.: Dz. U. z 2019 r. poz. 1083).

Ustawa z dnia 2 marca 2020 r. o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych (Dz. U. z 2020 r. poz. 374).

Literatura

Dynus, M., Prewysz-Kwinto, P. (2005). *Matematyka finansowa*. Toruń: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”.

Koćwin, A. (2019). Koszty pożyczek zaciąganych w instytucjach parabankowych online – stosowane opłaty. *Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego*, 72(9), 26–38. doi: 10.33226/0137-5490.2019.9.4.

NBP. (2021). Podstawowe stopy procentowe NBP w latach 1998–2021 (nbp.pl).

Piasecki, K., Ronka-Chmielowiec, W. (2011). *Matematyka finansowa*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.

Podgórska, M., Klimkowska, J. (2005). *Matematyka finansowa*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Redo, M. (2021). Bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych w Polsce – chwilówki a koszty pozaodsetkowe kredytu i RRSO. W: H. Świeboda, M. Gębska (red.), *Współczesne i prognozowane problemy bezpieczeństwa państwa i bezpieczeństwa międzynarodowego* (s. 43–73). Warszawa: Wydawnictwo Akademii Sztuki Wojennej.

Redo, M., Prewysz-Kwinto, P. (2021). *Matematyka finansowa. Teoria i praktyka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Redo, M., Prewysz-Kwinto, P. (w druku). Nominalny Roczny Koszt Kredytu (NRKK) kontra myląco nazwana i niepoprawnie obliczana Rzeczywista Roczna Stopa Oprocentowania (RRSO).

Sowińska-Kobelak, D., Gryber, M. (2018). Przewodnik po kredycie konsumenckim. Poradnik klienta usług finansowych. Warszawa: KNF. Pobrano z https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Przewodnik%20po%20kredycie%20konsumenckim%202018_64304.pdf (20.07.2021).

Streszczenie

Wyniki badania ankietowego przeprowadzonego wiosną 2021 r. wśród 625 studentów toruńskich uczelni wyższych pozwalają stwierdzić, że RRSO (Rzeczywista Roczna Stopa Oprocentowania) jest miernikiem znanym i wykorzystywanym do oceny kosztu kredytu przez osoby go zaciągające (72% wszystkich ankietowanych studentów rozpoznaje wskaźnik, a 86% studentów, którzy korzystali z produktów kredytowych, kierowało

się jego poziomem podczas decyzji kredytowej). Należy jednak podkreślić, że wartość RRSO nie jest prawidłowo rozumiana, czego powodem może być skomplikowana formuła obliczania oraz wprowadzająca w błąd nazwa wskaźnika (tylko 15% respondentów trafnie rozumie, że RRSO ujmuje nie tylko odsetki, lecz także pozaodsetkowe koszty kredytu, oraz że RRSO jest podawane w ujęciu rocznym, co oznacza, iż prawdziwy koszt przy krótszej pożyczce jest odpowiednio niższy). Co więcej, osoby zaciągające kredyt oczekują rzetelnego wyjaśnienia wartości RRSO, jednak większość pracowników instytucji kredytowych wydaje się tego nie robić, co może oznaczać, że również oni mogą mieć problem z właściwą interpretacją RRSO (spośród studentów, którzy zadeklarowali kontakt z pracownikiem instytucji finansującej przy zaciąganiu zobowiązania kredytowego, tylko 25% zostało w sposób przystępny i w pełni zrozumiały poinformowanych o wartości informacyjnej zawartego w umowie poziomu wskaźnika, a aż 33% wskazało, że pracownik w ogóle nie podjął tematu poziomu RRSO). Powyższe wydaje się ważkim argumentem za zwiększeniem świadomości finansowej Polaków i koniecznością edukacji w tym obszarze od najmłodszych lat. Bez tego w sytuacji coraz łatwiejszej dostępności kredytów i pożyczek oraz coraz niższych stóp procentowych coraz więcej Polaków będzie popełniać błędne i ciężące na ich życiu decyzje finansowe.

SŁOWA KLUCZOWE: kredyt, oprocentowanie, pozaodsetkowe koszty kredytu, koszt kredytu, wskaźnik RRSO

Summary

The results of the survey conducted in the spring of 2021 among 625 students of Toruń's universities show that the RRSO (*Rzeczywista Roczna Stopa Oprocentowania*) is a measure known and used to assess the cost of a loan by borrowers (72% of all surveyed students recognize the indicator, and 86% students who used credit products were guided by its level when making a credit decision). It should be emphasized, however, that the RRSO value is not properly understood, which may be due to the complicated calculation formula and the misleading name of the indicator (only 15% of respondents correctly understand that the RRSO includes not only interest, but also non-interest loan costs, and that the RRSO is provided on an annual basis, which means that the true cost for a shorter loan is correspondingly lower). What's more, people taking out a loan expect a reliable explanation of the RRSO value, but most employees of credit institutions do not seem to do it, which may mean that they may also have problems with the correct interpretation of the RRSO (among students who declared contact with an employee of a financial institution when taking out the loan, only 25% were informed in an accessible and fully understandable manner about the informative value of the level of the indicator included in the agreement, and as many as 33% indicated that the employee did not discuss the RRSO level at all). The above seems to be an indisputable argument for increasing the financial awareness of Poles and the necessity of education in this area from an early age. Without this, in a situation of increasingly easier availability of loans

and ever lower interest rates, more and more Poles will make wrong financial decisions that weigh on their lives.

KEYWORDS: loan, interest rate, non-interest loan costs, loan cost, indicator RRSO (APR/APRC – Annual Percentage Rate of Charge)

Noty o autorach

Magdalena Redo – dr hab., prof. UMK, Wydział Nauk o Polityce i Bezpieczeństwie Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu; główne obszary działalności naukowej: zagadnienia związane z finansami i bezpieczeństwem finansowym państwa oraz jego podmiotów gospodarczych; e-mail: redo@umk.pl; ORCID: 0000-0002-1274-3181.

Piotr Prewysz-Kwinto – dr nauk o zarządzaniu, adiunkt w Instytucie Ekonomii i Finansów Wyższej Szkoły Bankowej w Toruniu; główne obszary działalności naukowej: finanse przedsiębiorstw i sprawozdawczość finansowa; e-mail: piotr.kwinto@wsb.torun.pl; ORCID: 0000-0002-4151-7335.