



EQUILIBRIUM

ZESZYTY NAUKOWE WSE

rocznik 2024

numer 2 (15)

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

LISTA RECENZENTÓW W 2024 ROKU

dr Anna Cudowska-Sojko
dr Justyna Chwiećko
dr Agnieszka Grzybowska
dr hab. Aleksander Maksimczuk
dr Ewa Piekarska
dr Edyta Sidorczuk-Pietraszko
dr Monika Szulżyk
dr Ewa Tokajuk

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
Gabriela Tokajuk

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

ISSN 2545-1995

COPYRIGHT © BY

Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku

Białystok 2024

EQUILIBRIUM 2024 | nr 2(15)

4**Julita Biernacka**

Wybrane koncepcje rozwoju społecznego w warunkach zmian otoczenia ekonomicznego na przełomie XX i XXI wieku

22**Julita Biernacka, Julia Wiernicka**

Przejawy mobbingu w przedsiębiorstwach w Polsce

36**Anna Gomola**

Poland's energy-intensive industries in the era of the energy crisis and the energy transition. Short-time forecasts

50**Tomasz Góreczny**

Omnichannel – jako koncepcja sprzedaży w bankowości.
Ewolucja i perspektywy dalszego rozwoju

59**Agnieszka Łuckiewicz, Ewa Beata Sidorek,****Beata Szczecina, Agata Galbierz**

Stopy procentowe i polityka pieniężna Narodowego Banku Polskiego a skuteczność ograniczania inflacji w Polsce w okresie pandemii covid-19 (2019-2023)

Julita **Biernacka**

WYBRANE KONCEPCJE ROZWOJU SPOŁECZNEGO W WARUNKACH ZMIAN OTOCZENIA EKONOMICZNEGO NA PRZEŁOMIE XX I XXI WIEKU

SELECTED CONCEPTS OF SOCIAL DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF CHANGES IN THE ECONOMIC ENVIRONMENT AT THE TURN OF THE 20TH AND 21ST CENTURIES

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest przedstawienie nowych nurtów ekonomicznych, które stanowią odpowiedź na współczesne wyzwania gospodarcze, takie jak: degradacja środowiska czy pogłębiające się nierówności społeczne. W obliczu ograniczeń tradycyjnego modelu wzrostu, opartego na maksymalizacji PKB, coraz większe znaczenie zyskują koncepcje promujące zrównoważony rozwój i etyczne zarządzanie zasobami. W artykule omówiono trzy alternatywne podejścia: Ekonomię Franciszka, Ekonomię Pączka oraz Ekonomię Współdzielenia. Metoda badań zastosowana w opracowaniu, to analiza i przegląd literatury dotyczącej wskazanych koncepcji ekonomicznych oraz wyzwań i problemów współczesnego świata. Pozwoliło to na ukazanie ich podstawowych założeń oraz potencjalnego wpływu na przyszłość gospodarki.

ABSTRACT

The aim of the article is to present new economic trends that are a response to contemporary economic challenges, such as environmental degradation or deepening social inequalities. In the face of the limitations of the traditional GDP-maximizing growth model, concepts that promote sustainable development and ethical resource management are becoming increasingly important. The article discusses three alternative approaches: Francis Economics, Donut Economics and Sharing Economy. The research method is the analysis and review of literature on the indicated economic concepts and the challenges and problems of the modern world, which allowed for the presentation of their basic assumptions and potential impact on the future of the economy.

Translated by Julita Biernacka

SŁOWA KLUCZOWE

postulaty ekonomii przyszłości, problemy i zagrożenia, ekonomia pączka, ekonomia współdzielenia, ekonomia Franciszka

KEYWORDS

postulates of the economy of the future, problems and threats, the economy of the package, the economy of sharing, the economy of Francis

WSTĘP

Rozwój gospodarczy to pozytywny i długofalowy proces zachodzący w strukturze gospodarki. Jest zjawiskiem pożądanym, ponieważ wzrost dochodów oraz poprawa jakości i poziomu życia społeczeństwa, przyczyniają się do rozwoju cywilizacyjnego. Czy jednak nieustanne dążenie do maksymalizacji PKB, zwiększanie produkcji dóbr i liczby świadczonych usług poprzez robotyzację, postęp technologiczny i rozwój nowoczesnych technologii – nie odbywają się zbyt wysokim kosztem? Dlaczego korzyści płynące z innowacji nie są dostępne dla wszystkich mieszkańców świata? Czy nasza planeta może być bez końca eksploatowana, zanieczyszczana i degradowana – w imię idei dobrobytu, który w rzeczywistości obejmuje jedynie nielicznych? W poniższym artykule ukazane są trzy nowe koncepcje ekonomiczne, mające na celu uświadomienie problemów, z którymi teraz oraz wkrótce człowiek będzie się mierzyć. Ekonomia – jako nauka społeczna, badająca zjawiska i procesy gospodarcze, a jednocześnie dostarczająca podmiotom gospodarczym wiedzy i wskazówek dotyczących kierunków rozwoju, powinna dążyć do poprawy obecnej sytuacji. Właśnie dlatego powstają nowe nurty ekonomiczne, takie jak: Ekonomia Franciszka, Ekonomia Pączka czy Ekonomia Współdzielenia – aby dotychczas ignorowane lub marginalizowane problemy, takie jak: kryzys klimatyczny, nadmierna eksploatacja zasobów naturalnych czy globalizacja prowadząca do wzrostu konsumpcjonizmu, stały się kluczowymi zagadnieniami ekonomii przyszłości oraz bazą do tworzenia nowych treści literackich, którymi jest inspirowany artykuł.

1 NAJWIĘKSZE PROBLEMY WSPÓŁCZESNEGO ŚWIATA WEDŁUG RAPORTU GLOBAL RISKS REPORT 2025 OPUBLIKOWANY PRZEZ ŚWIATOWE FORUM EKONOMICZNE (WORLD ECONOMIC FORUM – WEF)

Raport pt. *Global Risks Report 2025*, opublikowany przez Światowe Forum Ekonomiczne (World Economic Forum – WEF) wskazuje na dziesięć największych zagrożeń współczesnego świata, szczególnie podkreślanych przez młode pokolenia (<https://businessinsider.com.pl/rozwoj-osobisty/millenialsi-czego-sie-obawiaja-ankietaglobal-shapers/8p6zb3p>, data dostępu: 03.03.2025):

- zmiany klimatyczne i degradacja środowiska: największym zmartwieniem młodych ludzi są zmiany klimatyczne, globalne ocieplenie i niszczenie zasobów naturalnych Ziemi;
- wojny i konflikty zbrojne: millenialsi obawiają się eskalacji konfliktów zbrojnych na świecie;
- nietolerancja religijna i rasowa: dyskryminacja na tle religijnym i rasowym stanowi istotny problem z punktu widzenia młodego pokolenia;

- ubóstwo: walka z biedą jest jednym z priorytetów wskazywanym przez millenialsów;
- nierówności w dostępie do opieki zdrowotnej: brak powszechnego dostępu do opieki medycznej – to kolejny problem zauważany przez młodych ludzi;
- brak bezpieczeństwa i dobrobytu: millenialsi martwią się o bezpieczeństwo i ogólny dobrobyt społeczeństw;
- brak edukacji: niski poziom edukacji lub jej brak – to istotne wyzwania współczesnego świata;
- niestabilność polityczna: brak stabilności politycznej w różnych regionach świata budzi niepokój wśród młodych ludzi;
- brak wody i pożywienia: problemy z dostępem do podstawowych zasobów, takich jak woda i żywność, są istotnym zagrożeniem;
- bezrobocie i problemy ekonomiczne: millenialsi obawiają się o sytuację na rynku pracy oraz problemy gospodarcze.

Przytoczone powyżej wyniki badań pokazują, że młode pokolenie jest świadome globalnych wyzwań i priorytetowo traktuje kwestie związane z ochroną środowiska, pokojem na świecie oraz równością społeczną.

Global Risks Report 2025 dodatkowo uwidacznia, iż największym zagrożeniem dla świata w nadchodzących latach będą (<https://businessinsider.com.pl/wiadomosci/najwieksze-ryzyka-czekajace-na-swiat-wedlug-raportu-wefraportu-wef/q8bmnd>, data dostępu: 03.03.2025):

- konflikty zbrojne między państwami: w 2025 roku największym zagrożeniem wskazywanym przez ekspertów są konflikty zbrojne między państwami; aż 23% respondentów uznało je za najpoważniejsze ryzyko; potwierdzają ów fakt rosnące napięcia geopolityczne na świecie;
- ekstremalne zjawiska pogodowe: zmiany klimatyczne prowadzą do coraz częstszych i bardziej dotkliwych ekstremalnych zjawisk pogodowych, takich jak: huragany, powodzie czy susze – są one wskazywane jako jedno z kluczowych zagrożeń, zarówno w perspektywie krótkoterminowej, jak i długoterminowej;
- konfrontacje geoeconomiczne: nasilające się napięcia handlowe, sankcje gospodarcze oraz rywalizacja o zasoby naturalne mogą prowadzić do destabilizacji gospodarek i zakłóceń w globalnych łańcuchach dostaw;
- dezinformacja i dezintegracja społeczna: rozprzestrzenianie się fałszywych informacji oraz polaryzacja społeczeństw stanowią istotne zagrożenia dla stabilności politycznej i społecznej; w poprzednich latach, dezinformacja była wskazywana jako jeden z głównych rodzajów ryzyka;
- utrata bioróżnorodności: postępująca degradacja środowiska naturalnego prowadzi do wymierania gatunków, co zagraża równowadze ekosystemów i może mieć negatywne konsekwencje dla ludzkości;
- niedobory zasobów naturalnych: wyczerpywanie się kluczowych surowców, takich jak woda czy minerały, może prowadzić do konfliktów i ograniczeń w rozwoju gospodarczym;

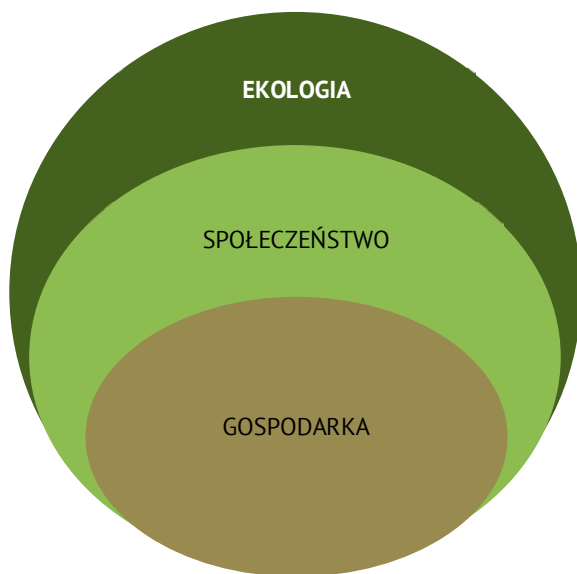
- kryzysy zdrowotne: pandemie i inne zagrożenia zdrowotne pozostają istotnym ryzykiem, wpływając na życie ludzkie oraz stabilność gospodarczą;
- niestabilność gospodarcza: wzrost inflacji, zadłużenia publicznego oraz nierówności społecznych mogą prowadzić do kryzysów finansowych i recesji;
- cyberzagrożenia: rosnąca liczba cyberataków stanowi poważne ryzyko dla infrastruktury krytycznej, przedsiębiorstw oraz prywatności obywateli;
- migracje i kryzysy humanitarne: konflikty, zmiany klimatyczne oraz kryzysy gospodarcze mogą prowadzić do masowych migracji, stawiając wyzwania przed społecznościami przyjmującymi i międzynarodowymi organizacjami pomocowymi.

Raport WEF wskazuje na złożoność i wzajemne powiązania współczesnych zagrożeń. Wymaga to od światowych liderów globalnych skoordynowanych działań, mających na celu łagodzenie owych ryzyk oraz budowanie odporności społecznej i gospodarczej wobec przyszłych wyzwań.

Wraz z zagrożeniami, niejako w roli swoistego „antidotum”, wychodzą naprzeciw nowe nurty ekonomiczne – ekonomie przyszłości, które rezonują ze współczesną sytuacją na świecie. (<https://businessinsider.com.pl/wiadomosci/najwieksze-ryzyka-czekajace-na-swiat-wedlug-raportu-wef/q8bmnd>, data dostępu: 08.04.2025). Według Klausa Michaela Meyera-Abicha, główną rolę odgrywają konkurujące ze sobą cele, które nadają trwałości rozwoju specyficzną postać w zależności od rozróżnienia pomiędzy trwałością środowiska naturalnego, wydajnością ekonomiczną i odpowiedzialnością społeczną. W ujęciu tego autora, cele należy dobierać ze względu na pilność występujących problemów. W związku z tym, Meyer-Abich opowiada się za jeszcze inną interpretacją, za tzw. modelem pierwszeństwa – *Vorrangmodell der Nachhaltigkeit* (por. B. Schmidt, *Soziale Nachhaltigkeit bei der Lieferantenauswahl*, s. 14). Według niego, natura jest całością, społeczeństwo częścią owej całości, natomiast gospodarka – jeszcze mniejszym fragmentem przynależącym do społeczeństwa. Dewizą takiego rozumienia zrównoważonego rozwoju jest hasło: „Nie ma ekonomii bez społeczeństwa i społeczeństwa bez ekologii”. Klaus Michael Meyer-Abich twierdzi, że gospodarka jest podporządkowana wymiarowi ekologicznemu i społecznemu, zatem priorytetem zrównoważonego rozwoju powinno być działanie na rzecz ekologii (por. B. Schmidt, *Soziale Nachhaltigkeit bei der Lieferantenauswahl*, s. 14).

Spółeczno-metaboliczne zarządzanie (*sozialmetabolische Regimes*) w perspektywie historycznej, zdaniem Rolfa Petera Sieferlego, można podzielić na trzy okresy: (por. R. P. Sieferle, s. 15 i nast.)

1. Pierwszy okres charakteryzowały społeczeństwa zbieracko-myśliwskie (*Jäger- und Sammlergesellschaften*), cechujące się niekontrolowanym przepływem energii słonecznej. Wówczas zaczęto systematycznie używać ognia, który stał się bardziej cenionym zasobem niż energia słoneczna. Używanie ognia nie było jednak aktywną kolonizacją przyrody, chociaż wniosło trwałe zmiany w otoczeniu przyrodniczym.



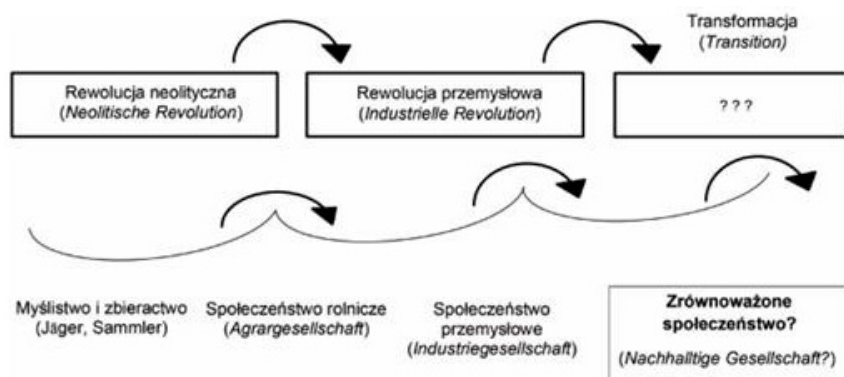
Rysunek 1. Model zrównoważonego rozwoju wg Klaus Michaela Meyera-Abicha (Vorrangmodell der Nachhaltigkeit)

Figure 1. The sustainability model according to Klaus Michael Meyer-Abich (Vorrangmodell der Nachhaltigkeit)

Źródło: Model pierwszeństwa zrównoważonego rozwoju; opracowanie własne

2. Drugi okres charakteryzowały społeczeństwa agrarne (*Agrargesellschaften*), w których energię słoneczną można było kontrolować. Okres ten cechował się długą fazą przejściową, rozpoczętą, zdaniem Sieferlego, już 10 tys. lat przed transformacją społeczeństw zbieracko-myśliwskich – w społeczeństwa agrarne. Był to okres tzw. rewolucji neolitycznej, który, w ujęciu cytowanego autora, trwał aż do czasu pojawienia się społeczeństw przemysłowych. Zanim nastąpiła tzw. rewolucja przemysłowa, cywilizacja ludzka była skupiona wokół rolnictwa (*bäuerliche Gesellschaften*).
3. Trzeci okres rozpoczął się przed dwustu laty i trwa do dziś; okreśłany jest mianem społeczeństw przemysłowych. Transformacja społeczno-metabolicznych procesów polegała na zmianie zasobów energetycznych – w tym okresie głównym zasobem energetycznym stały się paliwa kopalne. Dzięki owym nośnikom energii, nastąpiła rewolucja przemysłowa. Transformacja ta, zdaniem Sieferlego jeszcze się nie zakończyła. Zarządzanie społeczno-metaboliczne w epoce przemysłowej w fizyczno-energetycznych przemianach nie ma długotrwałego charakteru – w opinii niemieckiego historyka jest wciąż niezrównoważone (*nichtnachhaltig*). Na kanwie metabolizmu społecznego oraz na gruncie socjologii środowiska, powstają koncepcje zrównoważonych społeczeństw, w których za rewolucyjne zmiany przyjmuje się sposoby pozy-

skiwania energii. Nowymi zasobami, dotychczas wykorzystywanymi w niewielkim stopniu, są źródła energii odnawialnej, konkurujące z rozpowszechnionymi od czasów rewolucji przemysłowej, złożami kopalnymi. (por. R. P. Sieferle, s. 15 i nast.)



Rysunek 2. Rewolucyjna transformacja w zrównoważone społeczeństwa oparte na społeczno-metabolicznym zarządzaniu

Figure 2. A revolutionary transformation into sustainable societies based on socio-metabolic governance

Źródło: R. P. Sieferle, F. Krausmann, H. Schandl, V. Winiwarter, *Das Ende der Fläche. Zum gesellschaftlichen Stoffwechsel der Industrialisierung*, s. 15; M. Fischer-Kowalski, A. Mayer, A. Schaffartzik, *Zur sozialmetabolischen Transformation von Gesellschaft und Soziologie*, s. 114.

Podobną wizję: człowieka ujmowanego w nurcie koncepcji monistyczno-materialistycznej rzeczywistości, charakteryzował się marksizm, który propagował determinizm przyrodniczy i społeczny. Konsekwencją determinizmu społecznego jest błędna koncepcja życia społecznego w aspekcie etyki, jak i polityki czy kultury (Por. S. Kowalczyk, *Filozofia wolności*, s. 138-141).

2 EKONOMIA FRANCISZKA

Analizując teksty literackie, idea ekonomii zakłada, że osoba wierząca nie może pozostawać obojętna wobec niszczenia przyrody, nadmiernej eksploatacji surowców oraz zanieczyszczania powietrza, wody i ziemi, które prowadzą do globalnego ocieplenia i ekstremalnych zjawisk pogodowych. Eksploatowanie Ziemi w sposób uniemożliwiający jej regenerację, stanowi zagrożenie dla ludzi narażonych na zanieczyszczone powietrze, skażoną wodę czy skutki rosnących temperatur, takie jak na przykład podnoszący się poziom mórz. „Przyroda cierpi z powodu człowieka” (Jan Paweł II, V pielgrzymka do Polski, Białystok, 5 czerwca 1991 roku) mówił już 30 lat temu św. Jan Paweł II w trakcie pielgrzymki do Polski.

Świadomość ekologiczna wchodzi w zakres szeroko rozumianej świadomości społecznej, którą rozumie się jako „zespół idei, wartości, postaw, poglądów i przekonań wspólnych dla całych grup społecznych określających sposób myślenia danego społeczeństwa, zinstytucjonalizowanych i utrwalonych w historycznie ukształtowanych formach życia zbiorowego” (K. Górka, B. Podskrobko, W. Radecki, *Ochrona środowiska. Problemy społeczne, ekonomiczne i prawne*, Warszawa 1995, s. 34; por. D. Kiełczewski, *Ekologia społeczna*, Białystok 2001, s. 168). Szkodliwe działania wielkich korporacji, które zanieczyszczają ziemię, wodę i powietrze, są napędzane przez nieograniczoną konsumpcję ich klientów. Człowiek wierzy, że może bez ograniczeń czerpać z zasobów Ziemi, byle tylko tanio kupować kolejne ubrania czy elektroniczne gadżety. Jednak ceną takiej postawy jest degradacja przyrody, stworzonej przez Boga, aby oddawała Mu chwałę i ukazywała Jego nieskończoną dobroć. Dlatego Papież apeluje o „nawrócenie ekologiczne”, wzywając człowieka do zmiany podejścia do świata, w którym żyje.

W marcu 2020 roku, w Asyżu odbyło się kilkudniowe spotkanie z papieżem, podczas którego młodzi przedsiębiorcy, naukowcy, aktywiści i wolontariusze mieli wspólnie dyskutować ze światowymi ekspertami, dzieląc się doświadczeniami i pomysłami na lepszą przyszłość. Jednak z powodu pandemii, wydarzenie przeniesiono na listopad 2020 roku i przeniesiono do przestrzeni internetowej. Ponad 3000 uczestników zostało zaproszonych do pracy w ramach 12 wirtualnych grup roboczych, tzw. wiosek.

ZARZĄDZANIE I DAR	FINANSE I CZŁOWIECZENSTWO	PRACA I TROSKA	ROLNICTWO I SPRAWIEDLIWOŚĆ
ENERGIA I UBÓSTWO	BIZNES I POKÓJ	KOBIETY W GOSPODARCE	CO, A NIERÓWNOŚCI
POWOŁANIE I ZYSK	BIZNES W TRANSFORMACJI	ŻYCIE I STYL ŻYCIA	POLITYKI PUBLICZNE I RADOŚĆ

Rysunek 3. Dwanaście grup roboczych

Figure 3. The twelfth working groups

Źródło: *Ekonomia Franciszka*, koordynator: K. Drzewiecka, red. nacz.: K. Pietraszewski, M. Ciasnocha, M. Ciesielski, A. Jaworska, M. Kadziak, M. Kawko, A. M. Nowak, Z. Rogala, A. Sobiecka, J. Wdowin

Podczas internetowego wydarzenia w listopadzie 2020 roku, każda z 12 grup przedstawiła jeden postulat wspólnego zobowiązania, znanego jako „Pakt z Asyżu”. Dokument ten został skierowany do ekonomistów, decydentów politycznych, pracowników oraz obywateli całego świata. Proszono w nim, między innymi, o:

- dzielenie się najbardziej zaawansowanymi technologiami z krajami o niskich dochodach w celu przezwyciężenia ubóstwa energetycznego i osiągnięcia sprawiedliwości klimatycznej;

- umieszczenie w centrum programów rządowych i edukacyjnych tematu zarządzania dobrami wspólnymi;
- szacunek wobec każdego człowieka i nieużywanie ekonomicznych idei w celu obrażania i odrzucania ubogich;
- prawo do godnej pracy dla wszystkich, gwarantowane przez politykę społeczną każdego państwa oraz przestrzeganie praw człowieka w ramach każdej firmy;
- zlikwidowanie rajów podatkowych;
- reformę i powołanie nowych instytucji finansowych wspierających zrównoważone i etyczne finansowanie oraz opodatkowanie spekulacyjnych i drapieżnych finansów;
- powołanie niezależnych komisji etycznych w dużych i zglobalizowanych przedsiębiorstwach oraz bankach, z prawem weta w sprawach dotyczących środowiska, sprawiedliwości i wpływu na najuboższych;
- wspieranie innowacyjnych przedsiębiorców w kontekście zrównoważenia środowiskowego, społecznego, duchowego i zarządzania-umożliwienie wysokiej jakości edukacji przez państwa, duże przedsiębiorstwa i instytucje międzynarodowe;
- zapewnienie pracującym kobietom takich samych możliwości zatrudnienia jak mężczyznom;
- zaprzestanie przeznaczania dostępnych zasobów na produkcję broni oraz podsycania toczących się konfliktów koniecznych do jej sprzedaży.

(*The Economy of Francesco. Official channel*, <https://www.youtube.com/channel/UCVKz5pM4geof3NvZ07GOylw>; data dostępu: 19.02.2025; <https://francescoeconomy.org/final-statement-and-common-commitment/>; datadostępu: 19.02.2025).

„Każdego dnia otrzymujemy nową szansę, nowy etap. Nie powinniśmy oczekiwać wszystkiego od tych, którzy nami rządzą – to byłoby infantylne. Cieszymy się przestrzenią współodpowiedzialności zdolną do inicjowania i generowania nowych procesów i transformacji. Bądźmy aktywni w rehabilitacji i wspieraniu zranionych społeczeństw. Dzisiaj stajemy przed wielką szansą wyrażenia tego, że jesteśmy braćmi (...). Można zaczynać od dołu i, przypadek po przypadku, walczyć o to, co jest najbardziej konkretne i lokalne, aż po najdalszy zakątek kraju i świata, z taką samą troską, z jaką podróżnik z Samarii podchodził do każdej rany poranionego człowieka.” (Franciszek, *Fratelli Tutti*, pkt. 77-78). Prawdziwa *Ekonomia Franciszka* realizuje się w praktyce: wśród lokalnych społeczności, które podejmują działania w nowych, często niekonwencjonalnych, formach. Ich cele mogą wydawać się różnorodne – od produkcji zielonej energii, przez ekologiczne rolnictwo, opiekę nad osobami niepełnosprawnymi, ubogimi, starszymi i samotnymi, aż po przedsiębiorstwa łączące działalność gospodarczą z misją społeczną. Jednak, jak podkreśla papież, „wszystko jest ze sobą połączone” i nie istnieją odrębne kryzysy – ekologiczny i społeczny, lecz jeden wspólny kryzys ekologiczno-społeczny, wynikający z braku solidarności i nadmiernego indywidualizmu.

Przykłady projektów inspirowanych Ekonomią Franciszka realizowane w Polsce:

- **COOPTECH HUB** – koncentruje się na praktycznym łączeniu partnerów oraz dostarczaniu kompetencji i cyfrowych narzędzi do tworzenia wartości społecznej. Jego działalność opiera się na czterech filarach: edukacji, tworzeniu, sieciowaniu i badaniach. CoopTech Hub działa w modelu długookresowym, współpracując z samorządami, biznesem i instytucjami kultury. Jego celem jest upowszechnienie modelu spółdzielczego – jako wartościowego i demokratycznego sposobu prowadzenia działalności gospodarczej. Ponadto, wspiera cyfrową transformację samorządów oraz rozwój technologiczny inicjatyw zrównoważonego rozwoju. Szczególną uwagę poświęca także małym i średnim przedsiębiorstwom, zachęcając do zakupów na lokalnym rynku. Inicjatorami CoopTech Hub są: Jan J. Zygmuntowski i Tomasz Janas – eksperci łączący wiedzę z zakresu ekonomii, nowych technologii i innowacji społecznych.
- Jan J. Zygmuntowski – to ekonomista specjalizujący się w gospodarce cyfrowej, nowych technologiach i zrównoważonym rozwoju. Pełni funkcję Dyrektora Programowego CoopTech Hub. W Akademii Leona Koźmińskiego odpowiada za program Zarządzanie i Sztuczna Inteligencja w Cyfrowym Społeczeństwie. Jest autorem książki pt.: *Kapitalizm sieci* oraz współprzewodniczącym Polskiej Sieci Ekonomii;
- Tomasz Janas – to strateg i wizjoner, ekspert w obszarach social/shared value i ekonomii behawioralnej. Posiada wieloletnie doświadczenie na stanowiskach kierowniczych w bankowości, samorządach i administracji centralnej. Jest Przewodniczącym Rady Nadzorczej Spółdzielni PZL oraz założycielem i prezesem Leonardo SA – spółki zajmującej się venture building, realizującej projekty technologiczne w Europie, Azji i Afryce.

Projekt CoopTech Hub rozpoczął działalność w marcu 2021 roku, jednak jego twórcy posiadali już wieloletnie doświadczenie w swoich dziedzinach. Mimo stosunkowo krótkiego czasu funkcjonowania, CoopTech Hub dynamicznie się rozwija, budując zespół i realizując ambitne projekty. Główna siedziba znajduje się w Warszawie, jednak w odpowiedzi na potrzeby rozwojowe, otwarto również oddział w Sejnach – niewielkim, pięciotysięcznym mieście przy granicy z Litwą. Projekt realizuje dziewięcioosobowy zespół zatrudniony przez spółdzielnię PZL, składający się z sześciu kobiet i trzech mężczyzn, którzy posiadają bogate doświadczenie w swoich dziedzinach i wcześniej pracowali w sektorze, który wspiera CoopTech Hub.

- **BROWAR SPÓŁDZIELCZY – piwo z misją** – powstał, aby umożliwić osobom z niepełnosprawnością intelektualną podjęcie godnej i stabilnej pracy. Dzięki specjalnej formie prawnej i organizacyjnej Spółdzielni Socjalnej Dalba, zatrudnione osoby mogą wykonywać realnie potrzebną pracę, otrzymując za nią odpowiednie wynagrodzenie. Dla większości z nich jest to pierwsza szansa na zatrudnienie, której nie mieliby na otwartym rynku pracy. Oprócz działalności produkcyjnej, spółdzielnia prowadzi także program „Pojąć Głębiej”, w ramach którego pracownicy uczestniczą w zajęciach z nurkowania,

co wspiera ich rozwój osobisty i integrację społeczną. Browar został założony w 2014 roku przez Janusza Golisowicza – terapeutę prowadzącego zakład terapii zajęciowej, oraz Agnieszkę Dejnę. Pomysł narodził się z potrzeby stworzenia miejsca pracy dla osób z niepełnosprawnością intelektualną, ponieważ konwencjonalne firmy często obawiają się ich zatrudniać. Browar Spółdzielczy jest pierwszym browarem not-for-profit w Polsce. Obecnie zatrudnia 30 osób, z czego 25 to osoby z niepełnosprawnością intelektualną.

Tabela 1. Projekty spoza Ekonomii Franciszka realizujące podobne idee

Table 1. Projects outside the Economy of Francis pursuing similar ideas

Czym się zajmuje?	CoopTech Hub zajmuje się tworzeniem strategii zrównoważonego rozwoju, organizowaniem otwartych meetup'ów i spotkań klubowych; oferuje godziny mentoringowe i sprofilowane programy oraz przeprowadzanie audytu zaufania organizacji. Przeciwwstawia się aktualnym trendom panującym w gospodarce: nierównościom na rynku, jego monopolizacji i niezrównoważonemu rozwojowi.
Dla kogo?	Działania programowe są ukierunkowane zarówno globalnie – poprzez budowanie ekosystemu współpracy pomiędzy sektorami gospodarki – jak i lokalnie, za pomocą promowania i wdrażania dobrych praktyk, a także integrowania samorządów, lokalnego biznesu, instytucji kultury oraz mieszkańek i mieszkańców.
Jak działa?	Funkcjonowanie CoopTech Hubu zostało oparte o następujące założenia: po pierwsze spółdzielnie, samorządy oraz małe i średnie przedsiębiorstwa potrzebują istotnych zmian na gruncie nie tylko technologicznym, ale również organizacyjnym. Po drugie, rośnie konieczność rozwoju poprzez współpracę zamiast konkurencji. Wiedza, kompetencje i kultura współpracy są dziś dominującą barierą rozwoju. Wobec powyższych czynników, model operacyjny skupia się na dwóch obszarach: 1) inkubatorze działającym poprzez sieciowanie społeczności, edukację, tworzenie i popularyzację wiedzy oraz kształtowanie kultury; 2) venture builder obejmującym doradztwo w zakresie nowych technologii oraz projektowanie i wdrażanie nowych rozwiązań

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Ekonomii Franciszka*.

- **BROWAR SPÓŁDZIELCZY – piwo z misją** – powstał, aby umożliwić osobom z niepełnosprawnością intelektualną podjęcie godnej i stabilnej pracy. Dzięki specjalnej formie prawnej i organizacyjnej Spółdzielni Socjalnej Dalba, zatrudnione osoby mogą wykonywać realnie potrzebną pracę, otrzymując za nią odpowiednie wynagrodzenie. Dla większości z nich jest to pierwsza szansa na zatrudnienie, której nie mieliby na otwartym rynku pracy. Oprócz działalności produkcyjnej, spółdzielnia prowadzi także program „Pojąć Głębiej”, w ramach którego pracownicy uczestniczą w zajęciach z nurkowania, co wspiera ich rozwój osobisty i integrację społeczną. Browar został założony w 2014 roku przez Janusza Golisowicza – terapeutę prowadzącego zakład terapii zajęciowej, oraz Agnieszkę Dejnę. Pomysł narodził się z potrzeby stworzenia miejsca pracy dla osób z niepełnosprawnością intelektualną, ponieważ konwencjonalne firmy często obawiają się ich zatrudniać. Browar Spółdzielczy jest pierwszym browarem not-for-profit w Polsce. Obecnie zatrudnia 30 osób, z czego 25 to osoby z niepełnosprawnością intelektualną.

Pierwsze piwo Browaru Spółdzielczego powstało we współpracy z angielskim browarem Heskett, który również działa jako spółdzielnia. Inicjatorzy podkreślają ogromne wsparcie, jakie otrzymali od urzędników i innych browarów, co pozwoliło im z powodzeniem rozpocząć działalność i rozwijać unikalny model biznesowy, łączący rzemieślnicze piwowarstwo z misją społeczną. Spółdzielnia socjalna działa przede wszystkim po to, aby dawać pracę ludziom, którzy nie są zwykle zatrudniani przez tradycyjne przedsiębiorstwa. Tak postawiony cel organizacji pozwalana na dostosowanie warunków i organizacji pracy do potrzeb oraz możliwości osób niepełnosprawnych lub należących do innych grup defaworyzowanych na rynku pracy. Działalność spółdzielni socjalnych doskonale wpisuje się w nurt ekologii integralnej, która wskazuje na współzależność między różnorodnymi wymiarami zrównoważonego rozwoju gospodarczego. Nadmierna eksploatacja środowiska i wykluczenie osób niepełnosprawnych mają wspólne źródło w kulturze konsumpcjonizmu, szybkiego zysku i primacie mechanicznie rozumianej efektywności gospodarczej. Idee takie jak ekonomia społeczna budują gospodarkę nakierowaną na poprawę dobrostanu, solidarność i ochronę swoich źródeł rozwoju, w tym środowiska naturalnego.

Tabela 2. Spółdzielnia socjalna – kto może ją założyć?

Table 2. Social cooperative – who can set it up?

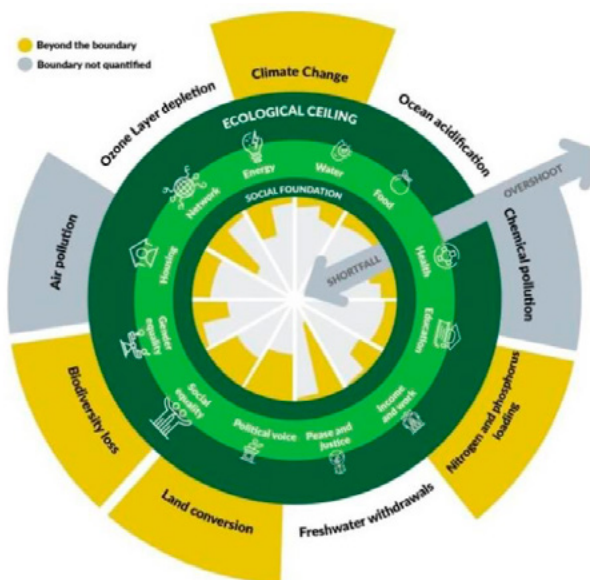
Do kogo?	Spółdzielnię socjalną mogą założyć osoby z pełną zdolnością do czynności prawnych i równocześnie zaliczające się do przynajmniej jednej z następujących kategorii: • bezrobotni • niepełnosprawni • uzależnieni od alkoholu, narkotyków lub środków odurzających – po zakończeniu leczenia • chorzy psychicznie • bezdomni, realizujący indywidualny program wychodzenia z bezdomności itp.
	Osoby nienależące do żadnej z tych grup nie mogą stanowić więcej niż połowy członków spółdzielni. Spółdzielnię socjalną mogą również założyć co najmniej dwie spośród następujących osób prawnych: • organizacje pozarządowe w rozumieniu ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie • jednostki samorządu terytorialnego • kościelne osoby prawne

Źródło: opracowanie własne na podstawie innych *Ekonomii Franciszka*.

Inny projekt realizowany w Polsce to np. Plas-Mar (edukacja z wartościami, przedsiębiorstwo for profit, przetwórstwo plastiku, recykling).

3 EKONOMIA PĄCZKA

Jest to odpowiedź na globalne ocieplenie. Profesor Kate Raworth z Uniwersytetu Oksfordzkiego zaproponowała model ekonomiczny w kształcie amerykańskiego pączka, który szybko stał się kompasem dla ludzkości XXI wieku. Model ten określa zarówno granice planetarne, jak i społeczne, przedstawione w formie dwóch pierścieni. Pomiędzy nimi znajduje się przestrzeń, w której ludzkość może funkcjonować w sposób bezpieczny i sprawiedliwy. Tylko w jej obrębie możliwe jest utrzymanie dobrych warunków życia, bez nadmiernego obciążania planety. Choć model ten ma uniwersalne zastosowanie, wymaga dostosowania do specyfiki różnorodnych sektorów gospodarki. W ramach sektora rolno-spożywczego, trwają już prace nad opracowaniem wskaźników umożliwiających precyzyjne określenie obu granic. W odniesieniu do systemu produkcji zwierzęcej, wyzwanie to podjęli uczestnicy projektu STEP UP (*Sustainable Livestock Systems Transition and Evidence Platform for Upgrading Policies*). Jest to projekt realizowany w ramach programu Horyzont Europa, który rozpoczął się w styczniu 2024 roku i zrzesza szesnastu partnerów. Polskę reprezentuje Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, a zespołem kieruje dr Ewelina Marek-Andrzejewska z Wydziału Ekonomicznego. Pierwsze spotkanie projektowe, organizowane przez lidera konsorcjum, prof. Davida Kenny'ego z Teagasc w Irlandii, odbyło się w dniach 7–8 lutego 2024 roku.



Rysunek 4. Bezpieczna i Sprawiedliwa Przestrzeń Operacyjna (SJOS) STEP UP

Figure 4. STEP UP's Safe and Just operating space (SJOS)

Źródło: *Ekonomia pączka jako odpowiedź na globalne ocieplenie*, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu; <https://puls.edu.pl/materia-y-prasowe/ekonomia-p-czka-jako-odpowied-naglobalne-ocieplenie>; data dostępu: 19.02.2025.

Systemy rolno-spożywcze, a zwłaszcza produkcja zwierzęca, przyczyniają się do systematycznego przekraczania wyznaczonych granic, dlatego muszą zostać dostosowane do dzisiejszych warunków, aby zapewnić ludzkości bezpieczną i sprawiedliwą przestrzeń do życia. Przykładem działań w tym kierunku jest europejska strategia „Od pola do stołu”, której celem jest stworzenie zdrowszego i bardziej zrównoważonego systemu żywnościowego – od produkcji po konsumpcję. Z kolei strategia na rzecz bioróżnorodności, koncentruje się na ochronie przyrody i przeciwdziałaniu degradacji ekosystemów. Obie te inicjatywy wpisują się w założenia Europejskiego Zielonego Ładu, którego nadrzędnym celem jest ekologiczna transformacja, osiągnięcie neutralności klimatycznej do 2050 roku oraz budowa dostatniego społeczeństwa i nowoczesnej gospodarki.

Jednak owa optymistyczna wizja zderza się z rzeczywistością: światowy popyt na żywność pochodzenia zwierzęcego, ma wzrosnąć do tego czasu o około 65%. To rosnący trend, widoczny także w liczbie hodowanych zwierząt. W latach 1960-2017 globalne pogłowie bydła, owiec i kóz zwiększyło się o 66,1%, a zwierząt monogastrycznych, takich jak świnię i drób, aż o 435% (Topczewska J., Krupa W., Krupa S., Krempa A. *Zrównoważona produkcja zwierzęca wyzwaniem przyszłości*, 2022, s. 59-66). Obecnie hodowla zwierząt gospodarskich zajmuje około 30% powierzchni lądowej wolnej od lodu, co czyni ją największym systemem użytkowania gruntów na świecie. W ostatnich dekadach starano się ograniczyć ten wpływ poprzez intensyfikację hodowli, np. klatkowy chów kur czy utrzymywanie świń i bydła w betonowych boksach. Jednak najnowsze badania wskazują, że tradycyjny wypas ma pozytywny wpływ – zarówno na dobrostan zwierząt, jak i na bioróżnorodność łąk i pastwisk. Co więcej, może przyczyniać się do poprawy wartości odżywczej produktów pochodzenia zwierzęcego, takich jak mleko czy mięso. Produkcja zwierzęca niesie więc zarówno korzyści, jak i wyzwania związane z ochroną środowiska, zdrowiem ludzi oraz dobrostanem zwierząt. Jednym z kluczowych problemów, o którym mówi model ekonomii pączka, jest przekształcanie gruntów – wyzwanie klimatyczne, które wymaga pilnych działań.

Tabela 3. Zalety i wyzwania Ekonomii Pączka

Table 3. Advantages and challenges of the Donut Economy

Zalety	Wyzwania
• holistyczne podejście: integruje aspekty społeczne i ekologiczne, oferując kompleksowe ramy dla polityki gospodarczej; • elastyczność: może być dostosowany do różnorodnych kontekstów lokalnych, co czyni go użytecznym narzędziem dla miast i regionów	• brak konkretnych mechanizmów: model nie dostarcza szczegółowych narzędzi do implementacji, co może utrudniać jego praktyczne zastosowanie; • potencjalne nierówności: istnieje ryzyko, że wdrożenie modelu może być zdominowane przez instytucje, marginalizując głosy społeczności lokalnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie K. Raworth, *Doughnut Economics: Seven Ways to Think Like a 21st-Century Economist*

4 EKONOMIA WSPÓŁDZIELENIA

Coraz częściej zwraca się uwagę na zjawisko, które w państwach członkowskich Unii Europejskiej określane jest mianem *sharing economy* lub *collaborative economy*. W Polsce jest nazywane po prostu „ekonomią współdzielenia”. Szybki rozwój sektora związanego z nowymi technologiami prowadzi do powstawania innowacyjnych i konkurencyjnych usług, które, jak wskazuje Komisja Europejska, mogą przyczynić się do wzrostu gospodarczego i tworzenia nowych miejsc pracy w UE, pod warunkiem, że będą one odpowiednio regulowane i rozwijane w sposób odpowiedzialny. W modelach tych działalność odbywa się dzięki pośrednictwu platform współpracy. Tworzą one ogólnie dostępny rynek czasowego korzystania z dóbr lub usług. Usługi, w ramach gospodarki współdzielenia, często są dostarczane przez osoby prywatne.

Ekonomia współdzielenia obejmuje trzy główne kategorie uczestników:

- usługodawcy, którzy dzielą się swoimi dobrami, zasobami, czasem lub umiejętnościami – mogą to być osoby fizyczne oferujące usługi okazjonalnie, jak i profesjonaliści, którzy na co dzień świadczą takie usługi;
- użytkownicy usług, którzy korzystają z oferowanych zasobów i usług;
- pośrednicy, czyli platformy internetowe, które łączą dostawców usług z ich użytkownikami.

Gospodarka współdzielenia dotyczy wielu sektorów. Najbardziej dynamicznie rozwija się w turystyce (najem krótkoterminowy) i transporcie. O jej rosnącym znaczeniu świadczy opublikowane w październiku 2018 roku badanie *Eurobarometer The use of the collaborative economy* (https://search.gesis.org/research_data/ZA6937; data dostępu: 10.02.2025). Według niego, niemal co czwarty Europejczyk korzystał z usług oferowanych na platformach, które działają w ramach gospodarki współdzielenia. (<https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologie/gospodarkawspoldzielenia>; data dostępu: 20.02.2025). W czerwcu 2016 roku, Komisja Europejska opublikowała komunikat zatytułowany *Europejski program na rzecz gospodarki dzielenia się*. Zgodnie z jego założeniami, Komisja zdecydowała się nie wprowadzać natychmiastowych regulacji, a zamiast tego skupiła się na monitorowaniu rozwoju gospodarki współdzielenia. Komisja zleca okresowe badania, które śledzą stopień rozwoju tego sektora oraz popularność platform opartych na tej gospodarce w różnych państwach członkowskich (raporty cząstkowe są dostępne na stronach Komisji).

W październiku 2018 roku Komisja Europejska zorganizowała konferencję pn.: *High-level conference on the collaborative economy: opportunities, challenges, policies*, podczas której omawiano wyzwania związane z gospodarką współdzielenia. Jak zaznaczyła komisarz Elżbieta Bieńkowska, jednolity rynek musi stwarzać przestrzeń dla rozwoju nowych modeli biznesowych, które zwiększają konkurencyjność i tworzą nowe miejsca pracy. Celem Komisji jest zapewnienie, by owe modele rozwijały się w sposób odpowiedzialny i zrównoważony.

Propozycje legislacyjne UE w zakresie gospodarki współdzielenia

1. W grudniu 2021 roku, Komisja Europejska przedstawiła projekt dyrektywy dotyczącej pracy za pośrednictwem platform internetowych. Ogólnym celem projektu jest:
 - poprawa warunków pracy i praw socjalnych osób pracujących za pośrednictwem platform,
 - wspieranie warunków zrównoważonego rozwoju cyfrowych platform pracy w Unii Europejskiej.

Parlament Europejski i Rada osiągnęły porozumienie w sprawie propozycji w grudniu 2023 roku.
Resortem właściwym dla projektu jest Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej.
2. W listopadzie 2022 roku, Komisja Europejska przedstawiła projekt rozporządzenia w sprawie wynajmu krótkoterminowego. Jego celem jest:
 - zapewnienie większej przejrzystości w zakresie tego typu działalności,
 - wsparcie władz publicznych w promowaniu zrównoważonej turystyki.

Parlament Europejski i Rada osiągnęły porozumienie w sprawie propozycji w listopadzie 2023 roku. Resortem właściwym dla projektu jest Ministerstwo Sportu i Turystyki.

Tabela 4. Zalety i wady ekonomii Współdzielenia

Table 4. Advantages and disadvantages of the sharing economy

ZALETY	WADY
• efektywne wykorzystanie zasobów – zmniejsza się marnotrawstwo dóbr i usług, np. poprzez wynajem mieszkań, samochodów czy sprzętu; • niższe koszty dla konsumentów – korzystanie z wynajmu jest często tańsze niż zakup, np. carsharing zamiast posiadania własnego samochodu; • dodatkowe źródło dochodu – osoby prywatne mogą zarabiać, wynajmując swoje zasoby, np. mieszkania, samochody, narzędzia; • łatwy dostęp do usług – platformy cyfrowe umożliwiają szybkie i wygodne korzystanie z usług, często bezpośrednio przez aplikacje mobilne; • ekologiczny aspekt – współdzielenie dóbr może zmniejszać konsumpcję i produkcję nowych produktów, co przyczynia się do redukcji odpadów i emisji CO₂; • nowe miejsca pracy i elastyczność – osoby pracujące w ramach ekonomii współdzielenia (np. kierowcy Ubera, gospodarze Airbnb) mogą elastycznie zarządzać swoim czasem pracy.	• brak stabilności zatrudnienia – praca w modelu współdzielenia często nie daje gwarancji stałych dochodów, a platformy traktują pracowników jako niezależnych kontraktorów, co ogranicza ich prawa; • nieuregulowane przepisy – wiele usług działa w szarej strefie, omijając tradycyjne regulacje (np. brak licencji dla kierowców Ubera, unikanie podatków przez gospodarzy Airbnb); • problemy z jakością i bezpieczeństwem – brak standardów i regulacji może prowadzić do niskiej jakości usług lub oszustw, np. fałszywe opinie na platformach; • ryzyko monopolizacji – duże platformy (np. Uber, Airbnb) dominują rynek, narzucając wysokie prowizje i ograniczając konkurencję; • wpływ na tradycyjne branże – ekonomia współdzielenia może prowadzić do kryzysu w tradycyjnych sektorach, np. spadek liczby klientów hoteli przez Airbnb czy problem taksówkarzy z Uberem; • brak ochrony konsumentów i pracowników – użytkownicy często nie mają gwarancji jakości usług ani możliwości reklamacji, a pracownicy nie są chronieni przez kodeks pracy

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <https://www.gov.pl/web/rozwojtechnologia/gospodarka-wspoldzielenia>

Ekonomia współdzielenia niesie wiele korzyści, takich jak: oszczędność, elastyczność i lepsze wykorzystanie zasobów, ale wiąże się także z ryzykiem braku regulacji, niestabilności zatrudnienia i monopolizacji rynku. Wciąż ewoluuje, a przyszłość tego modelu zależy od jego regulacji oraz społecznej akceptacji

PODSUMOWANIE

Współczesna gospodarka europejska i światowa stoi przed poważnymi wyzwaniami wynikającymi z globalizacji, postępu technologicznego i rosnącego konsumpcjonizmu. Choć rozwój gospodarczy przyczynia się do wzrostu dobrobytu i poprawy jakości życia, jednocześnie rodzi pytania o długofalową równowagę oraz sprawiedliwość społeczną. Coraz wyraźniej dostrzegane są negatywne skutki dominującego modelu gospodarczego, takie jak: degradacja środowiska, rosnące nierówności społeczne oraz nadmierna eksploatacja zasobów naturalnych. W odpowiedzi na owe problemy, pojawiają się alternatywne koncepcje ekonomiczne, które próbują znaleźć równowagę pomiędzy wzrostem a zrównoważonym rozwojem. Jednym z takich podejść jest Ekonomia Franciszka, inspirowana nauką Kościoła katolickiego i naukami Papieża Franciszka. Podkreśla ona potrzebę ekologicznego nawrócenia i odpowiedzialności za zasoby naturalne oraz za osoby znajdujące się w trudnej sytuacji ekonomicznej. Koncepcja ta promuje etyczne podejście do gospodarki, oparte na solidarności, sprawiedliwości społecznej i ekologicznej.

Z kolei Ekonomia Pączka, stworzona przez Kate Raworth, stanowi próbę wyznaczenia granic zrównoważonego rozwoju poprzez połączenie aspektów społecznych i ekologicznych. Model ten zakłada funkcjonowanie gospodarki w ramach bezpiecznej i sprawiedliwej przestrzeni, w której ludzkość nie przekracza ekologicznych limitów, jednocześnie zapewniając minimalne standardy życia dla wszystkich obywateli. Ekonomia Pączka znalazła zastosowanie m.in. w rolnictwie i produkcji zwierzęcej, gdzie podejmowane są działania na rzecz ograniczenia negatywnego wpływu na środowisko.

Trzecim istotnym modelem jest Ekonomia Współdzielenia, która bazuje na idei wykorzystania wspólnych zasobów i efektywnego ich dzielenia poprzez platformy cyfrowe. Zjawisko to odgrywa coraz większą rolę w gospodarce Unii Europejskiej, przyczyniając się do rozwoju nowych modeli biznesowych oraz zwiększania dostępności dóbr i usług. Kluczowym wyzwaniem pozostaje jednak odpowiednia regulacja tego sektora, tak aby zapewnić sprawiedliwe warunki pracy oraz zrównoważony rozwój.

Nowe koncepcje ekonomiczne pokazują, że gospodarka przyszłości nie może opierać się wyłącznie na maksymalizacji PKB i wzroście produkcji. Niezbędne jest poszukiwanie rozwiązań uwzględniających aspekty społeczne, ekologiczne i etyczne. Ekonomia XXI wieku musi dążyć do harmonii pomiędzy postępem technologicznym, ochroną środowiska i inkluzją społeczną, co wymaga zmian zarówno w polityce

gospodarczej, jak i w podejściu społeczeństwa do konsumpcji oraz odpowiedzialności za przyszłe pokolenia.

Literatura

Ekonomia współdzielenia – rozwój nowych form działalności gospodarczej, <https://www.parp.gov.pl/component/content/article/53925:ekonomia-wspoldzielenia-rozwoj-nowychform-dzialalnosci-gospodarczej>.

10 największych problemów współczesnego świata zdaniem millenialsów, <https://businessinsider.com.pl/rozwoj-osobisty/millenialsi-czego-sie-obawiaja-ankieta-globalshapers/8p6zb3p>.

Drzewiecka K. (red. nac.), Pietraszewski K., (2021), *Ekonomia Franciszka. Przewodnik po ekologii integralnej dla wspólnot lokalnych*; koordynator: Kamila Drzewiecka, red. naczelny: Kacper Pietraszewski, Warszawa.

Ekonomia Franciszka, <https://laudatosi.caritas.pl/wp-content/uploads/2021/09/Opracowanie-8-Ekonomia-Franciszka.pdf>.

Ekonomia paczka według Holendrów, <https://dobrewiadomosci.net.pl/41307-ekonomia-paczka-wedlug-holendrow-zamiast-walczyz-recesja-przystosuja-sie-do-nowej-rzeczywistosci>.

Ekonomia paczka. Słodka wizja przyszłości czy naiwność?, <https://homodigital.pl/ekonomia-paczka-slodka-wizja-przyszlosci-czy-naiwnosc>.

Ekonomia przyszłości, <https://www.sprawynauki.edu.pl/archiwum/dzialy-wyd-elektron/312-ekonomiael3/4662-ekonomia-przyszlosci>.

Fischer-Kowalski M., Mayer A., Schaffartzik A., *Zurb sozialmetabolischen Transformation von Gesellschaft und Soziologie*. Fischer-Kowalski M., Mayer A., Schaffartzik A.

Gospodarka współdzielenia, <https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologie/gospodarka-wspoldzielenia>

Górka K., Poskrobko B., Radecki W., (1995), *Ochrona środowiska. Problemy społeczne, ekonomiczne i prawne*, Warszawa.

Kiełczewski D., (2001), *Ekologia społeczna*, Białystok.

Kołodko G. W., (2013), *Dokąd zmierza świat. Ekonomia polityczna przyszłości*, Prószyński i S-ka, Warszawa.

Kowalczyk S., (1976), *Ku integralnej koncepcji szczęścia*, „Collectanea Theologica” 46, f. III, s. 61-79.

Kowalczyk S., (1990), *Człowiek w myśli współczesnej. Filozofia współczesna o człowieku*, Warszawa.

Kowalczyk S., (1991–1992), *Personalizm i solidaryzm jako podstawowe kierunki w społecznym nauczaniu Kościoła*, „Roczniki Nauk Społecznych” 19–20 nr 1, s. 161-176.

Kowalczyk S., (1995), *Z refleksji nad człowiekiem. Człowiek – społeczeństwo – wartość*, Lublin.

Kowalczyk S., (1999), *Filozofia wolności*, Lublin.

Kowalczyk S., (2002), *Zarys filozofii człowieka*, Sandomierz.

Kowalczyk S., (2005), *Człowiek a społeczność. Zarys filozofii społecznej*, Lublin.

Kowalczyk S., (2008), *Polski personalizm współczesny*, w: *Personalizm polski*, M. Rusecki (red.), Lublin, s. 315-334.

Kowalczyk S., (2008), *Zarys filozofii polityki*, Lublin.

Największe ryzyka czekające na świat według raportu WEF, <https://businessinsider.com.pl/wiadomosci/najwiecez-ryzyka-czekajace-na-swiat-wedlug-raportu-wef/q8bmnd>.

Sharing economy jako nowy trend konsumencki, https://www.repozytorium.uni.wroc.pl/Content/79622/03_4_W_Ziobrowska-Sharing_economy_jako_nowy.pdf.

Sharing economy, https://mfiles.pl/pl/index.php/Sharing_economy.

Sieferle R. P., Krausmann F., Schandl H., Winiwarter V., *Das Ende der Fläche. Zum gesellschaftlichen Stoffwechsel der Industrialisierung*.

Świat według... paczka, czyli ekonomia XXI wieku, <https://krytykapolityczna.pl/swiat/ekonomia-paczka-rozmowa-kate-raworth>.

Ustawa z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną, Dz. U. z 2002 r., nr 144, poz. 1204.

Villages. Our Work in Progress, <https://www.francescoeconomy.org>.

Wolska G., (2013), *Współczesne problemy ekonomiczne. Polityka państwa, a proces globalizacji*, „Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, Katowice.

Współdziel i rządz! Twój nowy model biznesowy, jeszcze nie istnieje, 2016, PwC Polska Sp. z o.o.

Julita **Biernacka**, Julia **Wiernicka**

PRZEJAWY MOBBINGU W PRZEDSIĘBIORSTWACH W POLSCE

MANIFESTATIONS OF MOBBING IN ENTERPRISES IN POLAND

STRESZCZENIE

W każdym przedsiębiorstwie zachodzą różnorodne procesy. Proces komunikacji jest jednym z najważniejszych, ponieważ dzięki niemu praca jest efektywna i przyjemna. Niestety, nie zawsze, niemniej niekiedy zdarza się, że współpracownicy lub przełożeni nadużywają swojej pozycji. W efekcie dochodzi do pogorszenia czy wręcz pogwałcenia kontaktów międzyludzkich, a spokój i komfort psychiczny zostają zaburzone, co może prowadzić do różnorodnych nieprzyjemnych sytuacji. W literaturze przedmiotu istnieje wiele ich odmian i charakterystyk.

Celem artykułu jest ukazanie czym jest mobbing, mobber, ofiara oraz jakie są przejawy oraz konsekwencje owego zjawiska w polskich przedsiębiorstwach. W pracy wykorzystano metodę przeglądu literatury dotyczącej mobbingu w przedsiębiorstwie.

ABSTRACT

Different processes take place in every company. The communication process is one of the most important factors because it makes our work effective and enjoyable. Unfortunately, it doesn't always, sometimes it happens that co-workers or superiors abuse their position. As a result, abuse occurs, and our peace and mental comfort can be strained and lead to various unpleasant situations. They can be characterized in different ways and there are many varieties of abuse.

The aim of the article is to show what mobbing, mobbing, victim is, and what are its manifestations and consequences in Polish enterprises. The paper uses the method of reviewing the literature on mobbing in the enterprise.

Translated by Julita Biernacka

SŁOWA KLUCZOWE

przedsiębiorstwo, mobbing, prawo,
pracownicy, pracodawca

KEYWORDS

enterprise, mobbing, law,
employees, employer

WSTĘP

Ludzkie zachowania są rozmaite: zarówno pozytywne, jak i negatywne. Jednym z negatywnych zachowań jest mobbing. Doświadczyć można go na różnorodnych płaszczyznach życia społecznego: czy to w szkole, czy w pracy itp. Jest to rodzaj zachowania, które wpływa negatywnie na drugą osobę, jej poczucie wartości i pozycji w grupie. W tym kontekście, już na wstępie należy oddzielić słowo „krytyka” od zachowania i postępowania mobbingowego, a mianowicie: na podstawie krytyki można wyciągnąć konstruktywne wnioski dotyczące czyjegoś zachowania i krytyka nie wpływa na jednostkowe samopoczucie psychiczne czy fizyczne. Tymczasem mobbing w miejscu pracy to zjawisko obejmujące systematyczne, długotrwałe i celowe działania mające na celu wywieranie presji psychicznej na pracownika.

Niniejszy artykuł omawia kryteria diagnostyczne mobbingu oraz jego fazy, na podstawie których ukazuje jak negatywnie wpływa on na wizerunek firmy.

Jako pierwszy w literaturze naukowej pojęcia mobbingu użył K. Lorenz – wykorzystał je do opisanego zachowania zwierząt w stadzie. Polegało ono na osaczaniu najsłabszej jednostki przez silniejszych przedstawicieli gatunku. Następnie P. Heinemann (lekarz) użył owego terminu do zaprezentowania zachowania uczniów wobec siebie; zachowanie owo cechowała wyjątkowa wrogość. Dopiero w latach 80. XX wieku wprowadzono termin „mobbing” do psychologii pracy. Warto przy tym dodać, że za pioniera badań nad mobbingiem w miejscu pracy uważany jest H. Leymann. W Wielkiej Brytanii oraz Australii zjawisko to określono mianem *bullying*; można też spotkać inne, zamiennie używane określenia: „molestowanie moralne”, „terror psychiczny”.

Literatura przytacza wiele definicji mobbingu. Według kodeksu pracy (Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. kodeks pracy, Dz. U. nr 2023.0.1465, Art. 94(3):

- § 1. Pracodawca jest obowiązany przeciwdziałać mobbingowi.
- § 2. Mobbing oznacza działania lub zachowania dotyczące pracownika lub skierowane przeciwko pracownikowi, polegające na uporczywym i długotrwałym nękanu lub zastraszaniu pracownika, wywołujące u niego zaniżoną ocenę przydatności zawodowej, powodujące lub mające na celu poniżenie lub ośmieszenie pracownika, izolowanie go lub wyeliminowanie z zespołu współpracowników.
- § 3. Pracownik, u którego mobbing wywołał rozstrój zdrowia, może dochodzić od pracodawcy odpowiedniej sumy tytułem zadośćuczynienia pieniężnego za doznaną krzywdę.
- § 4. Pracownik, który doznał mobbingu lub wskutek mobbingu rozwiązał umowę o pracę, ma prawo dochodzić od pracodawcy odszkodowania w wysokości nie niższej niż minimalne wynagrodzenie za pracę, ustalone na podstawie odrębnych przepisów.
- § 5. Oświadczenie pracownika o rozwiązaniu umowy o pracę powinno nastąpić na piśmie z podaniem przyczyny, o której mowa w § 2, uzasadniającej rozwiązanie umowy.” Międzynarodowa Organizacja Pracy podaje, że mobbing to „obraźliwe zachowanie poprzez mściwe, okrutne, złośliwe lub upokarzające usiłowanie zaszkodzenia jednostce lub grupie pracowników (...), którzy stają się przedmio-

tem psychicznego dręczenia. Innymi słowy, są to działania lub zachowania dotyczące pracownika, polegające na uporczywym i długotrwałym nękanii lub zastraszaniu pracownika, wywołujące u niego zaniżoną samoocenę przydatności zawodowej, powodujące lub mające na celu poniżenie lub ośmieszenie pracownika, izolowanie go lub wyeliminowanie z zespołu pracowników. (<https://www.gazetaprawna.pl/encyklopedia/praca/artykuly/333815,mobbing.html>; data dostępu: 10.01.2024). „Wszelkie niewłaściwe postępowanie (gest, słowo, zachowanie, postawa), które przez swą powtarzalność czy systematyczność narusza godność lub integralność psychiczną bądź fizyczną osoby, narażając ją na utratę zatrudnienia lub pogarszając atmosferę pracy. Molestowanie moralne to przemoc w małych dawkach, która jest jednak bardzo destrukcyjna. Każdy atak wzięty z osobna nie jest naprawdę czymś poważnym, o agresji stanowi skumulowany efekt częstych i powtarzalnych mikro urazów” (Hirigoyen M.F., 2003, *Molestowanie moralne*, „W drodze”, Poznań, s. 11). W zbliżony sposób mobbing jest określany przez Reginę Talik, która definiuje go jako „nieetyczne, wrogie systematycznie powtarzające się zachowanie skierowane wobec jednej lub kilku osób. Są to działania polegające na stwarzaniu wrogiej atmosfery w pracy, terroryzowaniu i dyskredytowaniu działań osób lub osoby, które w jakiś sposób nie psują do zespołu” (Hirigoyen M.F., 2003, *Molestowanie moralne*, „W drodze”, Poznań, s. 11).

1 KRYTERIA, FAZY I FORMY MOBBINGU

Termin „mobbing” wywodzi się z języka angielskiego i pochodzi od wyrazu „mob”, oznaczającego „tłum”, „natłok”, „bandę”. Z kolei w łacinie koresponduje ze słowem „mobilis”, czyli „ruchomy”. Niekiedy używa się też terminu *bullying* pochodzącego od angielskiego słowa „bully”, które oznacza „tyrana” wobec słabszych, „znęcać się”, „terroryzować”, „zmuszać siłą” (Matuszyński, 2004). Celem mobbingu jest psychiczne lub fizyczne wyeliminowanie osoby z życia zawodowego. W procesie mobbingu kluczowe role pełnią dwie strony: mobber (sprawca) i ofiara.

Badania nad mobbingiem sugerują, że osoby, które stają się mobberami, często wykazują określone cechy osobowości. Najczęściej wymienia się następujące (Einarsen S., Hoel H., Zapf D., & Cooper C. L., 2010, *Bullying and Harassment in the Workplace*):

- narcystyczne tendencje: mobberzy mogą mieć wyolbrzymione poczucie własnej wartości i potrzebę uznania, a jednocześnie brak empatii wobec innych. Narcystyczna osobowość wiąże się z chęcią dominacji oraz potrzebą kontroli nad innymi osobami;
- agresywność i wrogość: wysoki poziom agresji jest cechą wspólną wielu mobberów: działania mobbera często są ukierunkowane na upokorzenie i psychiczne zniszczenie ofiary;
- niska samoocena ukryta za fasadą pewności siebie: wbrew pozorom, wiele mobberów ukrywa swoją niską samoocenę za maską pewności siebie i siły; aby zrekompenzować swoje słabości, próbują dominować nad innymi;

- potrzeba władzy i kontroli: mobberzy często dążą do zyskania kontroli nad innymi pracownikami – chęć utrzymania przewagi oraz dominacji, może wynikać z obawy przed utratą pozycji zawodowej lub obniżeniem braku kompetencji.

Zachowania mobbingowe mogą mieć różnorodne motywy, które często wynikają z potrzeby wywierania presji na pracownika lub z chęci eliminacji go z organizacji (Zapf D. & Einarsen S., 2003, *Individual Antecedents of Bullying: Victims and Perpetrators*):

- strach przed konkurencją: mobberzy mogą obawiać się, że ofiara stanowi zagrożenie dla ich pozycji w organizacji – w takim wypadku dążą do jej wyeliminowania poprzez degradację i marginalizację;
- utrzymywanie hierarchii: w przypadku mobbingu ze strony przełożonego, mobber może czuć potrzebę wyraźnego utrzymania hierarchii, delegując na ofiarę poniżające lub niewykonalne zadania, aby podkreślić swoją władzę;
- zawiść: zazdrość o osiągnięcia zawodowe lub osobiste ofiary często stanowi podstawowy motyw mobbingu – zawiść może być szczególnie silna w środowiskach zawodowych, w których panuje silna konkurencja.

Mobberzy stosują różnorodne techniki, aby wywierać presję na ofiarę, w tym (Leymann H., 1996, *Mobbing and Psychological Terror at Workplaces*):

- publiczne poniżanie,
- izolowanie ofiary od reszty zespołu,
- delegowanie zadań bezsensownych lub niemożliwych do wykonania,
- rozpowszechnianie fałszywych informacji na temat ofiary,
- utrudnianie wykonywania pracy przez celowe pomijanie w komunikacji.

Nie każda osoba staje się ofiarą mobbingu, jednak pewne cechy mogą zwiększać ryzyko. Są to: wysoka wrażliwość na krytykę i stres, introwersja i unikanie konfrontacji, perfekcjonizm budzący zazdrość oraz słaba pozycja w grupie wynikająca z niskiego stażu lub doświadczenia. Reakcje ofiar zależą od ich osobowości i wsparcia. Najczęstsze to: wycofanie się i izolacja, chroniczny stres i wypalenie, spadek produktywności oraz rezygnacja z pracy z powodu przeciążenia psychicznego.

Mobber i ofiara często funkcjonują w toksycznej relacji, która jest napędzana przez brak interwencji ze strony organizacji. Bez odpowiednich mechanizmów wsparcia, takich jak polityki antymobbingowe czy wsparcie ze strony przełożonych, ofiary są narażone na długotrwałą przemoc psychiczną, a mobberzy zyskują poczucie bezkarności.

Heinz Leymann zaproponował pięć głównych kryteriów definiujących mobbing w miejscu pracy (Leymann H., 1996, *Mobbing and Psychological Terror at Workplaces*):

1. **Systematyczność:** Mobbing to proces, który jest regularny i powtarza się przez dłuższy czas. Według Leymanna, działania muszą być podejmowane co najmniej raz w tygodniu, przez minimum pół roku, by można było mówić o mobbingu.
2. **Długotrwałość:** Ofiara mobbingu jest narażona na ciągły stres i presję. Sporadyczne konflikty lub incydenty agresji nie stanowią mobbingu; musi to być długotrwała forma przemocy psychicznej.

3. **Zróżnicowanie działań:** Mobbing może przybierać różnorodne formy, od działań werbalnych (np. krytyka, obrażanie) po działania niewerbalne (np. ignorowanie, izolacja). Leymann wyróżnił ponad 45 specyficznych zachowań mobbingowych, które można podzielić na kilka kategorii:
 - utrudnianie komunikacji,
 - utrudnianie relacji społecznych,
 - obniżanie pozycji zawodowej,
 - ataki na reputację i zdrowie psychiczne.
4. **Celowość:** Mobbing to działania, które są zamierzone. Intencją jest wyrządzenie szkody psychicznej lub fizycznej osobie poprzez upokorzenie, marginalizację lub wykluczenie z życia zawodowego.
5. **Skutki dla ofiary:** Konsekwencje mobbingu są poważne i prowadzą do psychicznych i fizycznych problemów zdrowotnych, takich jak: stres, depresja, stany lękowe czy wypalenie zawodowe. Leymann wskazuje, że mobbing ma bezpośredni wpływ na zdrowie ofiary i jej efektywność w pracy.

Proces mobbingu zazwyczaj przebiega w kilku etapach, które Leymann zdefiniował w swoim modelu. Każda z faz charakteryzuje się różnymi formami działań ze strony mobberów i odmiennymi reakcjami ofiary:

Faza I – charakteryzuje się powstaniem konfliktu, który jest początkiem negatywnych zachowań prześladowcy. Z początku działania mobbera są delikatne, sama ofiara nie odbiera tego jako mobbing. Nie zwraca uwagi na przyczynki, drobne komentarze (Litzke M., Schuh H., 2007, *Stres, mobbing i wypalenie zawodowe*. Gdańsk, s. 138).

Faza II – charakteryzuje się dużym stresem oraz walką ofiary. Ofiara zaczyna odczuwać skutki mobbingu na początku może niezauważane, ale z czasem doprowadzające do stanów chorobowych. Zaczynają występować częste bóle głowy, migreny, skoki ciśnienia, bóle mięśni, brak koncentracji. Ofiara zaczyna stosować leki nasenne oraz środki przeciwbólowe, nierzadko sięga po alkohol, co może tym bardziej niekorzystnie wpływać na jej pracę. W tej fazie ofiara jeszcze walczy o swoje prawa, jednak każda taka próba spełza na niczym, co prowadzi do pogłębiania się stanów depresji (Ratz H.J., 2007, *Mobbing. Rozpoznawanie, reagowanie, zapobieganie*, Gliwice).

Faza III – to nasilenie negatywnych emocji względem ofiary. Mobber już nie ukrywa złych zamiarów wobec swojej ofiary. Zaczynają się szykanowania oraz symboliczne przyklejanie negatywnej etykiety ofierze w środowisku pracowniczym. Ofiara uważana jest za osobę niekompetentną, niesympatyczną, kłamliwą itp.

Faza IV – to fizyczne, psychiczne i społeczne upodlenie ofiary. W tej fazie pracownik nie radzi sobie już z zaistniałą sytuacją w środowisku pracy, przez co coraz częściej bierze dni wolne lub chodzi na zwolnienia lekarskie (Ratz H.J., 2007, *Mobbing. Rozpoznawanie, reagowanie, zapobieganie*, Gliwice, s. 27-33; 20, s. 139-141).

Zjawisko mobbingu „doczekało się” swojej klasyfikacji. Jedną z najczęstszych form mobbingu to mobbing werbalny. Jest to najczęstsza forma przemocy psychicznej w miejscu pracy, polegająca na używaniu słów w celu obniżenia samooceny pracownika, podważania jego kompetencji lub upokarzania go. Przykłady mobbingu werbalnego to:

- publiczna krytyka i poniżanie,
- używanie wyzwisk i obraźliwych epitetów,
- podważanie kompetencji lub inteligencji pracownika,
- rozpowszechnianie plotek i fałszywych informacji na temat pracownika.

Według badań, tego rodzaju przemoc werbalna może prowadzić do długotrwałych skutków psychologicznych, takich jak: depresja, lęk i obniżenie poczucia własnej wartości.

Przemoc psychiczna nie musi ograniczać się do słów; mobbing niewerbalny obejmuje działania, które mają na celu marginalizowanie lub ignorowanie pracownika. Mogą to być:

- ignorowanie obecności pracownika,
- zamykanie drzwi podczas rozmów grupowych,
- celowe unikanie kontaktu wzrokowego lub rozmowy,
- izolowanie pracownika od informacji i zasobów potrzebnych do wykonywania pracy.

Tego rodzaju działania powodują, że ofiara czuje się wykluczona z życia zawodowego, co negatywnie wpływa na jej motywację oraz zaangażowanie.

Sabotowanie pracy – to forma mobbingu, która polega na celowym utrudnianiu wykonywania obowiązków zawodowych. Obejmuje to działania takie jak:

- delegowanie zadań niemożliwych do wykonania w terminie lub bez odpowiednich narzędzi,
- ograniczanie dostępu do zasobów lub informacji potrzebnych do pracy,
- fałszowanie wyników lub raportów w celu zdyskredytowania pracownika,
- odbieranie zasług za pracę wykonaną przez ofiarę mobbingu.

Sabotaż prowadzi do frustracji i wypalenia zawodowego, a także może przyczynić się do utraty pracy przez ofiarę.

Mobbing psychologiczny to działania mające na celu manipulowanie emocjami ofiary. Ofiara mobbingu jest często wprowadzana w sytuacje, w których odczuwa chroniczny stres, poczucie bezradności lub niską samoocenę. Przykłady takich działań to (Wojewodzka B., 2012, *Zatrzymać mobbing i inne formy przemocy*, Warszawa):

- wywoływanie uczucia zagrożenia,
- manipulowanie informacjami w celu zdezorientowania ofiary,
- wyśmiewanie emocji pracownika,
- obarczanie ofiary niezastępowaną winą za błędy lub porażki.

Tego rodzaju mobbing prowadzi do rozwoju problemów psychologicznych, takich jak: stany lękowe, depresja czy objawy zespołu stresu pourazowego.

Jedną z form mobbingu jest także systematyczne dyskryminowanie pracownika w zakresie awansów, podwyżek czy dostępu do szkoleń. Działania te mogą obejmować (Kedziora K., Smiszek K., 2008, *Dyskryminacja i mobbing w zatrudnieniu*, Warszawa):

- pomijanie pracownika przy awansach,
- odmawianie dostępu do szkoleń lub rozwoju zawodowego,
- delegowanie mniej odpowiedzialnych lub niechcianych zadań,
- odmowa przyznania premii czy podwyżek.

Dyskryminacja zawodowa, będąca elementem mobbingu, wywiera negatywny wpływ na przyszłość zawodową pracownika, jego motywację i zaangażowanie.

2 MOBBING A POLSKIE PRAWO

Szereg zapisów istotnych dla osób mobbingowanych zawiera Konstytucja III RP z dnia 2 kwietnia 1997 roku (Dz. U. z 1997 r. nr 78 poz. 483). Zgodnie z tym najwyższym aktem prawnym, każdy ma prawo do ochrony prawnej swej czci i dobrego imienia, (...) godność jest źródłem wolności, jest dobrem nienaruszalnym, korzystających z ochrony władz publicznych, (...) każdy ma obowiązek szanowania wolności i praw innych ludzi.

Ponieważ ofiara nękania psychicznego nie zdolna sama wydostać się z zamkniętego, stale napędzającego się kręgu prześladowań, pomówień i szykan – nie jest w stanie spowodować jakichkolwiek zmian w organizacji. Z tego też powodu ustawodawca zobowiązał pracodawcę do przeciwdziałania mobbingowi. Pracodawca odpowiada więc, na zasadzie ryzyka podmiotu zatrudniającego, za sytuacje mobbingowe, które mogą się zdarzyć w jego zakładzie pracy. Nawet, jeżeli w konkretnym przypadku będzie można ewidentnie ustalić winę określonego kierownika niższego szczebla, pracodawca nie uwolni się od odpowiedzialności odszkodowawczej, gdyż tylko on jest jej adresatem. Konsekwencją tego nakazu jest możliwość pozwania pracodawcy niezależnie od tego czy to on bezpośrednio prześladował pracowników, czy byli to inni współpracownicy. Wyraża to odpowiedzialność – personalna i finansowa.

W Polsce osoba poszkodowana może dochodzić swoich praw na drodze sądowej. Ciężar przedstawienia dowodów w sprawie mobbingu spoczywa na pracowniku, jednak można domniemywać, że kluczową rolę w tego typu postępowaniach będą miały orzeczenia biegłych psychologów lub psychiatrów oceniające stopień „rozstroju zdrowia” wywołanego mobbingiem. Nie ma obowiązku uiszczania opłat sądowych. Wydatki związane z czynnościami podejmowanymi w toku postępowania w sprawach z zakresu prawa pracy ponosi tymczasowo Skarb Państwa. Natomiast sąd, w orzeczeniu końcowym rozstrzyga, która strona będzie je ponosić ostatecznie, z tym, że obciążenie pracownika tymi wydatkami może nastąpić w wypadkach szczególnie uzasadnionych. Może także rozwiązać umowę o pracę w trybie natychmiastowym, bez wypowiedzenia oraz żądać od pracodawcy odszkodowania, którego górna wysokość nie jest ograniczona.

Walka z mobbingiem jest, niestety, bardzo trudna. Pracownicy boją się utraty swoich stanowisk, dlatego najczęściej godzą się na szykanowania. Polskie prawo karne nie rozpatruje mobbingu w tych samych kategoriach, co Kodeks pracy. Nie znaczy to, że naruszanie praw pracownika nie może stać się przestępstwem, które zostanie osądzone na podstawie Kodeksu karnego. W tej sytuacji nie można mówić o długotrwałości nękania, dlatego osoba pokrzywdzona może opierać się na przepisach zawartych w art. 218 Kodeksu karnego (Dz. U. nr 2024.0.17, § 1a): „Kto, wykonując czynności w sprawach z zakresu prawa pracy i ubezpieczeń społecznych, złośliwie lub uporczywie narusza prawa pracownika wynikające ze stosunku pracy, lub ubezpiecze-

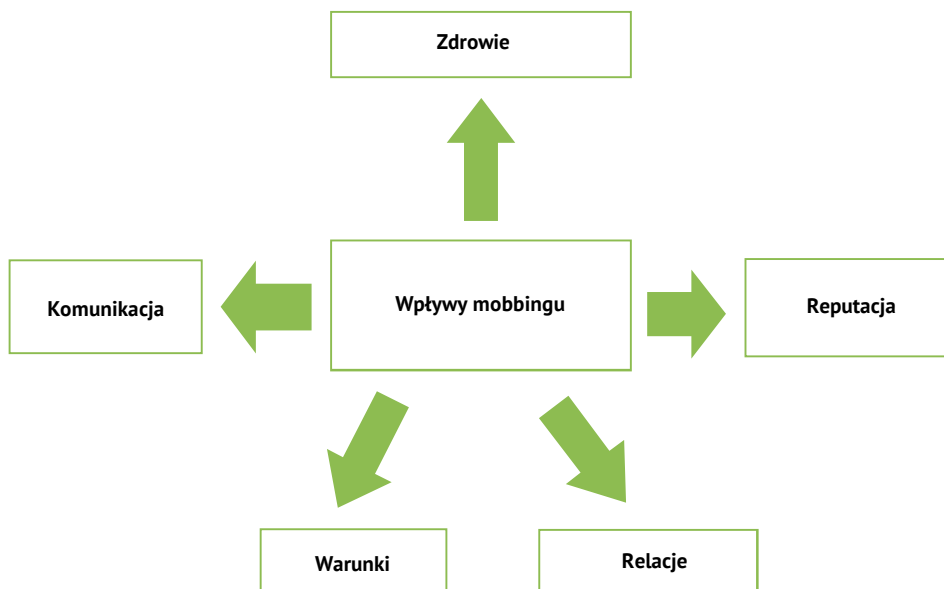
nia społecznego, podlega grzywnie, karze ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do lat 2.” Kolejny artykuł – 199 § 1 Kodeksu karnego jasno stwierdza, że: „(...) ten, kto przez nadużycie stosunku zależności lub wykorzystanie krytycznego położenia, doprowadza inną osobę do obcowania płciowego lub do poddania się innej czynności seksualnej albo do wykonania takiej czynności, podlega karze pozbawienia wolności do lat 3”.

4 SKUTKI MOBBINGU

Formy mobbingu mają poważne konsekwencje dla ofiar. Długotrwała przemoc psychiczna może prowadzić do problemów zdrowotnych, zarówno psychicznych, jak i fizycznych, w tym (Einarsen S., Hoel H., Zapf D., & Cooper C. L., 2010, *Bullying and Harassment in the Workplace: Developments in Theory, Research, and Practice*):

- depresji,
- zaburzeń snu,
- wypalenia zawodowego,
- chorób psychosomatycznych

Ofiary mobbingu często są zmuszone do opuszczenia pracy, co prowadzi do utraty źródła dochodu i negatywnych konsekwencji dla kariery zawodowej.

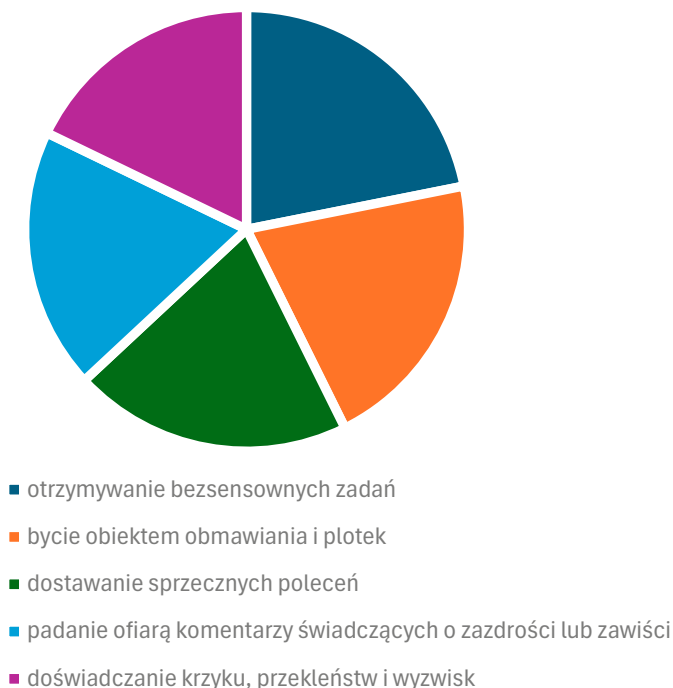


Rysunek 1. Wpływy mobbingu

Figure 1. Effects of mobbing

Źródło: opracowanie własne.

Negatywne zachowania, które wpływają na człowieka przez dłuższy okres, oddziałują na relacje nie tylko te w miejscu pracy, ale również rodzinne. Człowiek czuje, że jego pozycja, reputacja w miejscu pracy zaczyna pogarszać się i traci w oczach innych osób. Zaczyna odczuwać skutki zdrowotne spowodowane długotrwałym stresem, co prowadzi do zwolnień i zmniejszenia efektywności czasu pracy. Ofiara mobbingu zamyka się na kontakty i interakcje ze współpracownikami i najbliższymi.



Rysunek 2. Top 5 najczęstszych problemów w relacjach zawodowych

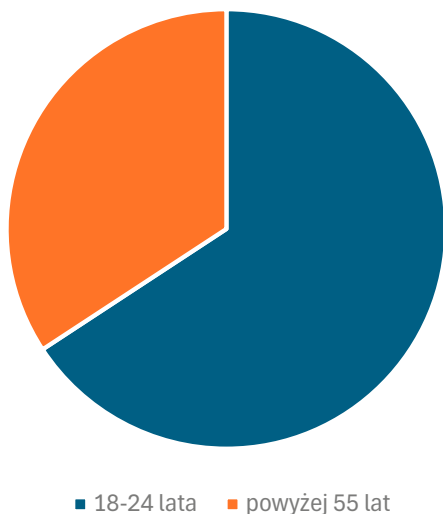
Figure 2. Top 5 most common problems in professional relationships

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Raport: Ponad 41 proc. Polaków doświadcza mobbingu w miejscu pracy*, Serwis Samorządowy PAP; data dostępu: 01.10.2024.

Mobbing przyjmuje różnorodne formy według raportu eGospodarki: od bardziej subtelnych zachowań, takich jak: przydzielanie bezsensownych zadań (10,3% pracowników wskazuje to jako problem), obmawianie i rozsiewanie plotek (9,8%), po bardziej jawne, takie jak: krzyki i wyzwiska (8,4%) (*Mobbing dotyka ponad 40 proc. pracowników*, eGospodarka.pl, *Raporty i prognozy*, data dostępu: 30.09.2024).

Wyniki badań przeprowadzonych przez UCE RESEARCH i platformę ePsychodrzy.pl na próbie 1056 dorosłych Polaków wskazują, że mobbing w Polsce najczęściej dotyka młodych pracowników w wieku 18-24 lata, spośród których aż 53,6% osób

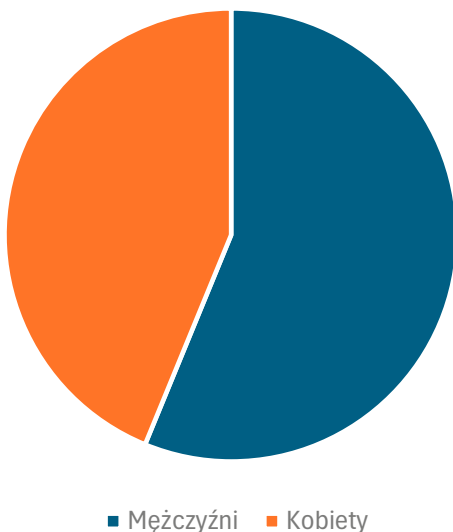
zgłaszało takie doświadczenia. Dla porównania, w grupie pracowników powyżej 55. roku życia, odsetek ten wynosi 27,9%. W 2023 roku badania wskazywały, że aż 53,6% osób w wieku 18-24 lata miało do czynienia z mobbingiem. Równie wysoki odsetek dotyczy pracowników w wieku 25-34 lata (52,4%) oraz 35-44 lata (49,6%).



Rysunek 3. Odsetek osób doświadczających mobbingu

Figure 3. Percentage of people experiencing mobbing

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Raport: Ponad 41 proc. Polaków doświadcza mobbingu w miejscu pracy...*, op. cit.



Rysunek 4. Zróżnicowanie płciowe

Figure 4. Gender diversity

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Ponad 40 proc. pracujących Polaków doświadcza w pracy symptomów mobbingu [BADANIE]*, businessinsider.com.pl; data dostępu: 30.09.2024.

Z najnowszych danych wynika, że problem mobbingu w Polsce jest wciąż powszechny, dotykając ponad 40% pracowników. Wśród grup zawodowych, najczęściej poszkodowani są osoby zarabiające między 5000 a 8999 zł miesięcznie (około 50%). Natomiast najmniejszy odsetek dotyczy pracowników z najniższymi zarobkami (do 2999 zł) – 24,4% (*Ponad 40 proc. pracujących Polaków doświadcza w pracy symptomów mobbingu* [BADANIE], businessinsider.com.pl, data dostępu: 30.09.2024).

W 2023 roku, 46,2% mężczyzn zgłosiło doświadczanie mobbingu, co stanowi wzrost w stosunku do poprzedniego roku. Z kolei odsetek kobiet wyniósł 36% i kształtował się bez zmian w stosunku do roku poprzedniego (*Ponad 40 proc. pracujących Polaków doświadcza w pracy symptomów mobbingu na próbie 1056 dorosłych Polaków* [BADANIE], businessinsider.com.pl; data dostępu: 30.09.2024). Pomimo skali problemu, zgłaszanie mobbingu w Polsce nadal jest rzadkie. Ponad jedna trzecia pracowników nie podjęłaby żadnych działań w obliczu mobbingu, a tylko 16% zareagowałoby, zgłaszając problem anonimowo (Bezsensowne zadania, plotki i przekleństwa – ponad 40 proc. Polaków tak opisuje swoją pracę, RocketSpace.pl; data dostępu: 30.09.2024).

Pracownik, który spotkał się z problemem nękania, może poinformować o tym związki zawodowe działające na terenie firmy lub złożyć zawiadomienie do Państwowej Inspekcji Pracy. Mobbing, który został zgłoszony na piśmie, może stanowić podstawę do przeprowadzenia kontroli całego przedsiębiorstwa. Na firmę, która ignoruje sygnały dotyczące mobbingu, można nałożyć karę finansową, a także zmusić jej przedstawicieli do wprowadzenia koniecznych zmian, mających na celu rozwiązanie problemu nękania w zakładzie pracy. W skrajnych przypadkach można wystać pismo do Rzecznika Praw Obywatelskich lub zgłosić się na policję, składając zawiadomienie o podejrzeniu popełnienia przestępstwa.

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady UE 2019/1937 z dnia 23 października 2019 roku w sprawie ochrony osób zgłaszających naruszenia prawa, narzuca także na polskich pracodawców konieczność wrażeń w firmie polityki zgłaszania naruszeń, dotyczące sposobów ich zgłaszania, osób odpowiedzialnych za przyjmowanie zgłoszeń, środków ochrony sygnalistów czy procedur postępowania zgłoszeniowego. Choć czas na implementację Dyrektywy w polskim prawie był do 17 grudnia 2021 roku, rząd nie zdążył na czas z regulacjami. Sygnalistą w firmie może zostać każdy pracownik firmy, jej klienci, świadkowie, czy inne osoby związane z firmą dowolnym stosunkiem prawnym lub faktycznym (nie tylko umową o pracę). Na mocy przepisów Dyrektywy sygnalista, który zgłosi naruszenia dotyczące choćby właśnie mobbingu, dyskryminacji, nadużyć finansowych, korupcji czy łamania praw pracowniczych, ma prawo do pełnej ochrony i anonimowości. Przepisy mają m.in. zmniejszyć ryzyko odwetu ze strony pracodawcy lub innych pracowników za dokonanie zgłoszenia. Sygnalista jest więc chroniony przed dyskryminacją i mobbingiem, obniżeniem wynagrodzenia za pracę czy pomijaniem w awansach. Wdrażanie przepisów przebiega etapowo. W sektorze prywatnym wobec podmiotów zatrudniających od 50 do 249 pracowników, państwa członkowskie wprowadziły przepisy w sprawie ustanowienia wewnętrznych kanałów dokonywania zgłoszeń do dnia 17 grudnia 2023 roku.

Nie tylko instytucje państwowe wspierają ofiary mobbingu w walce o lepsze jutro. Liczne fundacje i stowarzyszenia oferują wsparcie prawne, porady, opiekę psychologów i pomoc w ustalaniu dalszych kroków. Są to np.:

- Krajowe Stowarzyszenie Antymobbingowe;
- Ogólnopolskie Stowarzyszenie Antymobbingowe (OSA);
- Polskie Towarzystwo Prawa Antydyskryminacyjnego.

PODSUMOWANIE

Kiedy mowa o zjawisku mobbingu, należy mieć świadomość, że to nie jest tylko i wyłącznie sprawa personalna – problem odnosi się do konkretnej jednostki (choć przede wszystkim ją dotyka), lecz dotyczy całej organizacji (Walczak, Kozak 2020).

Wprowadzenie do polskiego Kodeksu pracy definicji mobbingu miało na celu wzmocnienie ochrony pracownika, tak by poprzez wykonywaną pracę, nie doznawał on pomniejszania swojej godności, ale także w celu dbałości o komfort wykonywania zadań służbowych. Współcześnie, w analizowanym aspekcie rola prawa pracy powinna sprowadzać się nie tylko do ochrony słusznym interesów pracowników, ale także rozszerzać się na realne zapewnienie im gwarancji życia oraz zdrowia i spokoju psychicznego. Przewyciężenie mobbingu w organizacjach powinno polegać na wprowadzeniu właściwego zarządzania ludźmi, odpowiedniej polityki rekrutacyjnej i położeń nacisku na szkolenia poświęcone zagadnieniom przemocy w pracy. Kulturę organizacji powinna cechować otwartość i jawność, a prawo do swobodnego wypowiadania się i wyrażania krytyki powinno przysługiwać każdemu. Istotne jest, by w organizacji był jasny i wyraźnie określony podział kompetencji, precyzyjny system ocen i nagradzania pracowników oraz jasne kryteria awansowania. Kierownictwo powinno szanować godność ludzką każdego pracownika.

Ofiary mobbingu ponoszą bowiem zarówno konsekwencje psychosomatyczne, jak i psychiczne. Odczuwają wstyd, poczucie bezsilności, brak bezpieczeństwa. Mobbing wpływa także na ich życie rodzinne: pogorszeniu ulegają relacje pomiędzy małżonkami/partnerami i dziećmi, a także sytuacja materialna, co prowadzi do kłótni, nieporozumień, a nawet do rozpadów związków.

Zakład pracy w wyniku mobbingu może utracić reputację i dobre imię, na które pracuje latami. Utrata wizerunku może być przyczyną odejścia klientów, a pozyskanie nowych – zadaniem trudnym. Przedsiębiorstwo ponosi także straty finansowe w postaci odszkodowań i zadośćuczynień.

Mobbing jest także przyczyną wzrastającej liczby urlopów zdrowotnych, absencji w pracy oraz rotacji personelu. Z tego względu przedsiębiorstwo może ponieść wielkie straty finansowe.

Mobbing od dawna stanowi przedmiot badań naukowych. Mimo to wciąż istnieją kontrowersje dotyczące kwalifikowania określonych działań lub zachowań jako mobbingowych, a także trudności w praktycznym stosowaniu przepisów prawa, na co wskazują liczne orzeczenia sądowe. Z tego względu konieczne jest dalsze rozwijanie

oraz wykorzystywanie różnorodnych metod badawczych, aby lepiej uchwycić złożoną naturę zjawiska mobbingu. Tak, by na tej podstawie opracowywać skuteczne sposoby przeciwdziałania temu poważnemu zagrożeniu i radzenia sobie z jego skutkami w miejscu pracy.

Literatura

- Bańka A., (2000), *Psychologia organizacji*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.
- Bechowska-Gebhardt A., Stalewski T., (2004), *Mobbing. Patologia zarządzania personelem*, Difin, Warszawa.
- Bialik M., (2021), *Mobbing – Specyficzny rodzaj przemocy*, „Zeszyty Naukowe WSG”, t. 39, seria: Edukacja – Rodzina – Społeczeństwo, nr 6.
- Davenport N., Schwartz R. D. & Elliott G. P., (1999), *Mobbing: Emotional Abuse in the American Workplace*.
- Einarsen S., Hoel H., Zapf D. & Cooper C. L., (2010), *Bullying and Harassment in the Workplace*.
- Hirigoyen M. F., (2003), *Molestowanie moralne*, „W drodze”, Poznań.
- Huzar Z., (2017), *Heinz Leymann – światowy ekspert i autorytet*, Komenda Pomorska.
- Kedziora K., Smiszek K., (2008), *Dyskryminacja i mobbing w zatrudnieniu*, Warszawa: Wyd. C.H. Beck.
- Klimkiewicz K., Cierpisz H., (2020), *Rozwój zjawiska mobbingu w miejscu pracy w warunkach polskich – implikacje dla pracy socjalnej*, Wrocław, s. 219-234.
- Kratz H. J., (2007), *Mobbing. Rozpoznawanie, reagowanie, zapobieganie*, Gliwice: Wyd. Helion.
- Leymann H., (1996), *Mobbing and Psychological Terror at Workplaces*.
- Liszczy T., (2004), *Prawo pracy*, Wydawnictwo LexisNexis, Warszawa, s. 241.
- Litzke M., Schuh H., (2007), *Stres, mobbing i wypalenie zawodowe*, Gdańsk: Wydawnictwo GWP.
- Lorenz K., (1966), *On Aggression*.
- Matuszyński W., (2004), *O źródłach i sposobach przezwycięzania mobbingu w organizacji*, Referat na VIII Ogólnopolskiej Konferencji „Etyka w życiu gospodarczym”, Łódź, publ. na stronie Krajowego Stowarzyszenia Antymobbingowego.
- Nowak-Lewandowska R., (2005), *Godność pracownika – teoria a rzeczywistość*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 408, Prace Katedry Mikroekonomii, nr 10, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, s. 56-57.
- Sidor-Rządkowska M., (2003), *Mobbing – zagrożenie dla firmy i pracownika*, „Zarządzanie Zasobami Ludzkimi”, nr 2, s. 78-79.
- Walczak A., Kozak M., (2020), *Mobbing w organizacji pomocowej jako przykład patologii zarządzania. Studium przypadku*, „Górnośląskie Studia Socjologiczne. Seria Nowa”, 11: 183-199.
- Wojewódzka B., (2012), *Zatrzymać mobbing i inne formy przemocy*, Warszawa: Wydawnictwo Edukacyjne Parpamedia.

Akty prawne i dokumenty:

Deklaracja Międzynarodowej Organizacji Pracy dotycząca fundamentalnych praw w pracy, przyjęta na 86. sesji Międzynarodowej Konferencji Pracy w Genewie dnia 18 czerwca 1998 roku.

Kodeks Pracy – polskie prawo pracy.

Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej, Dz. U. z 1997 r., Nr 78, poz. 483, z 2009 r. Nr 114, poz. 946.

Międzynarodowy pakt praw obywatelskich i politycznych z dnia 16 grudnia 1966 roku.

Powszechna deklaracja praw człowieka.

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 28 grudnia 2010 roku w sprawie Narodowego Programu Ochrony Zdrowia Psychicznego, Dz. U. nr 24, poz. 128 ze zm.

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, t.j. Dz. U. z 2017 r., poz. 459.

Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy, t.j. Dz. U. z 2016 r., poz. 1666.

Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny, t.j. Dz. U. z 2016 r., poz. 1137.

Źródła internetowe i prasowe:

Bezsensowne zadania, plotki i przekleństwa – ponad 40 proc. Polaków tak opisuje swoją pracę, Rocket Space.pl; data dostępu: 30.09.2024.

Mobbing dotyka ponad 40 proc. pracowników, eGospodarka.pl, Raporty i prognozy, data dostępu: 30.09.2024.

Mobbing w pracy: przykłady, definicja, jak reagować? Poradnik, GoWork.pl, data dostępu: 11.01.2024.

Ziomek-Wołczkiewicz P., *Mobbing, czyli jak praca może zmienić się w piekło*, data dostępu: 20.01.2024.

Ponad 40 proc. pracujących Polaków doświadcza w pracy symptomów mobbingu, businessinsider.com.pl, data dostępu: 30.09.2024.

Mobbing – GazetaPrawna.pl, data dostępu: 10.01.2024.

Anna Gomola

POLAND'S ENERGY-INTENSIVE INDUSTRIES IN THE ERA OF THE ENERGY CRISIS AND THE ENERGY TRANSITION. SHORT-TIME FORECASTS

POLSKI PRZEMYSŁ ENERGOCHŁONNY W DOBIE KRYZYSU
ENERGETYCZNEGO I TRANSFORMACJI ENERGETYCZNEJ.
PROGNOZY KRÓTKOTERMINOWE

STRESZCZENIE

Podczas gdy kraje Unii Europejskiej wykazały się względną skutecznością w zarządzaniu niedoborami gazu i łagodzeniu wpływu kryzysu na gospodarkę w 2022 r., kompleksowa długoterminowa strategia dla przemysłów energochłonnych nie została zdefiniowana. Te branże mierzą się z gwałtownym wzrostem cen energii. Stoją obecnie przed podwójnymi wyzwaniami: eskalacją cen energii, wywołaną inwazją Rosji na Ukrainę, oraz koniecznością dekarbonizacji procesów produkcyjnych. Wdrażanie polityk klimatycznych i energetycznych różni się pod względem złożoności w poszczególnych państwach członkowskich, przy czym Polska stoi przed szczególnie poważnymi wyzwaniami ze względu na duże uzależnienie od energii opartej na węglu. Celem artykułu jest zbadanie kondycji polskiego przemysłu energochłonnego podczas kryzysu energetycznego, analizując jego sytuację, strategie adaptacyjne i pozycję konkurencyjną. Badanie koncentruje się na ocenie i prognozach produkcji dla przemysłów energochłonnych.

ABSTRACT

While European Union governments demonstrated relative effectiveness in managing gas shortages and mitigating impacts on economies during 2022, a comprehensive long-term strategy for energy-intensive industries remains notably absent. These industries currently face dual challenges: unprecedented energy price escalation, precipitated by Russia's invasion of Ukraine, and the imperative to decarbonize production processes. The implementation of climate and energy policies varies in complexity across member states, with Poland facing particularly significant challenges due to its heavy reliance on coal-based energy production. This study examines the condition of Poland's energy-intensive industries during the energy crisis, analyzing their resilience, adaptation strategies, and competitive position. The research focuses on evaluating and forecasting the sector's response to elevated energy costs while considering the concurrent pressure to meet environmental sustainability targets.

Translated by Anna Gomola

SŁOWA KLUCZOWE

prognozy, produkcja w przemyśle,
przemysł energochłonny, polska gospodarka

KEYWORDS

forecasts, production in industry,
energy intensive industries, polish economy

INTRODUCTION

Energy constitutes a fundamental driver of economic activity, serving as an essential component in all production processes and services. Its pivotal role across economic sectors significantly influences economic growth (Ayres & Warr, 2005, s. 190; Stern & Kander, 2012, s. 132). Operating at both macroeconomic and microeconomic levels, energy maintains central importance across commercial and household sectors (Chaudhry, 2015). Contemporary econometric models consistently position energy as a crucial production input, alongside labor, capital, and technology (Vithessonthi & Tongurai, 2015, s. 270).

Historically, electricity generation has relied predominantly on three primary energy resources: crude oil, natural gas, and coal. The unprecedented market volatility triggered initially by the COVID-19 pandemic and subsequently exacerbated by the Ukraine conflict has generated substantial economic repercussions. Russia's strategic manipulation of European energy demand for geopolitical leverage has further complicated this situation (Labandeira et al., 2017, s. 555; Huntington et al., 2019, s. 110878; Alberini et al., 2020, s. 111534). The current supply shock and resultant energy crisis may have enduring implications. The onset of the energy crisis, precipitated by Russia's invasion of Ukraine in early 2022, triggered significant commodity price escalations, with particularly pronounced increases in coal and natural gas prices.

Developing countries face distinctive challenges in addressing energy shortages, implementing various industrial sector strategies to mitigate these impacts (Xu et al., 2022). In the European context, companies confront dual challenges: navigating the current energy crisis while simultaneously pursuing energy transformation objectives. Effective strategic responses for energy-intensive industries must extend beyond price mitigation to address structural energy price shifts and global industrial decarbonization imperatives (Song & Oh, 2015, s. 123). Despite the normalization of wholesale electricity and gas prices from their summer 2022 peaks, they remain elevated compared to other global regions, potentially threatening the viability of EU's energy-intensive industries, as industry associations have repeatedly emphasized.

The energy crisis has demonstrated particularly significant impacts across the European Union (Ozili & Ozent, 2023, s. 440). Energy-intensive industries have experienced disproportionate effects while simultaneously facing pressure to contribute to the EU's 2050 climate neutrality objectives. The pre-crisis landscape was comprehensively analyzed in the European Commission's "Master plan for a competitive transformation of EU energy-intensive industries enabling a climate-neutral, circular economy by 2050" (Gerres et al., 2019, s. 290).

This research addresses a significant gap in the literature by examining the condition and competitiveness of Polish energy-intensive industries within the context of the current energy crisis. The study aims to provide insights into sectoral resilience, adaptation strategies, and implications for future industrial policy frameworks.

1 LITERATURE REVIEW

The role of energy commodities and crises in economic dynamics is extensively addressed in the literature. Studies on energy prices, both at macroeconomic and microeconomic levels, are particularly prevalent (Bashmakov, 2007, s. 3585; Grubb & Newbery, 2018). Microeconomic analyses frequently examine the impact of energy prices on household behavior (Morozko et al., 2021, s. 243), whereas macroeconomic studies often explore the broader effects of energy and raw material prices on economic performance (Blanchard & Gali, 2007).

The primary energy commodities: oil, natural gas, and coal, are the focus of numerous studies (Hirth, 2018, s. 252). Additionally, research has examined the interrelationships between these raw materials (Grégoire et al., 2008, s. 32; Aloui et al., 2014, s. 335; Panagiotidis & Rutledge, 2007, s. 333), as well as forecasting their future prices (Silvapulle & Moosa, 1999, s. 180) and the influence of monetary policy on these prices (Akram, 2009, s. 845; Arora & Tanner, 2013, s. 549). Energy commodities notably affect economic growth (Rafiq et al., 2009; Maghyereh & Abdoh, 2021), and disruptions in supply often lead to significant economic ramifications (Gong et al. 2021). Access to these commodities is strategically crucial for a nation's energy security and economic competitiveness. Consequently, shifts in commodity markets have the potential to influence economic prosperity (Dempster & Tang, 2023). For instance, a decrease in energy commodity prices can stimulate the economy, as illustrated by the decline in U.S. natural gas prices between 2008 and 2017, which reduced wholesale electricity prices (Mills et al., 2021). However, rising energy prices more frequently have adverse effects; studies indicate that prior economic downturns often followed increases in oil prices (Hamilton, 1983). Prolonged negative supply shocks can evolve into energy crises, characterized by the mismatch between energy demand and constrained supply. Negative oil supply shocks have historically led to high unemployment, inflation, low economic growth, and decreased returns on capital market investments (Creti et al., 2014, s. 251; Kilian, 2009, s. 1057). Such price fluctuations impact both developed and developing economies, as well as energy exporters and importers. Supply chain interruptions can result in financial losses, diminishing corporate profitability (Hillier et al., 2009; Xu et al., 2022). The rise in oil prices during the 1973 U.S. energy crisis, for instance, significantly hindered GDP growth, a phenomenon supported by extensive empirical studies (Burbidge & Harrison, 1984; Gisser & Goodwin, 1986; Mork, 1989; Mork et al., 1994).

There are limited studies analyzing the sector-specific costs of energy and their impact on competitiveness. One reason for this gap is the lack of sufficient data on energy-related costs across various economic sectors (Dechezleprêtre & Sato, 2017). Most available studies tend to focus on assessing national competitiveness or energy pricing at the country level (Gonseth et al., 2015, s. 131). Research into the relationship between energy consumption and industry competitiveness within the EU may still be found (Sas, 2016, s. 259).

Among industrial policies, energy and climate policy are particularly influential, especially in reducing greenhouse gas emissions, which represent a global challenge.

Climate policies are closely linked to industrial modernization, technological innovation, and significant investments. While these initiatives present considerable challenges, they also offer opportunities for countries proactively preparing for the transition. Since January 2005, the EU has implemented CO₂ emissions trading to curb atmospheric carbon emissions. This policy compels companies within EU member states to adopt alternative energy sources and enhance energy efficiency (Keppler & Mansanet-Bataller, 2010).

Decarbonization is Poland's long-term objective. The Polish industry faces escalating challenges concerning access to zero-carbon energy, as the current energy supply remains highly dependent on coal, with around 68% generated from hard coal. Poland's energy policy over the next several years aims to diversify its energy mix, focusing on industrial adaptation to lower greenhouse gas emissions, fostering innovation, and ensuring energy security. "Poland's Energy Policy until 2040," adopted by the Polish Parliament, is structured around three pillars: transition to a low-carbon energy system, sustainable air quality, and energy security.

No formal definition exists in the literature for "energy-intensive" industries, although the term generally applies to sectors with high energy consumption relative to value-added, where energy represents a significant operational cost factor (Makridou et al., 2016, s. 579). Studies on energy consumption in energy-intensive sectors have been conducted in countries such as Spain and South Korea (Aranda-Usón et al., 2012, s. 480; Song & Oh, 2015, 2015 s. 130; Makridou et al., 2016, s. 580). High energy costs can diminish corporate profits and erode competitiveness (Sato et al., 2015, s. 132). Empirical analyses of energy-intensive industries on a global scale remain limited (Lin & Wang, 2015, s. 749). According to the NACE-2 classification, Poland's most energy-intensive manufacturing sectors include:

- C13 Manufacturing of textiles;
- C17 Manufacture of paper and paper products;
- C20 Chemicals and chemical products;
- C23 Manufacture of other non-metallic mineral products.

In response to the energy crisis, EU nations have enacted interventions aimed at ensuring energy security – defined as meeting current fuel and energy demands. These measures include diversifying supply sources, investing in new generation and transmission infrastructure, increasing coal usage, or delaying nuclear plant closures. Fiscal and environmental considerations were, however, often secondary. In Poland, industrial policy instruments, alongside consumer-oriented measures, were introduced to alleviate the impact of the energy crisis on energy-intensive sectors. In compliance with EU state aid regulations, the European Commission approved a Polish initiative to partially compensate energy-intensive industries for higher electricity costs resulting from indirect emissions.

Poland has thus enacted two pieces of legislation aimed at mitigating sudden hikes in electricity and natural gas prices: Resolution 1/2023 of January 3, 2023, and Resolution No. 190/2023 of October 13, 2023. In the initial phase, financial assistance totaling PLN 2,319,902,727.41 was extended to 194 businesses.

2 DATA AND METHODOLOGY

According to data from the Central Statistical Office (GUS), industry accounts for approximately 25% of the Polish economy. Industry plays a strategic role in national economic development and the labor market. Industries can be categorized based on energy intensity, defined as the amount of energy consumed in the production process. In Poland, energy-intensive sectors constitute around 10% of all industries. These sectors account for around 5% of Polish GDP and companies in these sectors are particularly vulnerable to energy price increases as their cost structures are significantly influenced by energy costs. In addition to high energy prices and limited access to energy resources, Poland also faces challenges in optimizing its energy mix.

Our research focuses specifically on Poland's energy-intensive industries, which include:

- C13 Manufacturing of textiles;
- C17 Manufacture of paper and paper products;
- C20 Chemicals and chemical products;
- C23 Manufacture of other non-metallic mineral products.

We have formulated hypotheses:

- **H₁**: The energy crisis has impacted the competitiveness of energy-intensive sectors in Poland.
- **H₂**: Poland's energy-intensive industries are exposed to the adverse effects of rising energy prices.

The aim of this article is analyzing the aggregated state of Poland's energy-intensive sectors. To achieve this, we will examine key indicators such as total production sold across individual branches. Total production sold directly reflects market demand and business performance. When customers purchase what produced product, it validates one's product-market fit and indicates real customer interest rather than just potential demand. So it can help to investigate the condition of Polish energy-intensive industry.

Monthly data on industrial production from January 2000 to July 2024, comprising 283 observations for each time series, has been sourced from Eurostat. We calculated the natural logarithm and annual dynamics for these time series and produced short-term forecasts using autoregressive models for each. We used R-Studio software to calculate results. The software used autoregressive time series model to the data, selecting the complexity by AIC. The autoregressive model formula is as follows:

$$Y_t = C + \theta_1 Y_{t-1} + \varepsilon_t$$

We selected this methodology because autoregressive models predict future values based on historical data, making them widely applicable for forecasting economic factors and asset prices. In autoregressive analysis, each value in a time series is correlated with preceding and succeeding values. The core principle of autore-

gressive models is to forecast subsequent values in a time series by using coefficients derived from previous values. These statistical models have proven effective in various applications, including time series and financial forecasting, as well as in constructing models based on time series data (McCullough, 1994). It is widely used in literature (Brockwell, 1991; Davis, 1996).

3 DISCUSSION & RESULTS

This section presents and analyzes our empirical results. In examining energy-intensive industries, it is crucial to note that each sector exhibits distinct patterns of energy consumption. According to Primary Energy data from the International Energy Agency, the manufacture of paper and paper products relies on a diverse energy mix: 40% electricity, 23% bioenergy, 18% natural gas, and 8% each for coal and heat, with crude oil accounting for 3%. In contrast, the chemicals and chemical products sector shows a markedly different distribution, with natural gas dominating at 55%, followed by coal at 36%, electricity at 7%, and minimal usage of bioenergy and oil at 1% each.

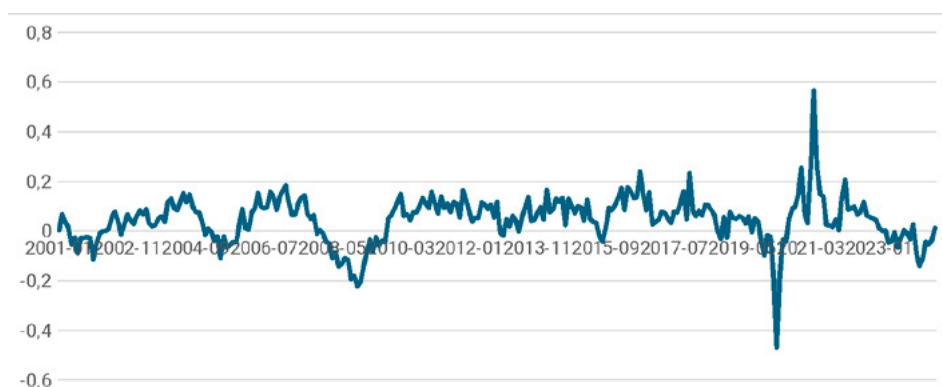


Figure 1. Dynamics of yearly total sold production in industry for sector C13

Rysunek 1. Dynamika produkcji sprzedanej w sektorze C13

Source: Own study based on Production in industry – monthly data from Eurostat.

Figure 1 illustrates the monthly production dynamics in the C13 sector from January 2000 to July 2024, revealing six distinct periods of negative growth. The most significant decline (approximately -5%) occurred in 2020, attributable to the COVID-19 pandemic. A subsequent turning point emerged in the last quarter of 2023, primarily driven by the adverse effects of the energy crisis.

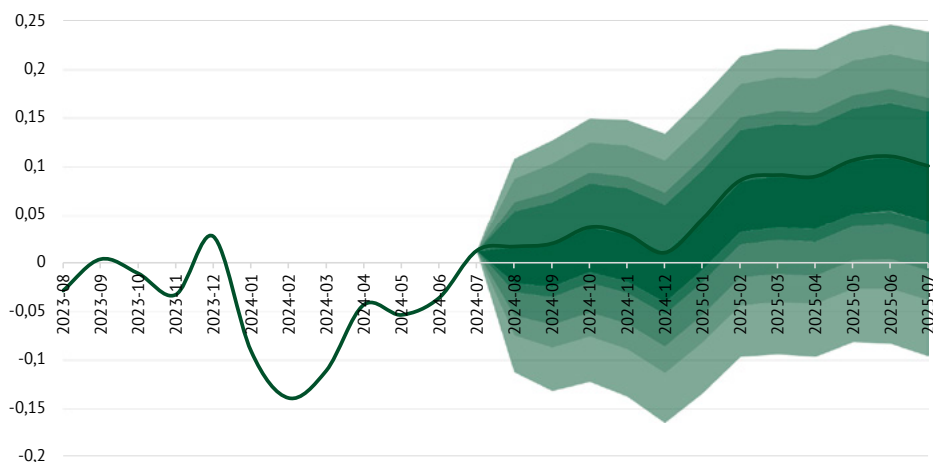


Figure 2. Short term forecast of production for sector C13

Rysunek 2. Krótkoterminowa prognoza dla sektora C13

Source: Own study based on Production in industry – monthly data from Eurostat.

The short-term forecast for this sector, presented in Figure 2, suggests year-over-year industry production growth throughout most of the forecast horizon. However, the substantial dispersion in the fan charts indicates roughly equal probabilities for both positive and negative trajectories, suggesting a potential scenario of continued stagnation.



Figure 3. Dynamics of yearly production in industry for sector C17

Rysunek 3. Dynamika produkcji sprzedanej w sektorze C17

Source: Own study based on Production in industry – monthly data from Eurostat.

The C17, depicted in Figure 3, demonstrates seven periods of negative growth over the same timeframe. Similar to the textiles sector, this industry experienced its most severe decline during the 2020 pandemic, followed by another downturn in the last quarter of 2023 due to the energy crisis.

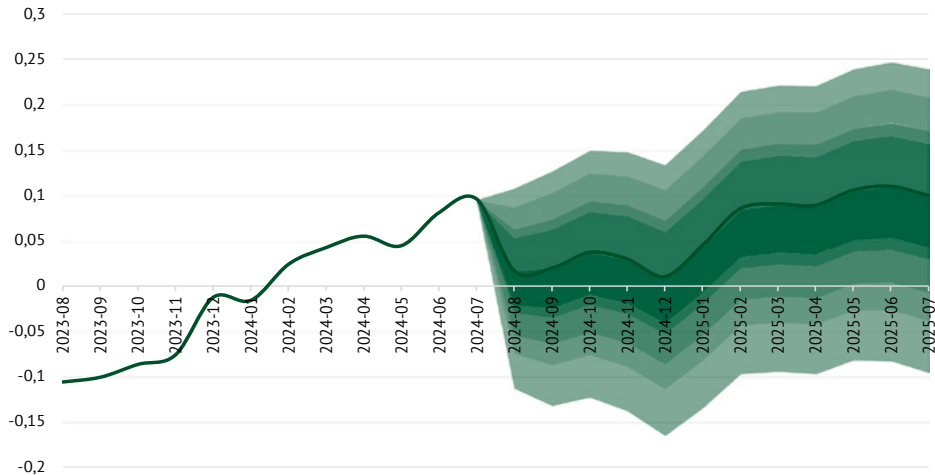


Figure 4. Short term forecast of production for sector C17

Rysunek 4. Krótkoterminowa prognoza dla sektora C17

Source: Own study based on Production in industry – monthly data from Eurostat.

The sector's short-term forecast indicates potential year-over-year production growth across the forecast horizon, though the wide dispersion in the fan charts suggests equal likelihood for both growth and contraction.



Figure 5. Dynamics of yearly production in industry for sector C20

Rysunek 5. Dynamika produkcji sprzedanej w sektorze C20

Source: Own study based on Production in industry – monthly data from Eurostat.

Analysis of the C20 sector reveals six periods of negative growth, with the most pronounced decline occurring in 2009, coinciding with the 2008 financial crisis. The sector experienced another significant turning point in the first quarter of 2023, attributed to the energy crisis impacts.

Figure 6 demonstrates point forecasts indicating year-over-year production growth in the C20 Chemicals and chemical products sector throughout most of the forecast horizon, with peak dynamics projected for June/July 2025. However, the wide dispersion of the fan charts suggests equal probabilities for both positive and negative trajectories, indicating that the scenario of continued stagnation remains plausible.

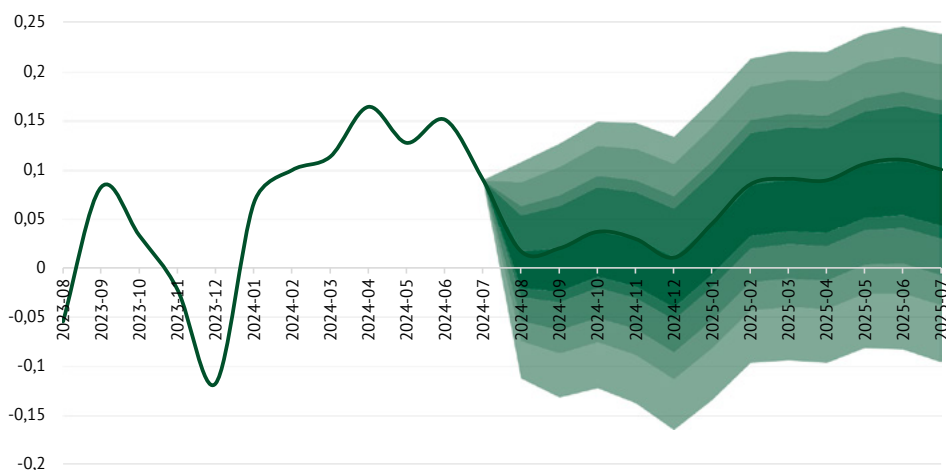


Figure 6. Short term forecast of production for sector C20

Rysunek 6. Krótkoterminowa prognoza dla sektora C20

Source: Own study based on Production in industry – monthly data from Eurostat.



Figure 7. Dynamics of yearly production in industry for sector "C23

Rysunek 7. Dynamika produkcji sprzedanej w sektorze C23

Source: Own study based on Production in industry – monthly data from Eurostat.

The analysis of the C23 sector, illustrated in Figure 10, reveals eight distinct periods of negative growth between January 2000 and July 2024. The sector experienced its most severe decline in 2009, coinciding with the 2008 financial crisis. A subsequent significant turning point emerged in the first quarter of 2023, attributed to the adverse effects of the energy crisis.

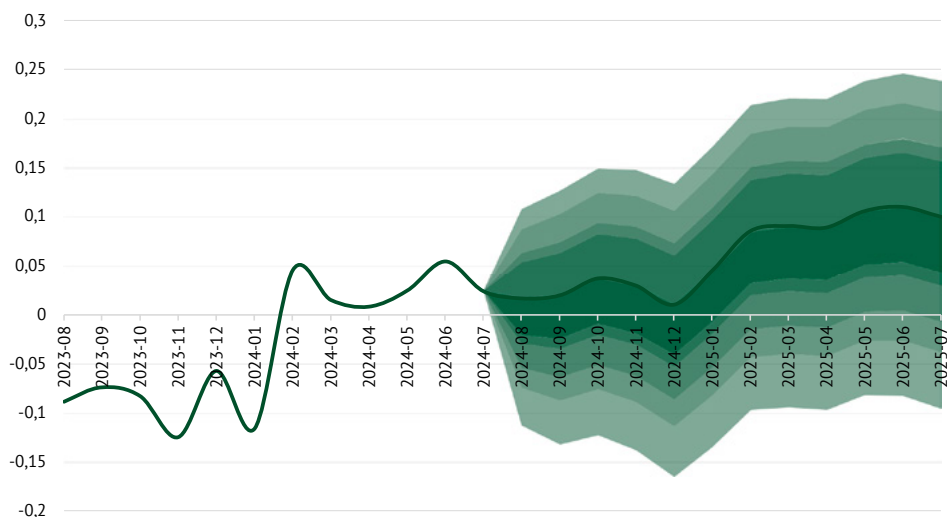


Figure 8. Short term forecast of production for sector C23

Rysunek 8. Krótkoterminowa prognoza dla sektora C23

Source: Own study based on Production in industry – monthly data from Eurostat.

The forecasting analysis, depicted in Figure 8, projects year-over-year production growth for the C23 sector across most of the forecast horizon. However, similar to other analyzed sectors, the substantial dispersion in the fan charts indicates approximately equal probabilities for both growth and contraction scenarios, suggesting that the sector may continue to experience periods of stagnation.

CONCLUSIONS

Recent research conducted in late 2023 by Philipp Jäger on Energy Intensive Industries across the EU revealed that elevated energy prices have significantly impacted production in energy-intensive sectors. While the broader industrial sector has demonstrated resilience, energy-intensive sectors have experienced substantial declines. Jäger's findings document significant production decreases in several EU manufacturing sectors: paper (C17), chemicals (C20), non-metallic mineral products including cement, glass, lime, concrete (C23), and basic metals (C24). These sectors showed production declines of at least 10%, compared to early 2021 levels (measu-

red through Q3 2023). However, the situation in Poland presents a more optimistic outlook, with evidence of recovery across all examined sectors.

Our research examined two hypotheses:

- Hypothesis 1: **The energy crisis impacted the competitiveness of energy-intensive industries in Poland.**

This hypothesis cannot be rejected based on our findings. Figures 1, 3, 5, and 7 demonstrate correlated dynamics across industrial sectors (C13-Manufacturing of textiles, C17-Manufacture of paper and paper products, C20-Chemicals and chemical products, and C23-Manufacture of other non-metallic mineral products). The synchronized periods of negative production dynamics, followed by concurrent recovery patterns, support this conclusion. Furthermore, the forecast models (Figures 2, 4, 6, and 9) show remarkably similar trajectories across all sectors.

- Hypothesis 2: **Poland's energy-intensive industries are vulnerable to escalating energy prices.**

This hypothesis is supported by our analysis. We can observe the dramatic increase in Polish electricity prices since 2022, with prices exceeding the EU's average throughout the latter half of 2023 and first half of 2024. European Commission data for Q1 2024 positions Poland among the countries with the highest energy costs (82 euros/MWh), surpassing both Germany (68 euros/MWh) and the Czech Republic (72 euros/MWh) in day-ahead market prices. Poland's continued reliance on coal-fired electricity generation emerges as an increasingly problematic factor. A crucial recommendation emerging from this research is the urgent need for a comprehensive strategy addressing energy-intensive industries. The current policy vacuum, both at the Polish national level and the broader EU framework, requires immediate attention. Future research should focus on developing targeted policy interventions that can enhance the competitive position of these industries while addressing environmental concerns and energy efficiency requirements.

Literature

Alkram, Q. Farooq (2009): Commodity prices, interest rates and the dollar. w: *Energy Economics* 31 (6), s. 838–851. DOI: 10.1016/j.eneco.2009.05.016.

Alberini, Anna; Khymych, Olha; Ščasný, Milan (2020): Responsiveness to energy price changes when salience is high: Residential natural gas demand in Ukraine. w: *Energy Policy* 144, s. 111534. DOI: 10.1016/j.enpol.2020.111534.

Aloui, Riadh; Aïssa, Mohamed Safouane Ben; Hammoudeh, Shawkat; Nguyen, Duc Khuong (2014): Dependence and extreme dependence of crude oil and natural gas prices with applications to risk management. w: *Energy Economics* 42, s. 332–342. DOI: 10.1016/j.eneco.2013.12.005.

Aranda-Usón, A., Ferreira, G., Mainar-Toledo, M. D., Scarpellini, S., & Sastresa, E. L. (2012). Energy consumption analysis of Spanish food and drink, textile, chemical and non-metallic mineral products sectors. *Energy*, 42(1), 477–485.

Anton Mork, Knut; Olsen, Oystein; Terje Mysen, Hans (1994): Macroeconomic Responses to Oil Price Increases and Decreases in Seven OECD Countries. w: *EJ* 15 (4). DOI: 10.5547/ISSN0195-6574-EJ-VOL15-NO4-2.

Arora, Vipin; Tanner, Matthew (2013): Do oil prices respond to real interest rates? w: *Energy Economics* 36, s. 546–555. DOI: 10.1016/j.eneco.2012.11.001.

Ayres, R. U.; B. Warr (2005). *Accounting for growth: the role of physical work*, „Structural Change and Economic Dynamics” 16 (2), s. 181–209. DOI: 10.1016/j.strueco.2003.10.003.

Bashmakov, Igor (2007): Three laws of energy transitions. w: *Energy Policy* 35 (7), s. 3583–3594. DOI: 10.1016/j.enpol.2006.12.023.

Blanchard, Olivier; Gali, Jordi (2007): The Macroeconomic Effects of Oil Shocks: Why are the 2000s So Different from the 1970s? Cambridge, MA.

Brockwell, P. J. and Davis, R. A. (1991). *Time Series and Forecasting Methods*, second edition. Springer, New York. Section 11.4.

Brockwell, P. J. and Davis, R. A. (1996). *Introduction to Time Series and Forecasting*. Springer, New York. Sections 5.1 and 7.6.

Creti, Anna; Ftiti, Zied; Guesmi, Khaled (2014): Oil price and financial markets: Multivariate dynamic frequency analysis. w: *Energy Policy* 73, s. 245–258. DOI: 10.1016/j.enpol.2014.05.057.

Dechezleprêtre, A., M. Sato (2017). *The Impacts of Environmental Regulations on Competitiveness*, „Review of Environmental Economics and Policy” 11 (2), s. 183–206. DOI: 10.1093/reep/rex013.

Electricity prices for non-household consumers – bi-annual data (from 2007 onwards), Eurostat

Franses P.H., Boswijk H.P., *Temporal aggregation in a periodically integrated autoregressive process*, *Statistics and Probability Letters*, 30:235-240, 1996.

Gisser, Micha; Goodwin, Thomas H. (1986): Crude Oil and the Macroeconomy: Tests of Some Popular Notions: Note. w: *Journal of Money, Credit and Banking* 18 (1), s. 95. DOI: 10.2307/1992323.

Gerres, T., Ávila, J. P. C., Llamas, P. L., & San Román, T. G. (2019). A review of cross-sector decarbonisation potentials in the European energy intensive industry. *Journal of cleaner production*, 210, 585-601.

Grégoire, Vincent; Christian, Genest; Michel, Gendron (2008): Using copulas to model price dependence in energy markets. w: *Energy risk* 2008 (5), s. 58–64.

Gonseth, C., Cadot, O., Mathys, N. A., & Thalmann, P. (2015). Energy-tax changes and competitiveness: The role of adaptive capacity. *Energy Economics*, 48, 127-135.

Grubb, Michael; Newbery, David (2018): UK Electricity Market Reform and the Energy Transition: Emerging Lessons. w: *EJ* 39 (01). DOI: 10.5547/01956574.39.6.mgru.

Hamilton, James D. (1983): Oil and the Macroeconomy since World War II. w: *Journal of Political Economy* 91 (2), s. 228–248. DOI: 10.1086/261140.

Hillier, Frederick S.; Zsidisin, George A.; Ritchie, Bob (2009): *Supply Chain Risk*. Boston, MA: Springer US (t. 124).

Huntington, Hillard G.; Barrios, James J.; Arora, Vipin (2019): Review of key international demand elasticities for major industrializing economies. w: *Energy Policy* 133, s. 110878. DOI: 10.1016/j.enpol.2019.110878.

IEA (2020), *Energy consumption in the iron and steel sector by scenario*, IEA, Paris <https://www.iea.org/data-and-statistics/charts/energy-consumption-in-the-iron-and-steel-sector-by-scenario>, Licence: CC BY 4.0.

IEA (2020), *Primary chemical production process energy consumption and intensity in the Sustainable Development Scenario, 2015-2030*, IEA, Paris [https://www.iea.org/data-and-statistics/charts/primary-](https://www.iea.org/data-and-statistics/charts/primary-chemical-production-process-energy-consumption-and-intensity-in-the-sustainable-development-scenario-2015-2030)

-chemical-production-process-energy-consumption-and-intensity-in-the-sustainable-development-scenario-2015-2030, Licence: CC BY 4.0.

Jäger P. (2023), EU policy for energy-intensive industries, Hertie School.

Kilian, Lutz (2009): Not All Oil Price Shocks Are Alike: Disentangling Demand and Supply Shocks in the Crude Oil Market. w: *American Economic Review* 99 (3), s. 1053–1069. DOI: 10.1257/aer.99.3.1053.

Labandeira, Xavier; Labeaga, José M.; López-Otero, Xiral (2017): A meta-analysis on the price elasticity of energy demand. w: *Energy Policy* 102, s. 549–568. DOI: 10.1016/j.enpol.2017.01.002.

Lieber, R. J. (1976). Oil and the Middle East War: Europe in the Energy Crisis.

Lieber, R. J. (1979). Europe and America in the world energy crisis. *International Affairs*, 55(4), 531-545.

Lin, B., & Wang, X. (2015). Carbon emissions from energy intensive industry in China: evidence from the iron & steel industry. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 47, 746-754.

Maghyereh, Aktham; Abdoh, Hussein (2021): The impact of extreme structural oil-price shocks on clean energy and oil stocks. w: *Energy* 225, s. 120209. DOI: 10.1016/j.energy.2021.120209.

Makridou, Georgia; Andriosopoulos, Kostas; Doumpos, Michael; Zopounidis, Constantin (2016): Measuring the efficiency of energy-intensive industries across European countries. w: *Energy Policy* 88, s. 573–583. DOI: 10.1016/j.enpol.2015.06.042.

McCullough, B. D. (1994). Bootstrapping forecast intervals: an application to AR (p) models. *Journal of Forecasting*, 13(1), 51-66.

Mork, Knut Anton (1989): Oil and the Macroeconomy When Prices Go Up and Down: An Extension of Hamilton's Results. w: *Journal of Political Economy* 97 (3), s. 740–744. DOI: 10.1086/261625.

Morozko, Nina; Morozk, Natalia; Didenko, Valentina (2021): ENERGY PRICES AND HOUSEHOLDS' INCOMES GROWTH PROPORTIONS IN RUSSIA'S CASE CONTEXT. w: *IJEEP* 11 (3), s. 243–250. DOI: 10.32479/ijeeep.11147.

Ozili, P. K., & Ozen, E. (2023). Global energy crisis: impact on the global economy. *The impact of climate change and sustainability standards on the insurance market*, 439-454.

Quesada-Pineda, H., Wiedenbeck, J., & Bond, B. (2016). Analysis of electricity consumption: a study in the wood products industry. *Energy Efficiency*, 9, 1193-1206.

Panagiotidis, Theodore; Rutledge, Emilie (2007): Oil and gas markets in the UK: Evidence from a cointegrating approach. w: *Energy Economics* 29 (2), s. 329–347. DOI: 10.1016/j.eneco.2006.10.013.

Production in industry – monthly data; Eurostat DOI:10.2908/sts_inpr_m

Rafiq, Shuddhasawtta; Salim, Ruhul; Bloch, Harry (2009): Impact of crude oil price volatility on economic activities: An empirical investigation in the Thai economy. w: *Resources Policy* 34 (3). DOI: 10.1016/j.resourpol.2008.09.001.

Resolution 1/2023 Rady Ministrów z dnia 3 stycznia 2023 r. pod nazwą „Pomoc dla sektorów energochłonnych związana z nagłymi wzrostami cen gazu ziemnego i energii elektrycznej w 2022 r.”

Resolution Pomoc dla przemysłu energochłonnego związana z cenami gazu ziemnego i energii elektrycznej w 2023 r.

Runyon, R. P., & Rocks, L. (1973). The Energy Crisis. *Proceedings of the Academy of Political Science*, 31(2), 3-12.

Sas, M. I. (2016). Analysis of the correlation between energy consumption and industrial competitiveness in the European Union. *SEA—Practical Application of Science*, 4(11), 253-258.

Sato, M., & Dechezleprêtre, A. (2015). Asymmetric industrial energy prices and international trade. *Energy Economics*, 52, S130-S141.

Silvapulle, Param; Moosa, Imad A. (1999): The relationship between spot and futures prices: Evidence from the crude oil market. w: *J. Fut. Mark.* 19 (2), s. 175–193. DOI: 10.1002/(SICI)1096-9934(199904)19:2<175::AID-FUT3>3.0.CO;2-H.

Song, C., & Oh, W. (2015). Determinants of innovation in energy intensive industry and implications for energy policy. *Energy policy*, 81, 122-130.

Stern, D. I., & Kander, A. (2012). The Role of Energy in the Industrial Revolution and Modern Economic Growth. *The Energy Journal*, 33(3), 125–152. <http://www.jstor.org/stable/23268096>

Vithessonthi, Chaiporn; Tongurai, Jittima (2015): The effect of leverage on performance: Domestically-oriented versus internationally-oriented firms. w: *Research in International Business and Finance* 34, s. 265–280. DOI: 10.1016/j.ribaf.2015.02.016.

Xu, J., Akhtar, M., Haris, M., Muhammad, S., Abban, O. J., & Taghizadeh-Hesary, F. (2022). Energy crisis, firm profitability, and productivity: An emerging economy perspective. *Energy Strategy Reviews*, 41, 100849.

Tomasz Góreczny

OMNICHANNEL – JAKO KONCEPCJA SPRZEDAŻY W BANKOWOŚCI. EWOLUCJA I PERSPEKTYWY DALSZEGO ROZWOJU

OMNICHANNEL AS A CONCEPTION OF SALES IN BANKING - EVOLUTION AND PROSPECTS FOR FURTHER DEVELOPMENT

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest przedstawienie strategii *omnichannel* w sektorze usług bankowych oraz wyzwań i zagrożeń związanych z wdrażaniem tego narzędzia.

Rozwój sektora usług, wzrost zamożności społeczeństwa oraz rozwój nowych narzędzi informacyjnych pozwala na wprowadzanie nowych strategii, które zapewnią realizację potrzeb klientów. Wielokanałowość owych narzędzi, które początkowo funkcjonowały niezależnie od siebie, obecnie podlega zintegrowaniu, co pozwala zarówno na lepsze poznanie potrzeb klientów, jak również maksymalizację zysków przedsiębiorstw. Wiąże się to z osiągnięciem lepszej spójności oferowanych produktów oraz z lepszym dostępem do nich. Osiągnięcie tych efektów zapewnia zastosowanie strategii *omnichannel* rozumianej jako filozofia działania, zakładająca, iż klient ma zapewniony dostęp do wszelkich usług w każdym z kanałów, zaś w sektorze bankowym oznaczają integrację wszystkich kanałów i platform obsługi klienta. Zastosowanie strategii *omnichannel* wiąże się jednakże z ryzykiem związanym z wysokimi kosztami, zarówno organizacyjnymi, jak i finansowymi jej wdrożenia, a także niepewnością co do osiągniętych efektów.

W artykule zastosowano metodę badawczą polegającą na krytycznej analizie piśmiennictwa.

ABSTRACT

The aim of the article is to present the *omnichannel* strategy in the banking services sector and the challenges and risks associated with the implementation of this tool. The development of the service sector, the growth of society's wealth and the development of new IT tools allow the introduction of new strategies that will ensure the fulfilment of customer needs. The multichannel nature of these tools, which initially operated independently of each other, is now being integrated, which allows both to better understand the needs of customers and to maximise the profits of companies. This is necessary for achieving better consistency of the products offered and better access to them. The achievement of these effects is ensured by the use of an omnichannel strategy understood as a philosophy of action, assuming that the customer has access to all services in each of the channels, and in the banking sector, which means the integration of all channels and customer service platforms. However, the use of the *omnichannel* strategy is associated with a risk associated with high costs, both organisational and financial, of its implementation, as well as uncertainty about the results achieved.

The article uses a research method consisting of a critical analysis of the literature.

Translated by Tomasz Góreczny

SŁOWA KLUCZOWE

gospodarka, omnichannel, strategia,
wielokanałowość, bankowość

KEYWORDS

economy, omnichannel, strategy,
multichannel, banking

WSTĘP

Sektor usług jest jednym z najszybciej rozwijających się obszarów współczesnej gospodarki rynkowej (Lipowski, 2015, s. 946). W ostatnich latach na znaczeniu zyskuje pojęcie „serwicyzacji gospodarki”, które związane jest ze wzrostem poziomu życia społeczeństw oraz nowoczesną strukturą konsumpcji (Dąbrowska, 2013, s. 49). Wraz ze wzrostem zamożności społeczeństwa, klient staje się bowiem bardziej świadomy i wymagający. Konieczny więc staje się wyższy poziom obsługi oraz oferowanie nowych produktów, a także ich nowatorskie przedstawianie. Wskazane zmiany są przyczyną powstawania nowych strategii sprzedaży. Z kolei wymagania właścicieli firm odnośnie do maksymalizacji zysków są przyczyną – z jednej strony orientacji oferowanych produktów na klienta, a z drugiej – takiego podejścia biznesowego, które będzie zarówno nakierowane na wzrost przychodów, jak również na ograniczenie kosztów. Aby zrealizować przedstawione cele, konieczne jest zatem zintegrowanie poszczególnych narzędzi marketingowych, co z kolei wiąże się z rozpowszechnianiem strategii *omnichannel*, w tym także w sektorze usług bankowych.

Celem artykułu jest przedstawienie strategii *omnichannel*, jej zastosowanie w sektorze usług bankowych oraz wskazanie na przyszłość owego rozwiązania i związane z tym wyzwania.

1 CHARAKTERYSTYKA OMNICHANNEL

Omnichannel jest to pojęcie pochodzące z języka łacińskiego i angielskiego. „Omnis” z łac. oznacza „każdy/wszystko”, natomiast „channel” z ang. i oznacza „kanał”. W Polsce *omnichannel* to pojęcie związane z kategorią wielokanałowości. Wielokanałowość to „strategiczne połączenie kanałów komunikacji wraz z kanałami sprzedaży. Rozwiązanie to jest ujmowane jako filozofia działania, zakładająca, iż klient ma zapewniony dostęp do wszelkich usług w każdym z kanałów. Dąży do osiągnięcia spójności między nimi. Omnichannel bywa określane jako handel zintegrowany wielokanałowo” (Trólka, <https://mfiles.pl/pl/index.php/Omnichannel>, data dostępu: 20.10.2024). Wielokanałowa sprzedaż, w swoim założeniu, dąży do osiągnięcia spójności pomiędzy wszystkimi prowadzonymi kanałami. W praktyce oznacza koncentrację na kliencie, który powinien mieć zapewniony dostęp do wszystkich usług oferowanych przez daną firmę w każdym z prowadzonych przez nią kanałów (Beck & Rygl, 2015, s. 175). Klient powinien mieć łatwy i – w miarę możliwości – szybki dostęp do oferty danej firmy, a także powinien mieć taki sam dostęp do zakupu określonych dóbr oferowanych przez firmę. Bez względu na kanał, doświadczenia klienta powinny być jednolite (Antonowicz, 2016). Jednym z przykładów połączenia ze sobą kanałów komunikacji z kanałami sprzedaży jest reklama w social mediach (Drab-Kurowska, 2012, s. 179). Dzięki niej klient zostaje przekierowany do odpowiedniej strony internetowej, dzięki której może zdobyć informacje dotyczące produktu, a także go zamówić. Połączenie

wszystkich kanałów ma nakłonić go do zakupu danej usługi. W przypadku braku połączenia między kanałami, klient, po zobaczeniu reklamy i przy braku możliwości natychmiastowego zakupu, mógłby się zniechęcić i nie kupić usługi lub poszukać alternatywnego zakupu w innym miejscu (Fairchild, 2014, s. 448). A takich „rozwiązań” żadna z firm, co zrozumiałe, nie chce.

Omnichannel jest jednym z podstawowych modeli sprzedaży wielokanałowej. Oprócz niego wyróżnia się również *multichannel* i *crosschannel* (Beck & Rygl, 2015, s. 175). Najmniej zaawansowanym modelem jest *multichannel*, polegający na sprzedaży towarów lub usług za pomocą kilku niezależnych od siebie kanałów, gdzie sprzedawca nie ma kontroli nad kanałem i nie występuje interakcja klienta z tym kanałem (Drobazgiewicz, 2018, s. 48). W literaturze, *multichannel* opisywany jest jako mnogość kanałów, z których może skorzystać konsument podczas zakupu określonego dobra (Cicea i in., 2023, s. 21). W przypadku *multichannelu*, można wyróżnić wiele kanałów komunikacji, w których strategia marketingowa nie jest spójna. Przykładowo, można wskazać na publikacje w mediach społecznościowych oraz na blogach, w tym artykuły sponsorowane, przy czym kanały te nie są zintegrowane.

Nieco bardziej zaawansowany jest *crosschannel*, który wprowadza zależności pomiędzy sklepami tradycyjnymi a kanałami cyfrowymi, co powinno wpływać na zwiększenie ich funkcjonalności. W tym przypadku częściowo występuje interakcja klienta z kanałem, a także sprzedawca ma częściową kontrolę nad kanałem (Drobazgiewicz, 2018, s. 48). Dla przykładu można wskazać na internetowe kanały dystrybucji, połączone z jednostkami stacjonarnymi, przy czym klient może wybrać, z którego kanału dystrybucji chce skorzystać.

Natomiast najbardziej zaawansowanym i najpowszechniejszym modelem sprzedaży jest *omnichannel*. Tworzy on system, w którym klient ma szansę skorzystać z wielu kanałów, które są ze sobą połączone, a dane są wspólne dla wszystkich kanałów. *Omnichannel* umożliwia stworzenie holistycznej oferty zakupowej, a po stronie klienta – holistycznego doświadczenia zakupowego i korzystanie z różnorodnych punktów kontaktowych, ułatwiając tym samym konsumentowi wybór tego, który jest dla niego najlepszy na danym etapie zakupowym (Mosquera, i in. 2017, s. 166-185). *Omnichannel* – w porównaniu do *crosschannel* i *multichannel*, ma największe zastosowanie w bankowości (Aftowicz & Makulski, 2020, s. 83-84).

W ocenie A. Aftowicz i K. Makulskiego, pojęcie „*multichannel*” pojawia się równie często jak *omnichannel*. Między tymi dwiema metodami istnieje pewna różnica, ale nie zawsze jest ją łatwo zidentyfikować; *multichannel* i *omnichannel* są często mylone, zwłaszcza jeśli chodzi o sprzedaż detaliczną. Jednakże te dwa sposoby podejścia do dystrybucji wiążą się z odmiennymi strategiami. Obydwie metody wymagają sprzedaży w wielu kanałach – nie tylko cyfrowych, ale też fizycznych. Pierwsza różnica uwidacznia się w nazwie – *omnichannel* skupia się na wszystkich kanałach, a *multichannel* na wielu. *Omnichannel* w swoich założeniach „obraca się” wokół klienta, natomiast *multichannel* wokół danego produktu czy usługi, które oferuje firma. Wielokanałowy handel detaliczny pozwala klientom na kupowanie produktu wszędzie, gdzie chcą, ale często traktuje wszystkie kanały dotarcia do klienta jako niezależne od

siebie. Każdy kanał może być osobną ofertą i osobną okazją zakupu. System wielokanałowy daje klientowi możliwość wyboru kanałów, z których każdy może się różnić. Wielokanałowość pozwala po pewnym okresie na optymalizację sposobów dotarcia do klienta i skupienie się na tych, które w danej sytuacji najlepiej się sprawdzają (Aftowicz & Makulski, 2020, s. 83-84).

Jak podkreśla W. Piotrowicz, „dodanie i zintegrowanie kanałów komunikacji, transakcyjnych, logistyki oraz marketingu jest nie lada wyzwaniem. Koniecznym staje się wejście w nowy obszar, nauka nowych kompetencji, zmiana struktury organizacyjnej. Każda zmiana jest kosztowna. Mówimy tu nie tylko o inwestycjach w technologię czy też nieruchomości, ale też o elementach, które nie tylko trudniej wycenić, ale też dla których trudno określić prawdziwe koszty całkowite. Zmiana wymaga zatrudnienia nowych ludzi, przekazania nowej wiedzy tym już będącym w organizacji, zdefiniowania i wprowadzenia nowych procesów, sposobu myślenia, systemu wynagrodzeń czy wręcz zmiany kultury firmy. Działania takie zawsze będą objęte ryzykiem” (Piotrowicz, 2019, s. 62).

W Polsce coraz więcej firm korzysta z *omnichannelu*, sprzedając produkty online i dostosowując ofertę do preferencji klientów. *Omnichannel* ma wiele zalet, takich jak: integracja kanałów sprzedaży, reklama i większe zadowolenie klienta. Kolejną zaletą jest dokonywanie reklamacji, które przy połączeniu kanałów mogą być realizowane w rozmaitych placówkach.

W związku z tym *omnichannel* wymaga dobrze rozbudowanej infrastruktury internetowej i nie tylko. Firmy wykorzystują najnowsze rozwiązania technologiczne, aby stworzyć jedność między wszystkimi kanałami (Aftowicz & Makulski, 2020, s. 82-83). Sprzedaż wielokanałowa stanowi jednak wyzwanie dla logistyki, która w celu zapewnienia szybkiej dostawy, w przypadku realizacji zamówień przez strony internetowe, musi mieć dobrze rozwiniętą infrastrukturę logistyczną (Trólka, <https://mfiles.pl/pl/index.php/Omnichannel>, data dostępu: 20.10.2024).

Sprzedaż wielokanałowa polega na zawieraniu transakcji poprzez wiele kanałów komunikacji, np. poprzez media społecznościowe, platformy handlowe, strony internetowe, urządzenia mobilne, sklepy stacjonarne (ifirma.pl, <https://www.ifirma.pl/blog/omnichannel-czyli-sprzedaz-wielokanalowa-na-czym-polega/>, data dostępu: 20.10.2024). Taka różnorodność ma na celu zaspokojenie potrzeb potencjalnego klienta, zapewnić mu wygodę, bezpieczeństwo, a także lepszą i tańszą jakość usług. *Omnichannel* może opierać się na sprzedaży za pomocą platform handlowych, takich jak Allegro czy Amazon, gdzie pośrednikiem między sprzedającym a kupującym jest platforma internetowa (ifirma.pl, <https://www.ifirma.pl/blog/omnichannel-czyli-sprzedaz-wielokanalowa-na-czym-polega/>, data dostępu: 20.10.2024). Strategia *omnichannel* obecna jest również w bankowości.

2 OMNICHANNEL W BANKOWOŚCI

Omnichannel ma na celu integrację wielu różnorodnych form sprzedaży i kanałów kontaktu. W związku z tym, że w skrócie: problem z komunikacją stacjonarną dotyczy wysokich kosztów, a z komunikacją elektroniczną dotyczy problemów związanych z dostępnością urządzeń, brakiem zaufania, a także nieumiejętnością korzystania z nowinek technologicznych, banki zaczęły interesować się strategią *omnichannel*.

Banki koncentrują się na wdrażaniu rozwiązań zintegrowanych, opartych na wielokanałowych strategiach, które łączą w sobie zalety tradycyjnego kanału z zaletami kanałów on-line (Złoch, 2015, *Przetrwają tylko mobilni*, <https://www.bain.com/contentassets/3cbf7e017290437eaa086f1a5ce58ff6/przetrwaja-tylko-mobilni.pdf>, data dostępu: 28.12.2024). Realizację tego celu zapewnia stosowanie strategii *omnichannel*. *Omnichannel* zakłada bowiem integrację wszystkich kanałów i platform obsługi klienta, tak aby umożliwić mu dokonywanie tych samych operacji w dowolnym miejscu i czasie. Daje również klientowi możliwość przeniesienia w wybranym momencie realizacji i kontynuowania dokonywania operacji w dowolnym kanale, np. poprzez internet, call center, aplikację mobilną, w oddziale stacjonarnym. Przykładem takiego działania jest przeglądanie przez potencjalnego klienta na smartfonie strony internetowej danego banku i sprawdzanie dostępnej oferty. Następnie klient dzwoni do call center, żeby o coś dopytać. W dalszym kroku, w serwisie bankowości elektronicznej podejmuje ostateczną decyzję w sprawie zakupu danego produktu (Złoch, 2015, *Wszystko albo nic*, <https://bank.pl/wp-content/uploads/2015/03/bank.2015.03.080-081.pdf>, data dostępu: 28.12.2024). Wynika z tego, że potencjalny klient skorzystał z kilku kanałów kontaktu. Jeśli sprzedaż dojdzie do skutku, będzie ona wynikiem sprzedaży wielokanałowej.

Banki mogą także reklamować swoje produkty za pomocą mediów społecznościowych takich jak Facebook, Instagram czy Tik Tok, zdobywając zainteresowanie głównie młodych osób korzystających z tych platform (Sobocka-Szczapa, 2019, s. 397-406). Banki korzystają także z aplikacji mobilnych, używają smsów, e-maili, korzystają ze stron internetowych, gdzie zawartych jest większość informacji dotyczących produktów proponowanych przez dany bank. Obecnie w dalszym ciągu większość banków oferuje swoje usługi w formie stacjonarnej, zatem w takiej sytuacji, spełnione są warunki do występowania *omnichannelu*.

Omnichannel opiera się na potrzebach klienta. Działania banku powinny być skoncentrowane na kliencie i zapewniać mu przyjazny oraz spójny dostęp do usług, niezależnie od wybranego kanału. Dla banku szczególnie ważne jest zrozumienie potrzeb klienta. Bank powinien na bieżąco analizować informacje pochodzące z różnych kanałów obsługi tak, żeby możliwa była budowa szczegółowego i rzeczywistego obrazu preferencji klienta i jego zachowań, a następnie dopasowanie odpowiedniego produktu do jego potrzeb ([automatykabankowa.pl](https://www.automatykabankowa.pl/omnichannel-w-bankowosci-staje-sie-standardem/), <https://www.automatykabankowa.pl/omnichannel-w-bankowosci-staje-sie-standardem/>, data dostępu: 20.10.2024).

Obecnie jednak główny kanał kontaktu z bankiem opiera się na używaniu smartfonów, aczkolwiek zauważyć trzeba, że nie wszystkie usługi są dostępne na smartfonach, dlatego banki w dalszym ciągu oferują inne kanały kontaktu z bankiem (automa-

tykabankowa.pl, <https://www.automatykabankowa.pl/omnichannel-w-bankowosci-staje-sie-standardem/>, data dostępu: 20.10.2024).

Istnieje szereg zalet korzystania z *omnichannelu*. Banki czerpią zyski z owej strategii sprzedaży, gdyż zwiększa się liczba klientów, którzy w ten sposób osiągają łatwiejszy dostęp do usług bankowych i ich produktów. Banki mogą także indywidualnie dostosować ofertę pod konkretnego klienta. Znają też preferencje i przyzwyczajenia klientów, więc są w stanie pielęgnować z nim relacje, sprawiać, że czuje się ważny, zaopiekowany, spełniane są jego potrzeby. Dzięki temu klient może polecić usługi danego banku innej osobie, więc potencjalnie bank zdobędzie nowego klienta, a w związku z tym osiągnie zysk. *Omnichannel* pozwala także na prowadzenie bardziej ukierunkowanych kampanii marketingowych, które docierają do klientów za pomocą preferowanych przez nich kanałów. Klienci natomiast posiadają wygodniejszy sposób zdobywania informacji o produktach, możliwość dokonania transakcji z dowolnego miejsca, możliwość porównywania cen produktów, szansę zaczerpnięcia informacji z szeregu źródeł (Gregor & Stawiszyński, 2002, s. 134).

Pomimo istnienia wielu korzyści korzystania z *omnichannelu* w bankowości, strategia ta mierzy się z wieloma wadami i zagrożeniami. Integracja różnorodnych kanałów zwiększa ryzyko naruszenia danych i ataków cybernetycznych. Banki muszą inwestować w zabezpieczenia, aby chronić dane klientów, a to wiąże się z licznymi nakładami finansowymi. Wdrażanie strategii *omnichannel* może być również technicznie skomplikowane i kosztowne, wymagając zaawansowanych systemów IT oraz odpowiedniego przeszkolenia personelu.

Należy także wskazać, że w sytuacji, gdy rozmaite kanały nie są odpowiednio zintegrowane, klienci mogą doświadczać różnic w jakości obsługi, co może prowadzić do poczucia frustracji i ostatecznie – niechęci do korzystania z tej strategii.

Omnichannel w bankowości ma jednakże potencjał, aby znacznie poprawić doświadczenie klientów i efektywność operacyjną banków. Jednakże, wymaga starannego planowania, inwestowania w technologię oraz skutecznego zarządzania ryzykiem, aby zminimalizować zagrożenia związane z bezpieczeństwem i złożonością operacyjną.

W sytuacji, gdy coraz więcej banków wprowadza strategię *omnichannel*, instytucje finansowe mogą mieć trudności w wyróżnianiu się na tle konkurencji, co może prowadzić do problemów z pozyskiwaniem nowych klientów; klienci mogą być też zagnębieni: nie wiedzieć z jakiej strategii korzystać.

3 PRZYSZŁOŚĆ OMNICHANNEL W BANKOWOŚCI

Jak podkreśla się w literaturze przedmiotu, w ciągu ostatnich kilku lat zmiany na rynku oraz przekształcenia zachowań konsumentów nabyły znacznie dynamiczniejszego tempa z powodu pandemii COVID-19. Poprzez występujące ograniczenia prawne, związane z zamknięciem stacjonarnych placówek handlowych, konsumenci byli zmuszeni dokonywać transakcji w pozasklepowych formatach handlu. Istotnym procesem zachodzącym w ostatnich dziesięciu latach, ze szczególnym naciskiem na czasy pandemii COVID-19, stał się dynamiczny rozwój handlu elektronicznego, dzięki któremu nastąpiła wirtualizacja i automatyzacja procesu sprzedaży (Luberda, 2023, s. 46-47). Pandemia COVID-19 spowodowała przyśpieszenie wdrażania nowych technologii w bankowości (Tomczyk, 2022, s. 124). Ludzie w tamtym czasie chętniej korzystali z wielu kanałów kontaktu z instytucjami, w tym z bankami. Dlatego banki zaczęły umożliwiać klientom korzystanie z chat botów, czyli wirtualnych doradców naśladujących zachowania ludzkie (Arai, 2023, s. 1-20), telebotów, aplikacji mobilnych, stron internetowych itp. Obecnie zaimplementowana w bankowości została również AI, która wraz z rozwojem bankowości elektronicznej, rozwijać się będzie również w kolejnych latach. Wzrost liczby rozliczeń pieniężnych oraz wymóg jednoczesnego zapewnienia szybkiego ich przeprowadzenia, przyczyniają się do coraz szybszego rozwoju elektronicznego przetwarzania danych przez banki (Janczyk-Strzała, 2011, s. 393). AI powiązana zostanie również ze strategią *omnichannel*, gdyż jej używanie związane będzie z danym kanałem kontaktu z bankiem. W przyszłości, w wyniku procesów automatyzacji i elektryfikacji usług bankowych, strategia *omnichannel* obejmie jeszcze więcej kanałów, a klient będzie miał jeszcze więcej możliwości korzystania z wielu kanałów. Dzięki zaawansowanym technologiom, takim jak: sztuczna inteligencja i analiza danych, firmy będą mogły jeszcze lepiej personalizować oferty i komunikację z klientami, dostosowując je do indywidualnych preferencji i zachowań. Kanały zostaną jeszcze lepiej zintegrowane. Banki będą coraz bardziej integrować swoje kanały online i offline, aby zapewnić spójną komunikację. Klienci będą mogli w łatwy sposób przechodzić między różnymi punktami kontaktu, niezależnie od tego, czy dokonują zakupów usług bankowych w placówce w stacjonarnej czy przez internet.

Z biegiem lat, gdy technologia będzie się rozwijać i będą zmieniać się oczekiwania konsumentów, banki będą musiały dostosować swoje strategie, aby pozostać konkurencyjnymi na rynku. Kluczowym aspektem w tym względzie będzie zrozumienie potrzeb klientów i elastyczność w dostosowywaniu się do ich oczekiwań.

PODSUMOWANIE

Rozwój gospodarczy oraz wzrost zamożności społeczeństwa leży u podstaw oferowania nowych produktów i usług, w tym także w sektorze usług bankowych. Ów fakt z kolei implikuje wprowadzenie nowych strategii sprzedaży danych produktów. Natomiast mnogość strategii, kanałów dystrybucji produktów i usług, w tym także tych, które dopiero powstają na skutek rozwoju nowych technologii, wymusza ich integrację w celu – zarówno lepszego poznania potrzeb klientów, jak i maksymalizacji zysków przedsiębiorstwa (wzrost przychodów oraz ograniczanie kosztów). Strategią, która realizuje przedstawione założenia jest *omnichannel*, rozumiany w sektorze bankowym jako narzędzie pozwalające na integrację wszystkich kanałów i platform obsługi klienta.

Nie można jednakże pominąć zagrożeń i wyzwań, które wiążą się z wdrożeniem nowej strategii, związanych zarówno z zastosowaniem nowych narzędzi informatycznych oraz poniesieniem znacznych nakładów finansowych na ich implementację oraz odpowiednie zabezpieczenie. Ponadto złożoność operacji powoduje, że osiągnięcie pożądaných efektów zarówno organizacyjnych, jak i finansowych nie jest gwarantowane, a zatem wdrożenie strategii *omnichannel* we wszystkich rodzajach usług (w tym także w zakresie usług bankowych), obarczona jest znacznym ryzykiem.

Literatura

- Aftowicz A., Makulski K., (2020), *Omnichannel jako koncepcja wspomagająca proces sprzedaży*, *Trendy w biznesie* t. 3, E. Śniezek, (red.), Łódź.
- Arai K., (2023), *Proceedings of the Future Technologies*, Springer, New York, s. 1-20.
- automatykabankowa.pl, *Omnichannel w bankowości staje się standardem*, <https://www.automatykabankowa.pl/omnichannel-w-bankowosci-staje-sie-standardem/>, data dostępu: 20.10.2024.
- Beck N., Rygl D., (2015), *Categorization of multiple channel retailing in Multi-, Cross-, and Omni-Channel Retailing for retailers and retailin*, „Journal of Retailing and Consumer Services”, no. 27, s. 175.
- Cicea C., Marinescu C., Banacu C. S., (2023), *Multi-channel and omni-channel retailing in the scientific literature: A text mining approach*, „Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research”, no. 18.
- Dąbrowska A., (2013), *Konsument na rynku usług w Polsce*, Instytut Badań Rynku Konsumpcji i Koniunktury, Warszawa.
- Drobazgiewicz J., (2018), *Omnichannel jako nowoczesny model sprzedaży wielokanałowej*, „Ekonomiczne Problemy Usług”, t. 2, nr 2.
- Gregor B., Stawiszyński M., (2002), *E-commerce*. Bydgoszcz.
- ifirma.pl, *Omnichannel czyli sprzedaż wielokanałowa na czym polega?*, <https://www.ifirma.pl/blog/omnichannel-czyli-sprzedaz-wielokanalowa-na-czym-polega/>, data dostępu: 20.10.2024.
- Janczyk-Strzała E., (2011), *Rozwój i przyszłość bankowości elektronicznej w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu”, nr 25.
- Lipowski M., (2015), *Uwarunkowania wykorzystania mobilnych kanałów sprzedaży usług*, „Logistyka”.

- Luberda P., (2023), *Sprzedaż wielokanałowa w kształtowaniu zachowań konsumentów na rynku odzieży*, „Journal of Marketing and Market Studies”, t. 30, nr 3.
- Mosquera A., Pascual O., Avenza C.J., (2017), *Understanding the customer experience in the age of omni-channel shopping*, „Icono”, no. 14.
- Piotrowicz W., (2019), *Czy wielokanałowość jest nową rewolucją?*, „Logistics Manager”.
- Sobocka-Szczapa H., (2019), *Social media – nowy paradygmat marketingu bankowego*, „Przedsiębiorczość i zarządzanie”, nr 19.
- Tomczyk K., (2022), *Transakcje Oszukańcze dokonywane przy użyciu bezgotówkowych instrumentów płatniczych jako przykład cyberprzestępczości*, w: *Przedsiębiorczość i konkurencyjność w dobie transformacji cyfrowej*, D. Dziembek, L. Ziora (red.), Częstochowa.
- Trólka A., *Omnichannel*, w: „Encyklopedia Zarządzania”, <https://mfiles.pl/pl/index.php/Omnichannel>, data dostępu: 20.10.2024.
- Złoch M., (2015), *Przetrwaj tylko mobilni*, <https://www.bain.com/contentassets/3cbf7e017290437ea086f1a5ce58ff6/przetrwaja-tylko-mobilni.pdf>, data dostępu: 28.12.2024.
- Złoch M., (2015), *Wszystko albo nic*, <https://bank.pl/wp-content/uploads/2015/03/bank.2015.03.080-081.pdf>, data dostępu: 28.12.2024.

Agnieszka Łuckiewicz • Ewa Beata Sidorek •
Beata Szczecina • Agata Gulbierz

STOPY PROCENTOWE I POLITYKA PIENIĘŻNA NARODOWEGO BANKU POLSKIEGO A SKUTECZNOŚĆ OGRANICZANIA INFLACJI W POLSCE W OKRESIE PANDEMII COVID-19 (2019-2023)

INTEREST RATES AND THE MONETARY POLICY
OF THE NATIONAL BANK OF POLAND: THE EFFECTIVENESS
OF CURBING INFLATION IN POLAND DURING
THE COVID-19 PANDEMIC (2019-2023)

STRESZCZENIE

W kontekście – zarysowanego w tytule artykułu – przedmiotu badań, jakim jest inflacja, oraz specyfiki obszaru badawczego, postawiono następującą hipotezę badawczą: *pandemia i jej konsekwencje w Polsce przyczyniły się do szybkiego tempa wzrostu inflacji, której ograniczanie stawalo się koniecznym, chociaż wyjątkowo trudnym wyzwaniem*. Celem pracy jest więc zaprezentowanie i – w dalszej części: odpowiednio ukierunkowane przeanalizowanie uwarunkowań oraz skutków inflacji w Polsce w latach 2016-2023, w kontekście oceny skuteczności działań podejmowanych przez Narodowy Bank Polski (NBP) oraz polski rząd, zmierzających do ograniczenia owego zjawiska, zwłaszcza w latach 2019-2023. W tym celu, zastosowano dwie metody badawcze: opisową i analityczną. Wykorzystano do tego niezbędną literaturę ekonomiczną w postaci publikacji zwartych (monografii) i artykułów naukowych. Analizę statystyczną wsparły niektóre

ABSTRACT

In the context of the study's subject (inflation) and the specificity of the research period, the following research hypothesis was proposed: the pandemic and its consequences contributed to the rapid pace of inflation growth, making its containment a necessary, albeit exceptionally challenging, task. Therefore, the aim was to present and subsequently analyze the conditions and effects of inflation in Poland during the years 2016-2023, with a particular focus on evaluating the effectiveness of measures undertaken by the National Bank of Poland (NBP) and the government to curb inflation—especially during the pandemic period of 2019-2023. Two research methods were used: descriptive and analytical. The necessary economic literature in the form of consolidated publications (monographs) and scientific articles was employed for this purpose. Some ministerial reports also proved useful for statistical analysis. Theoretical analyses were

SŁOWA KLUCZOWE

inflacja, pandemia Covid-19, stopy procentowe, polityka pieniężna NBP, społeczno-gospodarcze skutki inflacji

KEYWORDS

inflation, COVID-19 pandemic, interest rates, monetary policy of the NBP, socio-economic effects of inflation

resortowe sprawozdania. Prowadzone analizy teoretyczne oparto na odpowiednio ukierunkowanym odniesieniu do konkretnej rzeczywistości społeczno-gospodarczej Polski lat 2016-2023, z adekwatnym uszczegółowieniem okresu lat 2019-2023, obejmującym czas pandemii Covid-19. Zdecydowano się na owe zabiegi teoretyczno-analityczne, by umożliwić pogłębioną i uargumentowaną ocenę skuteczności ograniczania negatywnych następstw zbyt wysokiej inflacji w odniesieniu do polskiej gospodarki i polskiego społeczeństwa. Podsumowanie i wnioski z analizy okazały się być dość dyskusyjne, a w niektórych obszarach wręcz kontrowersyjne. Niemniej, mogą stać się inspiracją do dalszych badań – trudnej do zgłębienia problematyki inflacji

supported by targeted references to the socio-economic realities of Poland in the years 2016-2023, with particular emphasis on the pandemic period of 2019-2023. This approach aims to enable a deeper and well-justified evaluation of the effectiveness of mitigating the negative consequences of excessively high inflation for the economy and society. The summary and conclusions of the analysis present rather debatable, and in some areas even controversial, findings. These may serve as inspiration for further research into the complex issue of inflation.

Translated by Agnieszka Łuckiewicz,

WSTĘP

Inflacja należy do podstawowych wskaźników makroekonomicznych. Wywiera ogromny wpływ na funkcjonowanie każdej gospodarki narodowej. Kształtuje najważniejsze kategorie ekonomiczne. Wpływa na sytuację społeczną, gospodarczą i polityczną kraju. Uwidocznilo się to szczególnie wyraźnie w ostatnich wstrząsach gospodarczych związanych z pandemią COVID-19 i konfliktem zbrojnym na Ukrainie. W latach 2016-2023 Polska, bez wątpienia, przeszła dynamiczne zmiany w rozwoju społeczno-gospodarczym. Jednakże od 2020 roku inflacja zaczęła szybko rosnąć, osiągając poziom najwyższy od kilkudziesięciu lat. Wpłynęły na to zarówno czynniki krajowe, jak i międzynarodowe. Nie bez znaczenia był też wzrost cen surowców energetycznych. Było to między innymi następstwem przyjmowania w przeszłości określonych strategii polityki fiskalnej i pieniężnej.

Przy czym inflacja nie dotyczy tylko i wyłącznie kwestii funkcjonowania dużych jednostek i instytucji państwa. Swoim zasięgiem obejmuje ona całe społeczeństwo, oddziałując na pojedynczych obywateli.

Jej ograniczanie, choć wysoce pożądane, jest jednak wyjątkowo skomplikowane i zależne od wielu powiązanych ze sobą, a niekiedy nawet wykluczających się, czynników.

W artykule postawiono więc następującą hipotezę badawczą: **pandemia i jej konsekwencje przyczyniły się do szybkiego tempa wzrostu inflacji, której ograniczanie stawało się koniecznym, chociaż wyjątkowo trudnym wyzwaniem.** W związku z tak postawioną hipotezą, celem opracowania stało się zaprezentowanie i – w dalszej części: odpowiednio ukierunkowane przeanalizowanie uwarunkowań oraz skutków inflacji w Polsce w latach 2016-2023. Cel badawczy ujęto w kontekście oceny skuteczności działań podejmowanych przez Narodowy Bank Polski oraz polski rząd,

zmierzających do ograniczenia inflacji, z uzasadnionych względów: szczególnie w latach 2019-2023.

W pracy zastosowano dwie metody badawcze: opisową i analityczną. Wykorzystano do tego niezbędną literaturę ekonomiczną w postaci publikacji zwartych (monografii) i artykułów naukowych. Do analizy statystycznej przydatne okazały się także niektóre resortowe sprawozdania (między innymi publikowane przez Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej). Wykorzystano również zbiorcze dane statystyczne Głównego Urzędu Statystycznego i Narodowego Banku Polskiego – dostępne zarówno w wersji papierowej, jak i elektronicznej.

Treść zasadniczą opracowania tworzą, podporządkowane pod potrzeby realizacji założonego celu, następujące punkty:

- 1) pojęcie inflacji w kontekście kontrowersji wokół jej przyczyn i skutków;
- 2) inflacja w Polsce w latach 2016-2023 – przechodzenie od relatywnie niskiej stopy do silnej presji inflacyjnej w dobie pandemii Covid-19;
- 3) uwagi o roli stóp procentowych w zwalczaniu inflacji w Polsce w latach 2016-2023 w kontekście stosowanych strategii polityki pieniężnej.

Prowadzone analizy teoretyczne zostały wsparte odpowiednio ukierunkowanym odniesieniem do konkretnej rzeczywistości społeczno-gospodarczej Polski lat 2016-2023 (z odpowiednim uszczegółowieniem okresu 2019-2023, odnoszącego się do pandemii Covid-19). Uczyniono tak, by ułatwić zrozumienie mechanizmów odpowiedzialnych za kształtowanie inflacji, oraz za jej – niemożliwe do uniknięcia (co najwyżej podlegające ograniczaniu) – następstwa. Umożliwiły również pogłębioną i odpowiednio uargumentowaną ocenę skuteczności ograniczania negatywnych następstw zbyt wysokiej inflacji z punktu widzenia zarówno polskiej gospodarki, jak i polskiego społeczeństwa. Podsumowanie i wnioski z analizy, stanowiące ostatnią część pracy, w postaci uogólnionych rozważań, przybierają charakter dość dyskusyjny, a w niektórych obszarach – wręcz kontrowersyjny. Niemniej, mogą stać się one inspiracją do dalszych badań tej, wciąż trudnej do zgłębienia, problematyki.

1 POJĘCIE INFLACJI W KONTEKŚCIE KONTROWERSJI WOKÓŁ JEJ PRZYZCYN I SKUTKÓW

Inflacja, chociaż jest ważną i powszechnie używaną kategorią makroekonomiczną, nie ma jednak dokładnie sprecyzowanej definicji. Poszczególni autorzy, na potrzeby własnych opracowań czy badań, zwracają uwagę na różnorodne aspekty istoty tego zjawiska. Na szczęście, w owej różnorodności można dostrzec także wspólne elementy. Zazwyczaj wynikają one ze stopniowo upomnianych prób **wyjaśnienia spadku siły nabywczej zbyt dużą ilością pieniądza znajdującego się w obiegu, w zestawieniu z wartością towarów**¹. Nieodłącznym skutkiem inflacji jest wzrost przeciętnego poziomu cen, z różnorodnymi tego społeczno-gospodarczymi i politycznymi następstwami (Bishop 2009, s. 79). W literaturze ekonomicznej oraz w praktyce gospodarczej

występują jednak kontrowersje w kwestii przyczyn oraz przebiegu inflacji (Pollok 2000, s. 45-49).

Występowanie inflacji niekoniecznie wiąże się z pogorszeniem się koniunktury gospodarczej. Wzrost cen może bowiem pojawić się również w okresie ożywienia gospodarczego – to właśnie wtedy konsumenci są pełni optymizmu co do stanu gospodarki czy też rynku pracy. Dysponują wówczas wyższym rozporządzalnym dochodem. Przedsiębiorcy, będący drugą stroną wymiany rynkowej, zazwyczaj jednak nie są w stanie w krótkim okresie dostarczyć na rynek produktów w liczbach i ilościach pozwalających zaspokoić rosnący popyt.

Inflacja jest więc zjawiskiem wywołującym istotne konsekwencje ekonomiczne oraz społeczne i polityczne. Bez wątpienia prowadzi do spadku realnych dochodów osiąganych przez konsumentów oraz producentów. Tym samym, w negatywny sposób przekłada się na ich możliwości zakupowe. W konsekwencji także zmusza ich do ograniczania swoich wydatków (Krugman & Wells 2016, s. 374). Inflacja negatywnie rzutuje również na poziom realizowanych w gospodarce inwestycji: utrudnia długoterminowe planowanie oraz podejmowanie strategicznych decyzji biznesowych (Pollok 2000, s. 45-49).

Trudno jest wdrażać inwestycje i planować opłacalność danego projektu gospodarczego (np. w horyzoncie dziesięcioletnim), jeśli przewidywania odnośnie do inflacji są pesymistyczne i w dodatku obarczone dużym stopniem niepewności. Rachunek ekonomiczny opłacalności podejmowanego wówczas przedsięwzięcia nie będzie do końca wiarygodny. Mocno utrudnione staje się wówczas szacowanie przyszłych kosztów i zysków. Zasada ta działa również w drugą stronę: jeśli bowiem ceny towarów i usług rosną w umiarkowanym tempie, wówczas konsumenci i przedsiębiorcy są w stanie podejmować bardziej racjonalne decyzje ekonomiczne. Odbywa się to w bardziej przewidywalnych okolicznościach i zdecydowanie korzystniej wpływa na rozwój gospodarczy (Baranowski 2005, s. 21).

Przyczyny inflacji mogą mieć swoje źródło, między innymi, w: 1) barierach gospodarczych, 2) przesadnym inwestowaniu, 3) dysproporcjach gospodarczych, 4) polityce budżetowej, 5) w następstwach wielu innych zjawisk społeczno-gospodarczych (Depa 2017, s. 33-34). Przyczyny inflacji można więc podzielić na: ekonomiczne (zewnętrzne i wewnętrzne) oraz pozaekonomiczne, psychologiczne. Organy państwowe (ministerstwa finansów i banki centralne) pełnią funkcję kontrolną nad utrzymaniem inflacji w ryzach – w tym celu wyznaczają granice tj. tzw. celu inflacyjnego. W założeniach polskiej polityki pieniężnej przyjmuje się, że wzrost cen nie może przekroczyć 2,5% w skali roku (Adach-Stankiewicz i in. 2019, s. 9).

Oddziaływanie na inflację z konieczności powinno być dostosowane do wywołujących ją przyczyn (Depa 2017, s. 33-34). Skuteczność walki z inflacją w Polsce jest więc częstym tematem i przedmiotem debat, analiz oraz fachowych rozważań. W tej sytuacji warto przyrzeć się zarówno stosowanym środkom, jak też zakresowi ich wpływu na gospodarkę i społeczeństwo. Kluczowe, do przeanalizowania w dalszych częściach opracowania, z tego zakresu pytania to (Por. Hazlitt 2007, s. 18-20): czy podwyżki stóp procentowych przynoszą oczekiwane rezultaty? Jakie są długofalowe konsekwencje

działań rządu? Jak inflacja wpływa na różnorodne sektory gospodarki i na życie obywateli?

2 INFLACJA W POLSCE W LATACH 2016-2023 – PRZECHODZENIE OD RELATYWNIE NISKIEJ STOPY DO SILNEJ PRESJI INFLACYJNEJ W DOBIE PANDEMII COVID-19

Inflacja w Polsce w latach 2016-2023 była zjawiskiem bardzo dynamicznym. W latach 2016-2019 w Polsce dokonywał się stabilny wzrost gospodarczy. Odbyswał się on przy relatywnie niskiej inflacji. Wskazywano także na poprawę sytuacji na rynku pracy. Wzrost dochodów stopniowo mógł stać się czynnikiem napędzającym przyszły popyt konsumpcyjny. Stopa inflacji (2,3%) (Muślak-Linkowska 2022, s. 29-33) kształtowała się wówczas w granicach (2,5%) celu inflacyjnego. Tym samym nie wymuszało to zmiany stóp procentowych. Utrzymywały się one na poziomach: stopa referencyjna (1,5%), stopa lombardowa (2,5%), stopa depozytowa (0,5%), stopa redyskontowa weksli (1,75%) (<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-towarow-i-uslugkonsumpcyjnych-pot-inflacja-/miesieczne-wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-od-1982-roku/>, data dostępu: 05.09.2024).

Umiarkowaną inflację w szczególności umożliwiały względnie niskie ceny surowców na rynkach światowych i zrównoważona polityka monetarna Narodowego Banku Polskiego. W gospodarce światowej utrzymywało się wówczas wyraźnie widoczne ożywienie koniunktury. Stabilizacja sytuacji na rynku pracy była możliwa, między innymi, przez wprowadzane programy socjalne np. „500+”. Odbyswał się to przy dynamice cen konsumpcyjnych kształtujących się na umiarkowanym poziomie. Niska inflacja nie powodowała więc niepożądanego presji na konsumentów, ani na przedsiębiorców. Utrzymywanie niskich stóp procentowych zaowocowało rozwojem sektora kredytowego (Prus 2022, s. 7-8). Oddziaływało także pozytywnie na konsumpcję i inwestycje. Podsumowując można więc uznać skuteczność walki z inflacją w latach 2016-2019 za udaną, gdyż bank centralny na bieżąco dość sprawnie kontrolował ówczesną sytuację. Również w tym obszarze obserwowano zachodzące zjawiska, wykazując gotowość do odpowiedniego zareagowania w przypadku ewentualnych nagłych zmian.

W 2020 roku sytuacja społeczno-gospodarcza Polski, podobnie jak większości krajów świata, uległa jednak gwałtownej zmianie, ze względu na pandemię SARS-CoV-2 wywołującą COVID-19. Pod wpływem owego bezprecedensowego zjawiska, Polska została dotknięta recesją. Zmagala się z wyjątkowymi wyzwaniami inflacyjnymi. Wówczas konieczna stawała się odpowiednia reakcja polityki monetarnej i fiskalnej. W 2020 roku, COVID-19 mocno wpływał na globalne zakłócenia gospodarcze. Ogromnymi utrudnieniami były problemy w łańcuchach dostaw i nagłe wstrzymanie produkcji. Również zmniejszający się popyt konsumpcyjny początkowo prowadził do deflacji lub niskiej inflacji. W 2021 roku niespodziewanie jednak zaczęły rosnąć ceny surowców energetycznych. Wpłynęło to na wzrost kosztów produkcji

i ogólnego poziomu cen w gospodarce. Wzrost cen surowców energetycznych w rezultacie przełożył się na wyższe koszty energii. Zachodziła także konieczność regulacji cen końcowych (finalnych produktów i usług). Zjawiska te wymusiły uruchomienie rządowych pakietów pomocy. Były to m.in. programy dla przedsiębiorstw oraz osób prywatnych, takie jak: pomoc antykryzysowa, ulgi podatkowe, program Dobry Start (300+). Zwiększyło to popyt w gospodarce, ale też w jakimś stopniu przyczyniło się do wzrostu cen (Bogus 2011, s. 79-89).

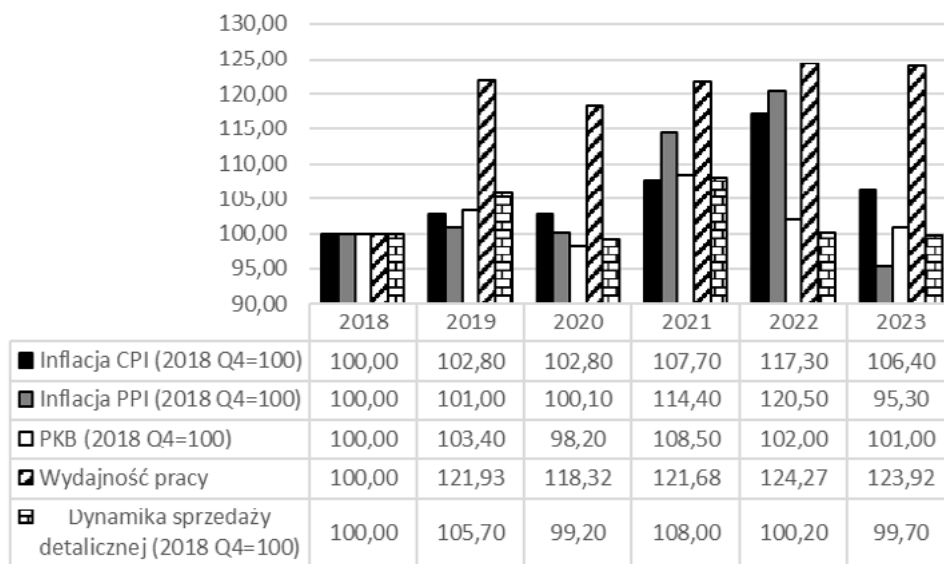
Narodowy Bank Polski zareagował na ten stan obniżając stopy procentowe. Stopa referencyjna spadła, aż do poziomu 0,1%, stopa lombardowa – do 0,5%, stopa depozytowa – do 0%, a stopa redyskontowa weksli – do 0,11% (Kokoszcyński & Stopyra 1996, s. 36; Kaźmierczak 1998, s. 89-90; <https://nbp.pl/podstawowe-stopy-procentowe-archiwum/>, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/>, data dostępu: 11.09.2024). Celem tego było wsparcie gospodarki przez ułatwienie dostępności do kredytów i stymulację konsumpcji. Większość banków centralnych na świecie także poluzowała politykę pieniężną. W warunkach ekspansywnej polityki pieniężnej, rentowność obligacji znajdowała się na najniższym poziomie w historii. Z kolei ceny akcji były znacznie wyższe niż na początku pandemii. Na przestrzeni dwóch lat, dodatkowo na inflację oddziałała dynamika cen paliwa, ubrań czy obuwia. Natomiast z przeciwnym wpływem spotkały się surowce rolne, których ceny dramatycznie spadły (Prus 2022, s. 7-8).

W 2021 roku inflacja pierwszy raz od 2011 roku ukształtowała się na najwyższym: 5,1% poziomie. Na dalszy jej wzrost wpływ miała rosnąca dynamika cen energii oraz żywności, i coraz mocniej odczuwane zakłócenia w globalnych sieciach podaży. W latach 2020-2021 skuteczność walki z inflacją była bardziej ograniczona wskutek nieprzewidywalnych czynników zarówno w skali globalnej, jak i lokalnej. Polityka przeciwdziałania dalszemu wzrostowi inflacji musiała, z konieczności, balansować między wsparciem gospodarki w czasie pandemii i monitorowaniem wzrostu cen. Stanowiło to potężne, w porównaniu do poprzedniego okresu, i znacznie trudniejsze wyzwanie.

Lata 2022-2023 są kolejnym okresem wysokiej inflacji. Stanowi ona jeszcze większe wyzwanie z punktu widzenia polityki monetarnej i społeczno-gospodarczej kraju. W analizie tej fazy opisywanego zjawiska należy uwzględnić zarówno czynniki krajowe, jak i nowe – globalne (np. spowodowane wybuchem wojny w Ukrainie), oraz działania podejmowane przez Narodowy Bank Polski i inne instytucje. Następuje gwałtowny wzrost cen surowców, skutkujący wzrostem cen energii (stosunek ceny gazu ziemnego w IV kwartale 2022 roku do 2020 roku wyniósł 6,99) oraz żywności (Adach-Stankiewicz i in. 2019, s. 9). Szybko rosnące ceny ropy, gazu oraz żywności wywarły wpływ na koszty produkcji oraz ceny detaliczne w Polsce. Nasilały się coraz bardziej zakłócenia w globalnych dostawach. Wprawdzie początek miały one wraz z pandemią, ale teraz dodatkowo, wskutek presji inflacyjnej, prowadziły do powiększania się skali niedoborów oraz wzrostu cen wielu towarów. Polityka fiskalna zapewniała programy rządowe wspierające gospodarstwa domowe oraz przedsiębiorstwa. Od stycznia 2022 do października w 2023 roku stopa referencyjna wzrosła z 2,25% do 5,75%. Oprócz podwyżek stóp procentowych, Narodowy Bank Polski podejmował również

inne działania. Miały one na celu stabilizację rynku finansowego oddziałując na zwiększenie płynności (w tym podejmowano operacje otwartego rynku oraz zarządzanie rezerwami walutowymi). Podwyżki stóp procentowych miały jednak swój wpływ na wzrost kosztów kredytów. Obciążały to budżety gospodarstw domowych i przedsiębiorstw, powodowało spadek inwestycji i konsumpcji. W ostatecznym rozrachunku, dodatkowo spowolniało wzrost gospodarczy i niekorzystnie wpływało na kształtowanie się makroproporcji w gospodarce narodowej (por. dane z rysunku nr 1). Do 2022 roku inflacja w Polsce rosła w tempie szybszym w porównaniu do dynamiki zmian PKB i sprzedaży detalicznej, które już w 2023 roku zaczęły spadać. Przy tym podkreślić należy, że inflacja producencka (PPI) do 2022 roku rosła szybciej w porównaniu do konsumenckiej (CPI). W 2023 roku zmienił się zasadniczo kierunek tych zależności: przy dalszym, wciąż jeszcze wysokim, poziomie inflacji konsumenckiej, został zahamowany spadek inflacji producenckiej.

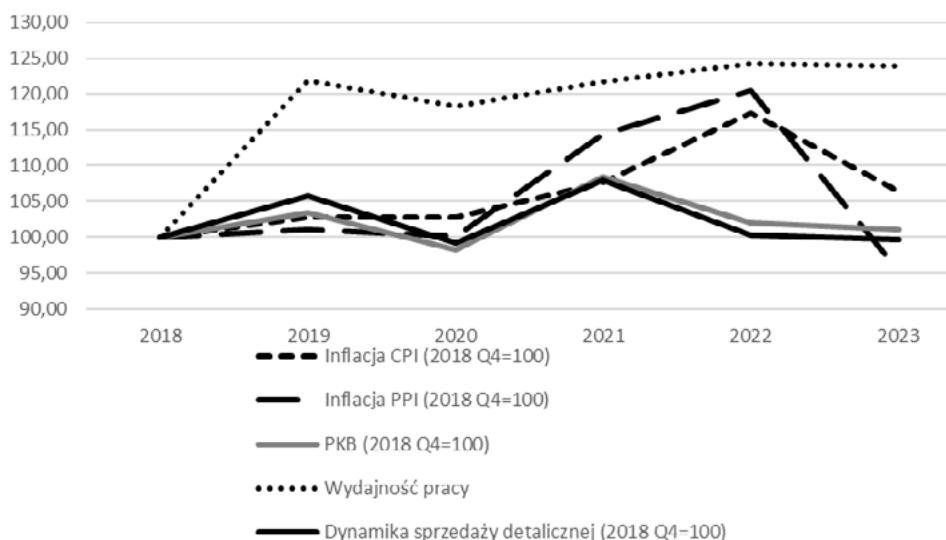
Godne uwagi w tym kontekście są także zmiany wydajności pracy. Jej wysokie tempo wzrostu w latach 2019-2023, przy spadku PKB i sprzedaży detalicznej, było ważnym czynnikiem wzmacniającym skuteczność polityki ograniczania inflacji w owym, wyjątkowo trudnym okresie (szerzej: Muślak-Linkowska 2022, s. 29-33).



Rysunek 1. Dynamika zmian inflacji na tle zmian PKB, wydajności pracy i sprzedaży detalicznej w Polsce w latach 2019-2023

Figure 1. Dynamics of inflation changes against the background of changes in GDP, labour productivity and retail sales in Poland in 2019-2023

Źródło: opracowanie własne na podstawie <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki--cen/wskazniki-cen-towarow-i-uslugkonsumpcyjnych-pot-inflacja-/miesieczne-wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-od-1982-roku/> (data dostępu: 05.09.2024).



Rysunek 2. Dynamika zmian inflacji na tle zmian PKB, wydajności pracy i sprzedaży detalicznej w Polsce w latach 2019-2023

Figure 2. Dynamics of inflation changes against the background of changes in GDP, labour productivity and retail sales in Poland in 2019-2023

Źródło: opracowanie własne na podstawie <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-towarow-i-uslugkonsumpcyjnych-pot-inflacja-/miesieczne-wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-od-1982-roku/> (data dostępu: 05.09.2024).

Wysoka inflacja w Polsce w 2022 roku (14,4%), oraz w roku 2023 (11,4%) wpłynęła negatywnie na siłę nabywczą konsumentów szczególnie tych o niższych dochodach. Obniżając stabilność finansową wielu firm, doprowadziła do zwiększenia nierówności społecznych i gospodarczych. Aczkolwiek, inflacja bardziej dotknęła mniej zamożne grupy społeczne, powodując dalsze pogłębianie się nierówności dochodowych i społecznych. Polityka monetarna Narodowego Banku Polskiego w latach 2022-2023 była znacznie bardziej ukierunkowana na kontrolowanie inflacji niż na przeciwdziałanie jej skutkom (por. Kokoszczyński & Stopyra 1996, s. 36; Kaźmierczak 1998, s. 89-90). Jednak jej skuteczność zależała nadal w znacznym stopniu od impulsów zewnętrznych. Reakcje na wzrost inflacji uznawane są także dość powszechnie za zbyt mocno opóźnione i tym samym mniej skuteczne. Mając na względzie powyższe fakty, nie sposób nie zgodzić się z poglądem, że w ostatecznym rozrachunku, schładzanie polskiej gospodarki było znacznie trudniejsze i bardziej kosztowne.

3 UWAGI O ROLI STÓP PROCENTOWYCH W ZWALCZANIU INFLACJI W POLSCE W LATACH 2016-2023, W KONTEKŚCIE STOSOWANYCH STRATEGII POLITYKI PIENIĘŻNEJ

Strategię polityki pieniężnej można sformułować jako: ogół wielu, nawet mocno między sobą zróżnicowanych, celów polityki pieniężnej, do której realizacji zobowiązuje się bank centralny. Można je pogrupować następująco (Kaźmierczak 1998, s. 88):

- strategiczne (finalne) – mają charakter celów ostatecznych, formujących długookresową strategię polityki pieniężnej;
- pośrednie – bardziej szczegółowo reagują na impulsy banku centralnego;
- operacyjne – krótkoterminowe, na bieżąco podlegają kontroli banku centralnego.

Do celów *strategicznych (finalnych)* zaliczamy: realną wielkość PKB, wysokość bezrobocia, stabilność cen, wyrównanie długoterminowej stopy procentowej, pożądany poziom kursu waluty krajowej, a także salda bilansu płatniczego. Cele długookresowe nie podlegają bezpośredniej kontroli banku centralnego (Kokoszcyński & Stopyra 1996, s. 36). Cele *pośrednie* muszą wykazywać istotny i przewidywalny związek z celem strategicznym. Powinny też być czułe na bezpośrednie oddziaływanie instrumentów polityki pieniężnej. Wśród pośrednich wyróżniamy: stopy procentowe, kurs walutowy i tzw. agregaty pieniężne (Musielak-Linkowska 2022, s. 29-33). Rolą *celów operacyjnych* (krótkoterminowych) jest natomiast transmisja efektów operacji rynku pieniężnego i wpływaniu na wielkości brane pod uwagę w celu pośrednim do osiągnięcia zakładanego celu finalnego. Wybór celu operacyjnego zależy od możliwości prowadzenia obserwacji celu operacyjnego, oraz wpływu banku centralnego na określone strumienie pieniężne (Musielak-Linkowska 2022, s. 29-33).

Warto przy tym dodatkowo przedstawić kilka **alternatywnych strategii** polityki pieniężnej, do których zaliczamy (https://nbp.pl/wp-content/uploads/2022/11/Alternatywne_Strategie_PP.pdf, data dostępu: 15.09.2024):

- *stabilizację poziomu cen*: bank centralny zobowiązuje się do ustabilizowania poziomu cen na zadeklarowanym poziomie. Plan działania wymaga w tym wypadku śledzenia wskaźników inflacji oraz skutków zmiany stóp procentowych. Operacja ta zapobiega dużym wahaniom cen, sprzyja także stabilności gospodarczej i wysokiej przewidywalności;
- *stabilizowanie nominalnego PKB*: ustabilizowanie dynamiki nominalnego PKB w pobliżu (lub) na poziomie wcześniej ustalonym. W tym wypadku należy monitorować zarówno wzrost gospodarczy, jak i poziom cen;
- *kontrola podaży pieniądza*: celem jest zapewnienie odpowiedniego poziomu cen za pomocą kontroli tempa wzrostu pieniądza w gospodarce, a z drugiej strony – spełnieniu oczekiwań inflacyjnych podmiotów gospodarczych;
- *kontrola kursu walutowego*: polega zazwyczaj na częściowym lub całkowitym ograniczeniu wahań kursu waluty krajowej względem wybranej waluty

zagranicznej (https://nbp.pl/wp-content/uploads/2022/11/Alternatywne_Strategie_PP.pdf, data dostępu: 15.09.2024).

Każda z wyżej wymienionych strategii zawiera jedyne w swoim rodzaju cele i mechanizmy działania. Powinny one skutecznie dostosowywać się do specyficznych warunków gospodarczych oraz dążeń polityki monetarnej. Polityka pieniężna Narodowego Banku Polskiego obejmuje szereg działań i narzędzi, które mają za zadanie zarządzać podażą pieniądza i wpływać na poziom stóp procentowych w gospodarce, tak aby osiągnąć cele makroekonomiczne, takie jak: stabilizacja cen i wzrost gospodarczy (Kaźmierczak 1998, s. 89-90). Bank centralny, w ramach przyjętej strategii, dobiera swój zestaw instrumentów polityki pieniężnej w taki sposób, aby osiągnąć założone cele inflacyjne. Dodatkowo, dąży do ujednolicenia instrumentów w ramach operacji tego rynku. Jednak dobór oraz szybkość dostosowań jest uzależniona od uwarunkowań rynkowych, w głównej mierze – od poziomu płynności w sektorze bankowym (https://static.nbp.pl/dokumenty/polityka-pieniezna/strategia-polityki-pienieznej/strategia_RPP_2003.pdf, data dostępu: 15.09.2024).

Do podstawowych instrumentów polityki pieniężnej należą (Kokoszcyński & Stopyra 1996, s. 36; Kaźmierczak 1998, s. 89-91): stopy procentowe, operacje otwartego rynku, rezerwa obowiązkowa i operacje kredytowo-depozytowe. Z uwagi na ograniczone ramy objętościowe tego opracowania, uzasadniona będzie dalsza charakterystyka przynajmniej najistotniejszych spośród stosowanych w Polsce instrumentów polityki pieniężnej. Kontynuując, zostanie ona zaprezentowana z naświetleniem ich roli oraz próbą oceny skuteczności w realizacji polityki pieniężnej, zwłaszcza w najtrudniejszych latach (2020- 2023) pandemii i kryzysu.

Trudno doszukiwać się skutecznego i uniwersalnego sposobu prowadzenia polityki antyinflacyjnej likwidującej jednocześnie objawy i skutki inflacji (Bishop 2009, s. 79; Grabia 2014, s. 182). Typowym działaniem jest jednak podwyższanie stóp procentowych, przy rosnącej inflacji lub ich obniżanie – przy niskiej. W odpowiedzi na zaistniałe zjawisko rosnących cen, można tym samym oczekiwać, że bank centralny (w przypadku Polski – Narodowy Bank Polski) zacznie podnosić stopy procentowe. W konsekwencji, będą to nieuchronne ograniczenia dostępności do kredytów i zmniejszenie rozmiarów konsumpcji (Kaźmierczak 1996, s. 36). Niezależnie od banku centralnego, rząd również podejmuje różnorodne interwencje, takie na przykład jak wprowadzenie odpowiednich tarcz antyinflacyjnych. Mają one za zadanie złagodzenie skutków wzrostu cen z punktu widzenia gospodarstw domowych i przedsiębiorstw. Jest to jednak sposób zbyt mocno uproszczony i ograniczony co do zakresu stosowania.

Badanie inflacji pokazuje, że polityka pieniężna jest szczególnie ważnym elementem składowym polityki makroekonomicznej państwa. Jest ona prowadzona przez bank centralny i opiera się na kształtowaniu podaży pieniądza w gospodarce, z uwzględnianiem podstawowych makroekonomicznych kategorii oraz zachodzących między nimi relacji (tabela 1 i rysunek 3). Głównym jej zadaniem jest zapewnienie stabilności cen, będącej podstawą długofalowego wzrostu gospodarczego. Wpływa (bezpośrednio lub pośrednio) na poziom kursu walutowego. Redukcja inflacji oraz

powstrzymywanie jej nadmiernego wzrostu wymaga odpowiednich, często nawet dość kontrowersyjnych, działań polityki pieniężnej realizowanych w ścisłej współpracy rządu i banku centralnego (Kokoszcyński & Stopyra 1996, s. 36).

Do podstawowych instrumentów polityki pieniężnej należą stopy procentowe² (referencyjna, lombardowa, depozytowa i redyskontowa), o których mowa jest dalej. Badany okres (lata 2016-2023), pod względem poziomu inflacji i stopnia realizacji (2,5%) celu inflacyjnego, należy podzielić na dwa podokresy – zupełnie odmienne w stosunku do siebie: 1) lata 2016-2019, tj. do wybuchu pandemii Covid-19, charakteryzują się względnie umiarkowanym (poniżej 5%) tempem wzrostu cen. Natomiast następny – 2) podokres badawczy, poczynając od 2020 roku, cechuje dość szybki, aczkolwiek zróżnicowany w poszczególnych latach lub kwartałach, wzrost poziomu inflacji. Pod koniec czwartego kwartału 2021 roku, stopa inflacji osiągnęła już poziom 7,7%. Szybkie przyspieszenie jej wzrostu przypada na przełom lat 2022/2023. W ostatnim kwartale 2022 roku został przekroczony próg 17%. Od pierwszego kwartału 2023 roku widoczne jest już stopniowe obniżanie się inflacji. Po stabilizacji na poziomie około 17%, w kolejnych kwartałach spada ona kolejno do: 13,1%, 9,7% i 6,4%.

W kontekście powyższych ogólnych stwierdzeń, dalej zostanie przedstawiona znacznie bardziej szczegółowa analiza oddziaływania na inflację poszczególnych stóp procentowych NBP, wraz ich odpowiednią charakterystyką, w oparciu o poniższe zbiorcze zestawienie tabelaryczne (tabela 1 i rysunek 3).

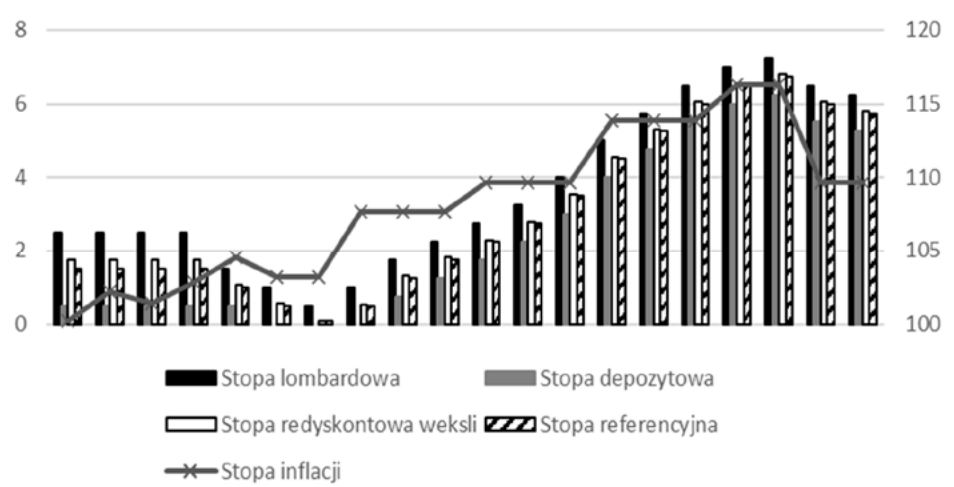
Tabela 1. Zmiany stopy inflacji a stopy procentowe (lombardowa, depozytowa, redyskontowa, referencyjna) NBP w Polsce w latach 2016-2023

Table 1. Changes in the inflation rate and interest rates (lombard, deposit, rediscount, and reference) of the NBP in Poland from 2016 to 2023

Data	Stopa lombardowa	Stopa depozytowa	Stopa redyskontowa weksli	Stopa referencyjna	Stopa inflacji
2016	2,5	0,5	1,75	1,5	100,2
2017	2,5	0,5	1,75	1,5	102,2
2018	2,5	0,5	1,75	1,5	101,4
2019	2,5	0,5	1,75	1,5	102,8
18.03.2020	1,5	0,5	1,05	1	104,5
09.04.2020	1	0	0,55	0,5	103,2
29.05.2020	0,5	0	0,11	0,1	103,2
07.10.2021	1	0	0,51	0,5	107,7
04.11.2021	1,75	0,75	1,3	1,25	107,7
09.12.2021	2,25	1,25	1,8	1,75	107,7
05.01.2022	2,75	1,75	2,3	2,25	109,7

Data	Stopa lombardowa	Stopa depozytowa	Stopa redyskontowa weksli	Stopa referencyjna	Stopa inflacji
09.02.2022	3,25	2,25	2,8	2,75	109,7
09.03.2022	4	3	3,55	3,5	109,7
07.04.2022	5	4	4,55	4,5	113,9
06.05.2022	5,75	4,75	5,3	5,25	113,9
09.06.2022	6,5	5,5	6,05	6	113,9
08.07.2022	7	6	6,55	6,5	116,3
08.09.2022	7,25	6,25	6,8	6,75	116,3
07.09.2023	6,5	5,5	6,05	6	109,7
05.10.2023	6,25	5,25	5,8	5,75	109,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <https://nbp.pl/podstawowe-stopy-procentowe-archiwum/>, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/>, data dostępu: 11.09.2024 .



Rysunek 3. Stopa inflacji i stopy procentowe (lombardowa, depozytowa, redyskontowa, referencyjna) NBP w Polsce w latach 2016-2023

Figure 3. Inflation rate and interest rates (lombard, deposit, rediscount, reference) of the NBP in Poland from 2016 to 2023

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 2 oraz: <https://nbp.pl/podstawowe-stopy-procentowe-archiwum/>, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/>, data dostępu: 11.09.2024.

Stopa referencyjna określa znaczenie rentowności siedmiodniowych bonów pieniężnych emitowanych przez NBP. Wpływa ona silnie na poziom popytu w gospodarce. Kształtuje także rozmiary i koszty kredytów oferowanych przez banki komercyjne (Kaźmierczak 1998, s. 89-90; Kokoszczyński & Stopyra 1996, s. 36). Powyższa tabela 1 i rysunek 3, obok pozostałych stóp, przedstawiają kształtowanie się stopy referencyjnej NBP oraz stopy inflacji w Polsce w badanym okresie 2016-2023. Stopa referencyjna początkowo (w latach 2016-2019) utrzymywała się na stabilnym poziomie – 1,5%, chociaż z niewielką malejącą tendencją (<https://nbp.pl/podstawowe-stopy-procentowe-archiwum/>, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/>, data dostępu: 11.09.2024). W marcu 2020 roku ulega spadkowi – do 1%. Kolejne zmiany w roku 2020 wynoszą: 0,5% i 0,1%. Od października 2021 roku występuje już jej wzrost z poziomu 0,5% do 6,75% we wrześniu 2022 roku. Stanowi to punkt szczytowy w okresie 2016-2023. W ostatnim analizowanym w opracowaniu – 2023 roku, ponownie ma miejsce spadek do poziomu około 6%. Stopa inflacji od 2016 roku do marca 2020 roku stopniowo wzrastała: od progu 0,6% do poziomu 4,6%. W ciągu kolejnych 2 lat inflacja nabrała większego tempa wzrostu, ze względu na sytuację panującą w gospodarce. Skutkuje to wyższym wynikiem niż szacowano. We wrześniu jej poziom wynosił już 17,2%. Jednak w 2023 roku, ulega dalszemu spadkowi. Jej ostatnia aktualizacja nastąpiła w październiku na poziomie 6,6%. Korelacja przyrównująca stopę referencyjną do stopy inflacji, wynosi 0,786586 i oznacza, że wzrostowi wartości jednej cechy towarzyszy wzrost średnich wartości drugiej cechy. W tym konkretnym przypadku występuje bardzo wysoka pozytywna dodatnia korelacja.

Stopa lombardowa – to wskaźnik, według którego banki mogą pożyczać od NBP pieniądze zabezpieczone papierami wartościowymi. Wyznacza ona wysokość oprocentowania na jakie NBP udziela pożyczki bankowi komercyjnemu pod zastaw papierów wartościowych. Oddziałuje na zwiększenie lub zmniejszenie kosztów pieniądza pozyskanego przez bank komercyjny (Prus 2022, s. 7-8). Kredyt lombardowy i stopa procentowa są sygnalizatorem dla banków dostosowujących (w różnym zakresie) oprocentowanie udzielane kredytobiorcom. W zastaw są używane w tym wypadku skarbowe papiery wartościowe. Dzięki ich łatwej zbywalności, gwarantują długoterminową równowagę w przepływach pieniężnych banków. Są wykorzystywane w formie zabezpieczenia krótkoterminowego pozyskiwania kredytów od banku centralnego. Ów rodzaj kredytu jest szczególnie na rynku i może spełniać ważną rolę w mechanizmie działań antykryzysowych, ponieważ, aby skorzystać z kredytu lombardowego, należy posiadać wymagane aktywa. Jego oprocentowanie wyznacza tym samym krańcowy koszt uzyskania środków na rynku międzybankowym (Bogus 2011, s. 79-89). Rysunek 3 i tabela 1 obrazują zmiany stopy lombardowej NBP oraz stopy inflacji w Polsce w latach 2016-2023. Początkowo stopa lombardowa była stabilna i wynosiła 2,5%. Dopiero w marcu 2020 roku zaczęła stopniowo spadać – do najniższej wartości w badanych latach: 0,5%. Od października 2021 roku następuje zmiana i z miesiąca na miesiąc stopa lombardowa stale rośnie, aż do września 2022 roku, osiągając swój szczyt na poziomie 7,25%. Rok 2023 charakteryzuje się spadkiem stopy lombardowej – do poziomu 6,25-6,50%. Stopa inflacji zmieniała się zgodnie ze

stopą lombardową: gdy stopa lombardowa spadała, stopa inflacji również malała, i odwrotnie. Korelacja owych wartości wynosi 0,748162, i jest to korelacja bardzo silnie dodatnia.

Stopa depozytowa określa poziom na którym banki mogą deponować w NBP nadwyżki swoich środków. Ustala ona wysokość oprocentowania jednodniowych depozytów składanych przez banki komercyjne w banku centralnym. Oddziałuje na rentowność depozytów w bankach komercyjnych i decyduje o minimalnym oprocentowaniu lokat (Prus 2022, s. 7-8). Analizując tabelę 1 i rysunek 3 można dostrzec, iż stopa depozytowa NBP w Polsce w okresie: 2016 – marzec 2020 rok, plasowała się na stałym poziomie, osiągając wysokość 0,5%. Przez pozostałą część 2020 roku aż do listopada 2021 roku, utrzymuje się na poziomie 0%. Pod koniec 2021 roku zaczęła wzrastać kolejno: od 0,75%, 1,25%, 1,75%, do 2,25% (<https://nbp.pl/podstawowe-stopy-procentowe-archiwum/>, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/>, data dostępu: 11.09.2024). Zatrzymała się we wrześniu 2022 roku – na poziomie 6,25%. Jest to, jak widać na wykresie, moment szczytowych poziomów stóp – inflacji i depozytowej NBP. Wysokość stóp jest zależna od sytuacji panującej w gospodarce. Od 2022 roku rosną one ze względu na wybuch wojny w Ukrainie. Taki stan trwa od lutego 2022 roku; dopiero we wrześniu tego roku, po osiągnięciu poziomu 6,25%, następuje ich powolny spadek. W 2023 roku dochodzą do poziomu 5,5%, Ostatnia aktualizacja, mająca miejsce w październiku, wynosi 5,25%. Między stopą inflacji i depozytową zachodzi korelacja wynosząca 0,816709 – jest to jedna z najsilniejszych dodatnich korelacji w badanym okresie 2016-2023.

Stopa redyskontowa weksli jest wyznacznikiem oprocentowania kredytu redyskontowego. Głównym jej celem jest kontrola podaży pieniądza (Grzyb 2020, s. 21-41). Kredyt redyskontowy weksli nawiązuje do powtórnego dyskonta weksli (tzw. redyskonta), przyjmowanych przez banki komercyjne w ramach udzielanych kredytów dyskontowych. Wzrost należności wekslowych w aktywach tych banków jest zagrożeniem ich płynności. Tym samym, dla zapewnienia równowagi, mogą one korzystać z kredytu banku centralnego przedstawiając skupione weksle do redyskonta. W stosowaniu restrykcyjnej polityki pieniężnej, banki centralne zazwyczaj jednak ustalają wysoką stopę redyskontową dla zniechęcania banków komercyjnych do powiększania płynności i poszerzenia akcji kredytowej. Przy tym warto podkreślić, że polityka pieniężna, kształtująca wzrost podaży pieniądza, niekiedy używa także niskich stóp procentowych, aby w sposób odwrotny wpływać na wzrost stopy redyskontowej (Bogus 2011, s. 79-78). Rysunek 3 i tabela 1 przedstawiają także analizę stopy redyskontowej weksli oraz stopy inflacji w Polsce w badanych latach. Początkowo, stopa redyskontowa weksli ma charakter stały – obejmujący jedynie 1,75%. Od 2020 roku zaczyna maleć – ze względu na bezprecedensową sytuację na całym świecie, w związku z wybuchem pandemii. Działanie owo miało na celu pobudzenie zainteresowania banków komercyjnych poprawą ich płynności i wzrostem rozmiarów ich działalności kredytowej. Podkreślić należy przy tym, że spadek stopy redyskontowej występuje aż do poziomu 0,11% (<https://nbp.pl/podstawowe-stopy-procentowe-archiwum/>, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/>, data dostępu: 11.09.2024). Stop-

niowa normalizacja sytuacji globalnej powodowała, że stopa redyskontowa znów zaczęła rosnąć. W wyniku wybuchu wojny w Ukrainie, odnotowano dalsze jej gwałtowne skoki, aż do poziomu 6,8%. Natomiast w 2023 roku, gdy zmniejszała się popularność kredytów redyskontowych, następuje ponownie powolny spadek stopy redyskontowej – do poziomu 5,8%.

PODSUMOWANIE

Analiza zaprezentowana w owym opracowaniu pokazuje złożoność i dynamiczność zjawiska inflacji we współczesnej gospodarce, podkreślając jak wiele różnorodnych czynników wpływa na jej kształtowanie. Inflacja nikogo nie omija. Na jednych wpływa mniej, a inni, przy jej udziale, mogą mieć ogromne trudności. Tym samym Narodowy Bank Polski na bieżąco wdraża różnorodne strategie w celu stabilizacji sytuacji gospodarczej kraju. Ze zrozumiałych względów, w niniejszym opracowaniu szczególną uwagę, z zamiarem bardziej wnikliwego potraktowania, zwrócono na specyficzny okres lat 2019-2023 – pandemii Covid-19 i następstw toczącego się w Ukrainie konfliktu zbrojnego. W kontekście tego wyjątkowego okresu, nie tylko ze względów metodologicznych, starano się jednak zmierzać do wskazania (przynajmniej niezbędnego objaśnienia) przyczyn inflacji w Polsce w dłuższym okresie, tj. w latach 2016-2023.

Pozytywnie zweryfikowano postawioną we Wstępie hipotezę badawczą, stanowiącą, iż pandemia i jej konsekwencje przyczyniły się do szybkiego tempa wzrostu inflacji, której ograniczanie stawało się koniecznym, chociaż wyjątkowo trudnym wyzwaniem. Z kolei realizacja celu opracowania, ogniskująca się na: zaprezentowaniu i w dalszej części odpowiednio ukierunkowanym przeanalizowaniu uwarunkowań oraz skutków inflacji w Polsce w latach 2016-2023 i do tego czyniona ocena skuteczności działań podejmowanych przez Narodowy Bank Polski oraz rząd, zmierzających do jej ograniczenia – z uzasadnionych względów: w latach 2019-2023, dała możliwość sformułowania kilku bardziej ogólnych wniosków:

- częściowy wzrost inflacji w Polsce został zapoczątkowany jeszcze przed pandemią;
- następstwa wynikające z poziomu wysokiej inflacji powodują szereg konsekwencji wpływających negatywnie na funkcjonowanie społeczeństwa oraz na politykę państwa;
- działania antyinflacyjne polskiego rządu mogły zostać zastosowane wcześniej;
- wcześniejsze zastosowanie odpowiednich instrumentów antyinflacyjnych, mogłoby być bardziej efektywne.

Złożoność zjawiska inflacji w Polsce, zwłaszcza w latach 2020-2023, i trudności w badaniu zjawiska wymagają stosowania interdyscyplinarnego podejścia. Bez wątpienia powinno ono w szczególności uwzględniać czynniki związane z: poziomem kosztów (teoria kosztowa), polityką fiskalną i wydatkami publicznymi, mechanizmami

rynkowymi związanymi z popytem na towary i usługi (teoria keynesowska) oraz aspektami dotyczącymi podaży pieniądza (teoria monetarystyczna). Wiadomo przecież, że każdy z tych elementów odgrywa istotną rolę w kształtowaniu poziomu inflacji. Tym samym żaden z nich nie powinien być pomijany w kompleksowej analizie owego zjawiska.

Należy podkreślić, że przedstawione w opracowaniu analizy mają charakter dość ogólny. Zdaniem współauterek opracowania, badania nad inflacją powinny być kontynuowane z uzupełnianiem o nowe elementy i przekroje badawcze. Należy pogłębić analizę m.in. czynników geopolitycznych wpływających na kształtowanie się mierników makroekonomicznych poszczególnych krajów. W kontekście jednego z przedmiotowych zagadnień, wskazanych we wstępie owego artykułu, czyli roli stóp procentowych w polityce pieniężnej NBP, sformułowano następujące wnioski:

Utrzymywanie niskich stóp procentowych w początkowych latach badanego okresu (lat 2016-2023) bez wątpienia zaowocowało rozwojem sektora kredytowego. Oddziaływało także pozytywnie na konsumpcję i inwestycje. Można więc uznać skuteczność walki z inflacją w Polsce w latach 2016-2019 za udaną, gdyż bank centralny na bieżąco skutecznie kontrolował ówczesną sytuację i zjawiska zachodzące w tym obszarze, będąc w pogotowiu w celu odpowiedniego zareagowania w przypadku ewentualnych nagłych zmian.

W 2021 roku inflacja pierwszy raz od 2011 roku ukształtowała się na najwyższym poziomie, przekraczającym cel inflacyjny. Na ów wzrost wpływ miała rosnąca dynamika cen energii oraz żywności i coraz mocniej odczuwane zakłócenia w globalnych sieciach podaży. W latach 2020-2021 skuteczność walki z inflacją w Polsce była tym samym bardziej ograniczona przez nieprzewidywalne globalne i lokalne czynniki. Polityka przeciwdziałania dalszemu wzrostowi inflacji musiała, z konieczności, balansować między wsparciem gospodarki w czasie pandemii i monitorowaniem wzrostu cen. Było to potężnym, w porównaniu do poprzedniego podokresu, i znacznie trudniejszym wyzwaniem.

Od 2022 roku polityka makroekonomiczna Polski z coraz większą siłą uruchamiała programy rządowe wspierające gospodarstwa domowe oraz przedsiębiorstwa. Stopa referencyjna od stycznia 2022 roku do października w 2023 roku wzrosła z 2,25% do 5,75%. Narodowy Bank Polski podejmował inne działania, mające na celu stabilizację rynku finansowego w celu zwiększenia płynności – w tym zwłaszcza operacje otwartego rynku oraz zarządzanie rezerwami walutowymi. Podwyżki stóp procentowych miały jednak swój wpływ na wzrost kosztów kredytów. Obciążyło to zbyt mocno budżety polskich gospodarstw domowych i przedsiębiorstw w Polsce. W konsekwencji, powodowało spadek inwestycji i konsumpcji. W ostatecznym rozrachunku – spowolniło wzrost gospodarczy.

Polityka monetarna Narodowego Banku Polskiego w latach 2022-2023 była znacznie bardziej ukierunkowana na kontrolowanie inflacji niż na przeciwdziałanie jej skutkom. Jej efektywność nadal jednak w znacznym stopniu zależała od impulsów zewnętrznych. Reakcje na wzrost inflacji dość powszechnie uznawane są w tym okresie za zbyt mocno opóźnione i tym samym – mniej skuteczne. Mając na względzie

powyższe fakty, nie sposób więc nie zgodzić się z poglądem, że: w ostatecznym rezultacie schładzanie polskiej gospodarki, było znacznie trudniejsze i bardziej kosztowne.

Do 2022 roku inflacja rosła w tempie szybszym w porównaniu do dynamiki zmian PKB i sprzedaży detalicznej, które już w 2023 roku zaczęły spadać. Przy tym podkreślić należy, że inflacja producencka (PPI) do 2022 roku rosła szybciej w porównaniu do konsumenckiej (CPI). W 2023 roku zmienił się zasadniczo kierunek owych zależności: przy dalszym, wciąż jeszcze wysokim poziomie inflacji konsumenckiej, zahamowany został spadek inflacji producenckiej. Godne uwagi są zmiany wydajności pracy: jej wysokie tempo wzrostu w latach 2019-2023, przy spadku PKB i sprzedaży detalicznej, było tym samym ważnym czynnikiem wzmacniającym skuteczność polityki ograniczania inflacji w tym wyjątkowo trudnym okresie.

Literatura

- Adach-Stankiewicz E., Białek J., Bielak R., Bobel, A., Dominiczak-Astin A., Turek D., Wyżnikiewicz B., (2019), *Co warto wiedzieć o inflacji?*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.
- Baranowski, P., (2005), *Wpływ inflacji na inwestycje w kapitał rzeczowy w krajach Unii Europejskiej*, „Gospodarka Narodowa”, nr 11-12.
- Bishop, M., (2009), *Essential economics*, Bloomberg Press, New York.
- Bogus A., (2011), *Asymetryczność polityki kredytowej banku centralnego i banków komercyjnych w warunkach kryzysu*, „Acta Universitatis Lodzianis, Folia Oeconomica”, vol 243.
- Depa E., (2017), *Etyka czy ekonomia. Zjawisko inflacji – przyczyny, rodzaje i skutki*, w: Zimny J. (red.), *Ekonomia człowieka. Wymiary i aspekty*, Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II w Lublinie, Stalowa Wola.
- Grabia T., (2014), *Czy inflacja w Polsce jest zjawiskiem czysto pieniężnym?*, „Studia Prawno-Ekonomiczne”, t. XCIII.
- Grzyb M., (2020), *Wpływ instrumentów polityki pieniężnej narodowego banku polskiego na adekwatność kapitałową i wymogi kapitałowe z tytułu poszczególnych typów ryzyka sektora bankowego w Polsce w latach 2014-2018*, „Studia Ekonomiczne”, vol. 393.
- Hazlitt H., (2007), *Inflacja wróg publiczny numer 1*, Publishing Company, Warszawa.
- Kaźmierczak A., (1996), *Z teorii celów polityki pieniężnej*, „Bank i Kredyt”, nr 6.
- Kaźmierczak A., (1998), *Z teorii celów polityki pieniężnej*, „Bank i Kredyt”, nr 5.
- Kokoszcyński R., Stopyra J., (1996), *Dylematy wyboru celów pośrednich i operacyjnych w polityce pieniężnej Narodowego Banku Polskiego*, „Bank i Kredyt”, nr 6.
- Krugman P., Wells R., (2016), *Makroekonomia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Musiela-Linkowska M., (2022), *Założenia i realizacja*, w: *Cel inflacyjny w Polsce*, CeDeWu, Warszawa.
- Pollok A., (2000), *Inflacja w teorii ekonomii*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie.
- Prus A., (2022), *Zrozumieć inflację i stopy procentowe*, Fundacja Warszawski Instytut Bankowości, Warszawa.

Źródła internetowe:

<https://encyklopedia.pwn.pl/szukaj/definicja.html>, data dostępu: 20.10.2024.

<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/>, data dostępu: 11.09.2024.

<https://nbp.pl/podstawowe-stopy-procentowe-archiwum/>, data dostępu: 11.09.2024.

https://nbp.pl/wp-content/uploads/2022/11/Alternatywne_Strategie_PP.pdf, data dostępu: 15.09.2024.

https://static.nbp.pl/dokumenty/polityka-pieniezna/strategia-polityki-pienieznej/strategia_RPP_2003.pdf, data dostępu: 11.09.2024.

<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-pot-inflacja-/miesieczne-wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-od-1982-roku/>, data dostępu: 05.09.2024.

Wykaz autorów EQUILIBRIUM 2024 | nr 15

Julita Biernacka, studentka

Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku

e-mail: julita98765432@wp.pl

Anna Gomola, mgr

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

e-mail: gomolaa@uek.krakow.pl

Tomasz Góreczny, student

Uniwersytet Opolski

e-mail: tomasz-goreczny@wp.pl

Agata Gulbierz, studentka

Wydział Humanistyczno-Ekonomiczny,

Państwowa Uczelnia Zawodowa im. prof. Edwarda F. Szczepanika w Suwałkach

e-mail: gulbierzagata2@gmail.com

Agnieszka Łuckiewicz, mgr

Wydział Humanistyczno-Ekonomiczny,

Państwowa Uczelnia Zawodowa im. prof. Edwarda F. Szczepanika w Suwałkach

e-mail: agnieszka.luckiewicz@gmail.com

Ewa Beata Sidorek, mgr

Wydział Humanistyczno-Ekonomiczny,

Państwowa Uczelnia Zawodowa im. prof. Edwarda F. Szczepanika w Suwałkach

e-mail: e.sidorek@puz.suwalki.pl

Beata Szczecina, mgr

Wydział Humanistyczno-Ekonomiczny,

Państwowa Uczelnia Zawodowa im. prof. Edwarda F. Szczepanika w Suwałkach

e-mail: b.szczecina@puz.suwalki.pl

Julia Wiernicka, studentka

Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku

e-mail: j.pierzchanowska@gmail.com

