



EQUILIBRIUM

ZESZYTY NAUKOWE WSE

rocznik 2024

numer 1 (14)

ISSN: 2545-1995

RADA NAUKOWA

Prof. dr hab. Ryszard Borowiecki

Prof. dr hab. Boris Burkinski

Prof. dr hab. Karol Karski

Prof. Oleh Kuzmin

Prof. dr Vakhtang Maisaia

Prof. dr hab. Zbigniew Makieta

Dr Bogumiła Powichrowska

Prof. dr hab. Galina Shamonina

Prof. dr hab. Iryna Storonyanska

Prof. dr hab. Henryk Wnorowski

KOMITET REDAKCYJNY

Redaktor naczelny:

dr Andrzej Dzun

Z-ca Redaktora naczelnego:

prof. dr hab. Elżbieta Karska

Sekretarz redakcji:

dr Dorota A. Hataburda

REDAKTOR NAUKOWY ZESZYTU

dr Andrzej Dzun

ADRES REDAKCJI

Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku

ul. Zwycięstwa 14/3

15-703 Białystok

e-mail: redakcja@wse.edu.pl

www.wse.edu.pl

KOREKTA

Urszula Glińska

PROJEKT | SKŁAD

Agencja Wydawnicza Ekopress

601 311 838

WYDAWCA

Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej

ul. Zwycięstwa 14/3, 15-703 Białystok

tel. 85 652 00 24

COPYRIGHT © BY

Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku

Białystok 2024

EQUILIBRIUM 2024 | nr 1(14)

- 4** **Maria Cholewicka**
Analiza obciążeń podatkiem dochodowym od osób prawnych przedsiębiorstw w Polsce w latach 2018-2022

 - 21** **Gabriela Dycha-Wąsik**
Kobiety w zarządzaniu uczelniami i podmiotami gospodarczymi

 - 31** **Damian Jasionowski**
Znaczenie handlu zagranicznego w rozwoju gospodarki Singapuru

 - 44** **Agnieszka Piekutowska**
Regionalne zróżnicowanie bezrobocia wśród ludzi młodych

 - 59** **Zuzanna Sojko, Anna Cudowska-Sojko**
Wydatki na opiekę zdrowia a profilaktyka chorób cywilizacyjnych w Polsce
-

Maria Cholewicka

ANALIZA OBCIĄŻEŃ PODATKIEM DOCHODOWYM OD OSÓB PRAWNYCH PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE W LATACH 2018-2022

LOAD ANALYSIS CORPORATE INCOME TAX
ENTERPRISES IN POLAND IN THE YEARS 2018-2022

STRESZCZENIE

Podatki stanowią główne źródło dochodów państwa, a wprowadzone rozwiązania podatkowe, wpływają na wybór form prawnych prowadzonej działalności gospodarczej. Artykuł ma na celu przedstawienie i omówienie obciążeń podmiotów gospodarczych podlegających opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób prawnych. W tym celu, w artykule poddano analizie wpływy i udział podatku dochodowego od osób prawnych w dochodach państwa polskiego z tytułu podatków i cła w latach 2018-2022, przeanalizowano czynniki wpływające na wzrost owego podatku w badanym okresie. Przedstawiono również, wprowadzony w roku 2021, CIT estoński.

Zastosowane metody badawcze w pracy to: analiza literatury oraz interpretacja aktów prawnych. Poddano analizie porównawczej również dane statystyczne oraz dane prezentowane przez Ministerstwo Finansów.

Artykuł przygotowano na podstawie aktualnej, dostępnej literatury, ustaw podatkowych oraz publikacji naukowych i prasowych.

ABSTRACT

Taxes are the main source of state income, and the introduced tax solutions influence the choice of legal forms of business activity. The article aims to present and discuss the burden on business entities subject to corporate income tax. For this purpose, the article analyzed the revenues and share of corporate income tax in the Polish state's income from taxes and customs duties in the years 2018-2022, and analyzed the factors influencing the increase of this tax in the period under study. The Estonian CIT, introduced in 2021, was also presented.

The research methods used in the work are: literature analysis and interpretation of legal acts. Statistical data and data presented by the Ministry of Finance were also subject to comparative analysis.

The article was prepared on the basis of current, available literature, tax laws and scientific and press publications.

Translated by Maria Cholewicka

SŁOWA KLUCZOWE

podatek dochodowy, przedsiębiorstwo,
wpływy budżetowe

KEYWORDS

income tax, enterprise,
budget revenues

WSTĘP

System podatkowy danego państwa jest zespołem funkcjonujących jednocześnie instrumentów podatkowych. Stanowi zbiór norm prawnych, określających jego funkcjonowanie, posiada również wymiar gospodarczy, polityczny i społeczny (Etel i in., 2008, s. 47).

Terminem „system podatkowy” określa się ogół norm prawnych, występujących w danym czasie, które regulują zakres poboru podatków na terenie danego kraju. Pojęcie „racjonalnego systemu opodatkowania” odnosi się do spójności i realizacji podstawowej funkcji fiskalnej podatków, oraz celu zrównoważenia dochodów i wydatków w planie budżetu państwa (Ostaszewski i in. 2004, s. 10).

Aktem najwyższym w systemie źródeł prawa, także prawa podatkowego, jest Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 roku (Dz. U. z dnia 16 lipca 1997 r., Nr 78, poz. 483 z późn. zm.). Artykuł 84 Konstytucji RP stanowi o podstawie prawnej opodatkowania: „Każdy jest obowiązany do ponoszenia ciężarów i świadczeń publicznych, w tym podatków, określonych w ustawie”. Dodatkowo, w art. 217 wskazano obowiązkowe elementy konstrukcji podatku. Ustawa zasadnicza określa również szczególne tryby uchwalania ustaw, kompetencje organów jednostek samorządu terytorialnego w przedmiocie prawa do ustalania wysokości podatków i opłat lokalnych, w zakresie, w jakim stanowi ustawa.

Opodatkowanie podatkiem dochodowym od osób prawnych w Polsce, reguluje ustawa z dnia 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych (dalej: p.d.o.p.) lub (CIT), (Dz. U. z 2023 r., poz. 2805 z późn.zm.), która określa zakres opodatkowania dochodów trzech ściśle określonych kategorii podatników, do których zalicza się: osoby prawne oraz spółki kapitałowe w organizacji, jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej i podatkowe grupy kapitałowe¹.

1 CHARAKTERYSTYKA I STAWKI PODATKU CIT

Podatek dochodowy od osób prawnych (CIT – *Corporate Income Tax*), zaczął obowiązywać w Polsce od stycznia 1989 roku. Po raz pierwszy został wprowadzony ustawą z dnia 31 stycznia 1989 roku, na skutek reformy systemu podatkowego w Polsce na początku lat 90. XX wieku. Obecnie CIT uregulowany jest ustawą z dnia 15 lutego 1992 roku, która była wielokrotnie nowelizowana. W odróżnieniu od podatku dochodowego od osób fizycznych, CIT nie jest podatkiem osobistym, ponieważ podatnicy tego podatku (osoby prawne) nie mają zdolności płatniczej (Wolański 2020, s. 122), niemniej, jest zaliczany do podatków bezpośrednich. Rozwiązania podatkowe obejmujące ustawę o CIT, kierowane są do osób prawnych, spółek kapitałowych

¹ Artykuł 1a. ust.1. tej ustawy stanowi, że podatkową grupę kapitałową mogą tworzyć co najmniej dwie spółki prawa handlowego, mające osobowość prawną, które pozostają w związkach kapitałowych.

w organizacji², fundacji rodzinnych oraz jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej, za wyjątkiem przedsiębiorstw w spadku. Ustawie podlegają również następujące spółki osobowe:

- 1) komandytowe – od 1 stycznia 2021 roku, z możliwością podlegania pod ustawę od 1 maja 2021 roku;
- 2) komandytowo-akcyjne – od 1 stycznia 2014 roku;
- 3) jawne, jeżeli współnikami nie są jedynie osoby fizyczne, a spółka nie złoży w wymaganym terminie informacji oraz aktualizacji danych o podatnikach posiadających prawo do udziału w zyskach spółki jawnej (CIT-15J) – od 1 stycznia 2021 roku;
- 4) spółki nieposiadające osobowości prawnej, które mają siedzibę lub zarząd w innym państwie, a przepisy prawa podatkowego tego państwa stanowią, że spółki te są traktowane jak osoby prawne i podlegają opodatkowaniu w tym państwie.

Definicję „osoby prawnej” zawiera art. 33 Kodeksu Cywilnego (dalej: KC), który stanowi: „Osobami prawnymi są Skarb Państwa i jednostki organizacyjne, którym przepisy szczególne przyznają osobowość prawną”. Są to spółki kapitałowe, przedsiębiorstwa państwowe, fundacje, stowarzyszenia, spółdzielnie, ubezpieczyciele i inne.

W styczniu 1996 roku, do ustawy o CIT, wprowadzono podatkową grupę kapitałową (PGK), która, w założeniu, miała służyć restrukturyzacji nierentownych podmiotów. Grupę tę stanowią przynajmniej dwie spółki prawa handlowego, które pozostają w związkach kapitałowych. W ramach rozwiązań podatkowych, dobrze prosperujące przedsiębiorstwa miały zajmować się restrukturyzacją podmiotów nieopłacalnych, uzyskując w ten sposób preferencje podatkowe (Wolański 2020, s. 122). Przywilejem grupy podatkowej jest posiadanie statusu podatnika. Sumowaniu, w takiej sytuacji, podlegają przychody i koszty podatkowe z danego źródła przychodów wszystkich spółek wchodzących w skład grupy, a opodatkowaniu podlega łączny dochód. Daje to możliwość rozliczania na bieżąco strat podatkowych (Wolański 2020, s. 125). Jak stanowi art. 1a ust. 7 ustawy o p.d.o.p., zobowiązany do obliczenia, poboru i wpłaty podatku należnego od podatkowej grupy kapitałowej, jest spółka dominująca. Nie przysługuje jej jednak, jako płatnikowi, wynagrodzenie płatnika za terminową zapłatę podatku. Innymi preferencjami owego statusu są jednak: zaliczanie do kosztów darowizn przekazywanych pomiędzy spółkami grupy, dowolność w ustalaniu cen dotyczących zawieranych transakcji oraz zwolnienie z opodatkowania dywidend z tytułu udziału w zyskach spółek grupy podatkowej (Wolański 2020, s. 126).

Konstrukcja podatku CIT jest stale dostosowywana do dynamicznie zmieniających się warunków gospodarczych. W latach 2018-2022, wprowadzono do polskiej ustawy szereg zmian, które wywarły na podatnikach określone zachowania. Od stycznia 2018 roku złączono wymagania dotyczące podatkowej grupy kapitałowej.

² Do spółek kapitałowych w organizacji zalicza się spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością z chwilą zawarcia umowy spółki (art. 161 § 1 Kodeks Spółek Handlowych), oraz spółkę akcyjną z chwilą zawiązania spółki (art. 323 § 1 Kodeks Spółek Handlowych), przed dokonaniem wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego.

Obniżono wymagany przeciętny kapitał przypadający na każdą ze spółek grupy: z 1 mln zł – do 500 tys. zł., a następnie od stycznia 2022 roku obniżono go do kwoty 250 tys. zł. Również od stycznia 2018 roku, wprowadzono istotną zmianę dotyczącą rozdzielenia opodatkowania przychodów z tytułu zysków kapitałowych od innych źródeł przychodów. Do końca 2017 roku, opodatkowaniu podlegał dochód łączny, niezależnie od źródeł przychodów, z których dochód został uzyskany (Wolański 2020, s. 122-128). Wyodrębnienie źródeł przychodów wpłynęło na odliczanie strat, które można odliczać tylko z tego samego źródła.

Do przychodów z zysków kapitałowych zalicza się między innymi:

- 1) przychody z udziału w zyskach osób prawnych (np. dywidendy, wartość otrzymanego majątku po likwidacji, przychody z umorzenia udziałów lub akcji);
- 2) przychody ze zbycia udziałów lub akcji;
- 3) przychody z praw majątkowych;
- 4) przychody z wymiany walut wirtualnych na środek płatniczy i z papierów wartościowych.

W ramach innych źródeł wyróżnia się przychody:

- 1) z pozarolniczej działalności gospodarczej;
- 2) z najmu, dzierżawy;
- 3) z działań specjalnych produkcji rolnej.

Aby właściwie określić obowiązek podatkowy, należy ustalić siedzibę spółki lub jej zarządu – tzw. rezydencję podatkową. Posiadanie siedziby lub zarządu podatnika CIT na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej oznacza podleganie nieograniczonemu obowiązkowi podatkowemu od całości dochodów, niezależnie od miejsca ich osiągnięcia. W przypadku nieposiadania siedziby lub zarządu w Polsce, opodatkowaniu podlegają tylko dochody osiągnięte w kraju (ograniczony obowiązek podatkowy). Wprowadzona po raz pierwszy stawka podatku CIT wynosiła 40% podstawy opodatkowania. Od roku 1997 była systematycznie obniżana i w poszczególnych latach wynosiła: w 1997 roku – 38%, w 1998 roku – 36%, w 1999 roku – 34%, w 2000 roku – 30%, w 2001 roku – 28%, w 2002 roku – 28%, w 2003 roku – 27% podstawy opodatkowania). Od 2004 do 2016 roku, obowiązywała jedna – 19-procentowa stawka CIT, od roku 2017: 19-procentowa stawka podstawowa i 15-procentowa stawka obniżona, przy czym od roku 2019, stawka obniżona wynosi 9%. Stawki CIT w Polsce latach 2018-2022 przedstawia tabela nr 1.

Tabela 1. Wykaz stawek podatku CIT obowiązujących w Polsce latach 2018-2022 [w %]**Table 1. List of CIT tax rates applicable in 2018-2022 in Poland [in %]**

Przedmiot opodatkowania	Lata				
	2018	2019	2020	2021	2022
Dochody osób prawnych	19	19	19	19	19
Dochody osób prawnych będących małym podatnikiem i podatnikiem rozpoczynającym działalność w roku rozpoczęcia	15	9	9	9	9
Dywidendy i inne przychody z tytułu udziału w zyskach osób prawnych, mających siedzibę lub zarząd na terytorium RP	19	19	19	19	19
Dochody zagranicznej jednostki kontrolowanej, uzyskane przez podatnika mającego siedzibę lub zarząd na terytorium RP	19	19	19	19	19
Przychody z budynków	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035
Podatek od przerzuconych dochodów	–	–	–	–	19
Dochody z niezrealizowanych zysków	–	–	–	–	19
Dochody uzyskane z odpłatnego zbycia walut wirtualnych	–	–	–	–	19
Dochody spółki nieruchomościowej, której udziały (akcje), ogół praw i obowiązków, tytuły uczestnictwa lub prawa o podobnym charakterze są zbywane	–	–	–	–	19
Dochody z dysponowania prawami z własności intelektualnej	19 lub 15	5	5	5	5
Minimalny podatek	–	–	–	–	10
Ryczałt od dochodów spółek kapitałowych (estoński CIT) w przypadku małego podatnika oraz podatnika, u którego wartość średnich przychodów nie przekracza wartości maksymalnych przychodów określonych dla małego podatnika	–	–	–	15	10
Ryczałt od dochodów spółek kapitałowych (estoński CIT)	–	–	–	25	20

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <https://www.infor.pl/wskaźniki/podatki/podatek-dochodowy-od-osob-prawnych/31.1000.Stawka-CIT.html>; data dostępu: 30.04.2024.

Należy zwrócić uwagę, że w celu skorzystania z preferencyjnej 9% stawki opodatkowania, podatnicy w Polsce muszą spełniać jednocześnie dwa różne warunki przychodów (art. 19 ust. 1, pkt. 2, art. 19 ust. 1d ustawy o CIT):

- 1) „u których przychody osiągnięte w roku podatkowym nie przekroczyły wyrażonej w złotych kwoty odpowiadającej równowartości 2 000 000 EURO przeliczonej według średniego kursu EURO ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski na pierwszy dzień roboczy roku podatkowego, w zaokrągleniu do 1 000 zł”;
- 2) posiadają status małego podatnika.

Podatników, którzy chcą zastosować opodatkowanie stawką 9%, obowiązują dwa limity. Limit pierwszy odwołuje się do osiągniętych w danym roku przychodów, czyli wszystkich, nawet tych zwolnionych, np. dotacji. Drugi limit dotyczy określenia statusu małego podatnika, czyli zgodnie z definicją zawartą w art. 4a, pkt. 10 ustawy o CIT, dotyczy wyłącznie przychodów ze sprzedaży wraz z kwotą należnego podatku VAT, czyli kwot brutto. W obu limitach w różny sposób przelicza się kwoty 2 mln EURO wyrażone w złotych. W limicie pierwszym, przeliczenia dokonuje się według kursu średniego EURO, ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski (NBP) na pierwszy dzień roboczy roku podatkowego. W drugim natomiast, odnoszącym się do statusu małego podatnika, przeliczenia należy dokonać według kursu średniego EURO, ogłaszanego przez NBP na pierwszy dzień roboczy października roku poprzedniego.

Spełnienie warunku małego podatnika, czyli limitu drugiego, nie dotyczy tych podmiotów, którzy rozpoczynają działalność gospodarczą w roku podatkowym (art. 19 ust. 1e). Jeżeli firma została utworzona w wyniku przekształcenia, połączenia lub podziału, należy poddać analizie art. 19 ust. 1a, ponieważ ustawodawca nie każdą czynność uznaje za rozpoczęcie działalności gospodarczej i tym samym – ogranicza stosowanie, dla części nowopowstałych podmiotów, preferencyjną stawkę CIT w roku podatkowym rozpoczęcia działalności oraz w roku bezpośrednio po nim następującym.

Z opodatkowania preferencyjną stawką 9% podatku, wyłączone są przychody (dochody) z zysków kapitałowych, o czym stanowi art. 19 ust. 1 pkt. 2 ustawy o CIT.

Podatek od przychodów ze źródła trwałego, będącego budynkiem, który zgodnie z art. 24b ust. 1:

- 1) stanowi własność albo współwłasność podatnika;
- 2) został oddany w całości albo w części do używania na podstawie umowy najmu, dzierżawy lub innej umowy o podobnym charakterze;
- 3) jest położony na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej,
- 4) ustalany jest na pierwszy dzień każdego miesiąca, jako 0,035% podstawy opodatkowania, i jest wpłacany do 20. dnia następnego miesiąca, przy czym, na podstawie art. 24b ust. 14, podlega on odliczeniu od zaliczek na podatek dochodowy, płaconych w trakcie roku. Za rok 2021 i 2022, zaniechano poboru tego podatku z uwagi na stan epidemii.

Od 1 stycznia 2022 roku wprowadzono w Polsce do ustawy podatkowej reżim holdingowy, który ma stanowić alternatywę wobec, działającej już w ustawie o CIT, podatkowej grupy kapitałowej (https://www.ey.com/pl_pl/tax/polska-spolka-holdingowa-2023, data dostępu: 30.04.2024). Podatnik może dokonać wyboru, które rozwiązanie bardziej odpowiada na jego potrzeby i spełnia oczekiwania w zakresie rozwiązań podatkowych. Rozwiązania przygotowane dla PGK dotyczą, między innymi, kompensowania wyników podatkowych, a reżim holdingowy przewiduje zwolnienie z opodatkowania dochodów z zysków kapitałowych, np. dochodów ze zbycia udziałów w spółkach zależnych.

Po roku funkcjonowania przepisów, ustawodawca wprowadził wiele zmian w zakresie spółek holdingowych, które mają stworzyć polskim przedsiębiorcom kon-

kurencyjne rozwiązania podatkowe. Celem działania polskiego rządu jest zachęcenie tych podmiotów do powrotu z zagranicznych jurysdykcji (Szaruta, Majdowski 2023, s. 39). Zmodyfikowano definicję „spółki holdingowej”, poprzez dodanie do definicji „prostej spółki akcyjnej”, przez co, w obecnym stanie prawnym, spółkę holdingową mogą tworzyć przedsiębiorcy działający w ramach jednej z trzech form prawnych: spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, spółki akcyjnej i prostej spółki akcyjnej. Dodatkowe warunki, jakie muszą być spełnione łącznie, zgodnie z art. 24m ust. 1, określono jako: posiadanie polskiej rezydencji podatkowej, posiadanie minimum 10% udziałów w spółce zależnej, nietworzenie PGK, prowadzenie rzeczywistej działalności gospodarczej i niekorzystanie ze zwolnień jakie przewiduje art. 17 ust. 1 pkt. 34 i 34a, dotyczących zwolnień strefowych. Ponadto udziałowcami spółki holdingowej nie mogą być podmioty posiadające siedzibę lub zarząd w krajach stosujących szkodliwą konkurencję (Szaruta, Majdowski 2023, s. 41).

Podatek od przerzuconych dochodów, który został wprowadzony w Polsce roku 2022 i zmodyfikowany w 2023 roku, polega na opodatkowaniu niektórych wydatków zaliczonych do kosztów podatkowych. Wydatki podlegające opodatkowaniu zostały wymienione w art. 24aa ust. 3 ustawy o CIT. Należą do nich, między innymi: usługi doradcze, reklamowe, badanie rynku, autorskie prawa majątkowe, koszty finansowania dłużnego. Aby mogło dojść do uznania kosztu jako przerzuconego dochodu, musi być on poniesiony przez podatnika na rzecz podmiotu powiązanego, w rozumieniu art. 11 ust. 1 pkt. 4 ustawy o p.d.o.p., niemającego siedziby lub zarządu w Polsce, którego dochody opodatkowane są według stawki niższej niż 14,25%. Podatek ten oblicza się i odprowadza do urzędu skarbowego w ujęciu rocznym. Podlega on pomniejszeniu o zryczałtowany podatek dochodowy (10% lub 20% przychodów), pobrany zgodnie z art. 21 ustawy o p.d.o.p. od wypłacanych kosztów podatnikom, którzy nie mają siedziby lub zarządu na terytorium RP, a opodatkowaniu podlegają tylko ich dochody osiągnane na terytorium RP (Kubiesa 2023, s. 58). Jak podaje „Dziennik Gazeta Prawna”, w roku 2022, tylko czternastu podatników zapłaciło ów podatek, w kolejnym roku – 2023 było ich już tylko dziewięciu. Szacuje się, że podatek ten powinny zapłacić setki podatników w Polsce, a niewykonanie obowiązku może wynikać z braku świadomości i narażać na kontrole skarbowe w przyszłości (Pokojska 2024, nr 87).

W roku 2022 do porządku prawnego w Polsce wprowadzono minimalny podatek. Ze względu na trudną sytuację polityczną i gospodarczą (wojna w Ukrainie), pobór tej daniny państwowej zaniechano do końca 2023 roku. Obciążenie owym podatkiem dotyczy podatników, którzy ponieśli stratę ze źródła przychodów innych niż zyski kapitałowe, lub udział dochodów w przychodach z tej działalności nie przekroczył 2%, przy czym w pierwotnym założeniu, udział ten stanowił 1%. Zakres opodatkowania określa art. 24ca ustawy o CIT. Podatek minimalny ustalany jest w okresie rocznym i podlega pomniejszeniu o podatek obliczony za rok podatkowy, zgodnie z art. 19 przywołanej ustawy. Ustawa przewiduje szereg wyłączeń z opodatkowania podatkiem minimalnym, np. podatników rozpoczynających działalność, małych podatników, przedsiębiorstwa finansowe i inne, lub gdy nastąpił spadek przychodów w stosunku

do roku poprzedniego – o 30%. Podstawę opodatkowania stanowi wskaźnik 1,5% kwoty przychodów (innych niż zyski kapitałowe), osiągniętych w roku podatkowym oraz część kosztów finansowania dłużnego poniesionych na rzecz podmiotów powiązanych. Pierwotnie wskaźnik wynosił 4%, a od 1 stycznia 2023 roku, został obniżony do 1,5% (Dymław 2023, s. 76).

Nowym, wprowadzonym w polskim systemie podatkowym w roku 2021 rozwiązaniem, jest ryczałt od dochodów spółek, tzw. CIT estoński. Metody ustalania podstawy opodatkowania w tym wypadku, znacznie odbiegają od stosowanych zasad ogólnych opodatkowania CIT. Metoda wyliczania ryczałtu bazuje jedynie na bilansowym, a nie podatkowym ujęciu operacji gospodarczych (Oleksi 2023, s. 3).

2 ZRYCZAŁTOWANA FORMA OPŁACANIA PODATKU – CIT ESTOŃSKI

Rozwiązania podatkowe, które wprowadzono w Polsce na podstawie ustawy z dnia 28 listopada 2020 roku o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2020 r., poz. 2122), określa Rozdział 6b ustawy o CIT „Ryczałt od dochodów spółek”. Początkowo, rozwiązania te nie spotkały się z popularnością wśród przedsiębiorców. Problemy interpretacyjne budził termin złożenia zawiadomienia o wyborze opodatkowania ryczałtem od dochodów spółek (ZAW-RD), (Szulc 2024, nr 23). Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej początkowo prezentował stanowisko, że zawiadomienie o wyborze podatku należy złożyć naczelnikowi urzędu skarbowego po zamknięciu ksiąg rachunkowych i po sporządzeniu sprawozdania finansowego, a termin na złożenie zawiadomienia upływał z końcem pierwszego miesiąca roku podatkowego, w którym spółka przeszła na estoński CIT. Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (Dz. U. z 2023 r., poz. 120 z późn. zm.) w art. 52 daje natomiast trzy miesiące na sporządzenie sprawozdania finansowego. Minister Finansów wydał wobec tego interpretację ogólną (Interpretacja Ogólna Ministra Finansów z 25 stycznia 2024 roku, sygn. DD8.8203.1.2023), w której wyjaśnił, że kolejność działań może być odwrotna, a zawiadomienie ZAW-RD można złożyć przed sporządzeniem sprawozdania finansowego, co wpłynęło na zmianę stanowiska organów podatkowych.

W pierwszym roku obowiązywania estońskiego CIT w Polsce, tę formę opodatkowania wybrało zaledwie 337 podatników. Po obniżeniu stawek oraz złagodzeniu przepisów w kolejnym roku, liczba ta znacznie wzrosła, ponieważ aż 5 079 podatników zdecydowało się na tę formę opodatkowania w roku 2022 (Pokojska 2022, nr 96). Jak podaje A. Pokojska w „Dzienniku Gazeta Prawna” (Pokojska 2024, nr 32), na koniec 2023 roku, opodatkowanie ryczałtem stosowało 14 735 podatników w Polsce, a z początkiem roku 2024, liczba ta wzrosła do 15 907 spółek. Początkowo rozwiązanie to kierowane było do spółek z o. o. i spółek akcyjnych. Wprowadzone zmiany ustawowe umożliwiły wybór owej formy opodatkowania również przez spółki komandytowe, komandytowo-akcyjne i proste spółki akcyjne.

W wyniku zmian wprowadzonych w polskim systemie podatkowym od dnia 1 stycznia 2022 roku, zniesiono między innymi limit przychodów podatnika do 100 mln zł, obniżono stawki ryczałtu do 10% i 20%. Wspólnikom, udziałowcom lub akcjonariuszom spółki opodatkowanej ryczałtem, otrzymującym dywidendę, przysługuje obniżenie podatku dywidendowego (19% PIT), w przypadku małych podatników – o 90%, a w przypadku pozostałych – o 70% należnego ryczałtu, którego płatnikiem jest spółka. W wyniku wprowadzonych zmian, efektywne opodatkowanie wyniesie 20% dla małych podatników CIT i 25% dla pozostałych spółek (<https://abak.com.pl/cit-estonski-od-1-stycznia-2022-r/>, data dostępu: 30.04.2024).

W celu przybliżenia i prawidłowego stosowania nowych przepisów, Ministerstwo Finansów w dniu 23 grudnia 2021 roku, wydało „Przewodnik do Ryczałtu od dochodów spółek”, który stanowi objaśnienia podatkowe w zakresie stosowania estońskiego CIT w Polsce.

Podatnik decydujący się na wybór tej formy opodatkowania, musi spełniać wiele warunków określonych w art. 28j ustawy o CIT. Jednym z nich jest podleganie obowiązkowi podatkowemu na terytorium RP od całości dochodów, niezależnie od miejsca ich osiągnięcia.

Kryteria wejścia, ściśle określone przez ustawodawcę, muszą być spełniane w całym okresie stosowania tej formy podatku, podlegają one weryfikacji przez właściwe urzędy skarbowe na podstawie art. 272 pkt. 7 Ordynacji podatkowej (Dz. U. z 2023 r., poz. 2383 z późn. zm.), a niespełnienie któregokolwiek warunku, powoduje utratę możliwości stosowania ryczałtu i opodatkowanie klasycznym CIT. Nowe rozwiązanie podatkowe umożliwia płacenie podatku w sytuacji zaistnienia ściśle określonych zdarzeń wyszczególnionych w art. 28m ust. 1 ustawy o CIT, który stanowi, że opodatkowaniu podlega dochód odpowiadający:

- 1) wysokości wypracowanego w okresie zysku netto, przeznaczonego na podstawie uchwały do wypłaty udziałowcom, wspólnikom lub akcjonariuszom, przeznaczenie zysku na pokrycie strat powstałych przed stosowaniem estońskiego CIT;
- 2) kwocie ukrytych zysków;
- 3) wysokości wydatków, które nie posiadają związku z działalnością gospodarczą;
- 4) „nadwyżce wartości rynkowej składników przejmowanego majątku lub wniesionego w drodze wkładu niepieniężnego ponad wartość podatkową tych składników (dochód z tytułu zmiany wartości składników majątku) – w przypadku łączenia, podziału, przekształcenia podmiotów lub wniesienia w drodze wkładu niepieniężnego przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części”;
- 5) sumie niepodzielonych zysków netto, osiągniętych w okresie opodatkowania ryczałtem, w przypadku zakończenia opodatkowania w tej formie;
- 6) wartości nieujawnionych w rachunku bilansowym operacji gospodarczych (przychodów i kosztów).

Wypłata zaliczek na poczet dywidendy w trakcie roku podatkowego, podlega tym samym regulacjom ustawowym, co wypłata dywidendy (art. 28m ust. 2 przywołanej ustawy). Podjęcie uchwały o przeznaczeniu zysku, który osiągnięto w okresie opodat-

kowania ryczałtem do wypłaty udziałowcom, akcjonariuszom lub wspólnikom lub przeznaczenie na pokrycie strat powstałych w okresach wcześniejszych, powoduje obowiązek zapłaty podatku do końca trzeciego miesiąca roku, kolejnego następującego po roku podjęcia uchwały. Wypłata dywidendy podlega opodatkowaniu stawką 19% podatku PIT, który ulega pomniejszeniu, o którym mowa w art. 30a ust. 19 ustawy o PIT, w przypadku wspólników/udziałowców/akcjonariuszy spółek stosujących estoński CIT.

Kwota pomniejszenia, uzależniona jest od statusu podatnika i stosowanej stawki ryczałtu. Art. 28o ust. 1, pkt. 1,2 ustawy o CIT stanowi, że ryczałt wynosi:

- 10% podstawy opodatkowania, w przypadku małego podatnika i rozpoczynającego działalność;
- 20% podstawy opodatkowania, w przypadku podatnika innego niż mały lub rozpoczynający działalność.

Na podstawie art. 30a ust. 19 ustawy o p.d.o.f., kwota pomniejszenia podatku od dywidendy będzie wynosić odpowiednio:

- „90% kwoty odpowiadającej iloczynowi procentowego udziału wspólnika w zysku spółki, liczonego na dzień nabycia przez niego prawa do wypłaty podzielonego zysku i należnego ryczałtu od dochodów spółek z zysku podzielonego tej spółki, z którego przychód ten został uzyskany – w przypadku przychodów z podzielonego zysku wypłaconych z zysków spółki opodatkowanych zgodnie z art. 28o ust. 1 pkt. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, albo”
- „70% kwoty odpowiadającej iloczynowi procentowego udziału wspólnika w zysku spółki, liczonego na dzień nabycia przez niego prawa do wypłaty podzielonego zysku i należnego ryczałtu od dochodów spółek z zysku podzielonego tej spółki, z którego przychód ten został uzyskany – w przypadku przychodów z podzielonego zysku wypłaconych z zysków spółki opodatkowanych zgodnie z art. 28o ust. 1 pkt. 2 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych”.

Pomniejszenie może być dokonane pomimo tego, że spółka, na dzień pomniejszenia PIT, jeszcze nie płaci ryczałtu; wystarczającym jest fakt, że ryczałt jest należny.

Zgodnie pkt. 6.3 „Przewodnika do Ryczałtu od dochodów spółek”, wszystkie dochody wymienione w art. 28m ust. 1 pkt. 2, 3 i 6 ustawy o p.d.o.p., związane są bezpośrednio z zasadami sporządzania wyniku finansowego, bilansowo. W interpretacji indywidualnej z dnia 13 maja 2022 roku (Interpretacja indywidualna dyrektora KIS z 13 maja 2022 r., sygn. 0111-KDIB1-3-4010.58.2022.2.IM), Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej przyznał, że wynagrodzenie wypłacane wspólnikowi za usługę biznesową, ustalone na warunkach rynkowych, nie stanowi ukrytego zysku i nie podlega opodatkowaniu w spółce. Wraz z wyborem opodatkowania ryczałtem od dochodów spółek, od pierwszego roku jego stosowania, traci się definitywnie możliwość rozliczenia strat podatkowych, które zostały poniesione w latach ubiegłych (Oleksi 2023, s. 3). Podatnik traci również inne preferencje podatkowe, tj.:

- 1) odliczanie od podstawy opodatkowania niektórych darowizn;
- 2) stosowanie ulgi badawczo-rozwojowej (B+R), stosowanie ulgi na złe długi;
- 3) stosowanie preferencyjnej stawki (5%) dla dochodów z kwalifikowanych praw własności intelektualnej (IP Box), np. przy sprzedaży autorskiego prawa do programu komputerowego;
- 4) ujęcia w kosztach hipotetycznych odsetek w związku z przeznaczeniem zysku na kapitały zapasowy lub rezerwowe.

Podatnicy estońskiego CIT nie są obciążani podatkiem od przychodów z budynków oraz podatkiem minimalnym (Oleksy 2023, s. 4).

Rozwiązania przyjęte przez polskiego ustawodawcę różnią się w szczegółach od systemu estońskiego CIT w Estonii, Gruzji i na Łotwie. W Estonii, ta forma rozliczeń z fiskusem ma charakter powszechny (dotyczy wszystkich spółek). W Polsce, ograniczono możliwość korzystania z niego do mniejszych, faktycznie działających w kraju spółek. Zastosowane rozwiązania zachowują jednak istotę rzeczy, tj. odroczenie momentu opodatkowania do czasu przeznaczenia do wypłaty zysku oraz uproszczenie rozliczeń podatkowych poprzez odejście od prowadzenia dodatkowej ewidencji podatkowej.

3 WPŁYWY BUDŻETOWE Z TYTUŁU CIT I PODATEK NALEŻNY ZA LATA 2018-2022

Planowane w Budżecie Państwa dochody z podatku CIT stale rosną (<https://www.gov.pl/web/finanse/ustawy-budzetowe>, data dostępu: 15.05.2024), pomimo obniżenia stawek podatkowych. W roku 2018, zaplanowano wpływy na poziomie 32 400 mln zł, co stanowiło 9,1% dochodów ogółem, a w 2022 roku – kwotę 53 896 mln zł, określoną na poziomie 10,96% łącznych dochodów budżetu. Wpływy budżetowe, bez pomniejszenia o kwoty podatków przekazanych dla jednostek samorządu terytorialnego (JST) w latach 2018-2022, przedstawia tabela nr 2, a udziały w podatkach dochodowych i kwoty przekazane na rzecz JST, przedstawiają odpowiednio tabele nr 3 i 4.

Jak wskazują dane Ministerstwa Finansów (<https://www.gov.pl/web/finanse/wplywy-budzetowe>, data dostępu: 30.04.2024), wpływy budżetowe w Polsce systematycznie rosną. W roku 2022, wpływy z tytułu podatków i cła wyniosły 556,87 mld zł, był to wzrost o ok. 35% w stosunku do roku 2018, w którym wartości te wyniosły 412,65 mld zł. Rekordowe wzrosty wpływów z podatku CIT odnotowano w Polsce w latach 2021 i 2022. W roku 2021, do budżetu państwa wpłynęło 66,7 mld zł, a w roku 2022, wpływy z CIT wyniosły 85,29 mld zł, co stanowiło wzrost rok do roku o 27,9%. W odniesieniu do roku 2018, kiedy wpływy te kształtowały się na poziomie 44,34 mld zł, dynamika wzrostu wyniosła ponad 92%. Wpływy z CIT, na tle innych podatków i cła w latach 2018-2022, bez pomniejszenia o środki przekazane na rzecz JST w Polsce, przedstawia rysunek nr 1.

Tabela 2. Wpływy budżetowe z tytułu podatków, bez pomniejszenia o kwoty podatków przekazanych dla jednostek samorządu terytorialnego i cła w Polsce w latach 2018-2022 w mln zł

Table 2. Budget revenues from taxes, without deducting the amounts of taxes transferred to local government units and customs duties in Poland in the years 2018-2022 in PLN million

Wyszczególnienie	Rok sprawozdawczy				
	2018	2019	2020	2021	2022
Wpływy budżetowe z tytułu podatków i cła ogółem	412 655	439 130	441 586	515 371	556 871
Podatek od towarów i usług	174 947	180 892	184 552	215 734	230 391
Podatek akcyzowy	72 109	72 396	68 400	75 470	79 073
Podatek od gier	1 902	2 080	2 300	3 000	3 300
Podatek dochodowy od osób prawnych	44 340	50 886	52 619	66 674	85 290
Podatek dochodowy od osób fizycznych	110 815	121 973	119 239	136 094	136 097
Podatek od wydobycia niektórych kopalin	– *	1 537	1 672	3 687	3 787
Podatek od niektórych instytucji finansowych	4 507	4 700	4 822	5 291	6 079
Podatki znisione	–	–	–	–	–
Podatek od** sprzedaży detalicznej	–	–	–	2 632	3 297
Cła	4 035	4 409	4 558	6 413	8 272

* nie podano informacji

** obowiązuje od roku 2021

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <https://www.gov.pl/web/finanse/wplywy-budzetowe>; data dostępu: 30.04.2024.

Tabela 3. Udział polskich gmin, powiatów, województw w podatkach dochodowych*

Table 3. Share of communes, counties, voivodeships in Poland in income taxes*

Wyszczególnienie	Udział we wpływach z podatków dochodowych [w %]			Razem [%]
	gmina	powiat	województwo	
Podatek dochodowy od osób fizycznych	39,34	10,25	1,60	51,19
Podatek dochodowy od osób prawnych	6,71	1,40	14,75	22,86

Zasady ustalania wysokości udziałów w PIT i CIT określa odpowiednio art. 9 i 9a ustawy z dnia 13 listopada 2003 roku o dochodach jednostek samorządu terytorialnego.

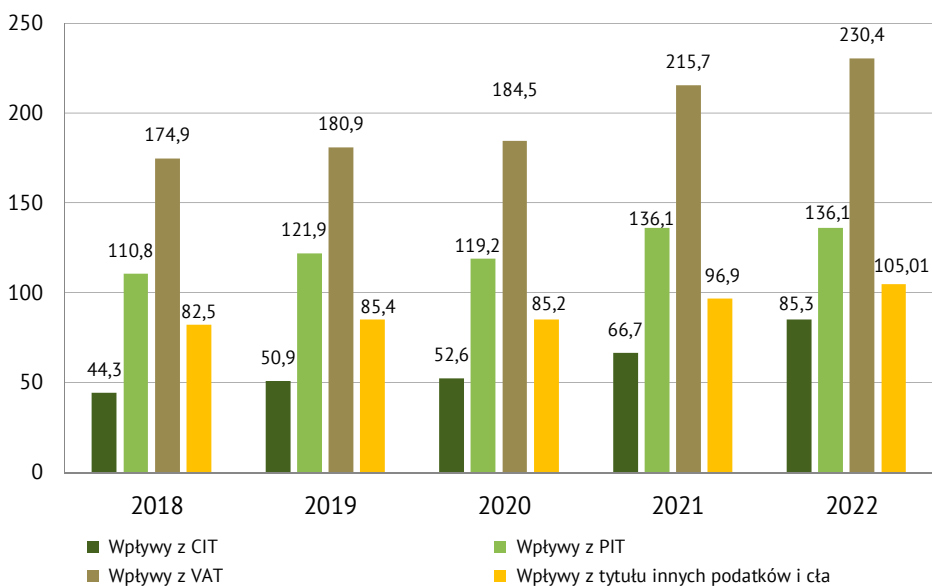
Źródło: opracowanie własne na podstawie: Ustawy z dnia 13 listopada 2003 roku o dochodach jednostek samorządu terytorialnego (Dz. U. z 2024 r., poz. 356).

Tabela 4. Informacja o udziałach jednostek samorządu terytorialnego w Polsce w podatku CIT. Dochody przekazane w okresie sprawozdawczym 2018-2022 rok [mln zł]

Table 4. Information on the shares of local government units in the CIT tax in Poland. Revenues transferred in the reporting period 2018-2022 [in PLN million]

Wyszczególnienie	Rok sprawozdawczy				
	2018	2019	2020	2021	2022
Dochody przekazane	9 697	10 901	11 325	14 299	15 153

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <https://www.gov.pl/web/finanse/dochody-budzetowe-na-rzecz-jst-i-udzialy-jst-w-podatku-cit>; data dostępu: 15.05.2024.



Rysunek 1. Wpływy z CIT na tle innych podatków i cła w Polsce, w latach 2018-2022, bez pomniejszenia o środki przekazane dla JST [mld zł]

Figure 1. CIT revenues compared to other taxes and customs duties in Poland in the years 2018-2022, without deduction of funds transferred to local government units [in PLN billion]

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <https://www.gov.pl/web/finanse/wplywy-budzetowe>; data dostępu: 30.04.2024.

Wzrost wpływów z podatku CIT, który w roku 2022 wyniósł w Polsce 18,6 mld zł, co stanowiło 27,90% (rok do roku), znacznie przekroczył procentowy wzrost VAT, który w 2022 roku ukształtował się na poziomie 6,8% (rok do roku) oraz PIT, w którym odnotowano tylko niewielki wzrost.

Z zeznań podatkowych złożonych przez polskich podatników CIT za lata 2018-2022 wynika, że w roku 2018 podatek należny wykazało 206 432 podatników,

a w roku 2022 – już 249 675 podmiotów. Jest to wzrost na przestrzeni pięciu lat o 43 243 zeznania podatkowe. Z danych liczbowych wynika, że udział podatku CIT w podatkach i wpływach budżetowych w Polsce rośnie. Udział podatku CIT we wpływach ogółem w 2018 roku wynosił 10,74%, w 2019 roku – 11,59%, w 2020 roku – 11,91%, w 2021 roku – 12,94%, zaś w 2022 roku – 15,32%.

Prezentowane dane wskazują, że w latach 2021-2022, polscy podatnicy wykazali rekordowe wzrosty podatku należnego z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych w każdej ze stawek. Podatnicy opodatkowani stawką 19% podatku, w 2022 roku wykazali podatek należny większy o 27% w stosunku do roku poprzedniego. W stawce 9%, wzrost kształtował się na poziomie 24%, a w stawce – 5%, odnotowano wzrost aż o 58%. Przychody z budynków i pozostałe wzrosły o 130% rok do roku.

4 CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA WZROST WPŁYWÓW Z PODATKU CIT

W 2021 roku, na skutek epidemii COVID-19, doszło do zakłóceń w ciągłości dostaw, co skutkowało wzrostem cen wielu towarów i usług, a w szczególności – na rynkach surowców energetycznych. Ceny ropy naftowej w okresie od czerwca 2020 roku do końca listopada 2021 roku zwiększyły się ponad dwukrotnie. Podobne tendencje zaobserwowano w przypadku węgla, niektórych metali oraz wielu towarów rolnych i przemysłowych (Jędrzejewska, Wróbel 2021, s. 214). Wzrost cen wpływa na wysokość przychodów i podstawę opodatkowania. Roczne wskaźniki cen towarów i usług konsumpcyjnych, przy podstawie rok poprzedni = 100, przedstawiały się następująco (<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-pot-inflacja-/roczne-wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych/>, data dostępu: 30.04.2024): 2018 rok – 101,6, 2019 rok – 102,3, 2020 rok – 103,4, 2021 rok – 105,10, 2022 rok – 111,40.

Wprowadzone od 2022 roku zmiany w zakresie ustalania podstawy wymiaru składki na ubezpieczenia zdrowotne i zniesienie możliwości odliczenia jej znacznej części (7,75% podstawy) od podatku, skłoniło wielu przedsiębiorców do zmiany formy prawnej działalności, aby uniknąć opodatkowania PIT, a w konsekwencji – zapłaty składki zdrowotnej od dochodu. W roku 2022, w stosunku do roku 2021, liczba spółek z ograniczoną odpowiedzialnością wzrosła o ok. 9% (<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/zmiany-strukturalne-grup-podmiotow/zmiany-strukturalne-grup-podmiotow-gospodarki-narodowej-w-rejestrze-regon-2022-r-1,27.html>, data dostępu: 06.03.2024). Na wysokość wpływów z CIT wpłynęło skokowe zwiększenie liczby podatników podlegających ustawie o p.d.o.p. Według danych Ministerstwa Finansów, w 2019 roku było ich ogółem 554,5 tys., w 2020 roku – 567,5 tys., a w roku 2021 przybyło ich o niemal 40 tys. w stosunku do roku 2020. Część podatników to nowo założone przedsiębiorstwa, ale w znacznym stopniu są to spółki komandytowe, które z początkiem 2021 roku zaczęły podlegać CIT (<https://www.rp.pl/podatki/art38091241-wplywy-z-cit-pobily-rekord-i-przewyzszyly-pit-zasluga-rzadu-czy-inflacji>; data

dostęp: 30.04.2024) i jak wskazują dane statystyczne, po zmianie zasad opodatkowania, ich liczba w roku 2022 zmalała o 4,58% (rok do roku). Dodatkowo, wpływ na poziom przychodów miały wyższe o 43% (rok do roku) ceny ropy naftowej, a w rezultacie także notowania głównych produktów. W 2022 roku, w porównaniu z analogicznym okresem w 2021 roku, wzrosły ceny benzyny – o 53%, oleju napędowego – o 81%, lekkiego oleju opałowego – o 76%, paliwa lotniczego – o 80%, ciężkiego oleju opałowego – o 25%, etylenu – o 28% i propylenu – o 28% (<https://raportzintegrowany2022.orlen.pl/wyniki-finansowe/komentarz-do-wynikow-finansowych>, data dostępu: 30.04.2024).

Wpływy z tytułu podatków są powiązane z koniunkturą gospodarczą. Rosną wraz z poprawiającą się sytuacją gospodarczą państwa, a zmniejszają się, gdy tempo wzrostu spowalnia (<https://gazeta.sgh.waw.pl/po-prostu-ekonomia/ktore-podatki-zasilaja-budzet-panstwa>, data dostępu: 30.04.2024). Na zasilenie budżetu państwa wpływ wywiera nie tylko wysokość podatków, jak również ich liczba. W roku 2022, polski ustawodawca wprowadził nowe obciążenia, np. podatek od przerzuconych dochodów, czy podatek od dochodu ze zbycia udziałów lub akcji spółki nieruchomościowej opodatkowanych 19% stawką. Prognozuje się wysokie wpływy z podatku minimalnego, który będzie należny do zapłacenia już za rok 2024. Po raz pierwszy podatek minimalny wpłynie do polskiego budżetu w roku 2025. Ministerstwo Finansów szacuje, że danina owa przyniesie wpływ do budżetu na poziomie ok. 23,8 mld zł w ciągu kilku kolejnych lat (<https://biznes.interia.pl/gospodarka/news-podatek-minimalny-coraz-blizej-rzad-liczy-na-ogromne-wplywy;-nld,7480827>, data dostępu: 15.05.2024). Dodatkowe obowiązki, w szczególności skomplikowane wyliczenia i raportowanie, może przyczynić się do spadku atrakcyjności Polski pod względem prowadzenia działalności gospodarczej i w rezultacie – zmniejszenie inwestycji zagranicznych.

Na wysokość wpływów z podatków, szczególnie w latach 2021 i 2022, wpłynęło w Polsce ożywienie gospodarcze po zniesieniu obostrzeń obowiązujących w czasie pandemii.

Wzrosty cen energii elektrycznej, gazu, a także dalsze podnoszenie płacy minimalnej powoduje, że wycofanie produkcji z Polski oraz masowe zwolnienia pracowników zapowiadają duże firmy produkcyjne, takie jak na przykład Michelin (<https://truckfocus.pl/novosci/74328/to-koniec-jednego-z-segmentow-michelin-w-polsce-slynnny-producent-opon-zamyka-zaklad>; data dostępu: 15.05.2024), która przenosi zakład do Rumunii, czy Levi Strauss & Co, działający w Płocku od roku 1992 (<https://www.rp.pl/biznes/art40104481-koniec-szycia-legendarnych-jeansow-w-polsce-zaklad-w-plocku-do-zamknienia>, data dostępu: 31.05.2024). Państwo musi podejmować działania na rzecz przyjaznego ustawodawstwa i dogodnych warunków dla rozwoju przedsiębiorczości, która zapewnia środki w postaci podatków na finansowanie zadań państwa.

PODSUMOWANIE

Analiza danych prezentowanych przez Ministerstwo Finansów Rzeczypospolitej Polskiej pozwala stwierdzić, że dynamika wzrostu podatku CIT w Polsce w badanym okresie znacznie przekracza dynamikę wzrostu podatku dochodowego od osób fizycznych oraz podatku VAT. Niemalże podwojenie wpływów z CIT w ciągu pięciu lat wynika z wprowadzonych, w badanym okresie, zmian w opodatkowaniu spółek komandytowych, wprowadzenia nowych podatków, ale również ze wzrostu cen i dochodów przedsiębiorstw spowodowanych wysoką inflacją.

Wnioski praktyczne: odpowiedzią rynku na zmieniające się przepisy prawa podatkowego jest zmiana struktury form prawnych prowadzonej działalności gospodarczej. Skutkiem opodatkowania spółek komandytowych podatkiem CIT było zmniejszenie ich liczby w roku 2022, w stosunku do roku 2021, o 4,58%, a wprowadzenie składki zdrowotnej od dochodu wpłynęło na wzrost zainteresowania prowadzeniem działalności w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Wpływy z podatku CIT w Polsce stale rosną, a dynamika zmian wskazuje na fakt, że w Polsce w latach 2018-2022, po chwilowym osłabieniu aktywności gospodarczej na skutek pandemii COVID-19, nastąpiło ożywienie gospodarcze.

Wnioski teoretyczne: dochody budżetu państwa w wyniku podjętych przez rządzących działań, zwiększają się, pozwalając na realizację założeń i celów państwa, jednak ostatnie doniesienia wskazują, że w kolejnych latach może dojść do wyhamowania dynamiki wzrostu, głównie na skutek wycofywania się z Polski działających od wielu lat zagranicznych podmiotów gospodarczych.

Implikacje (następstwa, konsekwencje): społeczne i gospodarcze, to poszerzenie możliwości wyboru postaci opodatkowania, dostosowanych do różnych form prawnych prowadzonej działalności gospodarczej, oraz zapewnienie środków w budżecie państwa w dobie ekonomii dobrobytu.

Literatura

- Etel L., Dowgier R., Liszewski G., Poptawski M., Presnarowicz S., (2008), *Prawo podatkowe*. Wydanie II, Difin, Warszawa.
- Ostaszewski J., Fedorowicz Z., Kierczyński T., (2004), *Teoretyczne Podstawy Reformy Podatków w Polsce*, Difin, Warszawa.
- Wolański R., (2020), *System Podatkowy Zarys wykładu*, Seria Akademicka, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Szaruta J., Majdowski F., (2023), *Podatkowy reżim holdingowy*, w: *Zmiany w podatkach i księgowości 2023*, A. Hołda (red.), C.H. Beck, Warszawa.
- Kubiesa P., (2023), *Podatek od przerzuconych dochodów*, w: *Zmiany w podatkach i księgowości*, A. Hołda (red.), C.H. Beck, Warszawa.
- Dymłang P., (2023) *Minimalny podatek dochodowy*, w: *Zmiany w podatkach i księgowości*, A. Hołda (red.), C.H. Beck, Warszawa.
- Oleksy M., (2023) *Zmiany w ryczałcie od dochodów spółek (estoński CIT)*, w: A. Hołda, (red.) *Zmiany w podatkach i księgowości*, C. H. BECK, Warszawa.

Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 roku, Dz. U. z dnia 16 lipca 1997 r. Nr 78, poz. 483 z późn. zm.

Ustawa z dnia z dnia 15 lutego 1992 roku *o podatku dochodowym od osób prawnych* Dz. U. z 2023 r., poz. 2805, z późn.zm.

Ustawa z dnia 28 listopada 2020 roku *o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz niektórych innych ustaw*, Dz. U. z 2020 poz. 2122).

Ustawa z dnia 29 września 1994 roku *o rachunkowości*, Dz. U. z 2023 r., poz. 120 z późn. zm.

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku *ordynacja podatkowa*, Dz. U. z 2023 r., poz. 2383 z późn.zm.

Ustawy z dnia 13 listopada 2003 roku *o dochodach jednostek samorządu terytorialnego*, Dz. U. z 2024, poz. 356.

Interpretacja indywidualna dyrektora KIS z 13 maja 2022 r., sygn.0111-KDIB1-3-4010.58.2022.2.IM.

Interpretacja ogólna Ministra Finansów z 25 stycznia 2024 r. sygn. DD8.8203.1.2023.

Pokojska A., (2024), *Danina, której nie płaci niemal nikt*, „Dziennik Gazeta Prawna”, nr87 (6252).

Szulc M., (2024), *Koniec sporów o wybór estońskiego CIT*, „Dziennik Gazeta Prawna”, nr 23 (6188).

Pokojska A., (2022), *Na estoński CIT przeszło ok. 5 tys. spółek. A to nie koniec*, „Dziennik Gazeta Prawna”, nr 96 (5758).

Pokojska A., (2024), *Spółki nadal wybierają estoński CIT. Ale sporo z niego rezygnuje*, „Dziennik Gazeta Prawna”, nr 32 (6197).

Jędrzejewska K., Wróbel A., (2021), *Gospodarka światowa 2021-2022 niepełne i nierówne ożywienie gospodarcze czasu pandemii*, „Rocznik Strategiczny 2021/22”, wnpism.uw.edu.pl.

Koniec szycia legendarnych jeansów w Polsce. Zakład w Płocku do zamknięcia, (2024), „Rzeczpospolita”, Ekonomia, e-wydanie, <https://www.rp.pl/biznes/art40104481-koniec-szycia-legendarnych-jeansow-w-polsce-zaklad-w-plocku-do-zamknienia>, -data dostępu: 30.04.2024.

Które podatki zasilają budżet państwa? (2024), „Gazeta SGH”, <https://gazeta.sgh.waw.pl/po-prostu-ekonomia/ktore-podatki-zasilaja-budzet-panstwa>, data dostępu: 30.04.2024.

<https://www.infor.pl/wskazniki/podatki/podatek-dochodowy-od-osob-prawnych/31.1000.Stawka-CIT.html>, data dostępu: 30.04.2024.

<https://abak.com.pl/cit-estonski-od-1-stycznia-2022-r/>, data dostępu: 30.04.2024.

<https://www.gov.pl/web/finanse/ustawy-budzetowe>, data dostępu: 15.05.2024.

<https://www.gov.pl/web/finanse/wplywy-budzetowe>, data dostępu: 30.04.2024.

<https://www.gov.pl/web/finanse/dochody-budzetowe-na-rzecz-jst-i-udzialy-jst-w-podatku-cit>; data dostępu: 15.05.2024.

<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-pot-inflacja/roczne-wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych/>, -data dostępu: 30.04.2024.

<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/zmiany-strukturalne-grup-podmiotow/zmiany-strukturalne-grup-podmiotow-gospodarki-narodowej-w-rejestrze-regon-2022-r,1,27.html>, -data dostępu: 06.03.2024.

<https://www.rp.pl/podatki/art38091241-wplywy-z-cit-pobily-rekord-i-przewyzszyly-pit-zasluga-rzadu-czy-inflacji>, - data dostępu: 30.04.2024.

<https://raportzintegrowany2022.ornlen.pl/wyniki-finansowe/komentarz-do-wynikow-finansowych>, data dostępu: 30.04.2024.

<https://biznes.interia.pl/gospodarka/news-podatek-minimalny-coraz-blizej-rzad-liczy-na-ogromne-wplywy-nld,7480827>, data dostępu: 15.05.2024.

Gabriela **Dycha-Wąsik**

KOBIETY W ZARZĄDZANIU UCZELNIAMI I PODMIOTAMI GOSPODARCZYMI

WOMEN IN THE MANAGEMENT OF UNIVERSITIES AND BUSINESS ENTITIES

STRESZCZENIE

Artykuł przedstawia strukturę liczby kobiet w zarządzaniu uczelniami oraz podmiotami gospodarczymi. Zwraca uwagę na dysproporcje pod względem płci na najwyższym szczeblu kadry zarządzającej. Do porównań wykorzystane zostały uczelnie publiczne, niepubliczne oraz, zbliżone pod względem wielkości, spółki z indeksu WIG 30. Wyniki przeprowadzonych rozważań pozwalają na potwierdzenie postawionej w artykule hipotezy badawczej, gdyż pokazują, iż struktura udziału kobiet w najwyższych gremiach zarządczych w podmiotach gospodarczych oraz jednostkach szkolnictwa wyższego, kształtuje się na podobnym poziomie. Niezależnie od badanego podmiotu, najwyższe stanowiska zajmują w zdecydowanej większości mężczyźni, co może wskazywać na istnienie pewnych przyczyn o charakterze barier, które powodują taką niską reprezentację kobiet w organach zarządzania.

ABSTRACT

The article presents the structure of number of women in the management of universities and business entities. It draws attention to gender disparities at the highest level of management. Public universities, non-public universities and companies similar in size from the WIG 30 index were used for comparison. The results of the considerations carried out allow confirming the research hypothesis set out in the article, as they show that the structure of women's participation in the highest management bodies in business entities and higher education units is at a similar level. Regardless of the studied entity, the highest positions are overwhelmingly occupied by men, which may indicate the existence of certain reasons of a barrier nature that cause such a low representation of women in management boards.

Translated by Gabriela Dycha-Wąsik

SŁOWA KLUCZOWE

kobiety, zarządzanie, uczelnie,
podmioty gospodarcze

KEYWORDS

women, management, universities,
business entities

1 WSTĘP

Dynamika współczesnego biznesu sprawia, że obecność i wpływ kobiet zajmujących stanowiska kierownicze stają się coraz bardziej istotne. Zmienia się również podejście względem różnorodności płci w kadrze zarządzającej i jej głębokiego wpływu na sukces organizacyjny danego podmiotu. Owa zmiana jest uwidoczniiona w rosnącej liczbie badań naukowych, które podkreślają wyjątkowy wkład kobiet na stanowiskach kierowniczych w sukces poszczególnych organizacji czy instytucji (Leja, 2013). Opracowywane raporty sugerują, iż sfera nie tylko biznesu, lecz także jednostek publicznych, zdominowana jest głównie przez mężczyzn, a kobiety stają przed licznymi wyzwaniami związanymi z przebicciem się przez szklany sufit (Górak-Sosnowska & Piwowar-Sulej, 2023).

Niniejszy artykuł ma na celu zbadanie zakresu uczestnictwa kobiet w zarządzaniu na najwyższym jego poziomie. Przedmiotem badań są podmioty gospodarcze oraz jednostki szkolnictwa wyższego. Badania podkreślają pozytywne wyniki związane z różnorodnością płci w przywództwie, a mimo to, udział kobiet w zarządzaniu nadal jest dyskutowany. Od ulepszonych procesów decyzyjnych po zwiększoną innowacyjność i ogólne wyniki biznesowe, społeczność naukowa dostarczyła przekonujących spostrzeżeń na temat wartości wspierania integracyjnych i zróżnicowanych zespołów kierowniczych, przynosząc wymierne korzyści organizacjom (Kosakowska-Berezecka i in., 2020).

Zauważalnym, w kontekście silnego przewodzenia płci męskiej w kadrze zarządzającej, są uczelnie publiczne oraz prywatne (Pokorska, 2019). Zostały one zestawione z podmiotami publicznymi, które zbliżone są pod względem wielkości do uniwersytetów, jak również pod względem liczby osób zajmujących najwyższe stanowiska.

Mając na uwadze, że udział kobiet jest relatywnie niewielki bez względu na rodzaj jednostki oraz, iż nie występują statystycznie istotne różnice między uczelniami a podmiotami gospodarczymi, konieczne jest zweryfikowanie przyszłych systemowych wyzwań, przed którymi stoją kobiety, aby osiągnąć role przywódcze, jak i określić społeczne implikacje ich wzmocnienia (Łobodzińska, 2000). Najpierw rozpoznając, a następnie niwelując owe bariery, można w sposób wspierający wykorzystać pełen potencjał całego środowiska, w którym zarówno mężczyźni, jak i kobiety mają szanse rozwijać się, wносить doń swój wkład i przewodzić.

W niniejszym artykule przedstawiony zostanie udział kobiet w kadrze zarządzającej w uczelniach publicznych i niepublicznych oraz spółek indeksu WIG 30. Dane wskazują, że udział ten jest na dosyć niskim poziomie, co może sugerować istnienie pewnych przyczyn o charakterze barier, które powodują tak niską reprezentację kobiet. Następnie, za pomocą testów statycznych, przedstawione zostanie porównanie wskazanych podmiotów co do podobieństwa struktury kadry zarządzającej.

2 PRZEGLĄD LITERATURY I WCZEŚNIEJSZYCH BADAŃ

W ostatnich latach coraz większa uwaga naukowa poświęcona jest roli kobiet w zarządzaniu szkolnictwem wyższym. Przegląd literatury w tym zakresie jest szerokim obszarem badawczym, który obejmuje różnorodne aspekty owego zagadnienia, takie jak: bariery, osiągnięcia, strategie wsparcia, a także konsekwencje związane z różnicami płciowymi w tym środowisku (Dziewanowska & Loughlin, 2017). W wielu krajach i sektorach gospodarki, kobiety są nadal niedostatecznie reprezentowane na stanowiskach kierowniczych, zwłaszcza w najwyższych organach zarządzania, takich jak zarządy spółek. Mimo postępu w zakresie równości płci, kobiety często zajmują wyższe pozycje w strukturach korporacyjnych, takie jak: dyrektorzy naczelni, w mniejszym stopniu niż mężczyźni (Morley, 2016).

2.1 Kobiety w szkolnictwie wyższym

Badania wskazują, że pomimo postępów w zakresie równości płci w szkolnictwie wyższym, nadal istnieją wyzwania powiązane z brakiem reprezentacji kobiet na najwyższych stanowiskach zarządczych oraz koniecznością działań na rzecz równowagi między pracą, a życiem prywatnym (Mihut, 2018). Szereg opracowań skupia się na identyfikacji barier uniemożliwiających kobietom osiągnięcie najwyższych stanowisk zarządczych w szkolnictwie wyższym. Te bariery obejmują m.in.: stereotypy płciowe, nierówności płacowe, brak reprezentacji w procesach decyzyjnych, a także utrudniony dostęp do zasobów i wsparcia instytucjonalnego (Archer i in., 2017).

Prace oparte na teoriach równości płci w kontekście akademickim starają się zrozumieć struktury, które utrzymują nierówności płciowe w zarządzaniu szkołami wyższymi. Teoria feminizmu organizacyjnego i teoria socjologiczna dostarczają kontekstów do analizy mechanizmów wpływających na rolę kobiet w tej dziedzinie (Morley, 2017). Badania skupiające się na ścieżkach kariery kobiet w zarządzaniu szkolnictwem wyższym, analizują zarówno ich sukcesy, jak i przeszkody. Działania takie obejmują osiągnięcia w kontekście awansu zawodowego, uzyskiwania awansów, a także wywierania wpływu na decyzje strategiczne (Grogan, 2018). Znaczenie może mieć tu także zjawisko, jakim jest izomorfizm mimetyczny, będący reakcją na niepewność sytuacyjną z jaką muszą mierzyć się organizacje uznając, iż sukces jednostki może być uwarunkowany z góry nałożonymi regulacjami. W tym kontekście, odnoszącymi się bezpośrednio do uregulowanej normy dotyczącej liczby kobiet zajmujących stanowiska na wyższych szczeblach organizacji. Wzorowanie się na ich metodach działania, daje szanse organizacji na przetrwanie. Wzorcem do naśladowania stają się organizacje postrzegane jako te, które odniosły znaczący sukces albo zyskały znaczną legitymizację (Wawruszuk-Miształ, 2021).

W literaturze pojawiają się analizy programów rozwojowych i inicjatyw wspierających rozwój kobiet w zarządzaniu szkolnictwem wyższym (Myers i in., 2020). Badania oceniają skuteczność takich programów, ich wpływ na równowagę płci w zarządach

rozmaitych podmiotów oraz możliwość zwiększenia reprezentacji kobiet na stanowiskach kierowniczych. Niektóre analizy koncentrują się na konsekwencjach braku równowagi płci w zarządzaniu instytucjami szkolnictwa wyższego (Wróblewski, 2019). Rozpatrują wpływ, jaki zjawisko to może odgrywać względem kultury organizacyjnej danego podmiotu, podejmowania decyzji i ogólnego funkcjonowania uczelni. Istotne jest przy tym, by dostrzec w jaki sposób pandemia COVID-19 wpłynęła na kobiety pracujące w szkolnictwie wyższym, warto zwrócić uwagę na kwestie związane z karierą, równowagą między pracą a życiem prywatnym oraz doświadczeniami zawodowymi (Flaherty, 2020).

W tym miejscu warto także podkreślić, że w przeanalizowanych badaniach porównawczych między różnymi krajami w zakresie równości płci w zarządzaniu szkolnictwem wyższym, przy uwzględnieniu różnic kulturowych i instytucjonalnych, zidentyfikowano trendy, wyzwania i pozytywne zmiany w tym obszarze (Sheila, 2020).

Globalnie, udział kobiet na stanowiskach rektorskich na uczelniach był zazwyczaj niższy niż udział mężczyzn (Dziewanowska & Loughlin, 2017). Aczkolwiek w niektórych krajach odnotowano postępy, mianowicie: w zakresie zwiększania liczby kobiet na najwyższych stanowiskach akademickich. Rośnie także świadomość konieczności zwiększenia równości płci w instytucjach akademickich. Wiele uczelni i organizacji podjęło w tym względzie pomocne inicjatywy, takie jak programy mentoringowe, świadomościowe kampanie, czy też wprost zwiększyło liczbę kobiet na kluczowych stanowiskach. Mimo postępów, wciąż jednak istnieją bariery dla kobiet w awansie akademickim, takie jak: nierówności płacowe, stereotypy płciowe i brak reprezentacji w najwyższych organach decyzyjnych.

Dotychczas w literaturze nie występują pozycje, które jednoznacznie badają udział kobiet w strukturach zarządczych uczelni zarówno publicznych, jak i niepublicznych. Trudno również o twarde regulacje bądź wytyczne wskazujące na konieczność zwiększenia liczebności kobiet w kadrze zarządzającej tych podmiotów, co z kolei rodzi możliwość kontynuowania dalszych rozważań w tym zakresie.

2.2 Udział kobiet w zarządach spółek

Udział kobiet w zarządach spółek był przedmiotem rozważań w ramach badań nad ładem korporacyjnym. Przez lata obserwowano nierównomierny udział płci w radach zarządzających spółek: ze zdecydowaną przewagą mężczyzn na kluczowych stanowiskach decyzyjnych. Badania przeprowadzone w różnych krajach sprawdzały związek między kobietami w zarządach a różnymi wynikami kierowanych przez nie pomiotów (Daadaa, 2023). Wyniki sugerują, że obecność kobiet w zarządach może mieć pozytywny wpływ na wyniki przedsiębiorstw takie jak np. płynność akcji. Jednakże już znacząca obecność kobiet w zarządach spółek może być marginalnym zjawiskiem. Zidentyfikowano bowiem szereg barier utrudniających osiągnięcie różnorodności płci w zarządach, w tym bariery: instytucjonalne, strukturalne, historyczne i kulturowe (Sabovchik, 2023).

Niemniej, rosnąca świadomość dotycząca potrzeby różnorodności i równości w miejscu pracy, prowadzi do podejmowania działań mających na celu zwiększenie reprezentacji kobiet w zarządach (Young, 2022). Aby zwiększyć różnorodność płci w zarządach, wdrożono takie inicjatywy, jak legislacyjna Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2022/2381 z dnia 23 listopada 2022 r. w sprawie poprawy równowagi płci wśród dyrektorów spółek giełdowych oraz powiązanych środków. Zgodnie z przyjętą Dyrektywą, do 2026 roku, kobiety powinny zajmować przynajmniej 40% stanowisk dyrektorów lub 33% wszystkich stanowisk kierowniczych w spółkach giełdowych Unii Europejskiej. Nowa dyrektywa nie obejmuje natomiast małych i średnich przedsiębiorstw, które zatrudniają mniej niż 250 osób.

Według raportów opublikowanych na stornie Bankier.pl oraz Plus Bizensu.pl, pod koniec 2022 roku, znacząco spadł udział kobiet w zarządach i radach nadzorczych spółek Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW). Dane wskazują, iż pod koniec 2022 roku, kobiety stanowiły zaledwie 15,5 proc. członków zarządów i rad nadzorczych spółek giełdowych w Polsce. Ich udział spadł o 0,7 punktów procentowych (pp.) w porównaniu do roku 2021. Zwrócono uwagę, że 74,2 proc. spółek spoza największych indeksów GPW, w ogóle nie ma kobiet w zarządach, a 46,9 proc. – w radach nadzorczych. Można, w związku z tym uznać, że pomimo postępów, nadal istnieją wyzwania, takie jak: stereotypy płciowe, presja otoczenia, brak elastyczności w miejscu pracy oraz nierówności w systemie awansu, które mogą utrudniać kobietom osiągnięcie kluczowych pozycji w tychże gremiach decyzyjnych.

Biorąc pod uwagę fakt, że wobec spółek postawione zostały wymogi określone w Dyrektywie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) z dnia 23 listopada 2022 roku, dotyczącej uczestnictwa kobiet w zarządzaniu, natomiast wobec uczelni, co najwyżej można mówić o samoświadomości czy presji otoczenia w tym względzie, to ciekawym wątkiem jest zbadanie jaki jest aktualny stan uczestnictwa kobiet w najwyższych gremiach zarządzających uczelniami i spółkami. O ile spółki zobowiązane są do wypełniania regulacji, uczelnie włączają kobiety w skład zespołów rektorskich w większym stopniu pod wpływem nieformalnej presji. Można zatem sformułować następującą hipotezę badawczą:

H1: udział kobiet w najwyższych gremiach zarządczych w podmiotach gospodarczych oraz jednostkach szkolnictwa wyższego jest podobny.

3 METODOLOGIA

Celem niniejszego artykułu jest ukazanie dysproporcji w strukturze liczby kobiet zasilających skład rektorski bądź zarząd spółki w stosunku do mężczyzn, oraz zweryfikowanie, tym samym, postawionej hipotezy badawczej. Próba badawcza obejmuje 30 największych polskich uczelni publicznych, 30 największych polskich uczelni niepublicznych oraz, wybranych porównywalnie pod względem wielkości: 30 spółek z indeksu WIG 30.

Dane dotyczące liczby osób wchodzących w skład rektorski bądź skład zarządu wyodrębnionej próby badawczej, podano na dzień 31 grudnia 2023 roku. Dodatkowo, dla każdej uczelni publicznej, niepublicznej oraz spółki, ustalona została liczba kobiet wchodzących w dany skład rektorski bądź skład zarządu. Ponadto, zostały zidentyfikowane uczelnie, w których kobieta pełni funkcję rektora oraz spółki, w których kobieta pełni funkcję prezesa.

Kolejnym etapem było ustalenie statystyk opisowych dla poszczególnych grup badanych jednostek: spółek, uczelni publicznych, uczelni niepublicznych. Kluczowym elementem tego etapu było określenie rozkładu, za pomocą testów normalności rozkładu. Informacja ta jest istotna dla doboru metod statystycznych na kolejnych etapach badań. Następnie, za pomocą testów istotności, zbadana została istotność różnic między poszczególnymi grupami jednostek pod względem udziału kobiet.

4 WYNIKI BADAŃ

Tabela 1 przedstawia dane dotyczące struktury najwyższego szczebla organów na uczelniach publicznych, niepublicznych oraz spółek z WIG 30 w podziale na liczbę występujących kobiet w kadrze zarządzającej.

Tabela 1. Struktura liczebności kobiet w badanych podmiotach

Table 1. Structure of the number of women in the surveyed entities

Rodzaj podmiotu	Liczba podmiotów, w składzie których organów nie ma nawet jednej kobiety	Liczba podmiotów, w składzie których organów jest jedna kobieta	Liczba podmiotów, w składzie których organów są dwie kobiety	Liczba podmiotów, w składzie których organów są trzy kobiety	Suma
Uczelnie publiczne	8	12	6	4	30
Uczelnie niepubliczne	15	9	4	2	30
Spółki z WIG 30	14	8	2	6	30
Suma	37	29	12	12	90

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zebranych ręcznie ze stron badanych Uczelni oraz GPW.

Tabela 1 przedstawia liczbę podmiotów, w składzie których znajduje się odpowiednio: jedna kobieta, dwie kobiety oraz trzy kobiety, a także w składzie których nie znajduje się ani jedna kobieta. Łącznie jest to 90 podmiotów. W żadnej, spośród analizowanych w danym okresie uczelni: publicznych, niepublicznych czy też spółkach, nie występowało więcej niż 3 kobiety, a skład zarządu średnio nie przekraczał 5 osób;

w pojedynczych przypadkach było to od 6 do 7 osób (stąd ograniczenie tabeli, co do wielkości reprezentacji kobiet).

Jak można zauważyć, w Polsce zdecydowanie przeważa pozycja odnosząca się do tych podmiotów, gdzie w składzie rektorskim bądź w zarządzie spółki nie znajduje się nawet jedna kobieta – jest to łącznie 37 podmiotów na 90 badanych. Podobnie jest w strukturze tych jednostek, w których tylko jedna kobieta znajduje się w całej reprezentacji – jest to łącznie 29 podmiotów na 90 badanych. Warto przy tym zwrócić uwagę na brak znaczącej różnicy odnoszącej się do zwiększenia liczby kobiet: od dwóch do trzech w zarządzie, ponieważ nie zwiększa to liczby podmiotów, w których taka sytuacja występuje. Jest to równo po 12 podmiotów, w których można wyróżnić dwie i więcej kobiet we władzach, co nie oznacza, że była to większość ze względu na zróżnicowaną liczbę osób stanowiących zarząd.

Ponadto, zgromadzone dane pokazują, że w przypadku uczelni publicznych, jedynie w 2 na 30 analizowanych podmiotów tej grupy, kobieta pełni funkcję rektora. Podobnie w przypadku spółek z indeksu WIG 30: również jedynie w dwóch spółkach kobieta pełni funkcję prezesa. Rola kobiet jednak najbardziej wzmocniona jest w przypadku uczelni niepublicznych: tam, w przeanalizowanych 30 uczelniach, dokładnie w 4 przypadkach, kobieta pełni funkcję rektora. Dane te jednoznacznie wskazują, iż istnieją pewne bariery, wspomniane we wstępie niniejszego artykułu, które nie pozwalają na zwiększenie, czy też na bardziej proporcjonalne kształtowanie udziału kobiet w organach zarządzania w stosunku do mężczyzn.

Wnioski, jakie nasuwają się na podstawie powyższych danych ukazują, iż skład organów zarządzania, czy to na uczelni, czy w spółkach, zdominowany jest przez płęć męską. Tylko w pojedynczych przypadkach, liczba kobiet we władzach przewyższa liczbę mężczyzn.

Tabela 2, dla struktury kobiet w badanych podmiotach, zestawia średnią, medianę oraz wartości max oraz min z uwzględnieniem testu Shapiro-Wilk.

Tabela 2. Wyniki testu Shapiro-Wilk dla badanej próby

Table 2. Shapiro-Wilk test results for the study sample

Rodzaj podmiotu	Rodzaj statystyki					
	Średnia	Mediana	Min	Max	SD	Shapiro-Wilk test
Uczelnie publiczne	21,7	20,0	0	50	16,7	0,890 0,005
Uczelnie niepubliczne	22,3	10,0	0	100	27,9	0,803 0,000
Spółki z WIG 30	14,2	11,8	0	50,0	16,26	0,824 0,000
Cała próba	19,6	16,7	0	100	21,1	0,843 0,000

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zebranych ręcznie z wykorzystaniem SPSS.

Tabela 2 wskazuje, iż udział kobiet w najwyższych gremiach zarządczych w podmiotach gospodarczych oraz jednostkach szkolnictwa wyższego, jest podobny. Najniższą średnią można zauważyć w przypadku spółek indeksu WIG 30, natomiast najwyższą dla uczelni niepublicznych. Z kolei w przypadku uczelni publicznych, mediana jest na najwyższym poziomie. Następnie, do zbadania istotności, wykorzystany został statystyczny test normalności Shapiro-Wilk, używany do sprawdzenia, czy próbka pochodzi z rozkładu normalnego. Wartości p-value w prezentowanej tabeli jest mniejsza niż ustalony poziom istotności ($p < 0,05$), zatem można odrzucić hipotezę zerową zakładającą normalny rozkład danych. Można stwierdzić, że dane nie pochodzą z rozkładu normalnego. Wobec tego, do porównań między grupami, nie można zastosować testów parametrycznych, a jedynie testy nieparametryczne.

Ostatnia tabela 3, zestawia odpowiednio wyniki testów istotności dla udziału kobiet w zarządach spółek/składach rektorskich. Zestawiane są kolejno uczelnie publiczne oraz niepubliczne, następnie uczelnie publiczne oraz spółki z WIG 30 oraz uczelnie niepubliczne wraz ze spółkami z WIG 30.

Tabela 3. Wyniki testów istotności badanej próby (średnia i mediana)

Table 3. Results of significance tests of the studied sample (mean and median)

	Uczelnie publiczne (1)	Uczelnie niepubliczne (2)	Spółki z WIG 30 (3)	1 a 2 Testy istotności	1 a 3 Testy istotności	2 a 3 Testy istotności
Udział kobiet w zarządach/składach rektorskich	21,7 20,0	22,9 10,0	14,2 11,9	-0,519 0,604	-1,845 0,065	-0,864 0,387

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zebranych ręcznie z wykorzystaniem SPSS.

Testy istotności różnic badanej próby wykazują, że między uczelniami publicznymi, a uczelniami niepublicznymi nie zachodzą różnice istotne statystycznie. Podobnie: między uczelniami niepublicznymi a spółkami indeksu WIG 30 – również nie znajdują się różnice statystycznie istotne. Natomiast w przypadku porównania uczelni publicznych i spółek indeksu WIG 30, występują różnice istotnie statystycznie. Odsetek udziału kobiet w uczelniach publicznych jest wyższy niż w przypadku spółek publicznych.

PODSUMOWANIE

Podsumowując, niniejszy artykuł porusza problem dotyczący udziału kobiet w zarządzaniu uczelniami oraz podmiotami gospodarczymi. Zebrane zostały dane, które przedstawiały strukturę liczby kobiet w kadrze zarządzającej dla odpowiednio: 30 uczelni publicznych, 30 niepublicznych oraz 30 spółek z WIG 30. Dane pokazały, iż zdecydowaną większość, pod kątem pełnienia najwyższych funkcji w tychże podmiotach, sprawują mężczyźni. Wyniki przeprowadzonej analizy testów statystycznych pokazują, iż na ten moment struktura kadry zarządzania, pod względem liczby kobiet,

utrzymuje się na bardzo podobnym, niskim poziomie dla każdego z rozpatrywanych podmiotów. Pozwala to na potwierdzenie postawionej w części drugiej hipotezy badawczej H1, iż udział kobiet w najwyższych gremiach zarządczych w podmiotach gospodarczych oraz jednostkach szkolnictwa wyższego jest podobny. Jedynie w przypadku uczelni niepublicznych, w aż 4 jednostkach kobieta pełni funkcję rektora, gdzie w uczelniach publicznych oraz spółkach z WIG 30 są to tylko dwa podmioty, w których kobieta zajmuje najwyższe stanowisko. Poprawa może być zauważalna w przyszłości w grupie spółek z WIG 30, ponieważ wprowadzona została Dyrektywa Parlamentu UE z 2022 roku wskazująca na konieczność zwiększenia liczby kobiet w organach najwyższego szczebla; natomiast tożsame regulacje nie występują w odniesieniu do uczelni. Ów fakt, z kolei może stanowić przestrzeń do dalszych badań w tym obszarze.

Literatura

- Archer L., Hutchings M., Ross A., (2017), *Choice and voice: Non-traditional students' aspirations for higher education*, „Oxford Review of Education”, 43(3), pp. 332-347.
- Daadaa W., (2023), *Female gender diversity on corporate board and bid ask spread*, „Studies in Economics and Econometrics”, doi: 10.1080/03796205.2023.2185665.
- Dziewanowska K., Loughlin C., (2017), *Women in higher education leadership in Poland. In The Changing Role of Women in Higher Education*, Springer, pp. 113-130.
- Flaherty C., (2020), *COVID-19 hits women academics hard*, „Inside Higher Ed”.
- Morley L., (2016), *Troubling intra-actions: Gender, neo-liberalism and research in the global academy*, „Policy Futures in Education”, 14(9), pp. 1046-1062.
- Grogan M., (2018), *Barriers and bias: The status of women in leadership*, „Educational Administration Quarterly”, 54(2), pp. 242-275.
- Górak-Sosnowska K., & Piwowar-Sulej K., (2023), *The well-being of female administrative staff in managerial positions in Polish Higher Education Institutions*, „Central European Management Journal”.
- Kosakowska-Berezecka N., Żadkowska M., & Pawlicka P., (2020), *Równość płci = Wspólna Sprawa. Działania na rzecz równości płci jako element skutecznego zarządzania różnorodnością i źródło pozytywnych zmian strukturalnych w uczelniach wyższych na przykładzie Uniwersytetu Gdańskiego*, „Miscellanea Anthropologica et Sociologica”, 21(3).
- Leja K., (2013), *Zarządzanie uczelniami: Koncepcje i współczesne wyzwania*, Wolters Kluwer.
- Łobodzińska B., (2000, January), *Polish women's gender-segregated education and employment*, „Women's Studies International Forum” (Vol. 23, No. 1, pp. 49-71). Pergamon.
- Mihut G., (2018), *Internationalization of higher education: An exploration of the role of women in the academy*, „Canadian and International Education”, 47(1), 38-52.
- Morley L., (2014), *Lost leaders: Women in the global academy*, „Higher Education Research & Development”, 33(1), pp. 114-128.
- Myers K. R., Tham W. Y., Yin Y., Cohodes N., Thursby J. G., Thursby M. C., Wang D., (2020), *Unequal effects of the COVID-19 pandemic on scientists*, „Nature Human Behaviour”, 4(9), pp. 880-883.
- Pokorska A., (2019), *Mechanizmy blokujące kariery kobiet w strukturach kierowniczych uniwersytetów*, „Nauka 4. 91-108. 10.24425/nauka.2019.131144.

Sabovchuk A., (2023), *Gender balance in the board of directors*, „Naukovij visnik Užgorods'kogo nacional'nogo universitetu, doi: 10.24144/2307-3322.2022.76.2.41.

Sheila T., (2020), *Women in Higher Education Administration Leadership and the Role of Institutional Support*, doi: 10.4018/978-1-7998-2783-2.CH012.

Wawryszuk-Misztal A., (2021), *Finansowe czynniki i konsekwencje różnicowania składu osobowego zarządów i rad nadzorczych polskich spółek publicznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.

Wroblewski A., (2019), *Women in Higher Education Management: Agents for Cultural and Structural Change?*, „The Social Sciences, doi: 10.3390/SOCSCI8060172.

Young A., (2022), *Women's Presence on Corporate Boards: Addressing Director Selection, Participation, and Gender Bias*, „Journal of Behavioral and Applied Management, doi: 10.21818/001c.37168.

Źródła internetowe:

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2022/2381 z dnia 23 listopada 2022 r. w sprawie poprawy równowagi płci wśród dyrektorów spółek giełdowych oraz powiązanych środków. PE/59/2022/INIT. OJ L 315, 7.12.2022, p. 44–59.

<https://www.bankier.pl/wiadomosc/Spadl-udzial-kobiet-w-zarzadach-i-radach-nadzorczych-spolek-GPW-Jestesmy-ponizej-europejskiej-sredniej-8641864.html> [dostęp: 10.12.2023].

<https://www.pb.pl/raport-w-2022-r-spadl-udzial-kobiet-w-zarzadach-i-radach-nadzorczych-spolek-gpw-1200008> [dostęp 10.12.2023].

Damian Jasionowski

ZNACZENIE HANDLU ZAGRANICZNEGO W ROZWOJU GOSPODARKI SINGAPURU

THE IMPORTANCE OF FOREIGN TRADE IN THE DEVELOPMENT OF SINGAPORE'S ECONOMY

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest przedstawienie wpływu handlu zagranicznego na wzrost i rozwój gospodarki Singapuru. We współczesnych czasach mamy do czynienia z powszechną globalizacją, dzięki której dużo prościej jest prowadzić współpracę na arenie międzynarodowej. Poszerzenie powiązań handlowych między państwami umożliwia szybsze tempo wzrostu i rozwoju gospodarczego pomiotów, jak również daje możliwość pozyskania nowych rynków zbytu. Handel zagraniczny jest też siłą napędową gospodarki Singapuru. Kraj ten, jako światowa potęga gospodarcza, bardzo dobrze wykorzystał swoje położenie geograficzne, pozyskując nowych partnerów handlowych. W artykule zostały zastosowane dwie metody badawcze: opisowa i analityczna. Do analizy opisowej i analitycznej, została wykorzystana literatura krajowa oraz informacje ze stron internetowych, natomiast w przypadku analizy statystycznej – wykorzystano techniki tabelaryczne, a także wykres. Zastosowane w artykule metody, jak również narzędzia badawcze, pozwolily na osiągnięcie celu artykułu.

SŁOWA KLUCZOWE

handel zagraniczny, znaczenie handlu zagranicznego, import, eksport

ABSTRACT

The purpose of this article is to present the impact of foreign trade in the growth and development of Singapore's economy. These days there is widespread globalisation which makes it much easier to cooperate internationally. Expanding the trade links that exist between countries enables faster economic growth and development as well as the opportunity to tap new markets. Foreign trade is the lifeblood of Singapore's economy. As a global economic powerhouse, the country has made great use of its geographical location, which has influenced the acquisition of new trade partners. Two research methods were used in this paper: descriptive and analytical. For descriptive and analytical analysis, national literature and information from websites were used, while for the statistical analysis, tabular techniques and a graph were used. The methods used in the article as well as the research tools allowed the aim of the article to be shown.

Translated by Damian Jasionowski

KEYWORDS

foreign trade, importance of foreign trade, imports, exports

WSTĘP

Azjatycka gospodarka osiągnęła dynamiczny rozwój w wyniku stale postępującej globalizacji, a także dzięki pozyskiwanym inwestycjom zagranicznym (Żyła 2013, s. 459). Zróżnicowany rozwój gospodarczy, jak również ekonomiczny poszczególnych państw tego regionu nie stanowił bariery ku temu, żeby obszar ten stał się znaczącym całościowym kompleksem podmiotów na arenie międzynarodowej (Żelazna 2011, s. 741). Pośród krajów położonych w Azji, które wyróżniają się pod względem sukcesu gospodarczego, jest, między innymi, Singapur. Kraj ten, często jest określany jako Miasto Lwa, gdyż jego nazwa pochodzi od dwóch słów: *singa* (lew) oraz *pura* (miasto).

Singapur stał się wzorem dla wielu światowych gospodarek. Za jego osiągnięcia gospodarcze odpowiada przede wszystkim doskonale prowadzona polityka rządu, która dokładnie, systematycznie oraz konsekwentnie wdraża założony plan rozwoju Singapuru. Pośród działań władz Singapuru, które doprowadziły do osiągnięcia dynamicznego wzrostu oraz rozwoju gospodarczego tego kraju, było w szczególności: otwarcie gospodarki na rynki międzynarodowe, realizowanie niezbędnych inwestycji, jak również wprowadzenie niskich podatków, dzięki którym przedsiębiorcy zagraniczni chętnie ulokowali i nadal prowadzą swoje interesy w tym kraju.

Inwestycje infrastrukturalne wpływają na funkcjonowanie całej gospodarki, są siłą sprawczą generującą wzrost obrotów firm, umożliwiają zwiększenie zatrudnienia, a dodatkowo mają też wpływ na wzrost produktywności dóbr i usług, a tym samym – wpływają na obniżenie kosztów transportu, jak również na poprawę bezpieczeństwa (Adamowicz 2011, s. 198).

Bardzo ważnymi elementami handlu zagranicznego, jest import i eksport, a także handel tranzytowy. Lokalni przedsiębiorcy coraz częściej decydują się na rozszerzanie swojej działalności na rynki międzynarodowe, co daje im możliwość w większym stopniu rozwinąć firmę. Podobnie w Singapurze: handel zagraniczny, uważany jest za siłę napędową gospodarki tego kraju. Znacząco wpływa na import nowoczesnych technologii, jak również daje możliwość dostępu do produktów, które są niedostępne na rynku lokalnym; dodatkowo oddziałuje na postęp technologiczny, a także na pozyskiwanie inwestycji zagranicznych. Singapur swoją potęgę gospodarczą osiągnął dzięki imporcie i eksporcie dóbr oraz usług.

Za sprawą bardzo dobrego położenia geograficznego Singapuru, państwo to bardzo dobrze rozwinęło usługi transportowe, które każdego roku osiągają wysoką wartość. Z perspektywy położenia komunikacyjnego, Singapur leży w bardzo ważnej, pod kątem strategicznym, a także komunikacyjnym, części Azji. Kraj ten usytuowany jest przy Cieśninie Malakka, łączącej Azję Wschodnią z Indiami oraz Europą. Od strony Malezji, Singapur oddzielony jest Cieśniną Johor, natomiast od strony Indonezji – Cieśniną Singapurską (Chodakowska-Miszczuk, Wylon 2017, s. 10). Port Morski w Singapurze jest strategicznym miejscem pod względem eksportu oraz importu dóbr i usług. Otwarcie gospodarki na rynki międzynarodowe dało krajowi nowe możliwości dywersyfikacji źródeł pozyskiwania towarów oraz usług, co umożliwiło ciągłość, jak również stabilność rozwoju gospodarki tego kraju.

1 POJĘCIE HANDLU ZAGRANICZNEGO ORAZ JEGO RODZAJE

Handel zagraniczny realizowany przez przedsiębiorców polega na odpłatnym dostarczaniu towarów, jak również usług firmom, które posiadają swoje siedziby poza granicami kraju (Rymarczyk 2012, s. 17). Pojęcie to posiada zarówno wąskie jak i szerokie znaczenie.

W wąskim znaczeniu, „handel zagraniczny”, ujmuje jedynie handel towarami między państwami, natomiast w szerokim znaczeniu, obejmuje obrót kapitałowy, jak również handel usługami, a także dobrami niematerialnymi (Dudziński 2010, s. 11-12). W literaturze przedmiotu, handel zagraniczny określany jest jako rodzaj działalności międzynarodowej, która polega na wykraczaniu poza granice narodowe, a także kulturowe (Nowakowski 2000, s. 15). Wśród możliwych form prowadzenia handlu zagranicznego wyróżnia się: eksport, import oraz handel tranzytowy (Rymarczyk 2007, s. 11).

Eksport obejmuje sprzedaż, poza granice państwa, wyprodukowanych lub przetworzonych na terenie kraju produktów, a także na udzielaniu usług obcokrajowcom. Ten rodzaj wymiany handlowej może być prowadzony bezpośrednio bądź pośrednio (Kaczmarek 1998, s. 19).

Eksport bezpośredni oznacza sprzedaż przez producenta wyprodukowanych towarów kontrahentom zagranicznych, nie korzystając przy tym z usług pośrednictwa na rynku krajowym. Przedsiębiorstwa produkcyjne decydujące się na ten rodzaj eksportu, muszą posiadać bardzo dobre rozeznanie na rynku zagranicznym (Białecki, Januszkiewicz, Oręziak 2007, s. 78).

W przypadku eksportu pośredniego, firmy produkcyjne sprzedają swoje towary pośrednikom, których zadaniem jest eksport. Za wszelkie koszty związane z eksportem towarów, jak również za znalezienie odbiorcy, odpowiadają pośrednicy. Z tego typu eksportu korzystają producenci dóbr konsumpcyjnych. Daje to możliwość zmniejszenia kosztów przedsiębiorstwa, a dodatkowo, producenci nie muszą organizować miejsca potrzebnego do magazynowania towarów, ani zajmować się ich dalszą sprzedażą. Za wszelkie te zadania odpowiadają pośrednicy. Współpraca między producentem i pośrednikiem może odbywać się na dwa sposoby: producent ma możliwość znalezienia samodzielnie eksportera na rynku międzynarodowym, z którym nawiąże współpracę na wyłączność sprzedaży swoich produktów bądź to eksporter, posiadający bardzo dobrą wiedzę na temat potrzeb rynku zagranicznego, trafnie oceni, a także wyszuka odpowiednie produkty (Rymarczyk 2012, s. 19).

Import obejmuje zakup towarów, które zostały wyprodukowane lub przetworzone za granicą, jak również oferowanych przez przedsiębiorstwa zagraniczne usług – w celu wprowadzenia, a także wykorzystania ich na rynku lokalnym (Białecki, Januszkiewicz, Oręziak 2007, s. 112). Import może odbywać się zarówno w formie bezpośredniej, jak i pośredniej.

Przedsiębiorcy korzystający z importu bezpośredniego, mają większą kontrolę oraz pewność, że dostawy będą odbywały się niezmiennie oraz bez zakłóceń, gdyż dokonywane są bezpośrednio między producentem a zamawiającym, jak również zawierane umowy są długoterminowe; ten rodzaj wymiany handlowej stosowany jest

głównie przy sprowadzaniu do kraju różnego rodzaju surowców, a także półfabrykatów. Wymaga także dużego nakładu kapitału, ponieważ konieczne jest zorganizowanie bardzo dobrze prosperującego działu importu, niekiedy również firmę działającą jako przedstawiciel zagraniczny (Rymarczyk 2007, s. 13).

W przypadku importu pośredniego, realizacja zamówień dokonywana jest przy współpracy z pośrednikami. Ten typ wymiany handlowej opłacalny jest w momencie, gdy sprowadza się towary od kilku dostawców z zagranicy, i nie wymaga otwierania filii poza granicami kraju, co z kolei sprawia, że przedsiębiorcy nie muszą ponosić dodatkowych kosztów. Ponadto jest on korzystny w sytuacji, gdy przedsiębiorca decyduje się na zakup niewielkiej liczby towarów od pośrednika. W takiej sytuacji, pośrednicy zagraniczni mają możliwość udzielania rabatów, ponieważ sami dokonują zakupu towarów hurtowo, dzięki czemu mogą wynegocjować korzystniejsze ceny (Rymarczyk 2012, s. 21).

Kolejną z form prowadzenia handlu zagranicznego, jest handel tranzytowy. Ta forma wymiany handlowej stosowana jest przy współpracy z pośrednikami, których główna firma mieści się w innym kraju niż firma zarówno eksportera, a także importera. Ten rodzaj handlu między państwami można podzielić na: aktywny i pasywny. Aktywny handel tranzytowy ma miejsce w przypadku, gdy sprzedaż wyprodukowanych towarów w państwie A do państwa B odbywa się przy korzystaniu z usług pośrednika prowadzącego swoją działalność w innym państwie niż A i B. Natomiast pasywny handel tranzytowy polega na sprzedaży wytworzonych towarów w państwie B, za pośrednictwem firmy tranzytowej, która zlokalizowana jest w państwie A, lecz sprzedaje towary na rynku kraju B. Handel tranzytowy stosowany jest w sytuacjach, gdy występują jakiegokolwiek utrudnienia w handlu z jakimś krajem: czy to z powodów politycznych, czy też gdy przeszkodą są zbyt wysokie cła. Wśród towarów, jakie przedsiębiorcy najczęściej sprowadzają za pośrednictwem handlu tranzytowego, są: bawełna, tytoń, produkty seryjne, jak również towary masowe. W przypadku, gdy towary składowane w składzie celnym bądź w porcie wolnoctwowym zostaną przepakowane albo posortowane, jak również gdy dojdzie do jakichkolwiek przeróbek tego towaru, wówczas mamy do czynienia z handlem złożonym (Rymarczyk 2012, s. 22).

2 ZNACZENIE HANDLU ZAGRANICZNEGO

Przedsiębiorcy prowadzący działalność na rynku lokalnym, coraz częściej rozwijają swoje firmy poprzez wejście na rynki międzynarodowe, gdyż umożliwia im to zachowanie ciągłości rozwoju firmy. Wiele przedsiębiorstw dostrzega ogromną zależność od rynków międzynarodowych, a dzięki znoszeniu barier handlowych, jak również wprowadzeniu ujednoczonych kryteriów w ramach handlu (w szczególności na terenie UE), zdecydowało się na współpracę z firmami mieszczącymi się poza granicami kraju. Przedsiębiorstwa działające za granicą, muszą dostosować swoje produkty w taki sposób, by spełniały one kryteria ogólnościatowe (Stępień 2002, s. 11).

Przedsiębiorcy dostrzegają duże korzyści wynikające z handlu zagranicznego, pochodzące z wymiany, a także te, będące skutkiem specjalizacji. Korzyści z wymiany są wynikiem zmiany cen towarów krajowych, jak i pochodzących spoza kraju. W wyniku tego, sprzedaż dochodzi do poziomu, w którym państwo nie jest w stanie sprostać popytowi wśród konsumentów. Większa liczba oraz zróżnicowanie produktów, które są dostępne na rynku, umożliwia zaspokojenie popytu konsumentów danego kraju. Natomiast korzyści ze specjalizacji, umożliwiają zaspokojenie popytu na rynku rodzimym, a także zagranicznym. Jednocześnie dane państwo nie produkuje dóbr, w których specjalizują się inne państwa. Pozwala to na określenie potrzeb oraz skuteczne wykorzystanie zasobów, a dodatkowo – na zwiększenie produkcji.

Brak barier w handlu daje ogromne możliwości. Otworzenie krajowej gospodarki na rynki zagraniczne umożliwia podniesienie efektywności gospodarowania oraz zwiększenie konsumpcji, co przekłada się na dochody państwa. Jest to szczególnie ważne dla państw, które chcą rozwijać swoją gospodarkę w sposób ciągły. Handel międzynarodowy umożliwia wzrost produkcji przy takim samym nakładzie czynników produkcji, w efekcie czego, konsumenci mają większy dostęp do palety produktów. Tak efektywne gospodarowanie prowadzi do wzrostu poziomu dobrobytu w danym państwie (Rynarzewski 2005, s. 20).

Handel zagraniczny przyczynia się do wzrostu konkurencyjności między producentami. Chcąc temu sprostać, podmioty handlowe muszą redukować koszty, zwiększać produkcję, jak również stale polepszać jakość swoich produktów, by móc rywalizować i zwiększać swoje przewagi na arenie międzynarodowej. Import nowoczesnych technologii, usług, a także produktów niedostępnych lokalnie, przyczynia się do postępu technologicznego, jak również do nowych inwestycji. Handel zagraniczny daje możliwość zakupu towarów lub surowców państwom, które są w nie ubogie i nie są w stanie samodzielnie ich wyprodukować. Takie działania prowadzą do współpracy na arenie międzynarodowej.

3 IMPORT ORAZ EKSPORT USŁUG SINGAPURU

Kluczowym sektorem, który ma olbrzymi wpływ na wzrost i rozwój gospodarki Singapuru, jest sektor usług. Stały rozwój tego sektora prowadzi do znaczących zmian gospodarczych, jak również społecznych w Singapurze. Liczba oraz rodzaj eksportowanych usług przez Miasto Lwa uwarunkowane jest wieloma czynnikami, które posiadają uzasadnienie popytowe, podażowe, a także strukturalne. Mają one udział w zyskach przedsiębiorstw, tworzeniu bilansu handlowego oraz pozyskiwaniu nowych kontrahentów (Szyja 2017, s. 108).

Wielu autorów literatury ekonomicznej zauważyło, iż rozwój usług stał się domeną długiego procesu rozwoju gospodarek słabiej rozwiniętych państw, które oparły swój wzrost przede wszystkim na rolnictwie; kolejne gospodarki to te, które skoncentrowały się na przemyśle, aż w kolejnym etapie, dochodzimy do gospodarek opartych i wysoko skoncentrowanych na usługach (Mroczek 2009, s. 196). Inni przedstawiciele

literatury stwierdzili, iż rozwój gospodarczy następuje wtedy, gdy dany kraj dąży przede wszystkim do rozwoju i inwestowania kapitału w działalność związaną z przemysłem (Zioto 2013, s. 12).

Badania wskazują, iż na przestrzeni lat 2018-2022, rok do roku w Singapurze osiągnięta została nadwyżka handlowa. Najniższa jej wartość wystąpiła w 2020 roku i plasowała się na poziomie 3,2 mld SGD (dolarów singapurskich), natomiast najwyższa nadwyżka została osiągnięta w 2022 roku, i osiągnęła wysokość 45,0 mld SGD. Dokonując analizy eksportu usług Singapuru, widoczny jest trend wzrostowy: z 279,9 mld SGD w 2018 roku, do 401,5 mld SGD – w roku 2022. Wartość importu usług również każdego roku wskazuje wzrost: z 270,8 mld SGD w 2018 roku, do 356,5 mld SGD w roku 2022. Stopy wzrostu w latach 2018-2022 w eksporcie Singapuru wyniosły: 9,4%, zaś w imporcie plasowały się na poziomie 7,1% (<https://www.singstat.gov.sg/modules/infographics/singapore-international-trade>, data dostępu: 10.12.2023).

Tabela 1. Import i eksport usług w Singapurze w latach 2018-2022 [w mld SGD]

Table 1. Import and export of services in Singapore in the years 2018-2022 [billions of SGD]

	2018	2019	2020	2021	2022
Eksport	279,9	299,8	295,4	358,1	401,5
Import	270,8	281,7	292,2	326,2	356,5
Łączna wartość eksportu i importu	550,6	581,5	587,6	684,3	758,1
Bilans handlowy	9,1	18,1	3,2	31,9	45,0

Źródło: Department of Statistics Singapore, Singapore's International Trade <https://www.singstat.gov.sg/modules/infographics/singapore-international-trade>, data dostępu: 10.12.2023.

Wśród importowanych usług przez Singapur w 2022 roku, można wskazać kategorie usług o największym udziale procentowym oraz o najwyższej wartości. Wśród nich wyróżnia się, między innymi: transport, którego udział był na poziomie 35,6% całkowitego importu usług w 2022 roku, a jego wartość wyniosła 127,0 mld SGD. Dodatkowo, można wskazać usługi telekomunikacyjne – z udziałem 10,4% oraz o wartości 37,0 mld SGD. Popularnymi usługami importowanymi przez Miasto Lwa były również te, związane z zarządzaniem biznesem – w kwocie 36,2 mld SGD, a ich udział stanowił 10,2%.

Wśród dominujących usług eksportowanych z Singapuru w 2022 roku czołowe miejsce zajmują te związane z transportem – ich wartość osiągnęła 140,0 mld SGD, co stanowi 34,9% udziału w całym eksporcie usług. Popularność tej kategorii usług, zarówno w eksporcie, jak i imporcie Singapuru wynika przede wszystkim ze świetnego położenia geograficznego Miasta Lwa. Z tego względu, port morski w Singapurze jest kluczowym miejscem przeladunkowym dla wielu przewoźników z całego świata. Ma to wpływ na wysoki udział eksportu w wymianie handlowej, a w szczególności – w reeksportie. Kolejną kategorią usług, która odnotowała wysoki udział w eksporcie Singapuru – na poziomie 13,7% oraz wartości w wysokości 54,9 mld SGD,

są finanse. Wysoka wartość tych usług wynika przede wszystkim z obecności wielu instytucji finansowych ulokowanych w Singapurze (Szyja 2017, s. 119).

Tabela 2. Import usług Singapuru, według kategorii, w 2022 roku

Table 2. Import of services in Singapore by category, in 2022

Rodzaj usług	Udział [%]	Wartość usług [mld SGD]
Towary i usługi rządowe	0,1	0,3
Budownictwo	0,2	0,8
Usługi konserwacyjne oraz naprawcze	0,3	1,0
Osobiste, kulturalne jak również rekreacyjne	0,4	1,4
Ubezpieczenia	2,3	8,2
Usługi produkcyjne, oparte na fizycznych materiałach wejściowych, należących do innych osób	3,1	10,9
Finanse	4,3	15,5
Usługi związane z handlem	5,5	19,7
Podróże	5,9	21,1
Opłaty za korzystanie z własności intelektualnej	6,1	21,8
Zarządzanie biznesem	10,2	36,2
Telekomunikacja, komputery, a także informacja	10,4	37,0
Transport	35,6	127,0
Inne usługi	15,6	55,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Department of Statistics, Singapore, Singapore's International Trade, <https://www.singstat.gov.sg/modules/infographics/singapore-international-trade>, data dostępu: 18.11.2023.

Tabela 3. Eksport usług w Singapurze, według kategorii, w 2022 roku

Table 3. Exports of services in Singapore by category, in 2022

Rodzaj usług	Udział [%]	Wartość usług [mld SGD]
Usługi produkcyjne, oparte na fizycznych materiałach wejściowych, należących do innych osób	0,1	0,3
Towary i usługi rządowe	0,1	0,4
Budownictwo	0,3	1,2
Usługi osobiste, kulturalne, jak również rekreacyjne	0,9	3,5
Związane z handlem	2,1	8,3
Ubezpieczenia	2,5	10,2
Usługi konserwacyjne oraz naprawcze	2,7	10,7

Rodzaj usług	Udział [%]	Wartość usług [mld SGD]
Podróże	4,0	16,3
Opłaty za korzystanie z własności intelektualnej	4,2	17,0
Zarządzanie biznesem	7,6	30,4
Telekomunikacja, komputery oraz informacja	8,0	32,0
Finanse	13,7	54,9
Transport	34,9	140,0
Inne usługi	19,0	76,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Department of Statistics Singapore, Singapore's International Trade, <https://www.singstat.gov.sg/modules/infographics/singapore-international-trade>, data dostępu: 18.11.2023.

4 IMPORT I EKSPORT TOWARÓW SINGAPURU

Wartość importu w gospodarce Singapuru w 2022 roku wyniosła 475,2 mld USD. Jest to znaczący wzrost, choćby w porównaniu do 2021 roku, kiedy to wartość importu wyniosła 406,9 mld USD, i wtedy odnotowano wzrost na poziomie 16,8%. Natomiast dokonując porównania do 2018 roku, w którym Singapur zaimportował towary o łącznej wartości 370,9 mld USD, osiągnięto wzrost w wysokości 28,1%.

W tabeli nr 4 ujętych zostało 10 towarów o najwyższej wartości wraz z ich procentowym udziałem w całkowitym imporcie Singapuru w 2022 roku. Wyszczególnione towary stanowią ponad 4/5, czyli aż 85,2% łącznej wartości dokonanego importu Singapuru w 2022 roku.

Grupą produktów, która osiągnęła najszybszy wzrost w porównaniu rok do roku na poziomie sięgającym 45,1%, były samoloty oraz statki powietrzne. Kategorią produktów, która również odnotowała wysoki wzrost – w wysokości 39,4%, w porównaniu do 2021 roku, były paliwa mineralne, w tym koncerny naftowe. Duży udział miał w obszarze wzrost zakupów ropy naftowej, jak również gazu ziemnego. Kolejną grupą towarów importowanych przez Miasto Lwa, która także osiągnęła znaczący wzrost, ponieważ na poziomie 23%, są klejnoty oraz metale szlachetne, zaś chemikalia organiczne – w porównaniu do 2021 roku – wzrosły o 18,2%. Najmniejszy wzrost, gdyż jedynie w wysokości 2,3%, zarejestrowano wobec tworzyw sztucznych (<https://www.worldstopexports.com/singapores-top-10-imports/>, data dostępu: 23.12.2023).

W 2022 roku, całkowita wartość towarów eksportowanych przez Singapur wyniosła 514,8 mld USD, co dało wzrost o 24,9% wobec 2018 roku, kiedy to wartość sprzedanych towarów wyniosła 412,1 mld USD. Natomiast w porównaniu do 2021 roku, w którym to Singapur wyeksportował towary o łącznej wartości 457,7 mld USD, odnotował wzrost na poziomie 12,5% (<https://www.worldstopexports.com/singapores-top-exports/>, data dostępu: 17.12.2023).

Tabela 4. Najczęstsze produkty importowane do Singapuru w 2022 roku**Table 4. Most common products imported into Singapore in 2022**

Produkt	Udział [%]	Wartość [mld USD]
Maszyny oraz urządzenia elektryczne	32,6	154,7
Paliwa mineralne, w tym ropa naftowa	22,1	105,2
Maszyny, w tym komputery	13,8	65,4
Klejnoty oraz metale szlachetne	5,6	26,5
Aparatura optyczna, techniczna oraz medyczna	3,3	15,7
Chemikalia organiczne	2,2	10,6
Tworzywa sztuczne i artykuły z tworzyw sztucznych	1,8	8,5
Samoloty i statki kosmiczne	1,5	7,2
Inne towary chemiczne	1,2	5,6
Produkty farmaceutyczne	1,1	5,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie: World's Top Export, <https://www.worldstopexports.com/singapores-top-10-imports/>, data dostępu: 17.12.2023.

W tabeli nr 5 przedstawiono 10 towarów o najwyższej wartości, wraz z ich udziałem w całkowitym eksporcie Singapuru w 2022 roku. Łączna wartość wyodrębnionych towarów wynosi 424,7 mld USD, i stanowią one aż 82,5% całkowitej sprzedaży Miasta Lwa. Spośród wskazanych kategorii, najszybszy wzrost, w porównaniu do 2021 roku, osiągnęły paliwa mineralne, gdyż uplasowały się na poziomie sięgającym 42,7%. Największym elementem, który doprowadził do wzrostu produktów związanych z paliwami mineralnymi, są rafinowane oleje naftowe. Wśród produktów, których sprzedaż wzrosła w porównaniu do 2021 roku, znalazły się także maszyny, w tym komputery, rejestrując wzrost na poziomie 8,6%. Kolejną kategorią produktu, który w tym okresie osiągnął najszybszy wzrost – o wysokości 8,3%, są maszyny i sprzęt elektryczny (<https://www.worldstopexports.com/singapores-top-exports/>, data dostępu: 17.12.2023).

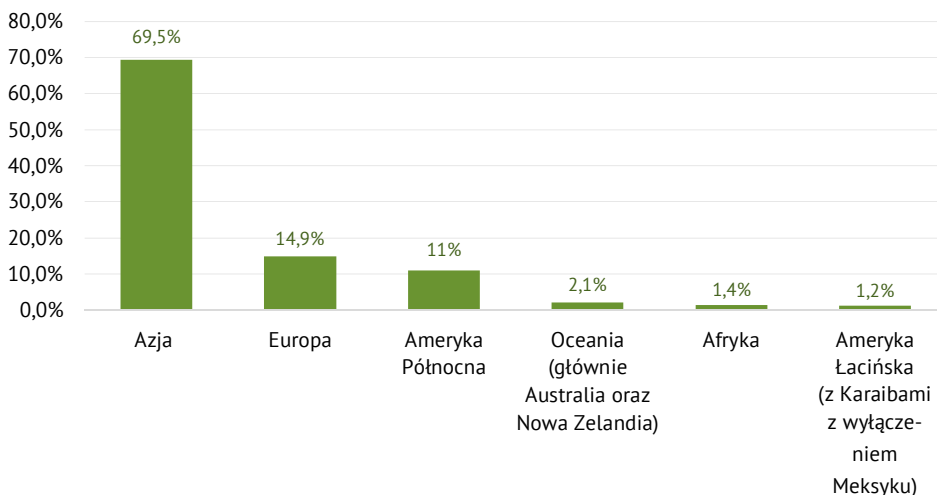
Tabela 5. Najczęstsze produkty eksportowane przez Singapur w 2022 roku**Table 5. Most common products exported by Singapore in 2022**

Produkt	Udział [%]	Wartość [mld USD]
Maszyny oraz sprzęt elektryczny	35,2	181
Maszyny, w tym komputery	14,6	75,1
Paliwa mineralne, w tym ropa naftowa	12,7	65,6
Aparatura optyczna, techniczna oraz medyczna	4,5	23,2
Klejnoty i metale szlachetne	4,4	22,6

Produkt	Udział [%]	Wartość [mld USD]
Tworzywa sztuczne oraz artykuły z tworzyw sztucznych	3	15,6
Chemikalia organiczne	2,7	13,9
Perfumy i kosmetyki	2	10,2
Produkty farmaceutyczne	1,9	9,8
Inne towary chemiczne	1,5	7,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie: World's Top Export, <https://www.worldstopexports.com/singapores-top-exports/>, data dostępu: 17.12.2023.

Dokonując analizy importu Singapuru z punktu widzenia kontynentalnego oraz pod względem wartości w 2022 roku, aż 69,5% dokonywanych przez Miasto Lwa zakupów towarów pochodziło z rozmaitych państw azjatyckich. Stanowi to ponad 2/3 całkowitego importu tego kraju w 2022 roku. Od kontrahentów z Europy zakupiono 14,9% towarów, natomiast udział partnerów handlowych z Ameryki Północnej w imporcie Singapuru, wynosi 11%. Mniejszy rynek importu, z punktu widzenia interesów Singapuru, stanowi Oceania (głównie Australia oraz Nowa Zelandia), gdyż z tego kontynentu pochodzi jedynie 2,1% kupionych przez Miasto Lwa produktów. Również z Afryki importowana jest niewielka liczba towarów – plasuje się ona na poziomie wynoszącym 1,4%.



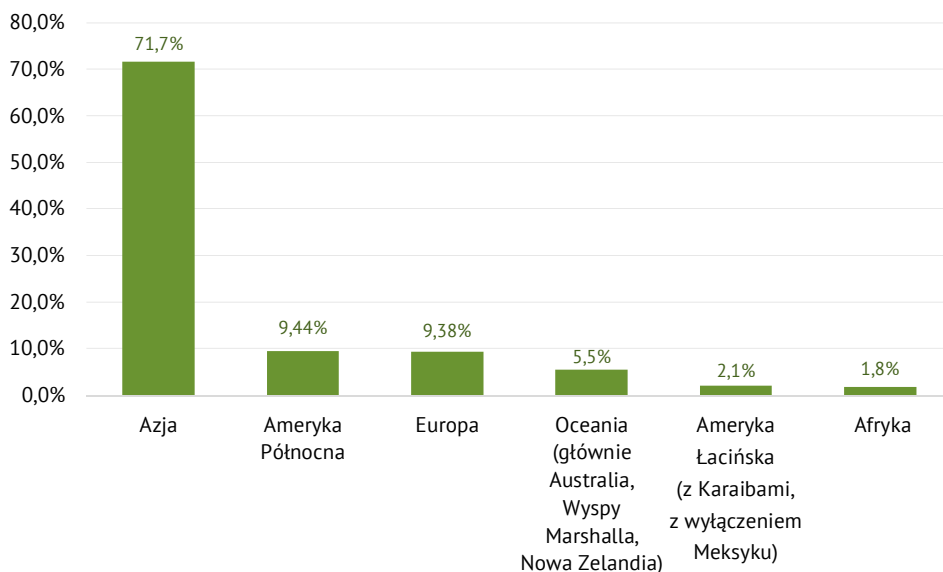
Rysunek 1. Import Singapuru według kontynentu w 2022 roku

Figure 1. Singapore's import by continent in 2022

Źródło: opracowanie własne na podstawie: World's Top Export, <https://www.worldstopexports.com/singapores-top-10-imports/>, data dostępu: 23.12.2023.

Najmniej produktów Singapur importuje z Ameryki Łacińskiej (uwzględniając Karaiby, natomiast nie wliczając Meksyku), gdyż zajmują one jedynie 1,2% w całkowitym imporcie Singapuru (<https://www.worldstopexports.com/singapores-top-10-imports/>, data dostępu: 23.12.2023).

Z punktu widzenia kontynentalnego, jak również całkowitego eksportu Singapuru w 2022 roku, aż 71,7% towarów zostało sprzedanych do państw azjatyckich, zaś 9,44% wyeksportowano do Ameryki Północnej; importerzy z Europy zakupili w Singapurze towary na poziomie wynoszącym 9,38%. Do Oceanii – głównie do Australii, wysp Marshalla, jak również Nowej Zelandii, trafiło łącznie 5,5% sprzedanych towarów przez Miasto Lwa. Mniejszy rynek z punktu widzenia interesów Singapuru, stanowi Ameryka Łacińska wraz z Karaibami, natomiast nie wliczając Meksyku, gdyż sprzedaż na ten rynek osiągnęła wysokość 2,1%. Najmniej towarów sprzedano do Afryki, ponieważ tylko 1,8% z całkowitego eksportu Singapuru.



Rysunek 2. Eksport Singapuru według kontynentu w 2022 roku

Figure 2. Singapore's export by continent in 2022

Źródło: opracowanie własne na podstawie: World's Top Export, <https://www.worldstopexports.com/singapores-top-exports/>, data dostępu: 17.12.2023.

Artykuł ten podkreśla znaczącą rolę handlu zagranicznego w rozwoju Singapuru, a co za tym idzie – korzyści płynące do tego kraju, zarówno z importu, jak też z eksportu. Wzrost konkurencyjności na rynkach międzynarodowych znacząco wpływa na wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań w poszczególnych gałęziach gospodarki tego kraju. Można więc stwierdzić, że międzynarodowa wymiana handlowa korzystnie wpływa na gospodarkę Singapuru.

PODSUMOWANIE

Otworzenie gospodarki Singapuru na handel zagraniczny umożliwiło pozyskanie krajowi nowych rynków, zarówno w imporcie, jak i eksporcie na całym świecie. Za sprawą powszechnej globalizacji, dużo łatwiej jest prowadzić współpracę na arenie międzynarodowej. Dzięki niej Singapur uzyskał możliwość pozyskania towarów oraz surowców, których nie posiadał i nie był w stanie ich wyprodukować, a które były niezbędne do funkcjonowania gospodarki tego kraju. Handel zagraniczny stał się więc siłą napędową gospodarki tego kraju. Rozszerzanie powiązań handlowych dało Singapurowi nowe możliwości, jak również pozwoliło na pozyskanie nowych rynków zbytu. Dodatkowo, handel zagraniczny przyczynił się do obniżenia kosztów wytwarzania, gdyż umożliwił import tańszych materiałów oraz surowców z innych krajów. Singapur więc, w wyniku bardzo dobrze prowadzonej oraz wdrażanej strategii rozwojowej, wykorzystał swoją szansę w kontekście współpracy międzynarodowej. Decyzja Singapuru o otwarciu gospodarki na rynki międzynarodowe przyniosła nowe możliwości dywersyfikacji źródeł pozyskiwania towarów, a także usług, co umożliwiło ciągłość, jak również stabilność rozwoju gospodarki kraju. Niezwykle ważną rolę odgrywa położenie geograficzne Singapuru i jego dostęp do morza, dzięki któremu Miasto Lwa stało się zdecydowanym faworytem wśród największych portów przeładunkowych na świecie. Rząd Singapuru dołożył wszelkich starań i zainwestował ogromny kapitał finansowy w to, by zmodernizować, unowocześnić infrastrukturę i transport, zapewniając w ten sposób komfort i doskonałe warunki do rozwoju. Wszelkie udogodnienia pomogły pozyskać nowych inwestorów oraz zagraniczny kapitał, a także sprawiły, że Singapur dziś stanowi konkurencję dla wielu portów na świecie.

Na przykładzie Singapuru widać, iż doskonałe warunki i wszelkie udogodnienia inwestycyjne przyciągają zagranicznych partnerów oraz pozytywnie wpływają na wymianę handlową między podmiotami. Rozwój handlu międzynarodowego zwiększa konkurencję na rynku zbytu, a to wymusza na wszystkich producentach udoskonalanie swoich produktów, by były jak najlepsze na rynku, a także skutecznie mobilizuje do wprowadzenia atrakcyjnych cen. Singapur bardzo dynamicznie zaznaczył i wciąż zaznacza swoje miejsce we współpracy międzynarodowej, jeśli chodzi o zakres dóbr i usług, to z kolei jest doskonałą siłą napędową gospodarki Miasta Lwa.

Literatura

Adamowicz E., (2011), *Istota oceny efektywności transportowych inwestycji infrastrukturalnych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, Nr 639, Szczecin.

Białeck. K. P., Januszkievicz. W., Oręziak. L., (2007), *Leksykon handlu zagranicznego*, PWE, Warszawa.

Chodakowska-Miszczuk J., Wylon. M., (2017), *Fenomen Singapuru – perspektywa geopolityczna*, „Przeгляд Geopolityczny”, Polskie Towarzystwo Geopolityczne.

Department of Statistics Singapore, Singapore's International Trade <https://www.singstat.gov.sg/modules/infographics/singapore-international-trade>, data dostępu: 18.11.2023.

- Dudziński J., (2010), *Podstawy handlu zagranicznego*, Difin, Warszawa.
- Kaczmarek T. T., (1998), *Poradnik eksportera do krajów Unii Europejskiej*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk.
- Mroczek A., (2009), *Centra usług wyższego rzędu w aglomeracjach Polski na tle Unii Europejskiej i świata*, w: S. Miklaszewski, Molendowski E. (red.), *Gospodarka światowa w warunkach globalizacji i regionalizacji rynków*, Warszawa: Difin.
- Nowakowski M. K., (2000), *Biznes międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych*, wyd. Key Text, Warszawa.
- Rymarczyk J., (2007), *Współczesne tendencje w handlu międzynarodowym*, Oficyna Wydawnicza Arbo-rety, Wrocław.
- Rymarczyk J., (2012), *Handel zagraniczny. organizacja i technika*, PWE, Warszawa.
- Rynarzewski T., (2005), *Strategiczna polityka handlu międzynarodowego*, PWE, Warszawa.
- Stępień B., (2004), *Uczestnicy transakcji handlu zagranicznego*, w: *Transakcje handlu zagranicznego*, PWE, Warszawa.
- Szyja P., (2017), *Rola usług w wymianie międzynarodowej na przykładzie Singapuru*, Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego, 31 (1).
- World's Top Export, <https://www.worldstopexports.com/singapores-top-10-imports/>, data dostępu: 17.12.2023.
- World's Top Export, <https://www.worldstopexports.com/singapores-top-exports/>, data dostępu: 17.12.2023.
- Ziolo Z., (2013), *Rola przemysłu i usług w kształtowaniu gospodarki opartej na wiedzy*, w: Ziolo Z., Rachwał T., *Funkcje przemysłu i usług w rozwoju gospodarki opartej na wiedzy*, Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego, 21.
- Żelazna A., (2011), *Nowe kraje przemysłowe Azji i ich droga do gospodarczego sukcesu*, „Prace naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 221, Wrocław.
- Żyła A., (2013), *Charakterystyka azjatyckiego modelu rozwoju gospodarczego w świetle teorii oraz doświadczeń krajów zaliczanych do pierwszej i drugiej generacji „Azjatyckich Tygrysów”*, „Prace naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 315, Wrocław.

Agnieszka **Piekutowska**

REGIONALNE ZRÓŻNICOWANIE BEZROBOCIA WŚRÓD LUDZI MŁODYCH

REGIONAL DIFFERENCES IN UNEMPLOYMENT AMONG YOUNG PEOPLE

STRESZCZENIE

Różnorodne czynniki decydują o tym, że młodym ludziom trudno jest odnaleźć się na rynku pracy. Znaczenie ma zarówno sytuacja demograficzna i ekonomiczna regionu, jak również brak doświadczenia i niski poziom wiedzy. To także efekt podejścia ludzi młodych do urzeczywistniania przez nich swoich ścieżek kariery. Niechęć do poszukiwania pracy oraz zbyt wygórowane oczekiwania wobec stanowisk zawodowych, również utrudniają znalezienie odpowiedniego miejsca zatrudnienia. Nie bez znaczenia w całym procesie jest także miejsce zamieszkania i związany z tym obszar (region) poszukiwania pracy. W związku z powyższymi okolicznościami, za cel artykułu przyjęto próbę odpowiedzi na następujące pytania: Jak bardzo polski rynek pracy jest zróżnicowany regionalnie pod względem bezrobocia wśród młodych w wieku 15-34 lata? Kim są młodzi bezrobotni w Polsce? Jakie zmiany wystąpiły na polskim rynku pracy w zakresie poziomu bezrobocia wśród osób młodych, na przestrzeni lat 2017-2023? Zgodnie z przyjętą definicją Głównego Urzędu Statystycznego, za osoby młode uznano te z przedziału wiekowego 15-34 lata. Do realizacji założonego celu artykułu, posłużono się metodą opisową oraz analizą danych statystycznych.

ABSTRACT

Various factors make it difficult for young people to find their place in the labor market. Both the demographic and economic situation of the region are important, but also the lack of experience and low level of knowledge. It is also the result of young people's approach to pursuing a career. Reluctance to look for a job and too high expectations also make it difficult to find a job. The place of residence and the related job search area are also important. Therefore, the aim of the article was to try to answer the questions – how much is the Polish labor market regionally differentiated in terms of unemployment among young people aged 15-34? Who are these young unemployed people? What changes occurred on the Polish labor market in terms of the level of unemployment among young people over the years 2017-2023? According to the adopted definition of the Central Statistical Office, young people were considered to be those aged 15-34. To achieve the assumed goal, a descriptive method and statistical data analysis were used.

Translated by Agnieszka Piekutowska

SŁOWA KLUCZOWE

region, rynek pracy, bezrobocie

KEYWORDS

region, labor market, unemployment

WSTĘP

Znalezienie pracy to często prawdziwe wyzwanie z punktu widzenia młodego człowieka, wchodzącego dopiero na rynek pracy. Brak doświadczenia i niski poziom wiedzy sprawiają, że pracodawcy zgłaszają małe zapotrzebowanie na pracowników o takim profilu. Z drugiej strony, spadająca liczba osób w wieku produkcyjnym, charakteryzująca polską gospodarkę, stwarza korzystne warunki dla poszukujących pracy. Tymczasem, jak pokazują badania (*Perspektywy ekonomiczne...*, 2023), młodzi bezrobotni nie oceniają zbyt dobrze swoich perspektyw zawodowych. Jest to efekt nie tylko dalece wygórowanych oczekiwań, chociażby co do wysokości wynagrodzenia, ale także niechęci do poszukiwania pracy związanej z miejscem zamieszkania, a co za tym idzie – z obszarem poszukiwania pracy. Wobec powyższego, za cel artykułu przyjęto próbę odpowiedzi na pytania: jak bardzo, polski rynek pracy, jest zróżnicowany regionalnie pod względem bezrobocia wśród młodych ludzi w wieku 15-34 lata? Kim są młodzi bezrobotni w Polsce? Jakie zmiany wystąpiły na polskim rynku pracy w zakresie poziomu bezrobocia wśród osób młodych, na przestrzeni lat 2017-2023?

W świetle analizy rynku pracy, młodzi ludzie jako podmiot badawczy, to grupa nie zawsze jednorodna, ze względu na niejednoznaczne określenie granicy jej wieku. Niektórzy z nich bowiem zaczynają karierę zawodową, a inni nadal kontynuują edukację, również na studiach (Mundziel 2023, s. 170-175). Według Głównego Urzędu Statystycznego (GUS), młodzi ludzie to osoby z przedziału wiekowego 15-34 lata, a co za tym idzie, jest to grupa zróżnicowana pod względem nie tylko wieku i poziomu wykształcenia, ale i stopnia aktywizacji na rynku pracy. Część z nich bowiem bierze udział w praktykach szkolnych, a część wkracza samodzielnie na rynek pracy po ukończeniu pewnego poziomu edukacji (GUS, 2010). Zgodnie z definicją GUS, w artykule poddano analizie dane statystyczne dotyczące ludzi młodych do 34. roku życia. Jednocześnie, ze względu na fakt, że jest to przedział bardzo szeroki i zróżnicowany, dokonano podziału owej zbiorowości na dwie kategorie wiekowe: młodych poniżej 24. roku życia oraz młodych w wieku 25-34 lata. Do realizacji założonego celu, umożliwiającego sformułowanie odpowiedzi na postawione w artykule pytania, posłużono się metodą opisową oraz analizą danych statystycznych.

1 PRZYCZYNY BEZROBOCIA WŚRÓD LUDZI MŁODYCH – PRZEGLĄD LITERATURY

Bezrobocie jest zjawiskiem społecznym charakteryzującym się tym, że część ludzi zdolnych do pracy, nie znajduje zatrudnienia. Dzieje się tak z różnych powodów. Niskie kwalifikacje zawodowe, mała mobilność, czy też rosnące wymagania pracodawców, ale i koszty pracy, to tylko niektóre z czynników sprzyjających bezrobociu. Wśród uwarunkowań tego zjawiska wymienia się także zmiany demograficzne oraz charakter i skuteczność prowadzonej polityki rynku pracy (Kłós, Tomaszewska 2016, s. 189-193).

Niestety, wśród bezrobotnych są i tacy, którzy w ogóle nie są zainteresowani poszukiwaniem pracy – owe bezrobocie z wyboru, bardzo często dotyczy ludzi młodych.

Analizując dane opisujące bezrobocie wśród ludzi młodych w Polsce, można zauważyć, że w ciągu ostatnich lat sytuacja na rynku pracy tej grupy społecznej poprawiła się. W 2017 roku młodych bezrobotnych w Polsce, w wieku 24. lata i mniej, było na rynku ponad 134 tysiące, a w 2023 roku – ponad 100 tysięcy. Owe pozytywne zmiany można było również zauważyć w grupie wiekowej 25-34 lata, w której liczba bezrobotnych w analizowanym okresie spadła o 38,5%. Nie zmienia to jednak faktu, że nadal ponad 280 tysięcy młodych Polaków w wieku do 34. roku życia, poszukuje zatrudnienia (Bank danych...). Przedmiotowe zagadnienie komplikuje fakt, iż bezrobocie jest zjawiskiem niezwykle złożonym, a dodatkowo, bezrobocie wśród ludzi młodych, jest uznawane za jeden z podstawowych problemów, któremu towarzyszy szereg zagrożeń społeczno-ekonomicznych. Uderza ono bowiem w osoby jeszcze niedoświadczone zawodowo, a już nim dotknięte; ze względu na „zawodową niesamodzielność” młodych, bezrobocie ich trawiące, dotyka także ich rodziny. Nie tyle nawet pozbawia możliwości zarobku, ile nade wszystko – utrudnia start życiowy. Tym samym, przyczynia się do polaryzacji społecznej, czyli zróżnicowania pod względem dochodowym i majątkowym. Z drugiej strony, niewykorzystane zasoby ograniczają również możliwości wzrostu i rozwoju danego regionu (Sadowski, Kozłowski 2010, s. 23-29).

Różnorodne czynniki decydują o tym, że ludzie młodzi w Polsce nie mogą odnaleźć się na rynku pracy. Okoliczności owe mają charakter zarówno obiektywny i związane są z sytuacją demograficzną oraz ekonomiczną danego regionu, jak również subiektywny – dotyczący wykształcenia, podejścia do realizacji osobistej kariery zawodowej, czy ambicji młodej osoby (Szyłko-Skoczny 1998, s. 45-50). W znalezieniu pracy nie pomaga zapewne także fakt, że osoby młode często wchodzą na rynek pracy pierwszy raz, a liczba miejsc pracy oferowanych przez urzędy pracy, jest zbyt mała i niewystraczająca w stosunku do poszukujących pracy. Poza tym, poziom wiedzy i przygotowania do zawodu sprawiają, że pracodawcy chętniej zatrudniają pracownika z doświadczeniem (Rybicka 2014, s. 196-200). W efekcie, znalezienie zatrudnienia po zakończeniu edukacji, staje się prawdziwym wyzwaniem dla młodych ludzi. Tym bardziej, że ich sytuację na rynku pracy determinują również formy zatrudnienia uważane za gorsze, mniej stabilne i niżej opłacane (Jakimiuk 2017, s. 195-198).

Co gorsza, również wysokie wykształcenie nie gwarantuje otrzymania pracy, co jest efektem splotu różnorodnych czynników. Intensywny wzrost rodzajów kierunków kształcenia, jak i liczby studentów w szkołach wyższych sprawiło, że liczba poszukujących pracy, legitymujących się wykształceniem wyższym, zaczęła przerastać rozmiary zapotrzebowania na tego typu pracowników. W efekcie, na rynku pracy pojawiła się nadwyżka kadr z wyższym wykształceniem (Kubów, Sipurzyńska-Rudnicka 2019, s. 220-223). Fakt, że ukończenie studiów nie chroni przed bezrobociem, wiąże się również z oczekiwaniami młodego, wykształconego pokolenia, zdecydowanie odmiennymi nie tylko od innych grup zawodowych, ale także tych, jakie prezentowali ich rodzice czy poprzednie pokolenia. Współcześni młodzi ludzie – potencjalni pracownicy, nie

zamierzają bowiem pracować zbyt intensywnie, i chcieliby bezproblemowo łączyć życie prywatne z zawodowym (Mundziel 2023, s. 171). Stąd, dużo trudniej znaleźć im pracę. To z kolei zmusza młodych poszukujących pracy do emigracji lub rejestracji w urzędzie pracy (Uścińska 2021, s. 8-9).

Jak wskazują badania dotyczące sytuacji ludzi młodych na rynku pracy (*Młodzi Polacy...* 2020)¹, 81,5% młodych Polaków ceni sobie stabilność zatrudnienia zamiast pracy na własny rachunek; 67% chciałoby mieć szefa, który jest autorytetem, a nie kolegą; 50% chciałoby pracować w przyjaznej atmosferze, a przy wyborze pracy zwracają uwagę przede wszystkim na profil działania firmy (97,3%) oraz wysokość wynagrodzenia (93,6%).

Z kolei autorzy raportu dotyczącego ekonomicznych perspektyw młodego pokolenia (*Perspektywy ekonomiczne...* 2023) podkreślają, że obecnie, czynniki zewnętrzne sprzyjają młodym, wchodzącym na rynek pracy. Chociażby dlatego, że zmniejsza się liczba osób w wieku produkcyjnym, co oznacza wzrost zapotrzebowania na pracowników bez względu na wykształcenie. Pomimo tej pozytywnej sytuacji demograficznej, młodzi nie oceniają zbyt dobrze swoich perspektyw zawodowych. Niechęć do poszukiwania pracy i towarzyszące temu zbyt wygórowane oczekiwania skutecznie utrudniają jej znalezienie. Respondenci zwrócili również uwagę na istniejące dysproporcje regionalne w zakresie sytuacji na rynku pracy. Zaprezentowane w raporcie dane wskazują bowiem, że dla młodych, wchodzących na rynek pracy istotne znaczenie ma nie tylko wykształcenie i doświadczenie, ale także miejsce zamieszkania i związany z tym obszar poszukiwania pracy.

2 POZIOM BEZROBOCIA WŚRÓD LUDZI MŁODYCH

Zestawiając województwa w Polsce pod względem udziału młodych bezrobotnych w liczbie bezrobotnych ogółem, można zauważyć, że w 2023 roku, najwyższy odsetek bezrobotnych w wieku 24 lata i mniej, zamieszkiwał województwa: wielkopolskie (15,4%) i małopolskie (15,2%), najniższy natomiast – województwa: dolnośląskie (10%) oraz łódzkie (10,8%). Różnica między najwyższym i najniższym poziomem tego parametru w skali regionów, wyniosła aż 5,4 punktu procentowego. W porównaniu do roku 2017, wzrósł odsetek młodzieży w wieku 24 lata i mniej. W skali kraju, była to zmiana o 0,4 punktu procentowego. Zaledwie w pięciu województwach w Polsce widoczne były pozytywne zmiany w postaci spadku udziału bezrobotnej młodzieży, i były to: podlaskie, świętokrzyskie, opolskie, mazowieckie i warmińsko-mazurskie. W analizowanym okresie, najwięcej bezrobotnych w wieku 24 lata i mniej, przybyło w województwach: małopolskim, wielkopolskim i kujawsko-pomorskim (tabela 1).

¹ Badanie przeprowadzone za pomocą ankiety online w marcu i kwietniu 2020 roku. Większość badanych stanowili studenci i osoby w wieku do 25. roku życia.

W starszej grupie wiekowej – 25-34 lata, najwyższy odsetek bezrobotnych odnotowały województwa: lubelskie (26%), podkarpackie (25,5%) oraz pomorskie (25,1%). Na końcu tego zestawienia, z najniższym odsetkiem młodych bezrobotnych, znalazły się województwa: łódzkie (21,3%) i dolnośląskie (21,7%). W tym przypadku, różnica między najwyższym i najniższym odsetkiem była nieco mniejsza, i wyniosła 4,7 punktu procentowego. W odniesieniu do grupy wiekowej 25-34 lata, można również mówić o poprawie sytuacji młodych Polaków na rynku pracy. W 2023 roku, w porównaniu do roku 2017, ich odsetek w kategorii bezrobotnych ogółem zmniejszył się o 4,3 punktu procentowego w skali kraju. Owe pozytywne zmiany widoczne były we wszystkich województwach Polski. Najlepiej z problemem bezrobocia ludzi młodych z tej kategorii wiekowej radziły sobie województwa: lubelskie, lubuskie, wielkopolskie i małopolskie, gdzie odnotowano spadek w wysokości 5,0 i więcej punktów procentowych (tabela 1).

To, co charakteryzuje ludzi młodych na rynku pracy w Polsce, to również niska aktywność zawodowa². W 2022 roku, wskaźnik zatrudnienia wśród młodzieży z grupy wiekowej 15-24 lata wyniósł 27,8% i był nieco niższy niż w 2017 roku (29,4%). Jest to bez wątpienia efekt kontynuowania nauki. Znacznie wyższy wskaźnik zatrudnienia, a tym samym i niższa stopa bezrobocia, charakteryzowała młodzież z grupy wiekowej 15-29 lat. Chociaż, w analizowanym okresie i tutaj wystąpiły podobne zmiany i wskaźnik zatrudnienia zmniejszył się: z 48,8% w 2017 roku – do 48,1% w roku 2022. W tym przypadku, znaczenie miała zapewne nie tylko chęć kontynuowania nauki, ale także brak doświadczenia zawodowego oraz niedopasowanie kwalifikacji do potrzeb rynku pracy. Dla porównania, w nieco starszej grupie wiekowej: 30-39 lat, wskaźnik zatrudnienia wyniósł w 2022 roku prawie 86,6% i w porównaniu do roku 2017 wzrósł prawie o 4 punkty procentowe (Bank danych...).

W ujęciu regionalnym, w 2022 roku w Polsce, najwyższy wskaźnik zatrudnienia w grupie wiekowej 15-29 lat, odnotowało województwo wielkopolskie (53,6%), najniższy – podkarpackie (41%). We wszystkich województwach w kraju, wskaźnik ten był wyższy dla mężczyzn. W starszej grupie wiekowej: 30-39 lat, wskaźnik zatrudnienia był najwyższy w województwie pomorskim (89,6%), a najniższy – w podkarpackim (79,4%). Również i w tym przypadku osiągnął on wyższe wartości dla mężczyzn (Bank danych...).

² Zgodnie z definicją GUS, aktywni zawodowo, to osoby w wieku 15-89 lat, uznane za pracujące lub bezrobotne. Por.: www.stat.gov.pl.

Tabela 1. Zestawienie województw w Polsce pod względem udziału bezrobotnych zarejestrowanych, według grup wieku, w liczbie bezrobotnych ogółem, w 2017 i 2023 roku [%; punkty procentowe]

Table 1. List of voivodeships in Poland in terms of the share of registered unemployed, by age group, in the total number of unemployed, in 2017 and 2023 [%; percentage points]

Region	Rok 2017		Rok 2023		Region	Zmiana 2017/2023 [punkty procentowe]
	Bezrobotni w wieku 24 lata i mniej	Region	Bezrobotni w wieku 24 lata i mniej	Region		
Polska	12,4	Polska	12,8	Polska		0,4
Lubelskie	14,6	Wielkopolskie	15,4	Małopolskie		1,3
Wielkopolskie	14,1	Małopolskie	15,2	Wielkopolskie		1,3
Świętokrzyskie	14,1	Lubelskie	14,7	Kujawsko-pomorskie		1,2
Podkarpackie	14,0	Pomorskie	14,4	Łódzkie		0,8
Małopolskie	13,9	Podkarpackie	14,1	Śląskie		0,8
Pomorskie	13,9	Warmińsko-mazurskie	12,6	Pomorskie		0,5
Podlaskie	13,5	Świętokrzyskie	13,8	Dolnośląskie		0,1
Warmińsko-mazurskie	12,7	Kujawsko-pomorskie	13,6	Lubelskie		0,1
Kujawsko-pomorskie	12,4	Podlaskie	12,3	Podkarpackie		0,1
Opolskie	12,0	Opolskie	11,8	Lubuskie		0,0
Mazowieckie	11,7	Lubuskie	11,6	Zachodniopomorskie		0,0
Lubuskie	11,6	Mazowieckie	11,5	Warmińsko-mazurskie		-0,1
Zachodniopomorskie	11,2	Zachodniopomorskie	11,2	Mazowieckie		-0,2
Śląskie	10,4	Śląskie	11,2	Opolskie		-0,2
Łódzkie	10,0	Łódzkie	10,8	Świętokrzyskie		-0,3
Dolnośląskie	9,9	Dolnośląskie	10,0	Podlaskie		-1,2

Rok 2017		Rok 2023		Zmiana 2017/2023 [punkty procentowe]
Region	Bezrobotni w wieku 25-34 lata	Region	Bezrobotni w wieku 25-34 lata	
Polska	28,0	Polska	23,7	-4,3
Lubelskie	31,4	Lubelskie	26,0	-5,4
Podkarpackie	30,4	Podkarpackie	25,5	-5,1
Świętokrzyskie	29,7	Pomorskie	25,1	-5,1
Pomorskie	29,4	Świętokrzyskie	24,8	-5,0
Matopolskie	29,2	Podlaskie	24,5	-4,9
Podlaskie	29,2	Kujawsko-pomorskie	24,4	-4,9
Wielkopolskie	29,0	Matopolskie	24,2	-4,7
Kujawsko-pomorskie	28,4	Wielkopolskie	23,9	-4,7
Lubuskie	28,1	Warmińsko-mazurskie	23,5	-4,3
Warmińsko-mazurskie	27,4	Mazowieckie	23,1	-4,3
Opolskie	27,2	Lubuskie	23,0	-4,0
Śląskie	26,8	Opolskie	22,9	-3,9
Mazowieckie	26,6	Zachodniopomorskie	22,5	-3,8
Zachodniopomorskie	26,2	Śląskie	22,1	-3,7
Dolnośląskie	25,4	Dolnośląskie	21,7	-3,7
Łódzkie	25,1	Łódzkie	21,3	-3,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS – Bank Danych Lokalnych.

Tabela 2. Zestawienie województw w Polsce pod względem udziału biernych zawodowo w wieku 15-29 lat, w liczbie biernych zawodowo ogółem, w 2017 i 2022 roku [%; punkty procentowe]

Table 2. List of voivodeships in Poland in terms of the share of economically inactive people aged 15-29 in the total number of economically inactive people, in 2017 and 2022 [%; percentage points]

Region	Rok 2017	Region	Rok 2022	Region	Zmiana 2017/2022 [punkty procentowe]
Polska	21,9	Polska	21,1	Polska	-0,8
Małopolskie	24,4	Pomorskie	24,5	Pomorskie	1,6
Podlaskie	24,0	Podkarpackie	23,7	Świętokrzyskie	0,5
Podkarpackie	23,7	Warmińsko-mazurskie	23,2	Opolskie	0,3
Lubelskie	23,4	Podlaskie	22,4	Warmińsko-mazurskie	0,1
Warmińsko-mazurskie	23,1	Kujawsko-pomorskie	22,3	Kujawsko-pomorskie	0,0
Pomorskie	22,9	Mazowieckie	22,0	Podkarpackie	0,0
Lubuskie	22,4	Wielkopolskie	21,9	Mazowieckie	-0,1
Kujawsko-pomorskie	22,3	Świętokrzyskie	21,6	Wielkopolskie	-0,4
Wielkopolskie	22,3	Małopolskie	21,4	Śląskie	-0,4
Mazowieckie	22,1	Lubuskie	21,2	Lubuskie	-1,2
Zachodniopomorskie	22,0	Zachodniopomorskie	20,6	Łódzkie	-1,4
Świętokrzyskie	21,1	Lubelskie	20,5	Zachodniopomorskie	-1,4
Dolnośląskie	21,0	Opolskie	20,5	Podlaskie	-1,6
Opolskie	20,2	Dolnośląskie	19,0	Dolnośląskie	-2,0
Łódzkie	19,6	Łódzkie	18,2	Lubelskie	-2,9
Śląskie	18,5	Śląskie	18,1	Małopolskie	-3,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS – Bank Danych Lokalnych.

Niskie wskaźniki zatrudnienia wśród młodzieży wiążą się również z wysoką biernością zawodową tej kategorii społecznej³. W 2022 roku, 12 494 tys. osób w Polsce znalazło się w grupie biernych zawodowo. Z tego, 21,1% stanowiły osoby z grupy wiekowej 15-29 lat. Wprawdzie, w porównaniu do 2017 roku, liczba biernych zawodowo zmniejszyła się, można jednak zauważyć, że zmiany te nie były zbyt duże i wyniosły zaledwie 6,6% w grupie wiekowej 15-29 lat, co oznaczało spadek tylko o 0,8 punktu procentowego. W układzie regionalnym, w 2022 roku, wśród województw z najwyższym odsetkiem młodzieży biernej zawodowo, znalazły się: pomorskie (24,5%), podkarpackie (23,7%) oraz warmińsko-mazurskie (23,2%). W porównaniu do roku 2017, najwięcej biernej zawodowo młodzieży przybyło w województwie pomorskim (wzrost o 1,6 punktu procentowego; tabela 2).

We wszystkich województwach w Polsce, wśród biernych zawodowo przeważały kobiety. W miarę przechodzenia do starszej grupy wiekowej (30-39 lat), zmniejszał się odsetek biernej zawodowo młodzieży. W 2022 roku, wyniósł on zaledwie 4,8%. Najniższy poziom wskaźnik ten osiągnął w tym czasie w województwie łódzkim (3,6%), najwyższy natomiast – w lubuskim i małopolskim (5,9%) (Bank danych...).

W 2022 roku, wśród głównych przyczyn bierności zawodowej w grupie młodzieży w wieku 15-24 lata, podawana była nauka i uzupełnianie kwalifikacji, a w grupie 25-34 lata – obowiązki rodzinne (*Rocznik Statystyczny... 2023*, s. 115).

3 STRUKTURA MŁODYCH BEZROBOTNYCH W POLSCE

Z punktu widzenia analizy sytuacji ludzi młodych na rynku pracy w Polsce, istotne znaczenie ma również struktura bezrobocia. Biorąc pod uwagę płeć osób bezrobotnych, w 2023 roku, zarówno w grupie wiekowej 24 lata i mniej, jak i 25-34 lata, w większości regionów w Polsce przeważały kobiety. Wyjątek w tym czasie, stanowiły województwa: mazowieckie, lubelskie, podkarpackie, łódzkie i podlaskie, gdzie odnotowano większą liczbę młodych bezrobotnych mężczyzn. Największą przewagę, w grupie 24 lata i mniej, kobiety uzyskały w województwach: pomorskim (60,9%), opolskim (59,5%) i wielkopolskim (59,2%) (Bank danych...).

W 2023 roku, bezrobotne kobiety stanowiły liczniejszą grupę również w starszej kategorii wiekowej – 25-34 lata, wyraźnie zaznaczoną w województwach: pomorskim (71%), wielkopolskim (70,3%) oraz opolskim (70,1%). Analizując zmiany owych dysproporcji widać, że z upływem czasu, przewaga kobiet maleje. W 2023 roku, w porównaniu do roku 2017, we wszystkich województwach, odsetek bezrobotnych kobiet zmniejszył się w grupie 24 lata i mniej – o 6,4 punktu procentowego, a w grupie 25-34 lata – o 2,4 punktu procentowego. Owe pozytywne zmiany były wyraźnie widoczne w młodszej kategorii wiekowej. W latach 2017-2023 najwyższy spadek odsetka bezrobotnych kobiet w wieku 24 lata i mniej zanotowały województwa:

3 Zgodnie z definicją GUS, osoba bierna zawodowo to osoba pozostająca poza rynkiem pracy. Por.: www.stat.gov.pl.

łódzkie (spadek o 14,1 punktu procentowego), lubuskie (o 12,7 punktu procentowego) oraz zachodniopomorskie (spadek o 10 punktów procentowych). Natomiast, w starszej – zachodniopomorskie (spadek o 4,8 punktu procentowego), lubuskie (o 4,2 punktu procentowego) oraz śląskie (spadek o 4,0 punktu procentowego) (Bank danych...).

W 2023 roku, w porównaniu do roku 2017, zmniejszył się również odsetek kobiet w grupie bezrobotnych ogółem, w obu analizowanych kategoriach wiekowych. W grupie 24 lata i mniej, był to spadek o 0,6 punktu procentowego, zaś w starszej – o 3,5 punktu procentowego. W analizowanym okresie, najwyższy wzrost odsetka bezrobotnych mężczyzn w wieku 24 lata i mniej, wystąpił w województwie lubuskim (wzrost o 2,1 punktu procentowego). W kategorii 25-34 lata, wszystkie województwa w Polsce odnotowały spadek nie tylko bezrobotnych kobiet, ale i mężczyzn. Wyjątek stanowiło jedynie województwo zachodniopomorskie, w którym odsetek bezrobotnych mężczyzn w wieku 25-34 lata wzrósł o 0,1 punktu procentowego (tabela 3).

Istotne znaczenie, w świetle prowadzonych analiz, ma również poziom wykształcenia młodych bezrobotnych w Polsce. Statystyki ukazują, iż w końcu 2022 roku, zarówno ci do 25., jak i do 30. roku życia, legitymowali się głównie wykształceniem policealnym i średnim zawodowym (odpowiednio: 30,6%, 27,4%). W obu kategoriach wiekowych, najmniej liczną grupę stanowili bezrobotni z wykształceniem wyższym. W porównaniu do końca 2017 roku, w obu kategoriach wiekowych, przybyło bezrobotnych z wykształceniem policealnym i średnim zawodowym oraz zasadniczym zawodowym. Najwięcej ubyło natomiast tych z wykształceniem najwyższym i najniższym (tabela 4).

Tabela 3. Udział bezrobotnych ze względu na płeć i wiek, w grupie bezrobotnych ogółem, według województw w Polsce, w 2017 i 2023 roku [% ogółu; punkty procentowe]

Table 3. Share of unemployed persons by gender and age in the total unemployed group, by voivodeship in Poland, in 2017 and 2023 [% of the total; percentage points]

Region	Rok 2017				Rok 2023				Zmiana 2017/2023 [punkty procentowe]	
	Bezrobotni w wieku 24 lata i mniej		Region		Bezrobotni w wieku 24 lata i mniej		Region		M	K
	M	K	Region	Region	M	K	M	K		
Polska	4,9	7,5	Polska	Polska	5,9	6,9	Polska	Polska	1,0	-0,6
Dolnośląskie	3,3	6,6	Dolnośląskie	Dolnośląskie	4,2	5,8	Dolnośląskie	Dolnośląskie	0,9	-0,8
Kujawsko-pomorskie	4,3	8,1	Kujawsko-pomorskie	Kujawsko-pomorskie	5,6	8,0	Kujawsko-pomorskie	Kujawsko-pomorskie	1,3	-0,1
Lubelskie	6,9	7,7	Lubelskie	Lubelskie	7,5	7,3	Lubelskie	Lubelskie	0,6	-0,4
Lubuskie	3,5	8,1	Lubuskie	Lubuskie	5,0	6,7	Lubuskie	Lubuskie	2,1	-1,4
Łódzkie	3,9	6,1	Łódzkie	Łódzkie	5,1	5,7	Łódzkie	Łódzkie	1,2	-0,4
Małopolskie	5,9	7,9	Małopolskie	Małopolskie	7,4	7,9	Małopolskie	Małopolskie	1,5	0,0
Mazowieckie	5,3	6,4	Mazowieckie	Mazowieckie	5,8	5,7	Mazowieckie	Mazowieckie	0,5	-0,7
Opolskie	3,7	8,3	Opolskie	Opolskie	4,8	7,1	Opolskie	Opolskie	1,1	-1,2
Podkarpackie	6,7	7,3	Podkarpackie	Podkarpackie	7,3	6,8	Podkarpackie	Podkarpackie	0,6	-0,5
Podlaskie	6,6	6,9	Podlaskie	Podlaskie	6,6	5,7	Podlaskie	Podlaskie	0,0	-1,2
Pomorskie	4,2	9,7	Pomorskie	Pomorskie	5,6	8,8	Pomorskie	Pomorskie	1,4	-0,9
Śląskie	3,5	6,9	Śląskie	Śląskie	4,8	6,3	Śląskie	Śląskie	1,3	-0,6
Świętokrzyskie	6,6	7,5	Świętokrzyskie	Świętokrzyskie	6,7	7,1	Świętokrzyskie	Świętokrzyskie	0,1	-0,4
Warmińsko-mazurskie	4,4	8,3	Warmińsko-mazurskie	Warmińsko-mazurskie	5,2	7,4	Warmińsko-mazurskie	Warmińsko-mazurskie	0,8	-0,9
Wielkopolskie	4,7	9,4	Wielkopolskie	Wielkopolskie	6,3	9,1	Wielkopolskie	Wielkopolskie	1,6	-0,3
Zachodniopomorskie	3,6	7,6	Zachodniopomorskie	Zachodniopomorskie	4,7	6,4	Zachodniopomorskie	Zachodniopomorskie	1,1	-1,2

Rok 2017			Rok 2023			Zmiana 2017/2023 [punkty procentowe]		
Region	Bezrobotni w wieku 25-34 lata		Region	Bezrobotni w wieku 25-34 lata		Region		
	M	K		M	K			M
Polska	9,3	18,7	Polska	8,4	15,2	Polska	-0,9	-3,5
Dolnośląskie	7,6	17,8	Dolnośląskie	7,4	14,4	Dolnośląskie	-0,2	-3,4
Kujawsko-pomorskie	8,5	19,9	Kujawsko-pomorskie	7,6	16,8	Kujawsko-pomorskie	-0,9	-3,1
Lubelskie	12,4	19,1	Lubelskie	10,6	15,5	Lubelskie	-1,8	-3,6
Lubuskie	7,4	20,7	Lubuskie	7,0	16,0	Lubuskie	-0,4	-4,7
Łódzkie	8,9	16,2	Łódzkie	7,8	13,5	Łódzkie	-1,1	-2,7
Małopolskie	9,4	19,8	Małopolskie	8,6	15,6	Małopolskie	-0,8	-4,2
Mazowieckie	10,1	16,6	Mazowieckie	9,2	13,8	Mazowieckie	-0,9	-2,8
Opolskie	7,4	19,8	Opolskie	6,8	16,1	Opolskie	-0,6	-3,7
Podkarpackie	11,2	19,2	Podkarpackie	9,9	15,6	Podkarpackie	-1,3	-3,6
Podlaskie	12,3	16,8	Podlaskie	10,8	13,7	Podlaskie	-1,5	-3,1
Pomorskie	7,7	21,7	Pomorskie	7,3	17,8	Pomorskie	-0,4	-3,9
Śląskie	7,9	18,9	Śląskie	7,4	14,7	Śląskie	-0,5	-4,2
Świętokrzyskie	11,4	18,4	Świętokrzyskie	9,9	14,9	Świętokrzyskie	-1,5	-3,5
Warmińsko-mazurskie	8,7	18,6	Warmińsko-mazurskie	7,9	15,6	Warmińsko-mazurskie	-0,8	-3,0
Wielkopolskie	7,8	21,3	Wielkopolskie	7,1	16,8	Wielkopolskie	-0,7	-4,5
Zachodniopomorskie	7,2	19,0	Zachodniopomorskie	7,3	15,2	Zachodniopomorskie	0,1	-3,8

Objaśnienia: M – mężczyźni, K – kobiety

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS – Bank Danych Lokalnych.

Tabela 4. Bezrobotni w wieku do 25. i 30. roku życia w Polsce, według poziomu wykształcenia, w końcu 2017 i 2022 roku [ogółem = 100%; punkty procentowe]

Table 4. Unemployed persons under 25 and 30 years of age in Poland, by level of education, at the end of 2017 and 2022 [total = 100%; percentage points]

Wykształcenie	Bezrobotni w wieku do 25. roku życia		Zmiana 2017/2022 [punkty procentowe]	Bezrobotni w wieku do 30. roku życia		Zmiana 2017/2022 [punkty procentowe]
	2017	2022		2017	2022	
wyższe	7,0	5,0	-2,0	16,9	12,9	-4,0
policealne i średnie zawodowe/branżowe	27,8	30,6	2,8	24,7	27,4	2,7
średnie ogólnokształcące	20,3	18,8	-1,5	19,0	18,4	-0,6
zasadnicze zawodowe/branżowe	20,9	25,2	4,3	17,3	20,9	3,6
gimnazjalne/podstawowe i poniżej	24,0	20,4	-3,6	22,0	20,3	-1,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS – Bank Danych Lokalnych (*Sytuacja na rynku pracy... 2017*).

PODSUMOWANIE

- z danych statystycznych wynika, że w analizowanej zbiorowości ludzi młodych (15-34 lata), problem bezrobocia nasila się z wiekiem;
- zestawiając województwa w Polsce pod względem udziału młodych bezrobotnych w liczbie bezrobotnych ogółem, można zauważyć, że w 2023 roku, najwyższy odsetek bezrobotnych w wieku 24 lata i mniej zamieszkiwał województwa: wielkopolskie i małopolskie, najniższy natomiast – województwa: dolnośląskie oraz łódzkie; różnica między jego najwyższym i najniższym poziomem, w skali regionów, wyniosła więc aż 5,4 punktu procentowego;
- w grupie wiekowej 25-34 lata, rozpiętość analizowanego zjawiska była nieco mniejsza i wyniosła 4,7 punktu procentowego; w tym przypadku, najwyższy odsetek bezrobotnych odnotowały województwa: lubelskie, podkarpackie oraz pomorskie; na końcu tego zestawienia, z najniższym odsetkiem, znalazły się województwa: łódzkie i dolnośląskie;
- to, co charakteryzuje ludzi młodych w Polsce, to ich niska aktywność zawodowa, również zróżnicowana regionalnie: w 2022 roku, najwyższy wskaźnik zatrudnienia w grupie wiekowej 15-29 lat, odnotowało województwo wielkopolskie, najniższy – podkarpackie; różnica poziomu owego czynnika wyniosła aż 12,6 punktu procentowego; we wszystkich województwach w Polsce, wskaźnik ten był wyższy dla mężczyzn i wzrastał wraz z wiekiem;
- niski wskaźnik zatrudnienia wśród polskiej młodzieży wiąże się z ich wysoką biernością zawodową: w 2022 roku, najwięcej młodzieży biernej zawodowo

zamieszkiwało województwa: pomorskie, podkarpackie oraz warmińsko-mazurskie, najmniej natomiast – śląskie, łódzkie oraz dolnośląskie; w tym przypadku różnica między najwyższym a najniższym poziomem wyniosła 6,4 punktu procentowego; we wszystkich województwach w Polsce wśród biernych zawodowo przeważały kobiety;

- analiza struktury bezrobocia młodych wykazała, że młodzi bezrobotni w Polsce, to głównie kobiety z wykształceniem policealnym i średnim zawodowym; w 2023 roku, największą przewagę kobiety uzyskały pod tym względem w województwach: pomorskim, opolskim i wielkopolskim; wraz z wiekiem dysproporcje płci nasilały się;
- dane statystyczne potwierdziły, że w latach 2017-2023 sytuacja ludzi młodych na polskim rynku pracy poprawiła się, ale tylko w starszej grupie wiekowej; w porównaniu do roku 2017, wzrósł odsetek młodzieży w wieku 24 lata i mniej, chociaż w skali kraju, była to zmiana zaledwie o 0,4 punktu procentowego; tylko w pięciu województwach widoczne były pozytywne zmiany w postaci spadku udziału bezrobotnej młodzieży, i były to: podlaskie, świętokrzyskie, opolskie, mazowieckie i warmińsko-mazurskie; najwięcej bezrobotnych w wieku 24 lata i mniej, przybyło w województwach: małopolskim, wielkopolskim i kujawsko-pomorskim;
- w analizowanym okresie, w grupie wiekowej 25-34 lata, odsetek w kategorii bezrobotnych ogółem, zmniejszył się o 4,3 punktu procentowego w skali kraju; owe pozytywne zmiany widoczne były we wszystkich województwach w Polsce; najlepiej z problemem bezrobocia ludzi młodych z tej kategorii wiekowej radziły sobie województwa: lubelskie, lubuskie, wielkopolskie i małopolskie, gdzie odnotowano spadek w wysokości 5,0 i więcej punktów procentowych.

Literatura

Bank Danych Lokalnych, www.bdl.stat.gov.pl [data dostępu: 09.04.2024].

Bezrobocie rejestrowane. Raport miesięczny 12/2023, Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy, Warszawa 2023.

GUS 2010, *Wejście ludzi młodych na rynek pracy*, Monitoring Rynku Pracy, www.stat.gov.pl [data dostępu: 08.05.2024].

Jakimiuk B., (2017), *Bezrobocie wśród polskiej młodzieży i jego dynamika*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio J, Paedagogia-Psychologia” (ISSN: 0867-2040), nr 4, DOI: 10.17951/j.2017.30.4.193.

Kłós A., Tomaszewska K., (2016), *Bezrobocie jako zjawisko społeczne stanowiące zagrożenie dla kształtowania się rynku pracy w Polsce*, „Społeczeństwo. Edukacja. Język”, Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku, tom 2.

Kubów A., Sipurzyńska-Rudnicka K., (2019), *Sytuacja młodzieży kończącej szkoły wyższe na polskim rynku pracy*, „Szkoła-Zawód-Praca”, nr 17.

- Młodzi Polacy na rynku pracy w „nowej normalności”*, (2020), www.pwc.pl [data dostępu: 10.05.2024].
- Mundziel J., (2023), *Bezrobocie wśród młodych ludzi po zakończeniu edukacji*, „Management and Quality – Zarządzanie i Jakość”, vol. 5, no. 3.
- Perspektywy ekonomiczne młodego pokolenia*. Raport 2/2023, Instytut Finansów, Warszawa, www.infin.gov.pl [data dostępu: 10.05.2024].
- Rocznik Statystyczny Pracy 2023, GUS, Warszawa.
- Rybicka K., (2014), *Bezrobocie młodzieży w Polsce*, „Studia Ekonomiczne”, nr 197.
- Sadowski Z., Kozłowski P., (2010), *Zagrożenia ekonomiczno-społeczne*, „Nauka” nr 4.
- Sytuacja na rynku pracy osób młodych w 2017 roku*, Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy, Wydział Analiz i Statystyki, www.psz.praca.gov.pl [dostęp: 20.05.2024]
- Szylko-Skoczny M. (red.) (1998), *Sytuacja młodzieży na rynku pracy w wybranych krajach Europy Środkowej i Wschodniej*, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa.
- Uścińska G., (2021), *Młodzi pracownicy na rynku pracy i w ubezpieczeniach społecznych*, „Doradztwo Podatkowe Biuletyn Instytutu Studiów Podatkowych”, nr 4, DOI: 10.5604/01.3001.0014.8558.

Zuzanna **Sojko** • Anna **Cudowska-Sojko**

WYDATKI NA OPIEKĘ ZDROWIA A PROFILAKTYKA CHOROÓB CYWILIZACYJNYCH W POLSCE

OUTLAY ON HEALTHCARE AND PREVENTION OF CIVILIZATION DISEASES IN POLAND

STRESZCZENIE

Choroby cywilizacyjne to, szerzące się w skali globalnej, niezakaźne schorzenia, a ich rozwój związany jest z postępowaniem współczesnej cywilizacji. Szacuje się, że choroby cywilizacyjne są przyczyną około 80% zgonów. Choroby cywilizacyjne związane są głównie ze współczesnym trybem życia oraz zanieczyszczeniami środowiska. Metody badań zastosowane w artykule, to: przegląd literatury i analiza danych statystycznych. Dane statystyczne wykorzystane w artykule pochodzą głównie z publikacji Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) – „Stan zdrowia ludności Polski” w latach: 2009, 2014, 2019”. Sposób i metodologia zbierania danych została ujednoczona i określona „Rozporządzeniem (WE) nr 1338/2008 w sprawie statystyk Wspólnoty w zakresie zdrowia publicznego oraz zdrowia i bezpieczeństwa w pracy”, chociaż nie zawsze statystyki owe są spójne. W artykule wykorzystano również inne publikacje GUS oraz informacje z danych podmiotów międzynarodowych.

Celem artykułu jest analiza wydatków związanych z opieką zdrowia w Polsce w ostatnich latach, ze szczególnym uwzględnieniem profilaktyki chorób cywilizacyjnych.

Inwestowanie w zdrowie jest niezbędne. Można to robić na wiele sposobów, między innymi poprzez edukację i profilaktykę zdrowotną. Mniej kosztowną opcją jest edukacja społeczeństwa w zakresie zdrowego odżywiania i aktywnego trybu życia, niż leczenie kosztochłonnych skutków wynikających ze złego stylu życia.

ABSTRACT

Civilization diseases are globally diffused non-contagious diseases. Their development is connected to the progress of modern civilization. It is estimated, that civilization diseases are responsible for about 80% of deaths. Civilization diseases are mainly connected to contemporary lifestyle and environment pollution. Research method: literature review and statistical data analysis. The statistical data used in this article are mainly coming from GUS publications – “The health status of Polish population” in years 2009, 2014, 2019”. Methods and methodology of data collection are standardized and defined by “Regulation (WE) nr 1338/2008 concerning statistics of Community in terms of public health and workplace safety”, although statistics are not always coherent. Different GUS publications were also used, also informations from international data.

The aim of this article is to analyze expenses connected to healthcare in Poland in last years with civilization diseases prevention in particular.

Investment in health is necessary, it can be done in different ways e.g: through education and health prevention. It is less expensive to educate society in proper nutrition and active lifestyle, than treating cost-investing consequences, resulting from poor lifestyle choices.

Translated by Zuzanna Sojko,

SŁOWA KLUCZOWE

styl życia, choroby cywilizacyjne,
profilaktyka, wydatki

KEYWORDS

lifestyle, civilization diseases,
prevention, expenses

WSTĘP

Choroby cywilizacyjne są postrzegane współcześnie jako znaczący problem, zarówno w wymiarze społecznym, jak i ekonomicznym. Zapadają na nie osoby w coraz młodszym wieku, a osoby starsze, są narażone na szereg powikłań. W konsekwencji, przekłada się to na jakość życia jednostki, jak również – w wymiarze makroekonomicznym – wiąże się to z jakością kapitału ludzkiego, na który składa się szereg cech, których nośnikiem są ludzie, a dotyczą one, między innymi kwestii zdrowotności (Acedański i in. 2023, s. 14).

Należy w tym miejscu również mieć na uwadze dane demograficzne, które wskazują iż od kilku lat Polka zmagają się z ujemnym przyrostem naturalnym oraz istotnymi zmianami w strukturze wieku populacji. Proces starzenia się ludności, w ostatnich latach uległ przyśpieszeniu. Widać to wyraźnie jeśli w obrazie tendencji zmian udziału ludności w wieku poprodukcyjnym w populacji ogółem, oraz w grupie osób w wieku produkcyjnym (*Realizacja zadań narodowego programu zdrowia na lata 2016-2020*, NIK 2020, s. 6).

Na aspekt zdrowia zwłaszcza w kontekście chorób cywilizacyjnych, należy spojrzeć również jako na ważny czynnik ekonomiczny. W wielu krajach rozwiniętych gospodarczo, zdrowie publiczne jest jednym z największych i najszybciej rozwijających się działów gospodarki. W sektorze tym zatrudnionych jest około 8% ludności aktywnej zawodowo w UE (*Sprawozdania z kontroli opublikowane w latach 2014-2019*, Unia Europejska, 2019, s. 11).

Poziom wydatków na opiekę zdrowotną w danym kraju i sposób, w jaki zmieniają się one w czasie, zależy od wielu czynników: demograficznych, społecznych, ekonomicznych. Duże znaczenie mają także sposoby finansowania i struktura organizacyjna samego systemu opieki zdrowotnej (*Health at a Glance: Europe_2022 STATE OF HEALTH IN THE EU CYCLE OECD/European Union*, 2022, s. 128).

Choroby cywilizacyjne, wydawać by się mogło, iż są nieuniknione. Jednakże można im zapobiegać – poprzez prowadzenie działań o charakterze profilaktycznym lub też skutecznie leczyć czy ograniczać następstwa schorzenia – poprzez działania o charakterze prewencyjnym.

Choroby cywilizacyjne stanowią ogromne zagrożenie dla współczesnego społeczeństwa. Są przyczyną zwiększonej umieralności, częstszej konieczności hospitalizacji i znaczącego pogorszenia jakości życia, co w konsekwencji – generuje znaczne koszty dla konkretnej osoby, jak i dla całej gospodarki (Wojtczak 2021, s. 43).

1 CHOROBY CYWILIZACYJNE, CZYNNIKI RYZYKA

Według definicji, „choroba cywilizacyjna” to taka, która występuje globalnie i powszechnie. Jej rozwój i rozpowszechnienie w społeczeństwie wiąże się z postępowaniem cywilizacyjnym, rozumianym jako postępujące uprzemysłowienie, powodujące zanieczyszczenie środowiska czy zmiana stylu życia ze względu na rozwój technolo-

gii, czy urbanizację. Siedzący tryb pracy i niezdrowe odżywianie, niska aktywność ruchowa oraz szybkie tempo życia, rodzą stres. Zanieczyszczenie środowiska, powietrza, wody oraz narażenie na hałas są również czynnikami mającymi wpływ na choroby cywilizacyjne (Tokarska, Borda 2023, s. 2).

Obecnie szacuje się, że choroby cywilizacyjne są przyczyną ponad 80% wszystkich zgonów. Wynika to głównie z nieprawidłowego żywienia, małej aktywności fizycznej oraz palenia papierosów i spożywania innych używek (są tzw. czynniki ryzyka). Do najczęściej wymienianych chorób cywilizacyjnych można zaliczyć między innymi: choroby układu oddechowego i układu krążenia, otyłość, cukrzycę, niektóre nowotwory, alergie oraz zaburzenia psychiczne (Kitajewska i in. 2014, s. 1, 3-4).

Wskaźnik otyłości w Polsce rośnie, i obecnie blisko jedna piąta osób dorosłych jest otyła, co stanowi odsetek wyższy niż średnia w UE. Rośnie również spożycie alkoholu wśród osób dorosłych; zmalał z kolei odsetek osób palących tradycyjne papierosy zarówno wśród dorosłych, jak i nastolatków – jednak na rzecz e-papierosów (https://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/health-at-a-glance-europe-2022_507433b0-en, data dostępu: 29.04.2024).

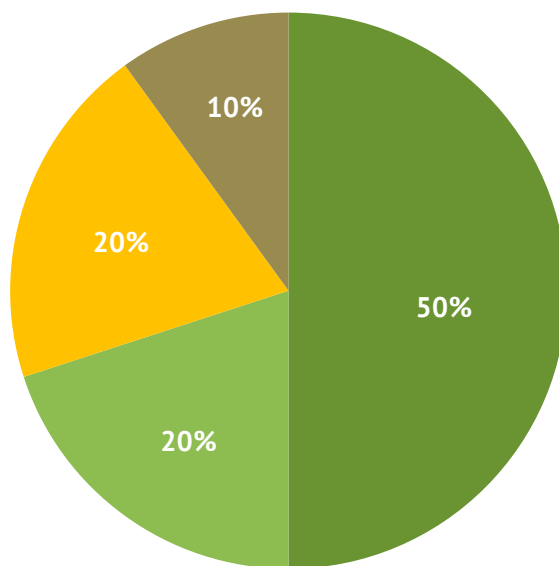
Umieralność z przyczyn możliwych do uniknięcia, zarówno dzięki profilaktyce, jak i interwencji medycznej, jest w Polsce wyższa niż średnia w Unii Europejskiej (UE). Choroba niedokrwienna serca, udar mózgu i rak płuc są głównymi przyczynami zgonów. Blisko dwie spośród pięciu dorosłych osób w Polsce cierpi na chorobę przewlekłą. Według EU-SILC (Europejskich badanie warunków życia ludności – The European Union Statistics on Income and Living Conditions – EU-SILC), około 39% dorosłych Polaków zgłosiło, że w 2019 roku cierpiało na co najmniej jedną chorobę przewlekłą; jest to odsetek nieco wyższy niż w całej UE (36%). Odsetek ten jednak wzrasta do 70% w przypadku Polaków w wieku powyżej 65 lat. Według najnowszych szacunków Joint Research Centre, opartych na trendach zachorowalności z ubiegłych lat, w 2020 roku w Polsce spodziewanych było prawie 200 tys. nowych zachorowań i około 118 tys. zgonów z powodu nowotworów. Należy zauważyć, że chociaż ogólne współczynniki zachorowalności na nowotwory, zarówno wśród mężczyzn, jak i kobiet są niższe od średniej UE, wskaźniki umieralności są wyższe o 30% wśród mężczyzn i o 25% wśród kobiet. Trend ten wskazuje z kolei na problemy z wczesnym diagnozowaniem i leczeniem (*State of Health in the EU Polska Profil systemu ochrony zdrowia OECD 2021*, s. 3-4, 6).

Przyjrzyjmy się zatem czynnikom ryzyka związanym z chorobami cywilizacyjnymi. Zmienna, która zwiększa prawdopodobieństwo rozwoju choroby, niepełnosprawności, zaburzeń rozwoju lub innych niepożądanych stanów, to nic innego jak czynnik ryzyka. W literaturze możemy spotkać następującą klasyfikację czynników ryzyka:

- modyfikowalne czynniki ryzyka (na które człowiek może mieć wpływ): nieracjonalne/niezdrowe odżywianie, brak aktywności fizycznej, siedzący tryb życia, uzależnienie od: alkoholu, palenia papierosów, narkotyków (styl życia);
- niemodyfikowalne czynniki ryzyka (na które człowiek nie ma wpływu): płeć, wiek, uwarunkowania genetyczne (Gładczuk, Kleszczewska 2021, s. 14-23).

Zdrowie człowieka nasze w 50% uwarunkowane jest stylem życia, który w dużej mierze zależy od indywidualnych wyborów. Brak aktywności fizycznej, nieprawidłowe wybory żywieniowe, sięganie po alkohol lub wyroby tytoniowe – to bezpośrednie przyczyny rozwoju chorób cywilizacyjnych. W 20% zdrowie zależy od czynników środowiskowych, między innymi: narażenia na stres, hałas, smog, zanieczyszczenia środowiska naturalnego. Kolejne 20% to czynniki genetyczne; pozostałe 10% odnosi się do stanu opieki zdrowotnej.

Obecnie w Polsce, w ramach Narodowego Funduszu Zdrowia (NFZ), można skorzystać z kilku programów profilaktycznych badań przesiewowych. Niektóre z nich są nastawione na wczesne wykrycie chorób nowotworowych (raka szyjki macicy, raka jelita grubego oraz raka piersi). Istnieją kryteria wiekowe oraz kryterium wysokiego ryzyka wystąpienia wymienionych powyżej nowotworów, by móc skorzystać ze świadczeń w ramach NFZ (<https://pacjent.gov.pl/artypkyl/profilaktyczne-badania-przesiewowe>) Dodatkowo, dostępne są również badania przesiewowe nakierowane na wykrycie części chorób cywilizacyjnych u pacjentów z grupy ryzyka. Są to, między innymi, programy: „Program profilaktyki chorób odytoniowych” oraz „Profilaktyka 40 PLUS” (<https://pacjent.gov.pl/programy-profilaktyczne>).



■ styl życia ■ czynniki środowiskowe ■ czynniki genetyczne ■ opieka zdrowotna

Rysunek 1. Czynniki mające wpływ na zdrowie

Figure 1. Factors impacting on health

Źródło: *Profilaktyka chorób cywilizacyjnych* https://www.nfz.gov.pl/gfx/nfz/userfiles/_public/aktualnosc/aktualnosc_oddzialow/ulotka_ch._cywilizacyjne_12.04.23.ppt.pdf; data dostępu: 30.04.2024.

„Profilaktyka 40 PLUS” ma na celu wykrycie chorób cywilizacyjnych wśród populacji Polski w wieku powyżej 40 lat. Dzięki podstawowym badaniom biochemicznym, badaniom przeprowadzonym w gabinecie lekarskim oraz badaniom moczu i kału, dostępnych w ramach programu, można wykryć, między innymi, choroby takie jak: nadciśnienie tętnicze, cukrzyca typu 2, hipercholesterolemia czy otyłość (<https://pacjent.gov.pl/program-profilaktyczny/program-profilaktyka-40-plus>).

2 WYDATKI ZWIĄZANE Z OPIEKĄ ZDROWIA

Zły stan zdrowia społeczeństwa prowadzi, z jednej strony, do wzrostu kosztów związanych z leczeniem, oraz – z drugiej – spadku dochodów. Obciążają one pracowników i ich rodziny, ale również powodują wzrost obciążenia budżetu państwa. Tracą więc zarówno pracodawcy, jak i pracownicy. Pracodawcy ponoszą koszty absencji chorobowej pracowników. Pracownicy z kolei otrzymują mniejsze wynagrodzenia, co przekłada się na spadek konsumpcji. Dla sektora finansów publicznych oznacza to mniejsze podatki i składki oraz ponoszenie wydatków na zasiłki chorobowe i renty (*Badanie ewaluacyjne współfinansowane przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego* https://www.ewaluacja.gov.pl/media/25709/rzl_307.pdf, data dostępu: 03.05.2024).

Zgodnie z modelem M. Lalonda, największy udział w zdrowiu społeczeństwa, ma styl życia. Styl życia jest czynnikiem całkowicie modyfikowalnym i odgrywa znaczący wpływ na rozwój wielu chorób cywilizacyjnych. Chorobom tym, w dużej mierze, można zapobiec, zmieniając styl życia. W Polsce, najistotniejszymi czynnikami związanymi z ryzykiem chorób cywilizacyjnych, są: palenie tytoniu, wysokie ciśnienie krwi, wysoki poziom cholesterolu, nadwaga i otyłość, nadmierne spożycie alkoholu, niskie spożycie warzyw i owoców, mała aktywność fizyczna. Należy zatem wdrażać działania z zakresu promocji zdrowia i prewencji chorób (*Badanie ewaluacyjne współfinansowane przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego* https://www.ewaluacja.gov.pl/media/25709/rzl_307.pdf, data dostępu: 03.05.2024).

Jednym z podstawowych obowiązków państwa jest zapewnienie wszystkim mieszkańcom kraju, dostępu do wszystkich najważniejszych świadczeń ratujących zdrowie i chroniących przed przedwczesną śmiercią. Wynika to z zapisów Universal Health Coverage (UHC), który to dokument Polska ratyfikowała (<https://www.who.int/health-topics/universal-health-coverage>; data dostępu: 03.05.2024). Podobnie jak wiele innych państw, także Polska, stoi przed ogromnymi wyzwaniem realizując ideę UHC (Rudawska i in. 2023, s. 3).

W ciągu ostatniej dekady, wydatki na opiekę zdrowotną w Polsce utrzymywały się stale poniżej średniej UE, zarówno w przeliczeniu na mieszkańca, jak i jako odsetek PKB. Pandemia COVID-19 spowodowała uruchomienie dodatkowych funduszy w 2020 roku, w celu wsparcia reakcji sektora ochrony zdrowia. Około 72% wydatków na ochronę zdrowia w Polsce jest pokrywana ze środków publicznych, jednak wydatki na świadczenia zdrowotne nier refundowane – głównie na leki apteczne – są wysokie i stanowią ponad 20% bieżących wydatków na opiekę zdrowotną. W latach 2000-

2014, oczekiwana długość życia w chwili urodzenia w Polsce wzrosła o ponad cztery lata, osiągając poziom 78 lat, i oscylowała wokół tego poziomu do 2019 roku, kiedy to różnica między oczekiwaną długością życia w Polsce a średnią UE, wynosiła około trzech lat. Różnica ta była w dużej mierze spowodowana większym narażeniem mężczyzn na modyfikowalne czynniki ryzyka, takie jak: palenie tytoniu i spożywanie alkoholu. W 2020 roku, bardzo wysoki poziom nadmiernej śmiertelności, spowodowanej w wielu przypadkach przez COVID-19, doprowadził do tymczasowego spadku oczekiwanej długości życia w chwili urodzenia o 1,4 roku – w porównaniu z rokiem 2019, co stanowiło jeden z największych spadków odnotowanych w UE. W rezultacie, różnica w średnim dalszym trwaniu życia między Polską a UE zwiększyła się do czterech lat. W 2020 roku zwiększyło się również zróżnicowanie średniego dalszego trwania życia między kobietami i mężczyznami – do około 8,2 lat. Według danych krajowych, średnie dalsze trwanie życia w wieku 60 lat, skróciło się o prawie 1,2 roku, w stosunku do roku poprzedniego i obniżyło do poziomu z 2008 roku (*State of health In the UE Polska Profil systemu ochrony zdrowia OECD 2021, s. 3-4*).

Tabela 1. Wydatki publiczne na ochronę zdrowia w Polsce latach 2018-2024 [mld zł]

Table 1. Public expenses on health care in Poland in the years 2018-2024 [bln PLN]

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Wydatki budżetu państwa w części 46 – Zdrowie	8,1	8,4	6,1	16,0	15,5	14,2	26,9
Wydatki budżetu państwa w dziale 851, bez części 46	4,4	4,5	5,5	6,1	7,3	6,0	6,3
Koszty realizacji zadań NFZ	85,8	95,4	103,5	124,0	131,9	164,6	165,8
Wydatki publiczne na ochronę zdrowia	95,9	107,0	120,6	141,4	151,0	186,3	191,1

Źródło: „Monitor Finansowania Ochrony Zdrowia”, nr 8, grudzień 2023, s. 6.

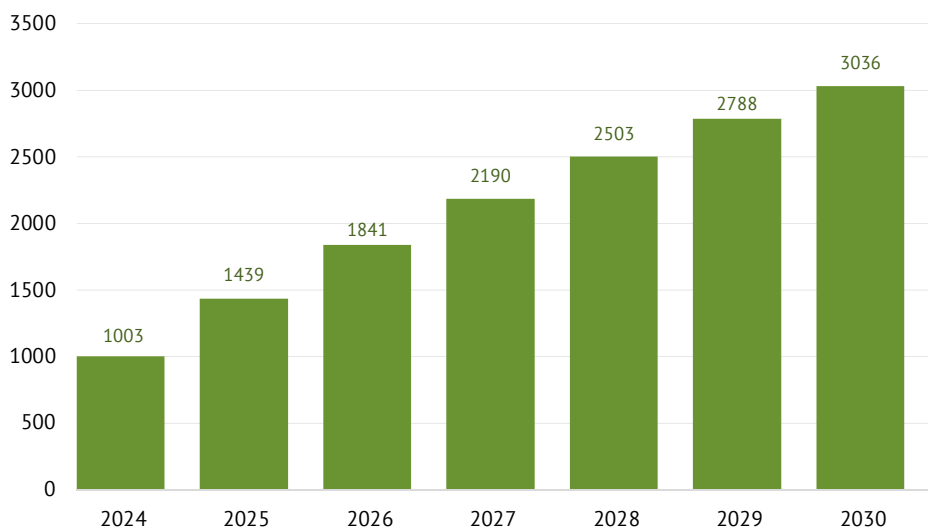
Zgodnie z ustawą zapewniającą wzrost nakładów na ochronę zdrowia, w 2024 roku, poziom publicznych wydatków na zdrowie, powinien wynieść minimum 6,20% PKB. Uwzględniając wielkości wynikające z uchwalonej ustawy budżetowej oraz planu finansowego NFZ, publiczne wydatki na zdrowie w 2024 roku wyniosą 191,1 mld zł (wzrost o 6,1 mld zł w stosunku do roku 2023). Porównując tę wartość – z PKB prognozowanym na 2024 rok (3770,9 mld zł), przekłada się to na wydatki na poziomie 5,07% PKB, tj. o 1,15 pkt. proc. poniżej wymaganego celu ustawowego. Jednak zgodnie z ustawą, wydatki za rok bieżący porównuje się z PKB sprzed dwóch lat (który w 2022 roku wynosił 3 078,3 mld zł). W efekcie, zgodnie z definicją przyjętą na potrzeby ustawy, wydatki na zdrowie wyniosą w 2024 roku 6,21% PKB („Monitor Finansowania Ochrony Zdrowia”, nr 8, grudzień 2023 r., s. 1).

Tabela 2. Struktura gospodarstw domowych w Polsce według wieku w wybranych latach [w %]**Table 2. Households structure according to age in particular years in Poland [%]**

Lata	2006	2010	2013	2016	2020
Poniżej roku	0,9	1,1	0,8	0,9	0,7
1-2	2,2	2,6	2,1	2,2	2,3
3-6	4,2	4,6	4,2	4,8	4,1
7-16	13,9	13,0	9,7	9,4	10,4
17-24	13,0	11,6	9,7	9,0	7,5
25-44	25,0	26,7	30,3	30,8	30,4
45-59	23,6	21,5	21,6	19,8	19,0
60-69	8,6	9,4	11,3	12,9	13,6
70 lat lub więcej	8,6	9,6	10,3	10,2	11,9

Źródło: *Ochrona zdrowia w gospodarstwach domowych w 2020 r.*, GUS, Warszawa 2022 s. 28.

Istotnym czynnikiem determinującym wielkość potrzebnych wydatków na ochronę zdrowia, jest struktura wiekowa populacji. Dla przykładu, na leczenie mężczyzn w wieku 35-39 lat, NFZ w 2022 roku przeznaczał średnio 1 984 zł na osobę. Natomiast już w przypadku mężczyzn w wieku 65-69 lat, koszt ten sięga 6 657 zł, a więc jest ponad trzykrotnie większy. Sytuacja znacznie ulegać istotnej zmianie dopiero w latach 2026-2027, kiedy to odłożone w czasie efekty, zaczną wymuszać duże wzrosty nakładów na ochronę zdrowia ogółem. Tymczasem do 2025 roku, ta proporcja będzie nadal wynosić 68%. W przypadku pełnej realizacji postulatu „7% PKB na zdrowie”, koszty ustawowych podwyżek wynagrodzeń będą stanowiły 35% całkowitego wzrostu wydatków publicznych na ochronę zdrowia. W takim przypadku, w 2027 roku, aż 84,7 mld zł mogłoby zostać przeznaczonych na inne zadania i potrzeby. Jednocześnie, realizacja takiego scenariusza wymagałaby uruchomienia znaczących dodatkowych źródeł finansowania publicznego systemu ochrony zdrowia. Starzenie się społeczeństwa jest trendem o długoterminowym charakterze i oddziaływaniu, zmiana struktury wiekowej każdego roku wpływa bowiem na wzrost kosztów funkcjonowania systemu ochrony zdrowia. Efekt ten jest kumulatywny i powoduje, że rokrocznie trzeba przeznaczać większe środki (pomijając efekty związane ze zmianami cen usług medycznych) dla utrzymania takiej samej jakości i dostępności opieki zdrowotnej. Szacuje się, że tylko do 2030 roku, roczne koszty z tego tytułu wzrosną o 3 mld zł – w porównaniu z rokiem 2023 („Monitor Finansowania Ochrony Zdrowia”, nr 8 grudzień 2023 rok, s. 4).



Rysunek 2. Dodatkowe koszty w systemie ochrony zdrowia w Polsce, związane ze zmianą struktury populacji, w cenach z 2022 roku [mln zł]

Figure 2. Healthcare system additional expenses in Poland connected to population structure change, in prices from 2022 [bln PLN]

Źródło: „Monitor Finansowania Ochrony Zdrowia”, nr 8, grudzień 2023.

Tabela 3. Struktura wydatków bieżących na ochronę zdrowia w Polsce według funkcji w latach 2019-2021 [%]

Table 3. Current expenses structure on healthcare in Poland based on function in years 2019-2021 [%]

Funkcje	2019	2020	2021
Usługi lecznicze	58,9	58,0	56,1
Usługi rehabilitacyjne	4,5	4,2	4,4
Długoterminowa opieka zdrowotna	6,7	8,3	8,1
Usługi pomocnicze	3,7	3,9	4,0
Artykuły medyczne	21,8	21,7	21,0
Profilaktyka zdrowotna	2,1	1,9	2,1
Zarządzanie oraz administracja systemu opieki zdrowotnej oraz jej finansowanie	1,7	1,1	3,6
Pozostałe usługi	0,6	0,8	0,7

Źródło: Wydatki na ochronę zdrowia w latach 2018-2020 GUS, 2021 s. 3; Wydatki na ochronę zdrowia w latach 2019-2021 GUS, 2022, s. 3; Wydatki na ochronę zdrowia w latach 2020-2022, GUS, 2023, s. 4.

Jeśli spojrzymy na wydatki w Polsce, związane z ochroną zdrowia z punktu widzenia struktury wydatków, to największą pozycję w badanych latach stanowią usługi lecznicze. Na drugim miejscu znajdują się artykuły medyczne, a jeśli chodzi o wydatki związane z profilaktyką – stanowią one niewielki procent.

Wydatki na opiekę profilaktyczną w Polsce, w przeliczeniu na mieszkańca, stanowią około jedną trzecią średniej UE i wynoszą 33 EUR, w porównaniu ze 102 EUR (*Stan zdrowia 2021 State of Health In the UE Polska Profil systemu ochrony OECD, 2021 s. 10*).

Tabela 4. Chorujący na wybrane choroby w Polsce, według cech społeczno-demograficznych w 2020 roku [%]

Table 4. Diseased on chosen diseases in Poland according to socio-demographic characteristics in 2020 [%]

Rodzaj choroby	Rok 2020						
	Ogółem	25 lat lub więcej	25-44 lata	45-59 lat	60-69 lat	70-79 lat	80 lat i więcej
Cukrzyca	6,7	8,8	1,5	5,3	13,8	24,6	31,9
Nadciśnienie tętnicze	20,7	27,4	5,0	24,9	47,5	64,9	67,4
Choroba niedokrwienna serca	7,6	9,9	0,8	6,5	15,2	28,1	40,7
Choroba naczyń mózgowych, udar mózgu	1,8	2,3	bd	1,3	2,7	5,1	9,9
Astma oskrzelowa, stan astmatyczny	2,7	3,1	1,5	2,7	4,7	4,9	7,6
Przewlekłe choroby dolnych dróg oddechowych inne niż astma (bez POCP)	1,6	2,0	bd	1,9	3,6	4,3	bd
Choroby wątroby	1,4	1,9	bd	1,1	3,6	4,1	bd
Reumatoidalne zapalenie stawów	3,7	4,8	0,8	4,6	7,3	11,1	11,9
Choroby zwyrodnieniowe stawów	10,7	14,2	2,0	12,4	23,3	32,1	48,5
Osteoporoza	2,6	3,4	bd	1,3	4,4	11,5	18,8

Objaśnienia: bd – brak danych

Źródło: *Ochrona zdrowia w gospodarstwach domowych w 2020*, GUS, Warszawa 2022, s. 51.

3 PROFILAKTYKA I OCHRONA ZDROWIA

Profilaktyka chorób – to szereg działań związanych z minimalizowaniem wystąpienia i wpływu chorób, oraz powiązanych z nimi czynników ryzyka. Profilaktykę można rozpatrywać w podziale na następujące kategorie:

- profilaktyka pierwotna – jej celem jest zmniejszenie prawdopodobieństwa wystąpienia choroby;

- profilaktyka wtórna – wiąże się z wczesnym wykrywaniem choroby;
- profilaktyka trzeciego stopnia – jej celem jest ograniczenie wpływu choroby (*Sprawozdania z kontroli opublikowane w latach 2014–2019*, Unia Europejska, 2019, s. 16).

Świadomość jednostki dotycząca odpowiedzialności za własne zdrowie ma szczególne znaczenie w dzisiejszych czasach. Zmiany technologiczne wymuszają niejako również zmianę stylu życia. Rozważania prowadzone przez badaczy, dotyczące stylu życia, jednoznacznie wskazują, że styl życia jest efektem wartości społecznych i kultury, w której człowiek żyje (Gardocka-Jałowicz, Szalonka 2019, s. 15-16).

W literaturze przedmiotu wymienia się trzy główne przyczyny, które spowodowały, że styl życia stał się jednym z czołowych determinant zdrowia; we współczesnych czasach są to:

- główne wzorce chorowania – dominujące znaczenie odgrywają choroby przewlekłe (choroby układu krążenia, nowotwory itp.), których medycyna nie potrafi jeszcze leczyć, a które nie ustępują samoistnie;
- liczne problemy zdrowotne powodowane przez wszelkiego rodzaju używki, wynikające z niezdrowego stylu życia;
- kampanie w mediach podkreślające konieczność zmiany stylu życia i osobistą odpowiedzialność człowieka za zdrowie (Kłós 2014, s. 24).

Tabela 5. Osoby korzystające z programów profilaktycznych w Polsce, w latach 2020 i 2016 [%]

Table 5. Individuals taking advantages of preventive program in Poland in the years: 2020 and 2016 [%]

Wiek	2016		2020	
	Osoby, które skorzystały z programów	Osoby, które nie skorzystały z programów	Osoby, które skorzystały z programów	Osoby, które nie skorzystały z programów
25 lat lub więcej	19,9	80,1	8,2	91,8
25-44 lata	14,2	85,8	6,1	93,9
45-59 lat	23,5	76,5	10,3	89,7
60-69 lat	29,6	70,4	11,3	88,7
70 lat lub więcej	22,3	77,7	6,9	93,1
80 lat i więcej	11,4	88,6	bd	bd

Objaśnienia: bd – brak danych

Źródło: *Ochrona zdrowia w gospodarstwach domowych w 2020 r.*, GUS, Warszawa 2022 s. 57; *Ochrona zdrowia w gospodarstwach domowych w 2016 r.* GUS, Warszawa 2018, s. 33.

Niezwykle ważną rolę w walce z chorobami cywilizacyjnymi odgrywa skuteczna profilaktyka, połączona z badaniami przesiewowymi. To dzięki niej można odpowiednio wcześnie wykryć początki choroby lub podatność pacjenta na nią i – co za tym idzie – wdrożyć odpowiednią terapię lub zachęcić pacjenta do wdrożenia prozdro-

wych zachowań. Wprowadzenie takiej ścieżki na szeroką skalę pozwala na znaczną redukcję liczby zachorowań oraz komplikacji zdrowotnych, związanych ze zbyt późnym rozpoczęciem leczenia, a w rezultacie – przynosi wymierne oszczędności, zarówno dla systemu ochrony zdrowia, jak i dla całej gospodarki państwa (https://oipip.opole.pl/wp-content/uploads/2019/04/aktualnosci_skmbt_c28019040308580.pdf, data dostępu: 03.05.2024).

Dane zawarte w tabeli są „jedynie” statystykami, które uśredniają obraz, nie przedstawiają więc faktycznego stanu korzystania przez Polaków z programów profilaktycznych. Dane z roku 2020 są w dużej mierze determinowane sytuacją pandemii, zaś kolejne dane dotyczące tego zagadnienia, ukażą się pod koniec 2024 roku.

PODSUMOWANIE

Jednym z głównych wyznaczników skuteczności funkcjonowania systemu ochrony zdrowia, jest jego zdolność do poprawy stanu zdrowia populacji. Stan ten warunkuje jednak szereg czynników. Według M. Lalonde'a, największy wpływ na stan zdrowia każdego człowieka, sięgający około 53%, ma styl życia. W dalszej kolejności, wyznacznikami stanu zdrowia są: środowisko fizyczne (21%) i czynniki genetyczne (16%). Najmniejszy wpływ na stan zdrowia człowieka ma opieka zdrowotna (10%). Tymczasem systemy opieki zdrowotnej pochłaniają ok. 90% wszystkich nakładów na ochronę zdrowia. Nakłady na edukację prozdrowotną i kształtowanie stylu życia sięgają tylko 1,5%, podczas gdy ich wpływ na redukcję umieralności sięga 43% (Czupryna i in. 2001, s. 143).

Zatem, przy ocenie efektywności wydawania środków na system opieki zdrowotnej, powyższe okoliczności musi być brane pod uwagę. Niezbędne jest inwestowanie w zdrowie obywateli za pomocą edukacji i profilaktyki zdrowotnej. Należy zadbać o nauczenie społeczeństwa jak się zdrowo odżywiać i żyć aktywnie – jest to mniej kosztowne niż wydatki ponoszone na leczenie (*System ochrony zdrowia w Polsce – stan obecny i pożądane kierunki zmian*, Raport NIK 2019, s. 11).

Literatura

Acedański J., Bem A., Chłoń-Domińczak A., Kośny M., Panek T., Pietrucha J., Pipień M., Prędkiewicz P., Ratajczak M. K., Wróblewska W., (2023), *Nauka i szkolnictwo wyższe a PKB. Raport przygotowany z inicjatywy Konferencji Rektorów Uczelni Ekonomicznych*.

Badanie ewaluacyjne współfinansowane przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego, https://www.ewaluacja.gov.pl/media/25709/rzl_307.pdf; data dostępu: 03.05.2024.

Czupryna A., Poździoch S., Ryś A., Włodarczyk W.C., (2001), *Zdrowie Publiczne. Wybrane zagadnienia*, t. I i II, Uniwersyteckie Wydawnictwo Medyczne Vesalius, Kraków.

System ochrony zdrowia w Polsce – stan obecny i pożądane kierunki zmian, Raport NIK, 2019.

- Gardocka-Jałowicz A., Szalotka K., (2019), *Wybrane aspekty stylu życia w perspektywie odpowiedzialności za zdrowie*, „Zdrowie i styl życia”, UW, Wrocław.
- Gładczuk J., Kleszczewska E., (2021), *Choroby cywilizacyjne – działania profilaktyczne i interwencyjne. Civilization diseases – prevention and intervention*, „Hygeia Public Health”, 56(1).
- <https://pacjent.gov.pl/artypul/profilaktyczne-badania-przesiewowe>, data dostępu: 31.10.2024.
- <https://pacjent.gov.pl/programy-profilaktyczne>, data dostępu: 31.10.2024.
- <https://pacjent.gov.pl/program-profilaktyczny/program-profilaktyka-40-plus>, data dostępu: 31.10.2024.
- Health at a Glance: Europe_2022 STATE OF HEALTH IN THE EU CYCLE OECD/European Union 2022.*
- Kitajewska W., Szelałg W., Kopański Z., Maslyak Z., Sklyarov I., (2014), *Choroby cywilizacyjne i ich prewencja*, „Journal of Clinical Healthcare”.
- Kłós J., (2014), *Zjawisko zdrowego stylu życia we współczesnym społeczeństwie*, Uniwersytet Medyczny im. Karola Marcinkowskiego w Poznaniu, Poznań.
- „Monitor Finansowania Ochrony Zdrowia”, (2023), nr 8, grudzień 2023.
- Realizacja zadań narodowego programu zdrowia na lata 2016–2020*, (2020), NIK.
- Rudawska I., Sowada Ch., Węgrzyn M., Wierzba W., Więckowska B., (2023), *Poszukiwanie dodatkowych źródeł i mechanizmów finansowania systemu ochrony zdrowia – polskie zdrowie 2.0*, PAN Warszawa.
- Sprawozdania z kontroli opublikowane w latach 2014–2019*, (2019), Unia Europejska.
- State of Health in the EU, Polska, Profil systemu ochrony zdrowia*, (2021), OECD.
- Tokarska M., Borda M., (2023), *Choroby cywilizacyjne jako czynnik ryzyka w ubezpieczeniach na życie w Polsce*, „Ryzyko i Zrównoważony Rozwój. Studia Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 397.
- Wojtczak A., (2021), *Znaczenie farmakogenetyki w leczeniu wybranych chorób cywilizacyjnych, w: Wybrane aspekty diagnostyki, profilaktyki i leczenia chorób cywilizacyjnych*. Część I, Kwaśniewska M., Pasternak-Mnich K., (red. nauk.), WUMwŁ Łódź, nr 9.
- https://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/health-at-a-glance-europe-2022_507433b0-en, data dostępu: 29.04.2024.
- https://oipip.opole.pl/wp-content/uploads/2019/04/aktualnosciskmbt_c28019040308580.pdf, data dostępu: 03.05.2024.
- <https://www.who.int/health-topics/universal-health-coverage>, data dostępu: 03.05.2024.

Wykaz autorów EQUILIBRIUM 2024 | nr 14

Maria Cholewicka, studentka
Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku
e-mail: mcholewicka@wp.pl

Anna Cudowska-Sojko, dr
Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku
e-mail: anna.cudowska@wse.edu.pl

Gabriela Dycha-Wąsik, mgr
Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie,
Wydział Ekonomiczny
e-mail: gabriela.dycha-wasik@mail.umcs.pl

Damian Jasionowski, mgr
Państwowa Uczelnia Zawodowa
im. Prof. Edwarda F. Szczepanika w Suwałkach
e-mail: damian.jasionowski26@wp.pl

Agnieszka Piekutowska, dr
Politechnika Białostocka
Wydział Inżynierii Zarządzania
e-mail: a.piekutowska@pb.edu.pl

Zuzanna Sojko, studentka
Uniwersytet Medyczny w Białymstoku
Wydział Lekarski
e-mail: zsojko1@gmail.com

