



EQUILIBRIUM

ZESZYTY NAUKOWE WSE

rocznik 2025

numer 1 (16)

ISSN: 2545-1995

RADA NAUKOWA

Prof. dr hab. Ryszard Borowiecki

Prof. dr hab. Boris Burkinski

Prof. dr hab. Karol Karski

Prof. Oleh Kuzmin

Prof. dr Vakhtang Maisaia

Prof. dr hab. Zbigniew Makieta

Dr Bogumiła Powichrowska

Prof. dr hab. Galina Shamonina

Prof. dr hab. Iryna Storonyanska

Prof. dr hab. Henryk Wnorowski

KOMITET REDAKCYJNY

Redaktor naczelny:

dr Andrzej Dzun

Z-ca Redaktora naczelnego:

prof. dr hab. Elżbieta Karska

Sekretarz redakcji:

dr Dorota A. Hataburda

KOREKTA

Urszula Glińska

PROJEKT | SKŁAD

Agencja Wydawnicza Ekopress

601 311 838

REDAKTOR NAUKOWY ZESZYTU

dr Andrzej Dzun

WYDAWCA

Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej

ul. Zwycięstwa 14/3, 15-703 Białystok

tel. 85 652 00 24

ADRES REDAKCJI

Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku

ul. Zwycięstwa 14/3

15-703 Białystok

ISSN 2545-1995

e-mail: redakcja@wse.edu.pl

www.wse.edu.pl

COPYRIGHT © BY

Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku

Białystok 2025

EQUILIBRIUM 2025 | nr 1(16)

4**Julita Biernacka-Gawryłow**

Górnictwo węgla kamiennego w Polsce w warunkach zmian polityki energetycznej

18**Agnieszka Piekutowska**

Sytuacja kobiet na rynku pracy w Polsce – analiza regionalna

29**Zuzanna Sojko**

Wyroby medyczne – definicja, klasyfikacja i innowacje w kontekście rynku krajowego i globalnego

46**Magda Wiśniewska-Kuźma**

Płeć jako czynnik różnicujący preferencje względem redystrybucji – przegląd badań

59**Małgorzata Żero, Katarzyna Machal, Tomasz Cieluch, Wiktoria Zadroga**

ESG jako kluczowy element strategii przedsiębiorstw na przykładzie firmy Wedel

Julita **Biernacka-Gawryłow**

GÓRNICTWO WĘGLA KAMIENNEGO W POLSCE W WARUNKACH ZMIAN POLITYKI ENERGETYCZNEJ

THE FUTURE OF MINING IN POLAND – THE ONGOING ENERGY CHANGES

STRESZCZENIE

Polska polityka energetyczna zakłada utrzymanie węgla kamiennego w miksie energetycznym do 2040 roku, równoległe z programami wsparcia dla górnictwa do roku 2049. Budzi to wątpliwość co do spójności tych działań, zwłaszcza w kontekście malejącej konkurencyjności krajowego wydobycia. Zakładając, że realizacja celów energetycznych jest ściśle powiązana z sytuacją sektora górniczego, na potrzeby artykułu przeanalizowana została efektywność wydobycia, struktura sprzedaży i zastosowania węgla w gospodarce. Wskazana została również potrzeba zintegrowanego podejścia obejmującego cały łańcuch surowcowo-paliwowy: od wydobycia, po końcowe wykorzystanie. Sformułowano trzy możliwe scenariusze dalszego funkcjonowania węgla w polskiej energetyce, uwzględniając jego konkurencyjność. Sformułowano postulat ścisłego powiązania polityki energetycznej z rzeczywistym stanem i perspektywami górnictwa – w przeciwnym razie, istnieje ryzyko niespójności strategii i destabilizacji procesu transformacji energetycznej. Na potrzeby artykułu zbadano kondycję polskiego przemysłu górniczego w obliczu kryzysu energetycznego, za pomocą analizy jego aktualnej sytuacji, strategii adaptacyjnych oraz pozycji konkurencyjnej. Badanie skoncentrowało się na ocenie bieżących trendów oraz prognoz dotyczących produkcji i przyszłości sektora górniczego w kontekście transformacji energetycznej.

ABSTRACT

Poland's energy policy assumes that hard coal will be maintained in the energy mix until 2040, in parallel with support programs for mining until 2049. This raises doubts as to the coherence of these activities, especially in the context of the decreasing competitiveness of domestic extraction. Assuming that the achievement of energy targets is closely related to the situation of the mining sector, the efficiency of mining, the sales structure and the use of coal in the economy were analyzed. It also pointed to the need for an integrated approach covering the entire raw material and fuel chain – from extraction to final use. Three possible scenarios for the further functioning of coal in the energy sector have been identified, taking into account its competitiveness. A postulate was formulated to closely link energy policy with the actual state and prospects of the mining industry, otherwise there is a risk of inconsistency in the strategy and destabilisation of the energy transition process. The aim of the article is to examine the condition of the Polish mining industry in the face of the energy crisis, through the analysis of its current situation, adaptation strategies and competitive position. The survey focuses on assessing current trends and forecasts for production and the future of the mining sector in the context of the energy transition.

Translated by Julita Biernacka-Gawryłow

SŁOWA KLUCZOWE

konkurencja, węgiel kamienny,
polityka energetyczna, transformacja
energetyczna

KEYWORDS

competition, hard coal, energy policy,
energy transition

WSTĘP

Biorąc pod uwagę strukturę polskiego miksu energetycznego¹ w 2024 roku, źródła oparte na węglu kamiennym odpowiadają za ok. 30,8% zainstalowanej mocy (dane PSE, grudzień 2024), a także za znaczący udział tego surowca w przemyśle, który konsumuje 28,4% krajowego zużycia (z 55,4 mln ton) węgla przez gospodarkę (dane GUS za 2023 r.). Należy przy tym wskazać na silną korelację pomiędzy poziomem krajowego wydobycia, jego konkurencyjnością a możliwością skutecznego wdrożenia celów transformacji energetycznej.

Konkurencyjność krajowego węgla kamiennego, kształtowana między innymi, przez: koszty wydobycia, efektywność operacyjną i politykę subsydiowania, ma bezpośredni wpływ na zachowanie ciągłości dostaw energii w ramach istniejącego miksu oraz płynności procesu transformacji. Przedłużenie funkcjonowania kopalń do 2049 roku, zagwarantowane przez obowiązujące programy osłonowe, stanowi istotny czynnik wpływający na ramy czasowe i kosztowe transformacji energetycznej w Polsce. W związku z tym, interesujące jest ukazanie owej zależności przy wykorzystaniu analizy obecnej i planowanej struktury miksu energetycznego, powiązań surowcowych oraz efektywności krajowego sektora wydobywczego. Punktem wyjścia jest jasne określenie siatki pojęciowej dotyczącej polityki energetycznej oraz roli węgla kamiennego w polskiej gospodarce, w oparciu o obowiązujące regulacje prawne i ukształtowaną praktykę rynkową. Dopiero na tej podstawie możliwe jest dokonanie rzetelnej oceny wykonalności założeń Krajowego Planu w dziedzinie Energii i Klimatu (KPEiK) i wskazanie, w jakim stopniu obecna struktura sektora węglowego w Polsce wspiera lub ogranicza możliwość realizacji celów transformacji energetycznej kraju.

1 UNIJNE RAMY PRAWNE A KRAJOWA POLITYKA ENERGETYCZNA – ZNACZENIE ZASADY SOLIDARNOŚCI

W kontekście unijnych ram instytucjonalnych, kluczowe znaczenie dla kształtowania krajowej polityki energetycznej ma art. 194 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE), wprowadzony Traktatem z Lizbony z dnia 13 grudnia 2007 roku (Dz. U. 2009 nr 203 poz. 1569). Przepis ten enumeratywnie określa główne cele polityki energetycznej Unii Europejskiej (UE), do których należą: zapewnienie funkcjonowania wewnętrznego rynku energii, zagwarantowanie bezpieczeństwa dostaw, promowanie efektywności energetycznej oraz rozwój odnawialnych źródeł energii (OZE), a także wspieranie integracji i rozbudowy infrastruktury przesyłowej w ramach unijnej sieci energetycznej. Istotnym aspektem tej regulacji jest obowiązek stosowania zasady solidarności energetycznej w procesie formułowania i realizacji polityk, zarówno na poziomie krajowym, jak i unijnym. Zasada ta stanowi, że każde państwo

¹ Mix energetyczny to struktura produkcji i konsumpcji energii, zgodnie z kryterium jej nośników albo sposobów jej wytwarzania. W miksie energetycznym znajduje się: węgiel kamienny, węgiel brunatny, a także miks odnawialnych źródeł energii. Skład mixu zmienia się z roku na rok

członkowskie powinno uwzględniać wpływ własnej polityki energetycznej na inne kraje członkowskie oraz na ogólnoeuropejskie cele wspólnotowe. W praktyce oznacza to konieczność koordynacji działań oraz unikania rozwiązań, które mogłyby prowadzić do istotnych zakłóceń w funkcjonowaniu rynku energii lub osłabienia bezpieczeństwa dostaw w skali regionalnej lub unijnej (Faszcza, 2020, s. 96).

Zasada solidarności energetycznej, choć ustanowiona jako podstawa unijnej polityki energetycznej, w praktyce pełni funkcję zasady pomocniczej. Jej realizacja wymaga każdorazowej oceny wpływu działań państw członkowskich na interesy pozostałych krajów UE. Jak wskazuje orzecznictwo Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej, między innymi w sprawach: T-883/16, C-848/19 P oraz C-226/16 – działania podejmowane w imię interesu narodowego, muszą uwzględniać możliwe skutki oddziałujące na wspólny rynek i inne podmioty.

Polityka energetyczna Wspólnoty nie może być również postrzegana w oderwaniu od wymiaru środowiskowego. Artykuł 194 TFUE, w powiązaniu z art. 191 i art. 11 TFUE, wskazuje na konieczność integracji celów ochrony środowiska i zrównoważonego rozwoju w każdej dziedzinie polityki unijnej, w tym także energetycznej. W polskim porządku prawnym, ich odpowiednikiem jest art. 13 ustawy z dnia 10 kwietnia 1997 r. – Prawo energetyczne (t.j. Dz. U. z 2024 r. poz. 266, 834, 859), który wskazuje na nadrzędne cele krajowej polityki energetycznej, takie jak: bezpieczeństwo energetyczne, wzrost konkurencyjności gospodarki, efektywność energetyczna oraz ochrona środowiska i klimatu. Przepisy te stanowią podstawę zarówno do tworzenia dokumentów strategicznych i kierunkowych polityk publicznych, jak i do opracowywania oraz wdrażania legislacji, zarówno krajowej, jak i dostosowującej Polskę do unijnych regulacji. Przykładami są między innymi, pakiety: „Fit for 55”, „REPowerEU” oraz założenia „Europejskiego Zielonego Ładu”, obejmujące kompleksowy zestaw dyrektyw i rozporządzeń mających fundamentalne znaczenie dla długofalowego kształtu europejskiego sektora energetycznego. W tym ujęciu politykę energetyczną można interpretować dwutorowo: jako zestaw planistycznych działań administracji publicznej, wyznaczających cele i kierunki rozwoju sektora energii, oraz jako mechanizm kształtowania ram prawnych i regulacyjnych, mających bezpośredni wpływ na otoczenie instytucjonalne i rynkowe.

Analiza tych uwarunkowań pozwala zdefiniować „politykę energetyczną” jako kompleksową politykę publiczną, odnoszącą się do strategicznego sektora gospodarki, której nadrzędnym celem jest zapewnienie stabilnych i trwałych dostaw energii (bezpieczeństwo energetyczne), przy jednoczesnym wzmacnianiu konkurencyjności, racjonalizacji zużycia zasobów oraz ochronie środowiska i klimatu (Dz.U.2024.0.266 t.j.).

Z kolei „politykę administracyjną” należy rozumieć jako zespół działań, wytycznych i zasad adresowanych do administracji publicznej, stanowiących jednocześnie podstawę ustrojową funkcjonowania sektora energetycznego (Gronowski, 2023a). Obejmuje ona zarówno realizację celów określonych w dokumentach strategicznych, jak i wdrażanie wymogów wynikających z obowiązujących norm prawnych. To właśnie nie poprzez narzędzia polityki prawa możliwe staje się przełożenie założeń polityki

energetycznej na konkretne działania wykonawcze, instytucjonalne oraz regulacyjne. Chociaż polityka energetyczna i prawo energetyczne pozostają ze sobą nierozdzielnie związane – wzajemnie się warunkując i oddziałując na siebie – to na potrzeby dalszych rozważań w niniejszej pracy, pojęcie „polityki energetycznej” odnosić się będzie wyłącznie do realizacyjnego aspektu istniejących norm prawnych, z wyłączeniem procesu ich stanowienia (Gronowski, 2023a).

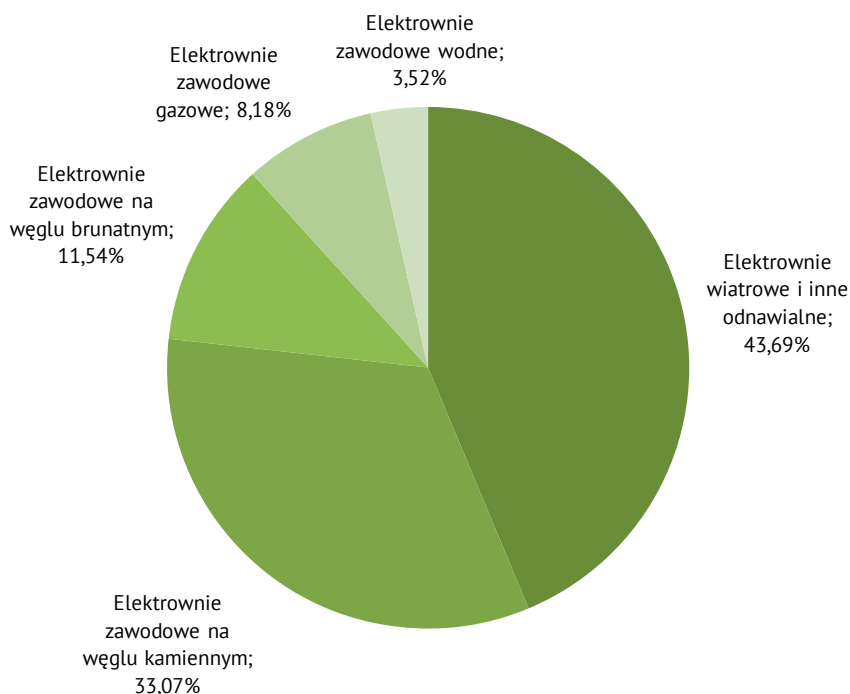
W kontekście unijnych dokumentów strategicznych, za podstawę analiz przyjęto cele wynikające z pakietu „Fit for 55”, uwzględniając jednocześnie jego modyfikacje wprowadzone w ramach inicjatywy REPowerEU. Na poziomie krajowym punktem odniesienia pozostaje projekt Krajowego Planu w dziedzinie Energii i Klimatu do 2030 roku (KPEiK), jako najbardziej aktualny dokument rządowy określający cele i kierunki transformacji energetycznej. W tym kontekście należy zwrócić szczególną uwagę na zmieniający się status węgla kamiennego w polityce surowcowej Unii Europejskiej. Zgodnie z rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2024/1252 z dnia 11 kwietnia 2024 roku, węgiel koksowy – będący odmianą węgla kamiennego – został sklasyfikowany jako surowiec krytyczny (załącznik II, sekcja 1, lit. i). Oznacza to, że jego dostępność oraz stabilność dostaw zyskały wymiar strategiczny w świetle bezpieczeństwa gospodarczego i przemysłowego całej Wspólnoty.

2 STRUKTURA MIKSU ENERGETYCZNEGO

Polityka unijna wyznacza cele ograniczenia emisyjności w całej Wspólnocie o 55% oraz osiągnięcie poziomu zużycia energii brutto z OZE na poziomie 42,5% z zamiarem 45% do 2030 roku. Tymczasem, na podstawie danych opublikowanych przez Polskie Sieci Elektroenergetyczne, moc osiągalna w Polsce w roku 2023 w przeważającej mierze opierała się na źródłach konwencjonalnych, które stanowiły aż 57% całkowitej struktury miksu energetycznego. W tym samym czasie jedynie 4,7% energii zużywanej w kraju pochodziło ze źródeł odnawialnych, z wyłączeniem biomasy drzewnej (Forum Energii, 2024, s. 7). Dane te unaoczniają silne uzależnienie polskiej elektroenergetyki od paliw kopalnych, co budzi uzasadnione obawy w kontekście długofalowych celów transformacji energetycznej oraz polityki klimatycznej Unii Europejskiej.

Przedstawiony rysunek obrazujący strukturę mocy osiągalnej w polskim miksie energetycznym w 2024 roku, wyraźnie wskazuje na dominację węgla kamiennego – elektrownie zawodowe opalane węglem kamiennym odpowiadają w Polsce za największy udział w strukturze, generując 43,69% mocy. Wskazuje to na znaczne uzależnienie polskiego miksu energetycznego od tego paliwa. Znaczący udział posiada również węgiel brunatny – elektrownie dostarczają 33,07% mocy, co razem z węglem kamiennym daje ponad 76% udziału paliw węglowych w miksie energetycznym, co oznacza jeden z najwyższych wskaźników w UE. Ograniczona rola źródeł odnawialnych – elektrownie wiatrowe i inne odnawialne odpowiadają zaledwie za 8,18% udziału w strukturze, to niewielki udział, biorąc pod uwagę rosnące znaczenie

„zielonej energii” w kontekście UE jako całości. Niski udział elektrowni gazowych i wodnych w Polsce – gazowe (3,52%) oraz wodne (11,54%) mają w kraju nas Wisłą marginalne znaczenie, mimo ich potencjału w stabilizowaniu systemu elektroenergetycznego. Stanowi to wyzwania dla rodzimej transformacji energetycznej – dane jasno wskazują bowiem na pilną potrzebę modernizacji polskiego miks energetycznego i zwiększenia inwestycji w OZE oraz technologie niskoemisyjne. Taki kierunek jest nie tylko zgodny z polityką klimatyczną UE, ale także niezbędny w celu zwiększenia bezpieczeństwa energetycznego i zmniejszenia zależności od paliw kopalnych.



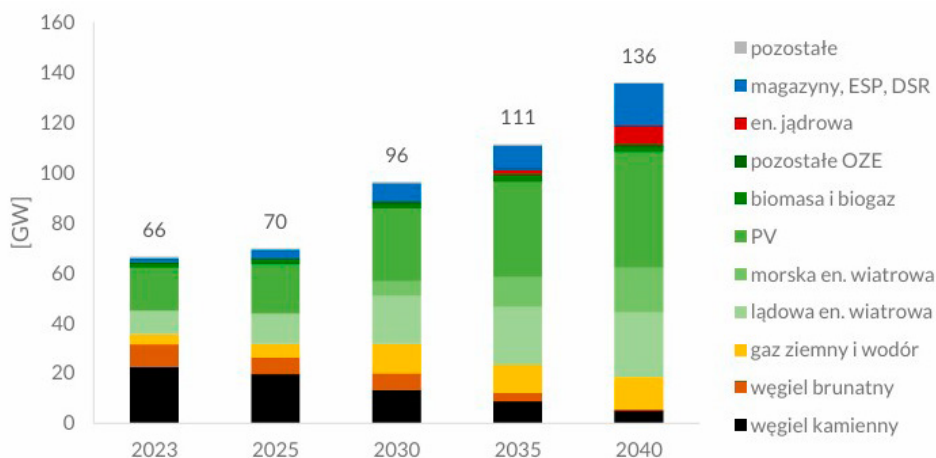
Rysunek 1. Struktura mocy osiągalnej w polskim miksie energetycznym w 2024 roku

Figure 1. Structure of achievable capacity in the Polish energy mix in 2024

Źródło: Polskie Sieci Elektroenergetyczne, https://www.pse.pl/danesystemowe/funkcjonowanie-kse/raporty-roczne-z-funkcjonowania-kse-za-rok/raporty-za-rok2023#t1_2, [data dostępu: 10.05.2025].

Na podstawie rysunku 2 przedstawiającego prognozy mocy osiągalnej netto wytwarzania energii elektrycznej odczytujemy, że moc zainstalowana ma wzrosnąć z 66 GW w 2023 roku do 136 GW w 2040 roku, co oznacza ponad dwukrotny skok w ciągu 17 lat. To wyraźny sygnał w kierunku intensyfikacji inwestycji w nowe źródła energii – zarówno odnawialne, jak i niskoemisyjne. Największy wzrost dotyczy lądowej i morskiej energetyki wiatrowej oraz fotowoltaiki (PV) – te trzy źródła mają stać się dominujące w miksie energetycznym po 2030 roku. Energetyka słoneczna (PV) już

za pięć lat będzie miała w nim swój istotny udział, a do 2040 roku stanie się jednym z głównych filarów systemu. Równolegle, węgiel kamienny i brunatny będą systematycznie tracić swój udział jako elementy miksu – aż do radykalnego ich zmarginalizowania do 2040 roku. Tendencja ta zgodna z polityką dekarbonizacji i transformacji energetycznej – odejście od paliw wysokoemisyjnych powoli staje się faktem. Obserwuje się też wzrost udziału gazu ziemnego i wodoru – sugeruje to ich traktowanie jako tzw. technologii pomostowych, wspierających transformację w kierunku OZE, przy zachowaniu stabilności systemu. Od 2035 roku pojawia się widoczny udział energii jądrowej – symbolizowany na czerwono – co świadczy o planowanym uruchomieniu pierwszych bloków jądrowych w Polsce. Jest to ważny krok w kierunku zapewnienia stabilnych i niskoemisyjnych źródeł podstawowych. Do 2040 roku wyraźnie rośnie udział kategorii „magazyny energii, ESP, DSR” – kluczowych dla elastyczności i stabilności systemu opartego na źródłach niestabilnych (PV, wiatr).



Rysunek 2. Prognoza mocy osiągalnej netto wytwarzania energii elektrycznej

Figure 2. Forecast of net achievable capacity of electricity generation

Źródło: Krajowy Plan w dziedzinie Energii i Klimatu, s. 105.

Ogólnie rzecz biorąc, prognozowany miks energetyczny jest znacznie bardziej zrównoważony niż obecny – z mniejszą dominacją jednego źródła i większym udziałem energii rozproszonej. Polska elektroenergetyka stoi więc u progu transformacji strukturalnej: już za pięć lat krajowy miks energetyczny ulegnie radykalnym zmianom – dominujące dotąd paliwa kopalne ustąpią miejsca odnawialnym źródłom energii, energii jądrowej i technologiom elastyczności (magazyny, DSR).

Kluczowym wyzwaniem będzie jednak zapewnienie bezpieczeństwa dostaw i stabilności systemu w trakcie przeprowadzania tego procesu. Polityka energetyczna Polski, zgodnie z założeniami Krajowego Planu w dziedzinie Energii i Klimatu, przewiduje stopniowe ograniczanie wykorzystania konwencjonalnych źródeł węglowych

na rzecz energetyki jądrowej oraz dyspozycyjnych źródeł gazowych. Kierunek ten wpisuje się w nadrzędne cele Unii Europejskiej, skoncentrowane na osiągnięciu neutralności klimatycznej do 2050 roku. Niemniej, zgodnie z aktualnym planem, węgiel – zarówno kamienny, jak i brunatny – pozostanie istotnym elementem krajowego miksu energetycznego jeszcze przez kolejne dekady. Budzi to zasadną wątpliwość co do możliwości pełnej realizacji unijnych celów klimatycznych w wyznaczonym horyzoncie czasowym. Pojawia się również pytanie o to, czy dalsze utrzymywanie źródeł węglowych wynika przede wszystkim z konieczności zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego i stabilności systemu elektroenergetycznego, czy też służy jako narzędzie wsparcia dla krajowego sektora wydobywczego i jego rynku zbytu.

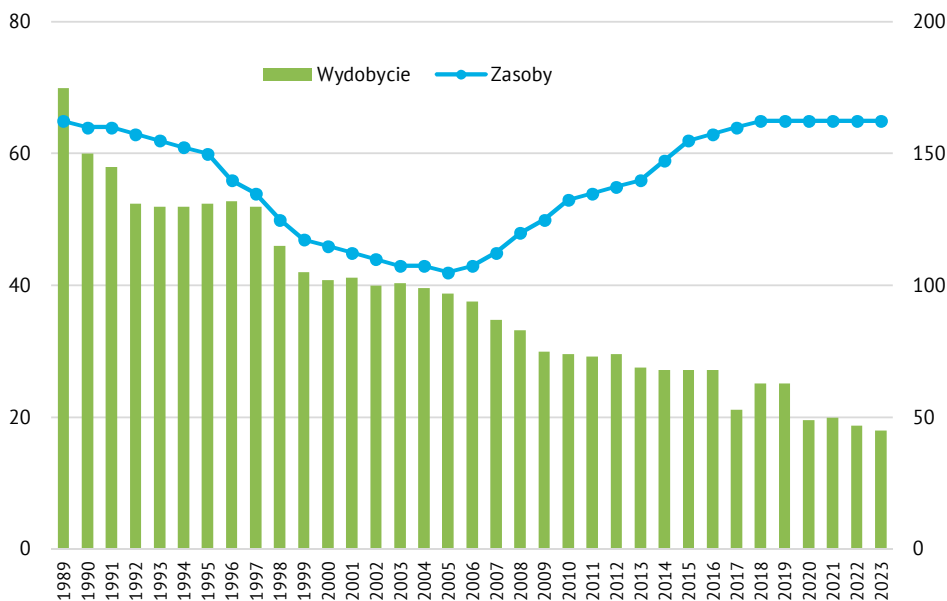
3 EFEKTYWNOŚĆ GÓRNICTWA

Obserwowane w 2024 roku rekordowe przyrosty mocy w sektorze odnawialnych źródłach energii, zgodnie z danymi organizacji Ember, mają bezpośredni wpływ na ograniczenie wykorzystania węgla kamiennego w polskim miksie energetycznym. Trend ten nie jest zjawiskiem incydentalnym – przeciwnie, od kilku lat notuje się systematyczne obniżanie zużycia węgla w stosunku do prognoz z lat wcześniejszych. Tendencję tę jednoznacznie potwierdzają zarówno dane Najwyższej Izby Kontroli (2022, s. 54), jak i analizy Pandery i Adamczewskiego (2024, s. 2). Zmniejszony popyt na węgiel kamienny, wynikający z rosnącej konkurencyjności i dyspozycyjności OZE, w naturalny sposób wpływa także na ograniczenie podaży. Należy jednak podkreślić, że nie jest to proces całkowicie spontaniczny, ani też regulowany rynkowo. Wciąż obowiązuje „Program dla sektora górnictwa węgla kamiennego w Polsce” z 2022 roku, który zakłada nie tylko kontynuację działalności wydobywczej, ale także utrzymanie tzw. umowy społecznej oraz szeroki wachlarz form wsparcia finansowego i operacyjnego dla kopalń (MAP, 2022, s. 31, 46, 53–58).

Z perspektywy praktyka branżowego wynika, że obecny dualizm, z jednej strony presja dekarbonizacyjna i rynkowa, z drugiej instytucjonalna ochrona sektora, prowadzi do utrzymywania strukturalnych napięć. W efekcie, wiele kopalń funkcjonuje w stanie ograniczonej rentowności, a prognozowanie ich przyszłości staje się coraz trudniejsze, zarówno z punktu widzenia inwestycyjnego, jak i operacyjnego. Dla zapewnienia stabilności i przewidywalności sektora górniczego w Polsce, konieczne będzie nie tylko dostosowanie programów wsparcia do realiów rynkowych, lecz także konsekwentne opracowanie ścieżek transformacji regionów górniczych, z poszanowaniem dotychczasowych zobowiązań społecznych.

Z rysunku wynika, że w 1989 roku zasoby bilansowe węgla kamiennego w Polsce wynosiły ponad 70 mld ton, a w kolejnych latach obserwuje się wyraźny ich spadek, osiągając minimum ok. 40 mld ton w połowie lat 2000. Od około 2007 roku widoczny jest stopniowy wzrost zasobów, który od 2015 roku ustabilizował się na poziomie ok. 65 mld ton. Wzrost ten nie wynika z nowych zasobów, lecz z aktualizacji dokumentacji geologicznych, zmiany kryteriów bilansowości oraz poprawy technologii eksploatacji.

Jeśli chodzi o wydobycie węgla w Polsce, w 1989 roku przekraczało ono 180 mln ton, co było jednym z najwyższych poziomów w historii. Następnie obserwujemy trwały trend spadkowy – w szczególności po roku 1990, w związku z transformacją gospodarczą, restrukturyzacją sektora oraz zamykaniem nierentownych kopalń. W ostatnich latach wydobycie tego surowca utrzymuje się na poziomie poniżej 50 mln ton rocznie, co oznacza spadek o ponad 70% w stosunku do 1989 roku.

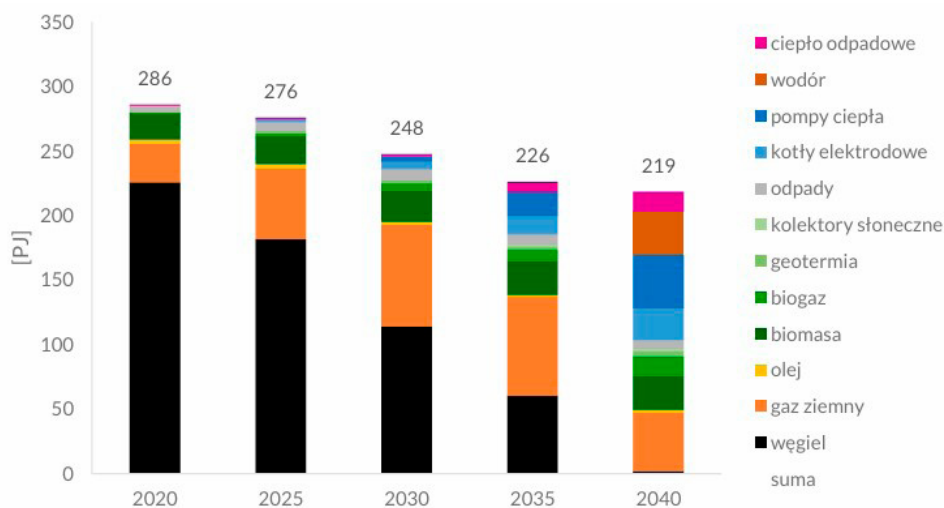


Rysunek 3. Zasoby i wydobycie węgla kamiennego w Polsce w latach 1989-2023

Figure 3. Hard coal resources and extraction in Poland in years 1989-2023

Źródło: PIG, <https://www.pgi.gov.pl/surowce/energetyczne/wegiel-kamienny.html> [data dostępu: 5.05.2025]

Mamy więc w Polsce do czynienia z typową sytuacją dla krajów przechodzących energetyczną transformację, kiedy zasoby paliwa są znaczne, ale ich eksploatacja zostaje ograniczona ze względu na spadający popyt, polityki klimatyczne i rosnący udział OZE. Obecny poziom wydobycia węgla jest dostosowany do krajowego zapotrzebowania, które systematycznie spada, między innymi wskutek rozwoju OZE i spadku zużycia węgla w energetyce zawodowej. Stabilizacja zasobów po 2010 roku może wskazywać na bardziej świadomą politykę zarządzania złożami i ograniczenie niepotrzebnego „pompowania” zasobów bilansowych, ale też sygnalizuje gotowość utrzymania potencjału wydobywczego w razie konieczności (np. w sytuacjach kryzysowych).

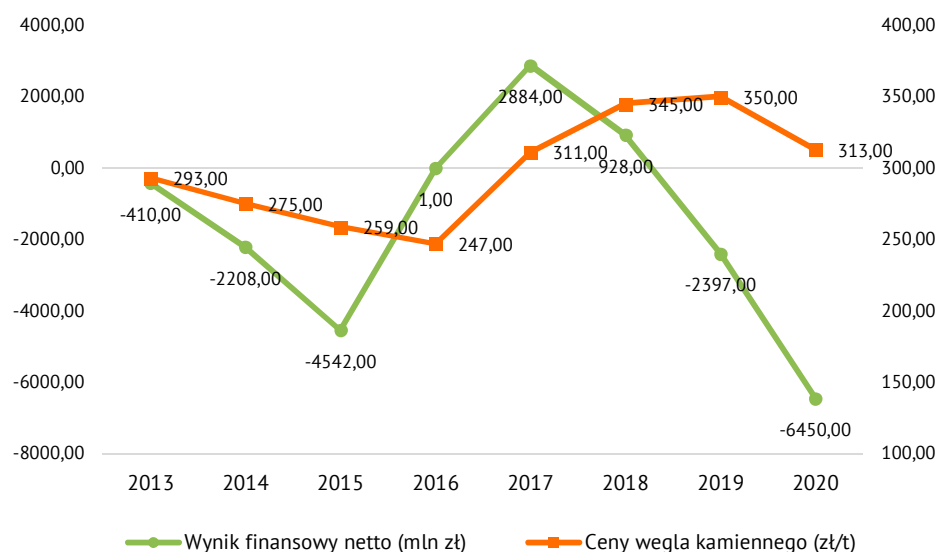


Rysunek 4. Produkcja ciepła systemowego w Polsce podziale na paliwa

Figure 4. District heating production by fuel

Źródło: Krajowy Plan w dziedzinie Energii i Klimatu do 2030 r., s. 27.

Wykres przedstawiony na rysunku 4 zawiera prognozę struktury nośników energii wykorzystywanych w systemach ciepłowniczych w Polsce w perspektywie lat 2020–2040, zgodnie z założeniami Krajowego Planu w dziedzinie Energii i Klimatu do 2030 roku oraz horyzontem rozszerzonym do 2040 roku. Widzimy, że w 2020 roku węgiel zdecydowanie dominuje (ok. 220 PJ), przy czym do roku 2040 jego udział spada niemal do zera, co odpowiada celom transformacji energetycznej, zakładającej odejście od paliw kopalnych. Pompy ciepła, kotły elektrodowe i biomasa zyskują wyraźnie na znaczeniu od 2030 roku, co ukazuje planowane wdrażanie nowoczesnych technologii niskoemisyjnych. Geotermia, biogaz, kolektory słoneczne i odpady – ich udział stopniowo rośnie, jednak pozostają uzupełnieniem głównych źródeł. Jest to wyraźny sygnał wycofywania paliw kopalnych – przede wszystkim węgla – z systemów grzewczych. Polska polityka energetyczna zakłada modernizację ciepłownictwa w kierunku zeroemisyjnym, z etapowym przejściem od węgla, przez gaz ziemny, aż po dominację OZE i technologii elektrycznych (pompy ciepła, kotły elektrodowe). Analizowany wykres nie tylko pokazuje kierunek zmian technologicznych w Polsce, ale także wskazuje na konieczność dokonania inwestycji infrastrukturalnych, edukacji branżowej oraz adaptacji kadry i przedsiębiorstw do zmieniających się realiów energetycznych. Transformacja będzie miała bezpośrednie skutki społeczne i gospodarcze, zwłaszcza w regionach tradycyjnie opartych na węglu.



Rysunek 5. Wyniki finansowe gwk i ceny węgla kamiennego

Figure 5. GWK financial results and hard coal prices

Źródło: opracowanie NIK – na podstawie: *Obraz polskiego górnictwa na rynku węgla w latach 2011–2020 i po 7 miesiącach 2021 r.*, ARP SA, Wrzesień 2021 https://szkolaeksploatacji.pl/wpcontent/uploads/2021/09/xxx_sep_arp_raport.pdf [data dostępu: 5.05.2025]

Kolejny wykres, obrazujący wyniki finansowe gwk i ceny węgla kamiennego w Polsce w latach 2013–2020 ukazuje, że w latach 2013–2015 pogarsza się sytuacja: ceny węgla spadają – z 293 zł/t (2013) do 247 zł/t (2015), wyniki finansowe dramatycznie pogarszają się, osiągając najniższy poziom w 2015 roku ze stratą rzędu –4,5 mld zł. To okres nadprodukcji, spadku popytu i braku reform restrukturyzacyjnych. W 2016–2017 następuje poprawa, głównie dzięki odbiciu cen. Ceny węgla wzrastają: z 247 zł/t (2015) do 311 zł/t (2017), wynik netto osiąga rekordowy zysk 2,88 mld zł w 2017 roku. Głównymi przyczynami są rosnące ceny surowca na rynkach światowych oraz działania restrukturyzacyjne (łączenie spółek, pomoc państwa). W latach 2018–2020 następuje ponowny spadek rentowności, mimo utrzymujących się wysokich cen paliwa; choć ceny węgla są relatywnie wysokie (powyżej 300 zł/t), wyniki finansowe spadają dramatycznie: 2018: –2,4 mld zł, 2020: –6,45 mld zł (najgorszy wynik dekady). Wskazuje to na rosnące koszty produkcji, spadającą wydajność, brak elastyczności w dostosowaniu się sektora górnictwa węgla kamiennego do rynku oraz spadek zapotrzebowania na węgiel (OZE, import, niższe zapotrzebowanie w energetyce).

Obecne uwarunkowania funkcjonowania polskiego sektora górnictwa węgla kamiennego prowadzą do systematycznego spadku efektywności wydobywania, liczonej na jednego pracownika. Wpływa na to szereg czynników strukturalnych i organizacyjnych.

nych, z których najistotniejsze dla węgla to (MAP, 2022, s. 47–48; Platforma Przemysłu Przyszłości, 2023, s. 33):

- niewystarczająca optymalizacja pracy załóg, wynikająca między innymi z rozbudowanych i czasochłonnych dróg transportu podziemnego,
- wydłużone rozruchy produkcyjne po dniach wolnych od pracy,
- brak powiązania wyników pracy z systemem wynagrodzeń, co osłabia motywację do zwiększania produktywności,
- dominujący udział kosztów stałych w całkowitych kosztach wydobycia,
- niewielkie wdrażanie innowacyjnych technologii, zarówno w zakresie samego procesu produkcji, jak i przetwarzania lub zastosowania.
- Skumulowany wpływ tych czynników skutkuje coraz większym rozwarstwieniem między kosztem wydobycia węgla w Polsce a jego ceną rynkową, zarówno na rynku krajowym, jak i w porównaniu z importem. Na podstawie najnowszych danych rynkowych:
- cena Polskiego Indeksu Węgla Energetycznego 1 (PSCMI 1) dla sprzedaży do energetyki zawodowej i przemysłu wynosi obecnie 478 zł za tonę, co odpowiada stawce ok. 22 zł za GJ (Polski Rynek Węgla, 2024);
- dla porównania: węgiel importowany do portów ARA (Antwerpia-Rotterdam-Amsterdam) kosztuje aktualnie 451,3 zł/t, co czyni go konkurencyjnym nawet po uwzględnieniu kosztów transportu i logistyki (wnp.pl, 2024).

Warto zaznaczyć, że w 2023 roku ceny PSCMI 1 wykazywały znaczne wahania – od 530 zł do 741 zł/t, podczas gdy ceny węgla ARA, z wyjątkiem okresu wojennej destabilizacji w Ukrainie, poruszały się w węższym przedziale: 300–546 zł/t. To świadczy o większej stabilności i przewidywalności cen surowca importowanego, co stanowi istotny argument handlowy dla odbiorców przemysłowych i energetycznych. Należy również pamiętać, że do ceny węgla zużywanego w sektorze energetycznym należy doliczyć koszt zakupu uprawnień do emisji CO₂, co przy aktualnych stawkach systemu EU ETS (*EU Emissions Trading System*) znacząco podnosi łączny koszt wytworzenia energii z krajowego węgla. W przypadku surowca o niskiej jakości energetycznej (wysoka zawartość popiołu, niska kaloryczność), efekt ten jest jeszcze bardziej odczuwalny.

PODSUMOWANIE

Postępujący spadek konkurencyjności węgla kamiennego wydobywanego w Polsce, a co za tym idzie – całego sektora wydobywczego, w połączeniu z wcześniej wskazanymi barierami strukturalnymi i organizacyjnymi, prowadzi do malejącej sprzedaży surowca. Skutkuje to rosnącą nieefektywnością kopalń w relacji do kosztów utrzymywania ich działalności. Równolegle, cele wyznaczone w krajowej i unijnej polityce energetycznej – w tym wzrost cen uprawnień do emisji CO₂ oraz ograniczona dostępność finansowania konwencjonalnych źródeł energii – będą wymuszać systematyczne odchodzenie od węgla jako paliwa oraz redukcję zapotrzebowania na ten

surowiec. Z perspektywy strategicznych celów polityki energetycznej, zwłaszcza w kontekście modernizacji struktury systemu elektroenergetycznego, można argumentować, że proces ten przyspiesza niezbędną transformację energetyczną. Wysokie koszty krajowego wydobycia paradoksalnie eliminują jedną z głównych barier tej transformacji – czyli niską cenę surowca. Jednakże polityka energetyczna powinna uwzględniać nie tylko perspektywę elektroenergetyki, ale także szerzej rozumianą strukturę gospodarczą, w tym sektor górniczy. Tylko podejście kompleksowe, obejmujące wszystkie ogniwa łańcucha wartości – od surowców po dostawy energii końcowej – może zapewnić spójność i długofalową stabilność systemu. Obecna sytuacja, w której istnieją de facto dwie odrębnie prowadzone polityki – energetyczna i górnicza – prowadzi do niespójności i wzajemnego podważania celów obu sektorów. Efektem może być sztucznie kreowany popyt na krajowy węgiel przez energetykę zawodową przy jednoczesnym spadku rentowności wydobycia. Taki model skutkuje wzrostem kosztów wytwarzania energii, co bezpośrednio przekłada się na rosnące ceny energii elektrycznej dla końcowych odbiorców – kosztów, których nie da się w długim okresie rekompensować ustawowo ustalanimi maksymalnymi taryfami, bez naruszenia stabilności rynku i pogłębienia zjawiska ubóstwa energetycznego. Z drugiej strony, z punktu widzenia bezpieczeństwa energetycznego oraz zapewnienia elastyczności w dostępie do surowców, zasadne może być utrzymanie pewnego potencjału wydobywczego w kraju. Koncepcja konsolidacji aktywów węglowych w jeden organizm gospodarczy, działający jako „rezerwa strategiczna”, może znaleźć uzasadnienie jako element bezpieczeństwa systemu – szczególnie w obliczu możliwych zakłóceń w dostawach innych surowców energetycznych. Nawet w sytuacji braku pełnej rynkowej opłacalności, krajowe zasoby mogłyby odgrywać funkcję stabilizacyjną w okresie przejściowym transformacji. Wymagałoby to jednak głębokiej restrukturyzacji sektora, zmiany jego modelu funkcjonowania oraz odpowiedniego osadzenia w nowej strukturze elektroenergetyki krajowej.

W świetle obecnych uwarunkowań i wyzwań, możliwe są trzy główne warianty dalszego rozwoju sektora górniczego w kontekście realizacji celów polityki energetycznej:

- sztuczne podtrzymywanie popytu, gdzie transformacja energetyczna zostaje spowolniona i zsynchronizowana z cyklem życia obecnie funkcjonujących kopalń. Wsparcie państwowe dla sektora zostaje zwiększone, a część kosztów zostaje przeniesiona na odbiorców końcowych w postaci wyższych cen energii;
- kontrolowane wygaszanie sektora przy utrzymaniu kopalń: transformacja postępuje zgodnie z celami unijnymi, jednak wybrane kopalnie pozostają aktywne jako rezerwa strategiczna. Wzrost wskaźnika niesprzedanego surowca (magazynowanego lub eksportowanego po cenach dumpingowych) będzie nieunikniony, mimo stopniowego ograniczania produkcji;
- pełna integracja i restrukturyzacja sektora, co oznacza utworzenie zintegrowanego organizmu zarządzającego wszystkimi aktywami węglowymi w Polsce – połączonego z długofalową polityką energetyczną – umożliwiłoby

stopniowe wygaszanie wydobycia w sposób kontrolowany, przy jednoczesnym utrzymaniu zdolności rezerwowych i optymalizacji kosztów systemowych.

Niezależnie od wybranego wariantu, kluczowe jest zapewnienie spójności między polityką energetyczną i górnictwem oraz skoncentrowanie się na długofalowej stabilności systemu elektroenergetycznego z uwzględnieniem uwarunkowań gospodarczych, społecznych i środowiskowych. Brak takiej integracji grozi nie tylko eskalacją problemów sektora, ale również naruszeniem bezpieczeństwa energetycznego kraju w długiej perspektywie czasowej.

Literatura

Faszczka J., (2020), *Rozwój zasady solidarności energetycznej w orzecznictwie Trybunału Sprawiedliwości*, Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny, nr 6(9), ss. 373-394.

Forum Energii, (2024), *Transformacja energetyczna w Polsce. Edycja 2024*, Warszawa.

Główny Urząd Statystyczny, (2023), *Zużycie paliw i nośników energii w 2022 r.*, Warszawa, Rzeszów.

Gronowski M., (2023), *Dekarbonizacja polskiej gospodarki wyzwaniem dla krajowego prawodawstwa w kontekście Pakietu „Fit for 55”*, w: E. Kosiński, M. Gronowski, E. Plewa (red.), *Prawo i polityka energetyczna Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe Archaograph, Łódź, ss. 47–71.

Gronowski M., (2023), *Regulacja prawna magazynów energii elektrycznej wobec potrzeb transformacji energetycznej Polski*, w: E. Kosiński, M. Gronowski, E. Plewa (red.), *Prawo i polityka energetyczna Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe Archaograph, Łódź, ss. 89–104.

InstratEnergy, *Węglowe podsumowanie 2024-02-22*, <https://energy.instrat.pl/weglowe-podsumowanie2024-02-22/> [data dostępu: 29.04.2025].

Ministerstwo Aktywów Państwowych, (2022), *Program dla sektora górnictwa węgla kamiennego w Polsce*, Warszawa.

Ministerstwo Klimatu i Środowiska, (2024), *Projekt Krajowego Planu w dziedzinie Energii i Klimatu do 2030 r.*, <https://www.gov.pl/web/klimat/projekt-krajowego-planu-w-dziedzinie-energii-i-klimatu-do-2030-r--wersja-do-konsultacji-publicznych-z-102024-r> [data dostępu: 20.04.2025].

Najwyższa Izba Kontroli, (2022), *Informacja o wynikach kontroli. Przygotowanie i realizacja „Programu dla sektora górnictwa węgla kamiennego w Polsce”*, Warszawa.

Państwowy Instytut Geologiczny – Państwowy Instytut Badawczy, (2024), <https://www.pgi.gov.pl/surowce/energetyczne/wegiel-kamienny.html> [data dostępu: 20.04.2025].

Pandera J., Adamczewski T., (2024), *Umowa rządu z górnikami – bomba z opóźnionym zapłonem*, „Forum Energii”, 15 października 2024, Warszawa.

Platforma Przemysłu Przyszłości, (2023), *Transformacja sektora węglowego w Polsce*, Warszawa.

Polski Rynek Węgla, *Raport dynamiczny: wydobycie i sprzedaż węgla kamiennego ogółem*, <https://polski rynekwegla.pl/raport-dynamiczny/wydobycie-i-sprzedaz-wegla-kamiennego-ogolem>, [data dostępu: 10.12.2024].

Polski Rynek Węgla, *Indeks PSCMI-1*, <https://polski rynekwegla.pl/index-pscmi-1> [data dostępu: 1.04.2025].

Polskie Sieci Elektroenergetyczne, (2024), *Raport roczny 2023*, https://www.pse.pl/danesystemowe/funkcjonowanie-kse/raporty-roczne-z-funkcjonowania-kse-za-rok/raporty-za-rok2023#t1_2 [data dostępu: 10.04.2025].

Traktat z Lizbony zmieniający Traktat o Unii Europejskiej i Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską, sporządzony w Lizbonie dnia 13 grudnia 2007 r., Dz. U. 2009 nr 203 poz. 1569.

Ustawa z dnia 10 kwietnia 1997 r. – *Prawo energetyczne*, t.j. Dz. U. z 2024 r. poz. 266, 834, 859.

Waluszko F., (2025), *Czarna przyszłość polskiego węgla. Analitycy mówią wprost*, https://businessinsider.com.pl/wiadomosci/czarna-przyszlosc-polskiego-wegla-analitycy-mowiawprost/r5e2l6d?utm_ com [data dostępu: 5.05.2025].

Wnp.pl, *Notowania: ceny węgla*, https://www.wnp.pl/gornictwo/notowania/ceny_wegla/ [data dostępu: 10.05.2025].

Agnieszka **Piekutowska**

SYTUACJA KOBIEŃ NA RYNKU PRACY W POLSCE – ANALIZA REGIONALNA

THE SITUATION OF WOMEN ON THE LABOUR MARKET IN POLAND – REGIONAL ANALYSIS

STRESZCZENIE

Sytuacja kobiet na rynku pracy w Polsce jest trudniejsza niż mężczyzn. Wiąże się to przede wszystkim z niską aktywnością zawodową kobiet, czemu towarzyszy wysoki poziom ich bierności zawodowej. Dodatkowo, ogląd sytuacji komplikuje fakt, że owe zjawiska są zróżnicowane regionalnie i wynikają z różnorodnych przyczyn. Dlatego też, analizując sytuację kobiet na polskim rynku pracy, za cel artykułu przyjęto próbę odpowiedzi na pytania: jakie są różnice regionalne w aktywności i bierności zawodowej kobiet? jakie bariery ograniczają tę aktywność? czy sytuacja kobiet na rynku pracy w Polsce poprawia się na przestrzeni lat?

Ocena sytuacji kobiet na rynku pracy w Polsce była możliwa dzięki przeglądowi literatury oraz analizie danych statystycznych gromadzonych przez Główny Urząd Statystyczny, Powiatowe Urzędy Pracy oraz dzięki raportom i sprawozdaniom Ministerstwa Rozwoju i Polityki Społecznej.

ABSTRACT

The situation of women in the Polish labor market is more difficult than that of men. This is primarily due to their low professional activity, which is accompanied by a high level of professional inactivity. Additionally, the overview of the situation is complicated by the fact that these phenomena vary regionally and result from various causes. Therefore, by analyzing the situation of women in the Polish labor market, the aim of this article is to answer the following questions: What are the regional differences in women's economic activity and inactivity? What barriers limit this activity? Has the situation of women in the Polish labor market improved over the years?

The assessment of the situation of women in the labor market in Poland was possible thanks to a literature review and analysis of statistical data collected by the Central Statistical Office, District Labor Offices and thanks to reports and statements of the Ministry of Development and Social Policy.

Translated by Agnieszka Piekutowska

SŁOWA KLUCZOWE

rynek pracy, aktywność i bierność zawodowa, bezrobocie

KEYWORDS

labor market, economic activity and inactivity, unemployment

WSTĘP

Już od wielu lat, jeśli chodzi o polski rynek pracy, obserwuje się, że pozycja kobiet na rynku pracy jest trudniejsza niż mężczyzn. Wprawdzie w ostatnich latach można zauważyć wzrost ich aktywności zawodowej, to nadal wśród zatrudnionych przeważają mężczyźni. Nieelastyczny czas pracy, obciążenia obowiązkami domowymi, czy nieatrakcyjne finansowo miejsca pracy, to tylko niektóre z barier aktywności zawodowej kobiet. To co charakteryzuje sytuację Polek na rynku pracy to fakt, że niskiej aktywności zawodowej towarzyszy wysoki poziom bierności zawodowej w tej grupie. Dodatkowo, ogląd sytuacji utrudnia fakt, że dane dotyczące tych zjawisk różnią się w zależności od regionu.

Biorąc pod uwagę powyższe, za cel artykułu przyjęto próbę odpowiedzi na pytania: jakie są różnice regionalne w aktywności i bierności zawodowej kobiet i mężczyzn w Polsce? na jakie bariery, poszukujące zatrudnienia Polki trafiają najczęściej? czy ich sytuacja na rynku pracy poprawia się na przestrzeni lat? Charakterystyka sytuacji kobiet na rynku pracy w Polsce była możliwa dzięki przeglądowi literatury oraz analizie danych statystycznych gromadzonych przez Główny Urząd Statystyczny, Powiatowe Urzędy Pracy oraz dzięki raportom i sprawozdaniom Ministerstwa Rozwoju i Polityki Społecznej.

1 REGIONALNE ZRÓŻNICOWANIE AKTYWNOŚCI ZAWODOWEJ Kobiet W POLSCE

Analizując sytuację na rynku pracy ludność dzieli się na dwie podstawowe grupy: aktywnych i biernych zawodowo. Przy czym, zbiorowość aktywnych zawodowo tworzą nie tylko pracujący, ale i zarejestrowani bezrobotni. Porównując sytuację kobiet i mężczyzn na rynku pracy można stwierdzić, że kobiety charakteryzuje niższa aktywność zawodowa. W 2023 roku współczynnik aktywności zawodowej¹ dla mężczyzn wyniósł 66,1%, natomiast dla kobiet – 51,8% (tabela 1). Aktywność zawodowa kobiet jest przy tym zróżnicowana regionalnie. W 2023 roku najwyższy współczynnik aktywności zawodowej kobiet zanotowało województwo mazowieckie – 57,9%, a najniższy – województwo podkarpackie (46,4%). Różnica wyniosła więc aż 11,5 punktu procentowego. W porównaniu do roku 2016 nastąpił wzrost aktywności zawodowej kobiet o czym świadczy wzrost współczynnika o 3,7 punktu procentowego w skali kraju. Najwięcej kobiet aktywnych zawodowo przybyło w województwie mazowieckim (wzrost o 5 punktów procentowych), najmniej natomiast – w województwie lubuskim (wzrost o 1,1 punktu procentowego). Niemniej, w analizowanym okresie nastąpił wzrost współczynnika aktywności zawodowej kobiet we wszystkich regionach Polski, co świadczy o tym, że ich sytuacja na rynku pracy poprawiła się (tabela 1).

1 Współczynnik aktywności zawodowej – udział osób aktywnych zawodowo (ogółem lub danej grupy) w ludności w wieku 15 lat i więcej (ogółem lub danej grupy). Por.: Kobiety i mężczyźni na rynku pracy, GUS, Warszawa 2018.

Z danych wynika również, że w latach 2016-2023 zmniejszyła się istniejąca na rynku pracy w Polsce dysproporcja płci. W przypadku mężczyzn, pozytywne zmiany w postaci wzrostu aktywności zawodowej były znacznie wolniejsze niż w przypadku kobiet. Współczynnik aktywności zawodowej mężczyzn wzrósł w tym czasie o 2,3 punktu procentowego, podczas gdy kobiet – o 3,7 punktu procentowego. W skali regionów zmiany tego współczynnika w przypadku mężczyzn były również znacznie wolniejsze niż kobiet, co oznacza, że aktywność zawodowa kobiet rosła w tym czasie szybciej niż mężczyzn (tabela 1).

Tabela 1. Współczynnik aktywności zawodowej kobiet według województw w 2016 i 2023 roku [%]

Table 1. Women's economic activity rate by voivodeship in 2016 and 2023 [%]

Kobiety			
Region	2016	2023	Zmiana w odniesieniu do lat: 2016 i 2023 [punkty procentowe]
Polska	48,1	51,8	3,7
Dolnośląskie	48,8	53,4	4,6
Kujawsko-pomorskie	47,2	51,4	4,2
Lubelskie	46,1	49,6	3,5
Lubuskie	48,3	49,4	1,1
Łódzkie	49,0	51,2	2,2
Małopolskie	46,2	51,4	5,2
Mazowieckie	52,9	57,9	5,0
Opolskie	45,3	50,0	4,7
Podkarpackie	44,5	46,4	1,9
Podlaskie	48,0	51,2	3,2
Pomorskie	50,0	54,0	4,0
Śląskie	47,3	50,0	2,7
Świętokrzyskie	45,4	48,3	2,9
Warmińsko-mazurskie	44,9	47,8	2,9
Wielkopolskie	49,4	51,4	2,0
Zachodniopomorskie	46,2	50,1	3,9
Wielkopolskie	67,3	70,2	2,9
Zachodniopomorskie	61,5	65,1	3,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS-Bank Danych Lokalnych.

Mimo wzrastającego udziału kobiet w rynku pracy w Polsce, nadal wśród pracujących przeważają mężczyźni. W 2023 roku wskaźnik zatrudnienia dla mężczyzn wyniósł 64,3%, dla kobiet – 50,3%. Najwyższy wskaźnik zatrudnienia wśród kobiet zanotowano w województwie mazowieckim – 56,6%, najniższy natomiast w województwie podkarpackim – 44,3%. Różnica wyniosła zatem aż 12,3 punktu procento-

wego. W porównaniu do roku 2016 można zauważyć, że sytuacja kobiet pod względem poziomu zatrudnienia poprawiła się. Wskaźnik zatrudnienia wzrósł we wszystkich regionach Polski, średnio o 5,2 punktu procentowego. Najwięcej zatrudnionych kobiet przybyło w tym czasie w województwie małopolskim (wzrost wskaźnika o 6,7 punktu procentowego), najwolniej zmiany te przebiegały w województwie wielkopolskim (wzrost o 3,3 punktu procentowego) (tabela 2).

Tabela 2. Wskaźnik zatrudnienia kobiet według województw w 2016 i 2023 roku [%]

Table 2. Women's employment rate by voivodeship in 2016 and 2023 [%]

Kobiety			
Region	2016	2023	Zmiana 2016/2023 (punkty procentowe)
Polska	45,1	50,3	5,2
Dolnośląskie	46,0	51,9	5,9
Kujawsko-pomorskie	43,6	49,2	5,6
Lubelskie	42,5	47,6	5,1
Lubuskie	45,9	48,4	2,5
Łódzkie	46,2	48,9	2,7
Małopolskie	43,5	50,2	6,7
Mazowieckie	50,2	56,6	6,4
Opolskie	42,8	48,7	5,9
Podkarpackie	39,9	44,3	4,4
Podlaskie	44,6	49,9	5,3
Pomorskie	46,9	52,7	5,8
Śląskie	44,7	48,6	3,9
Świętokrzyskie	41,2	46,6	5,4
Warmińsko-mazurskie	40,8	46,8	6,0
Wielkopolskie	46,8	50,1	3,3
Zachodniopomorskie	42,8	49,1	6,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS-Bank Danych Lokalnych.

Niższy poziom zatrudnienia wśród Polek wiąże się również z wyższym bezrobociem w tej grupie. Wprawdzie w ciągu ostatnich lat stopa bezrobocia Polek i Polaków zbliżyła się do siebie, to nadal w grupie kobiet pozostaje na wyższym poziomie niż w grupie mężczyzn. W 2023 roku stopa bezrobocia kobiet wskazywała na 2,9%, a mężczyzn – 2,8%. Różnica wyniosła zatem zaledwie 0,1 punktu procentowego. W tym czasie najwyższą stopę bezrobocia kobiet – na poziomie 4,4% zanotowały województwa: kujawsko-pomorskie, łódzkie i podkarpackie. Najmniejszy odsetek bezrobotnych mieszanek wskazywały województw: lubuskie i zachodniopomorskie i było to 2,0%. W porównaniu do roku 2016 odsetek bezrobotnych kobiet zmniejszył się we wszystkich regionach Polski. Najlepiej ze zmniejszeniem bezrobocia w tej

grupie radziły sobie województwa: warmińsko-mazurskie (spadek o 6,7 punktu procentowego), podkarpackie i świętokrzyskie (spadek o 5,8 punktu procentowego). Najstabilniej natomiast łódzkie, gdzie odsetek bezrobotnych kobiet w ciągu ostatnich lat zmniejszył się zaledwie o 1,1 punktu procentowego (tabela 3).

Tabela 3. Stopa bezrobocia kobiet według województw w latach 2016 i 2023 [%]

Table 3. Unemployment rate of women by voivodeship in 2016 and 2023 [%]

Region	Rok 2016	Region	Rok 2023	Zmiana w odniesieniu do lat: 2016 i 2023 [punkty procentowe]
Polska	6,3	Polska	2,9	- 3,4
Dolnośląskie	5,6	Dolnośląskie	2,9	- 2,7
Kujawsko-pomorskie	7,8	Kujawsko-pomorskie	4,4	- 3,4
Lubelskie	7,6	Lubelskie	4,3	- 3,3
Lubuskie	5,0	Lubuskie	2,0	- 3,0
Łódzkie	5,5	Łódzkie	4,4	- 1,1
Małopolskie	5,9	Małopolskie	2,2	- 3,7
Mazowieckie	5,1	Mazowieckie	2,3	-2,8
Opolskie	5,6	Opolskie	2,6	- 3,0
Podkarpackie	10,2	Podkarpackie	4,4	- 5,8
Podlaskie	6,7	Podlaskie	2,5	- 4,2
Pomorskie	6,0	Pomorskie	2,3	- 3,7
Śląskie	5,5	Śląskie	2,6	- 2,9
Świętokrzyskie	9,2	Świętokrzyskie	3,4	- 5,8
Warmińsko-mazurskie	8,9	Warmińsko-mazurskie	2,2	- 6,7
Wielkopolskie	5,3	Wielkopolskie	2,5	- 2,8
Zachodniopomorskie	7,4	Zachodniopomorskie	2,0	- 5,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS-Bank Danych Lokalnych.

Istotna z punktu widzenia analizy aktywności zawodowej jest struktura wiekowa bezrobotnych kobiet w Polsce. W 2023 roku, przeważały wśród nich osoby młode z przedziału wiekowego 25-34 lata – stanowiły one 28,9% ogółu bezrobotnych kobiet. Największy odsetek tej kategorii społecznej zamieszkiwał województwo lubelskie (31,3%), najmniejszy natomiast województwo łódzkie (26,8%). Liczną grupę bezrobotnych stanowiły również kobiety z przedziału wiekowego 35-44 lata – 28,3% ogółu bezrobotnych kobiet. Wśród województw, w których bezrobotne kobiety przeważały właśnie w tej kategorii wiekowej znalazły się: dolnośląskie, łódzkie, mazowieckie, śląskie i zachodniopomorskie. Najwięcej bezrobotnych kobiet w wieku 35-44 lata zamieszkiwało województwo dolnośląskie (29,8%), najmniej – warmińsko-mazurskie (26,4%). Kolejna co do wielkości to grupa z przedziału wiekowego 45-54 lata stanowiąca 20,1 % ogółu bezrobotnych kobiet. Najliczniejsza w województwie łódzkim (22,6%), najmniej liczna – w lubelskim (18,1%). Najmniej bezrobotnych

kobiet miało 55 lat i więcej (9,6%). Najwięcej najstarszych bezrobotnych kobiet zamieszkiwało województwo łódzkie (11,0%), najmniej – lubelskie (8,3%) (tabela 4). Jednocześnie badania pokazują, że prawie w każdej kategorii wiekowej występuje przewaga kobiet nad mężczyznami: wyjątek stanowi grupa powyżej 55 lat, w której wyraźną przewagę liczebną stanowią bezrobotni mężczyźni (GUS-Bank Danych Lokalnych).

Tabela 4. Struktura bezrobotnych kobiet według wieku i województw w 2023 roku
[% ogółu bezrobotnych kobiet]

Table 4. Structure of unemployed women by age and voivodeship in 2023
[% of all unemployed women]

Region	Struktura wiekowa bezrobotnych Polek				
	24 lata i mniej	25-34 lata	35-44 lata	45-54 lata	55 lat i więcej
Polska	13,1	28,9	28,3	20,1	9,6
Dolnośląskie	11,2	27,8	29,8	21,3	10,0
Kujawsko-pomorskie	13,8	29,2	27,9	20,1	9,0
Lubelskie	14,8	31,3	27,5	18,1	8,3
Lubuskie	12,2	29,4	28,8	20,3	9,3
Łódzkie	11,3	26,8	28,3	22,6	11,0
Małopolskie	14,5	28,8	28,2	19,0	9,4
Mazowieckie	11,6	28,2	29,0	21,3	9,9
Opolskie	12,9	29,4	28,2	19,2	10,3
Podkarpackie	13,3	30,4	28,3	18,8	9,2
Podlaskie	12,9	30,8	27,7	18,8	9,9
Pomorskie	14,7	29,8	28,1	18,8	8,6
Śląskie	11,8	27,3	29,5	21,1	10,4
Świętokrzyskie	14,0	29,5	27,8	19,5	9,2
Warmińsko-mazurskie	13,8	29,2	26,4	20,1	10,4
Wielkopolskie	15,6	28,7	27,3	19,3	9,1
Zachodniopomorskie	11,9	28,1	28,8	21,1	10,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie (GUS-Bank Danych Lokalnych).

2 BIERNOŚĆ ZAWODOWA KOBIET

Niska aktywność kobiet na rynku pracy w Polsce przekłada się na ich wysoką bierność zawodową. Tymczasem, bierność zawodowa kobiet to istotna bariera w osiągnięciu wysokich wskaźników zatrudnienia (Wójcik, Zajac, 2023). Poza tym, mniejsza aktywność i większa bierność zawodowa świadczą o utrwalającej się gorszej pozycji kobiet na rynku pracy (Rumińska-Zimny, Wejdner 2023). W 2023 roku, w większo-

ści regionów Polski, udział kobiet w kategorii osób biernych zawodowo ogółem przekraczał 60%. W województwie wielkopolskim było to aż 63,7%. Wyjątek stanowiły województwa: podkarpackie (59,4%), małopolskie (59,5%) oraz warmińsko-mazurskie (59,9%). W 2023 roku w porównaniu do roku 2016 w większości województw w Polsce odnotowano spadek odsetka kobiet w biernych zawodowo ogółem – o 0,2 punktu procentowego. Wyjątek stanowiły województwa: lubuskie (gdzie odsetek ten wzrósł o 1,5 punktu procentowego), śląskie (wzrost o 1,4 punktu procentowego), wielkopolskie (wzrost o 1,2 punktu procentowego), podlaskie (wzrost o 0,6 punktu procentowego) oraz łódzkie i zachodniopomorskie (gdzie odsetek kobiet wzrósł o 0,5 punktu procentowego) (tabela 5).

O poprawie sytuacji kobiet na rodzimym rynku pracy świadczą również dane dotyczące udziału kobiet biernych zawodowo w grupie wiekowej 15-89 lat. Wprawdzie są one znacznie wyższe niż w przypadku mężczyzn, ale w analizowanym okresie, we wszystkich regionach kraju odnotowano spadek tego odsetka. I tak, w 2023 roku odsetek kobiet biernych zawodowo w grupie 15-89 lat wyniósł 48,2% i był niższy niż w 2016 roku o 3,7 punktu procentowego. W przypadku mężczyzn odsetek ten wyniósł 33,9% i był niższy niż w 2016 roku o 2,3 punktu procentowego. Najwięcej kobiet biernych zawodowo w tej kategorii wiekowej ubyło w województwie małopolskim (spadek o 5,2 punktu procentowego), najmniej natomiast w województwie lubuskim (spadek o 1,3 punktu procentowego) (tabela 5).

Tabela 5. Bierność zawodowa kobiet według województw w 2016 i 2023 roku

Table 5. Economic inactivity of women by voivodeship in 2016 and 2023

Udział kobiet w kategorii biernych zawodowo ogółem [%]			
Region	2016	2023	Zmiana w odniesieniu do lat: 2016 i 2023 [punkty procentowe]
Polska	60,9	60,7	-0,2
Dolnośląskie	62,0	60,7	-1,3
Kujawsko-pomorskie	61,5	60,4	-1,1
Lubelskie	60,6	60,1	-0,5
Lubuskie	60,3	61,8	1,5
Łódzkie	61,4	61,9	0,5
Małopolskie	59,9	59,5	-0,4
Mazowieckie	61,3	60,5	-0,8
Opolskie	63,1	61,1	-2,0
Podkarpackie	59,7	59,4	-0,3
Podlaskie	60,0	60,6	0,6
Pomorskie	61,6	60,5	-1,1
Śląskie	59,1	60,5	1,4

Świętokrzyskie	60,3	60,0	-0,3
Warmińsko-mazurskie	60,9	59,9	-1,0
Wielkopolskie	62,5	63,7	1,2
Zachodniopomorskie	60,0	60,5	0,5
Odsetek kobiet biernych zawodowo w grupie wiekowej 15-89 lat			
Region	2016	2023	Zmiana w odniesieniu do lat: 2016 i 2023 [punkty procentowe]
Polska	51,9	48,2	-3,7
Dolnośląskie	51,2	46,6	-4,6
Kujawsko-pomorskie	52,7	48,6	-4,1
Lubelskie	54,0	50,4	-3,6
Lubuskie	51,7	50,4	-1,3
Łódzkie	51,0	48,8	-2,2
Małopolskie	53,8	48,6	-5,2
Mazowieckie	47,1	42,1	-5,0
Opolskie	54,9	50,0	-4,9
Podkarpackie	55,5	53,6	-1,9
Podlaskie	52,2	48,8	-3,4
Pomorskie	50,1	46,0	-4,1
Śląskie	52,7	50,1	-2,6
Świętokrzyskie	54,4	51,9	-2,5
Warmińsko-mazurskie	55,1	52,0	-3,1
Wielkopolskie	50,6	48,6	-2,0
Zachodniopomorskie	53,8	49,9	-3,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS-Bank Danych Lokalnych.

3 BARIERY AKTYWNOŚCI ZAWODOWEJ KOBIEŃ

Bierność zawodowa kobiet jest uwarunkowana różnymi przyczynami. Głównie jest wynikiem decyzji o założeniu rodziny. Kobiety dokonują tego wyboru na różnych etapach kariery zawodowej, albo zupełnie z niego rezygnują. W efekcie, największy odsetek mężczyzn aktywnych zawodowo dotyczy grupy 25-49 lat, czyli tuż po zakończeniu formalnej ścieżki edukacji. W przypadku kobiet, aktywność zawodowa wzrasta z wiekiem i najwyższe wartości osiąga w przedziale wiekowym 40-49 lat (Biały, Cacko, Cendrowska i inni, 2023).

Niska aktywność zawodowa kobiet wiąże się nie tylko z ich prokreacyjną rolą, ale również z przekonaniem pracodawców, że zatrudnienie kobiety będzie oznaczało jej szybkie odejście na urlop macierzyński (MPIPS, 2008). Znajduje to odzwierciedlenie w statystykach dotyczących poziomu bezrobocia, z których wynika, że problem ten

w znacznym stopniu dotyczy właśnie kobiet. Z tego też względu, urzędy pracy podejmują szereg działań mających na celu poprawę sytuacji kobiet na rynku pracy. W efekcie, dysproporcja płci zmniejsza się, chociaż nadal stopa bezrobocia kobiet pozostaje na wyższym poziomie niż u mężczyzn. Poza tym, tylko część Polek postanawia zarejestrować się w urzędzie pracy, wskutek czego dostęp do oferowanych im form instytucjonalnego wsparcia, jest znacząco ograniczony. Będąc poza rejestrem urzędu pracy, zwłaszcza przez długi czas, coraz trudniej jest powrócić na rynek pracy. Z drugiej strony, brak zorientowania urzędów pracy na osoby bierne zawodowo również wpływa na ograniczanie aktywności zawodowej kobiet (Magda, 2020).

Kobiety w Polsce, nie tylko rzadziej znajdują zatrudnienie, ale także częściej wycofują się z rynku pracy nie tylko z powodu obowiązków opiekuńczych wobec dzieci, ale także innych dorosłych członków rodziny (Gorzelak i inni, 2023). Dla części z nich podjęcie pracy przestało być opłacalne. Dzieje się tak zwłaszcza w przypadku samotnych matek i kobiet o potencjalnie niskich zarobkach. Decyduje o tym system podatków i wysokość dostępnych świadczeń (Magda, 2020).

Na aktywność zawodową kobiet wpływa również wiek. Młode kobiety częściej decydują się na studia wyższe niż ich koledzy, jednak, ich życie zawodowe skraca macierzyństwo i założenie rodziny. Mężczyźni w tym czasie zwiększają swoją aktywność zawodową. Z wiekiem, kobiety mają coraz większe trudności ze znalezieniem pracy, zwłaszcza powyżej 55 roku życia, a wiek emerytalny zachęca je do przejścia na wcześniejszą emeryturę. W efekcie, dochodzi do swoistego paradoksu: mimo niskiego poziomu aktywności zawodowej, Polki są dobrze wykształcone. Jednocześnie oznacza to, że wiedza nabyta podczas studiów często pozostaje poza rynkiem pracy (Rumińska-Zimny, Wejdner, 2023).

Porównując wskaźnik zatrudnienia kobiet i mężczyzn można zauważyć, że najmniejsze różnice dotyczą grupy wiekowej 40-54 lata, największe natomiast – grup: 20-39 lat oraz 55-64 lata. Przy czym, w przypadku osób do 40 roku życia głównymi barierami aktywności zawodowej Polek są: nieelastyczny czas pracy, nieatrakcyjne miejsca pracy, obciążenie obowiązkami domowymi oraz brak instytucji opiekuńczych dla małych dzieci. Utrudnienia te są szczególnie odczuwane przez kobiety słabiej wykształcone, pochodzące z mniejszych miejscowości oraz posiadające małe dzieci. W przypadku starszych wiekowo grup, istotne są również: stan zdrowia, niepełnosprawność, opieka nad innymi członkami rodziny oraz niższy wiek emerytalny (Hausner i inni, 2023). Można zatem przypuszczać, że w Polsce występuje duży odsetek studiujących kobiet, które nie łączą nauki z pracą (Polski Instytut Ekonomiczny, 2023).

Kobiety znalazły się w znacznie trudniejszej sytuacji na rynku pracy niż mężczyźni również w dobie pandemii COVID-19. Dotknęła ona bowiem sektory gospodarki mocno sfeminizowane, takie jak: gastronomia, turystyka, czy usługi fryzjerskie. Zatem struktura zatrudnienia to kolejny czynnik, który decyduje o aktywności zawodowej kobiet w Polsce (Krause, 2021).

Tymczasem, starzejące się polskie społeczeństwo i towarzysząca temu procesowi spadająca liczba osób w wieku produkcyjnym, powoduje, że coraz mniejsza liczba aktywnych zawodowo będzie musiała wypracować środki na sfinansowanie usług

społecznych coraz liczniejszej grupy seniorów. I tutaj rola kobiet wydaje się bardzo istotna. Z jednej bowiem strony biorąc pod uwagę fakt, iż średnia długość życia kobiet jest dłuższa niż mężczyzn, to właśnie one będą podlegać tymże usługom. Z drugiej strony, ich wysoka bierność zawodowa, może stwarzać możliwości do zawodowej mobilizacji (Żydek, 2022).

WNIOSKI

- z danych statystycznych wynika, że w ostatnich latach sytuacja Polek na rynku pracy uległa poprawie, chociaż nadal pozostaje gorsza niż sytuacja mężczyzn;
- kobiety charakteryzuje niższa aktywność zawodowa, przy czym jest ona zróżnicowana regionalnie: w 2023 roku najwyższy współczynnik aktywności zawodowej kobiet zanotowało województwo mazowieckie (57,9%), a najniższy – województwo podkarpackie (46,4%); różnica wyniosła więc aż 11,5 punktu procentowego;
- w porównaniu do roku 2016 nastąpił wzrost aktywności zawodowej kobiet: najwięcej mieszanek aktywnych zawodowo przybyło w województwie mazowieckim, najmniej natomiast w województwie lubuskim;
- mimo wzrastającego udziału kobiet w polskim rynku pracy, nadal wśród pracujących przeważają mężczyźni: w 2023 roku, najwyższy wskaźnik zatrudnienia wśród kobiet zanotowało województwo mazowieckie (56,6%), najniższy natomiast – województwo podkarpackie (44,3%); różnica wyniosła aż 12,3 punktu procentowego;
- w porównaniu do roku 2016 sytuacja kobiet pod względem poziomu zatrudnienia poprawiła się, o czym świadczy wzrost wskaźnika zatrudnienia we wszystkich regionach Polski. Najwięcej zatrudnionych kobiet przybyło w województwie małopolskim, najwolniej zmiany te przebiegały w województwie wielkopolskim;
- niższy poziom zatrudnienia wśród kobiet oznacza ich większe bezrobocie i chociaż w ciągu ostatnich lat stopa bezrobocia kobiet i mężczyzn zbliżyła się do siebie, to nadal w grupie kobiet pozostaje na wyższym poziomie niż w grupie mężczyzn. W 2023 roku najwyższą stopę bezrobocia kobiet zanotowały województwa: kujawsko-pomorskie, łódzkie i podkarpackie. Statystycznie, najmniej bezrobotnych kobiet zamieszkiwało województwo lubuskie i zachodniopomorskie. W porównaniu do roku 2016 odsetek bezrobotnych kobiet zmniejszył się we wszystkich regionach Polski;
- niższa aktywność zawodowa Polek wynika głównie z ich większej bierności zawodowej. W 2023 roku w większości regionów Polski udział kobiet w kategorii biernych zawodowo ogółem przekraczał 60%; w województwie wielkopolskim było to aż 63,7%. Wyjątek stanowiły województwa: podkarpackie (59,4%), małopolskie (59,5%) oraz warmińsko-mazurskie (59,9). W porówna-

niu do roku 2016 w większości województw w Polsce odnotowano spadek odsetka kobiet w kategorii biernych zawodowo ogółem. Wyjątek stanowiły województwa: lubuskie, śląskie, wielkopolskie, podlaskie oraz łódzkie i zachodniopomorskie, gdzie odsetek kobiet biernych zawodowo wzrósł;

- wśród głównych barier aktywności zawodowej Polek wymienia się przede wszystkim podjęcie decyzji o założeniu rodziny, ale również: istniejący w Polsce system świadczeń wpływający na opłacalność zatrudnienia, nieelastyczny czas pracy, wcześniejsza emerytura, czy stan zdrowia.

Literatura

Biały I., Cacko M., Cendrowska A., Derucka K., Garnuszek M., Kostrzewa Z., Łączyńska M., Pasierowska I., Strużyńska R., Strzelecka H., Szpot M., (2023), *Wybrane aspekty rynku pracy w Polsce*, GUS, Warszawa.

Gorzelać M., Kubecka A., Mańko A., Mendin K., Podgórski M., Wójcik J., (2023), *Kobiety na drodze zrównoważonego rozwoju*, Raport SDG, GUS, Departament Opracowań Statystycznych, Warszawa.

GUS-Bank Danych Lokalnych, www.bdl.stat.gov.pl [dostęp: 25.05.2025].

Hausner J., Chłoń-Domińczak A., Kolek A., Kosiak P., Polkowski W., Szczepański M., Szmitkowska I., Wojewódka R., Wójcik K., Zając T., (2023), *Punkt widzenia Pracodawców RP – Sytuacja kobiet na rynku pracy*, Warszawa.

Kobiety i mężczyźni na rynku pracy, Departament Rynku Pracy, GUS, Warszawa 2018.

Krause E., (2021), *Sytuacja kobiet na rynku pracy w czasie pandemii*, „Edukacja Ustawiczna Dorosłych” nr 1/2021.

Magda I., (2020), *Jak zwiększyć aktywność zawodową kobiet w Polsce?*, Instytut Badań Strukturalnych, SGH i IZA, Warszawa.

MPIPS, (2008), *Przegląd projektów zrealizowanych przez DRP MPIPS w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwój Zasobów Ludzkich 2004-2006 – Aktywność kobiet na rynku pracy*, Departament Rynku Pracy, Warszawa.

Polski Instytut Ekonomiczny, (2023), *Sytuacja kobiet w Polsce z perspektywy społeczno-ekonomicznej*, Warszawa.

Rumińska-Zimny E., Wejdner A., (2023), *Kobiety, rynek pracy i równość płac*, Raport Stowarzyszenia Kongres Kobiet, Warszawa.

Żydek M., (2022), *Diagnoza sytuacji kobiet na polskim rynku pracy*, „Rynek Pracy” nr 1 (180), Ministerstwo Rodziny i Polityki Społecznej, Warszawa.

Zuzanna Sojko

WYROBY MEDYCZNE – DEFINICJA, KLASYFIKACJA I INNOWACJE W KONTEKŚCIE RYNKU KRAJOWEGO I GLOBALNEGO

MEDICAL DEVICES – DEFINITION, AND INNOVATIONS IN THE CONTEXT OF THE DOMESTIC AND GLOBAL MARKET

STRESZCZENIE

Rosnąca świadomość ludzi w zakresie ochrony zdrowia oraz rozwój technologii medycznych spowodowały szybki rozwój rynku wyrobów medycznych na świecie i w Polsce. Jest to jednak rynek dość specyficzny. Wynika to z faktu, że wyroby medyczne związane są z takimi procesami jak: profilaktyka, diagnostyka, leczenie lub rehabilitacja pacjenta, a zatem wymagają przestrzegania rygorystycznych przepisów prawa odnośnie do klasyfikacji, dopuszczenia do obrotu i kontroli użytkowania wyrobów medycznych. Dodatkowo, rynek wyrobów medycznych przechodzi dynamiczne zmiany technologiczne, w tym głównie cyfrową rewolucję, a eksperci przewidują dalszy szybki jego wzrost, co jest związane z coraz częściej pojawiającymi się innowacyjnymi wyrobami medycznymi.

Celem artykułu jest analiza obecnego stanu rynku wyrobów medycznych w Polsce, jak również zwrócenie uwagi na perspektywę jego rozwoju zwłaszcza w odniesieniu do innowacyjnych wyrobów medycznych.

Metody badań zastosowane w artykule, to: przegląd literatury i analiza danych statystycznych, pochodzących głównie z takich źródeł jak: POLMED, PARP, UPRP, Med Tech Europe.

ABSTRACT

The growing public awareness of health protection and the development of medical technologies have led to the rapid expansion of the medical devices market worldwide and in Poland. However, this is a rather specific market. This results from the fact that medical devices are associated with the processes of prevention, diagnosis, treatment, or rehabilitation of patients, and therefore require strict compliance with legal regulations concerning classification, market approval, and control of their use. In addition, the medical devices market is undergoing dynamic technological changes, particularly through the digital revolution, and experts predict its continued rapid growth, driven by the increasing emergence of innovative medical devices.

The aim of this article is to analyze the current state of the medical devices market in Poland, as well as to draw attention to its development prospects, especially regarding innovative medical devices.

The research methods used in the article include a literature review and statistical data analysis mainly come from sources such as POLMED, PARP, UPRP, and Med Tech Europe.

Translated by Zuzanna Sojko

SŁOWA KLUCZOWE

wyroby medyczne, rynek, innowacje

KEYWORDS

medical devices, market, innovations

WSTĘP

Postęp naukowy oraz rozwój technologii medycznych przyczyniły się bezpośrednio do szybkiego rozwoju rynku wyrobów medycznych. Dzięki dynamicznemu rozwojowi tej gałęzi przemysłu, na przestrzeni kilku ostatnich lat, firmy zajmujące się obrotem wyrobami medycznymi, obserwują wzrost zapotrzebowania na ich produkty na całym świecie. Rynek ten jest jednak silnie uregulowany: do obrotu dopuszczane są jedynie wyroby po spełnieniu wymagań kontrolnych oraz prawnych (Buszczak, 2023, s. 3).

Dzięki rosnącej świadomości społeczeństwa, temat zdrowia staje się szczególnie istotny. Na ważności zyskuje strategia wydłużania życia w zdrowiu, jak i poprawa jakości życia w chorobie. W tym kontekście wyroby medyczne, zwłaszcza innowacyjne, zaczynają odgrywać jedną z ważniejszych ról, jako że w realny sposób wpływają na poprawę ochrony zdrowia człowieka, a wraz z nim – całej populacji. Technologie medyczne coraz częściej zastępują też konwencjonalne metody leczenia. W rezultacie, usługi medyczne realizowane przy pomocy wyrobów medycznych, stają się bardziej efektywne i nabierają na znaczeniu podczas procesów terapeutycznych (Buszczak, 2023, s. 3).

1 DEFINICJA WYROBU MEDYCZNEGO, OCENA ZGODNOŚCI I KLASYFIKACJA

Tematyka dotycząca wyrobów medycznych obejmuje rozległy obszar, wskutek czego trudno jest wybrać jedną właściwą definicję „wyrobu medycznego”. Klasyfikacje spotykane w literaturze pozwalają wyodrębnić wspólne elementy pojęcia, dlatego też w kolejnych akapitach zestawiono definicje opracowane przez różnorodne urzędy, organizacje oraz przepisy prawa.

Na rynku stale pojawiają się nowe i udoskonalone możliwości użytkowania wyrobów medycznych. Wymaga to sprawnej i dokładnej oceny ich bezpieczeństwa i skuteczności. W związku z tym, Światowa Organizacja Zdrowia (WHO) opracowała podział na obszary składowe polityki technologii medycznych. Należą do nich:

- badania i rozwój – uwzględniające potrzeby społeczne,
- aspekty regulacyjne – odpowiadające za badania oraz autoryzację przed wejściem wyrobu na rynek,
- ocena technologii medycznych – dotyczy wyboru odpowiednich wyrobów medycznych potencjalnie do pakietu lub koszyka świadczeń,
- zarządzanie technologią medyczną – obejmuje proces od wyprodukowania wyrobu medycznego aż po jego właściwe zastosowanie.

W celu zapewnienia bezpieczeństwa użytkownikom, wyroby medyczne podlegają regulacjom na kilku poziomach (regionalnym, krajowym i międzynarodowym). Prawny nadzór obejmuje wszystkie kolejne etapy wprowadzania wyrobu medycznego do obrotu, jak i późniejsze monitorowanie ewentualnych działań niepożądanych. Istot-

nym elementem, obok prawnych regulacji, jest również ocena technologii medycznych (HTA). (<https://www.aotm.gov.pl/wp-content/uploads/2023/01/BIE3DA1.pdf>, data dostępu: 04.06.2025).

Urząd Rejestracji Produktów Leczniczych, Wyrobów Medycznych i Produktów Biobójczych (URPL) podaje obowiązującą w Polsce następującą definicję „wyrobu medycznego”: jest to „narzędzie, przyrząd, urządzenie, oprogramowanie, materiał lub inny artykuł, stosowany samodzielnie lub w połączeniu, w tym z oprogramowaniem przeznaczonym przez jego wytwórcę do używania specjalnie w celach diagnostycznych lub terapeutycznych i niezbędnym do jego właściwego stosowania, przeznaczony przez wytwórcę do stosowania u ludzi w celu:

- diagnozowania, zapobiegania, monitorowania, leczenia lub łagodzenia przebiegu choroby,
- diagnozowania, monitorowania, leczenia, łagodzenia lub kompensowania skutków urazu lub upośledzenia,
- badania, zastępowania lub modyfikowania budowy anatomicznej lub procesu fizjologicznego,
- regulacji poczęć – który nie osiąga zasadniczego zamierzonego działania w ciele lub na ciele ludzkim środkami farmakologicznymi, immunologicznymi lub metabolicznymi, lecz którego działanie może być wspomagane takimi środkami.” (<https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20101070679/T/D20100679L.pdf>, data dostępu: 04.11.2025)

Wyróżniamy również wyroby medyczne przeznaczone do diagnostyki in vitro oraz wyroby medyczne do implantacji (<https://www.aotm.gov.pl/wp-content/uploads/2023/01/BIE3DA1.pdf>, data dostępu: 04.06.2025).

Zasady funkcjonowania rynku wyrobów medycznych w Polsce, które są dostosowane do wymogów unijnych, a w szczególności do rozporządzeń MDR (2017/745) i IVDR (2017/746), określa Ustawa z dnia 7 kwietnia 2022 roku o wyrobach medycznych, która kompleksowo reguluje zasady funkcjonowania rynku wyrobów medycznych w Polsce. Określa obowiązki różnorodnych podmiotów gospodarczych, instytucji zdrowia publicznego, podmiotów wykonujących działalność leczniczą oraz osób wykonujących zawody medyczne w zakresie wyrobów medycznych (również w zakresie wyrobów diagnostycznych do przeprowadzenia procedury in vitro). Celem nadrzędnym opublikowanej ustawy jest regulacja prawa polskiego według standardów Unii Europejskiej oraz zagwarantowania bezpieczeństwa pacjentów i sprawnego funkcjonowania rynku wyrobów medycznych w kraju (Dz. U. z 2022 r., poz. 974).

Z kolei w rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/745 z dnia 5 kwietnia 2017 roku w sprawie wyrobów medycznych, w art. 2 możemy wyodrębnić następującą definicję „wyrobu medycznego”: jest to „narzędzie, aparat, urządzenie, oprogramowanie, implant, odczynnik, materiał lub inny artykuł przewidziany przez producenta do stosowania pojedynczo lub łącznie u ludzi do co najmniej jednego z następujących szczególnych zastosowań medycznych:

- diagnozowanie, profilaktyka, monitorowanie, przewidywanie, prognozowanie, leczenie lub łagodzenie choroby,

- diagnozowanie, monitorowanie, leczenie, łagodzenie lub kompensowanie urazu lub niepełnosprawności,
- badanie, zastępowanie lub modyfikowanie budowy anatomicznej lub procesu lub stanu fizjologicznego lub chorobowego,
- dostarczanie informacji poprzez badanie in vitro próbek pobranych z organizmu ludzkiego, w tym pobranych od dawców narządów, krwi i tkanek, i który nie osiąga swojego zasadniczego przewidzianego działania środkami farmakologicznymi, immunologicznymi lub metabolicznymi w ludzkim ciele lub na nim, ale którego działanie może być wspomagane takimi środkami.

Za wyroby medyczne uznaje się również:

- wyroby do celów kontroli poczęć lub wspomagania poczęcia, produkty specjalnie przeznaczone do czyszczenia, dezynfekcji lub sterylizacji wyrobów.” (Rozporządzenie z dnia 5 kwietnia 2017 roku w sprawie wyrobów medycznych, zmiany dyrektywy 2001/83/WE, rozporządzenia (WE) nr 178/2002 i rozporządzenia (WE) nr 1223/2009 oraz uchylenia dyrektyw Rady 90/385/EWG i 93/42/EWG, ([https://orka.sejm.gov.pl/opinie9.nsf/nazwa/1764_u/\\$file/1764_u.pdf](https://orka.sejm.gov.pl/opinie9.nsf/nazwa/1764_u/$file/1764_u.pdf), data dostępu: 04.11.2025)

Zanim wyrób medyczny trafi na rynek, zostaje poddany ocenie zgodności. Polega ona na prawidłowej kwalifikacji i klasyfikacji. W gestii producenta znajduje się prawidłowe zaklasyfikowanie wyrobu. Pierwszy etap obejmuje ustalenie czy dany wyrób medyczny faktycznie nim jest, gdyż produkty takie jak leki czy suplementy diety podlegają innym regulacjom. Następnym etapem jest klasyfikacja zależna od zastosowania wyrobu i ryzyka, jakie niesie jego użytkowanie. Reguły te są ściśle określone w rozporządzeniach MDR (2017/745) i IVDR (2017/746) w załączniku VIII (<https://sip.lex.pl/akty-prawne/dzienniki-UE/rozporzadzenie-2017-745-w-sprawie-wyrobow-medycznych-zmiany-dyrektywy-2001-68928830>, data dostępu: 04.11.2025; <https://sip.lex.pl/akty-prawne/dzienniki-UE/rozporzadzenie-2017-746-w-sprawie-wyrobow-medycznych-do-diagnostyki-in-vitro-68928831>, data dostępu: 04.11.2025)

Gdy mówimy o sposobie klasyfikacji wyrobów medycznych, istotne jest uwzględnienie czterech głównych kryteriów tego procesu:

- przewidziane działanie i możliwość ponownego zastosowania,
- stopień inwazyjności, czyli rodzaj kontaktu wyrobu z ciałem człowieka,
- czas używania wyrobu,
- reguły określone w załączniku VIII do rozporządzeń MDR i IVDR.

Ze względu na ingerencję w organizm i jego funkcjonowanie, wyroby medyczne dzielimy na:

- wyroby inwazyjne, które w całości lub w części wnikają do wnętrza ciała poprzez naturalne otwory lub przez jego powierzchnię,
- wyroby nieinwazyjne,
- wyroby aktywne, czyli wyroby, których działanie zależy od innego źródła energii niż energia ciała ludzkiego lub siła grawitacji. Mogą mieć one działanie terapeutyczne albo służyć do diagnostyki lub monitorowania.

- Możemy również sklasyfikować wyroby medyczne na podstawie przewidzianego czasu użytkowania:
- chwilowego użytku – których czas ciągłego używania nie przekracza 60 minut,
- krótkotrwałego użytku – których czas ciągłego używania wynosi od 60 minut do 30 dni,
- długotrwałego użytku – jeśli czas ciągłego używania wyrobu medycznego jest dłuższy niż 30 dni.

Konkretne reguły klasyfikacji wyrobów medycznych określono w rozporządzeniach MDR (22 reguły) i IVDR (7 reguły). Wyodrębniono i uszeregowano ich cztery klasy (I, IIA, IIB, III) wraz z rosnącym ryzykiem ich stosowania. Wyróżniamy:

- **wyroby medyczne klasy I** – które niosą niskie lub umiarkowane ryzyko, a ich stosowanie wymaga kontroli ogólnej. Do klasy I zaliczają się wszystkie wyroby nieinwazyjne, o ile na mocy reguł klasyfikacji, nie zostały zaliczone do wyższych klas. Wyroby tej klasy przed uzyskaniem deklaracji zgodności UE, nie wymagają przy ocenie zgodności udziału jednostki notyfikowanej – wystarczy oświadczenie producenta. Wyjątkiem są wyroby wprowadzane do obrotu w stanie sterylnym, wyroby mające funkcję pomiarową oraz narzędzia chirurgiczne wielokrotnego użytku, które w tym szczególnym zakresie wymagają udziału jednostki notyfikowanej;
- **wyroby medyczne klasy II** – wymagają specjalnej kontroli, zaliczamy do nich np. wyroby przeznaczone do przechowywania krwi i innych płynów ustrojowych, implanty stomatologiczne czy wyroby do stosowania na uszkodzoną skórę. W tej kategorii znajdują się także wyroby antykoncepcyjne, wyroby do rejestracji obrazu RTG oraz wyroby do płukania dezynfekcji i sterylizacji. W klasie II wyróżnia się dwie grupy: IIa i IIb – w zależności od ryzyka lub sposobu działania wyrobu;
- **wyroby medyczne klasy III** – ich stosowanie stwarza wysokie ryzyko i muszą być zatwierdzone przed wprowadzeniem na rynek. Wśród nich znajdziemy np. urządzenia do monitorowania pracy serca, wyroby do implantacji mające bezpośredni kontakt z układem krążenia lub układem nerwowym, implanty piersiowe, czy protezy stawowe.

Tabela 1. Klasyfikacja wyrobów medycznych**Table 1. Medical device classification**

KLASA	CHARAKTERYSTYKA
I	wyroby niewchodzące w interakcję z organizmem, jak: łóżka szpitalne, opatrunki czy termometry
IIA	wyroby wchodzące w interakcję z organizmem, która jest jednak ograniczona do naturalnych otworów ciała i nie wiąże się z bezpośrednim ryzykiem, jak np. aparaty słuchowe czy ultrasonografy
IIB	wyroby wchodzące w inwazyjną interakcję lub umieszczane w organizmie pacjenta, jak np. pompy infuzyjne czy lasery chirurgiczne
III	wyroby wspierające bądź podtrzymujące życie, jak np. implanty, stymulatory czy sztuczne zastawki serca

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Żakowiecki 2020, s. 15).

Jako że każda reguła zawiera wyjątki, tak więc i w praktyce identyfikowania wyrobów medycznych pojawiają się problemy z poprawnym ich przyporządkowaniem. Aby więc uniknąć pomyłek, klasyfikację wyrobów medycznych należy poddać dokładnej analizie, stosując dostępne reguły tego procesu (<https://mdrregulator.com/pl/oznakowanie-ce/weryfikacja-kwalifikacji-i-klasyfikacji>, data dostępu: 25.04.2025).

Pojęcie „wyrób medyczny” kryje szeroką gamą produktów: od prostych, niosących małe ryzyko z punktu widzenia pacjenta, po bardziej skomplikowane, związane z podwyższonym ryzykiem, oraz produkty inwazyjne, które często pozostają w ciele pacjenta do końca życia (Lisiecka, Lisiecka-Bietanowicz 2023, s. 43).

Odpowiednia klasyfikacja oraz ujednolicone nazewnictwo są niezwykle istotne, gdyż od nich zależy rodzaj procedury oceny zgodności, jaką musi przeprowadzić producent, aby spełnić wymagania zasadnicze. WHO przyjmuje stanowisko, iż przy zgłaszaniu wyrobu medycznego do obrotu, istnieje swoboda posługiwania się różnymi nomenklaturami. Do najpopularniejszych należą m.in.:

- *Global Medical Device Nomenclature* (GMDN) – Globalna Nomenklatura Wyrobów Medycznych,
- *Universal Medical Device Nomenclature System* (UMDNS) – Uniwersalny System Nomenklatury Wyrobów Medycznych,
- *Global InVitro Diagnostic Classification* (GIVD) – Globalna Klasyfikacja Diagnostyki In Vitro,
- *Systematized Nomenclature Of Medicine – Clinical Terms* (SNOMED-CT10) – Ustandaryzowana Nomenklatura Medyczna – Terminy Kliniczne,
- *International Health Terminology Standards Development Organisation* (IHTSDO) – Międzynarodowa Organizacja ds. Standaryzacji Terminologii Zdrowotnej.

Zarówno w Polsce, jak i w Europie najczęściej stosowana jest nomenklatura GMDN. Z kolei Centrum Systemów Informacyjnych Ochrony Zdrowia wykorzystuje model IHTSDO. (<https://www.aotm.gov.pl/wp-content/uploads/2023/01/BIE3DA1.pdf>, data dostępu: 04.06.2025).

Tabela 2. Główne kategorie Globalnej Nomenklatury Wyrobów Medycznych (GNWM)
Table 2. The main categories of Global Medical Device Nomenclature (GMDN)

AKTYWNE TECHNOLOGIE WSZCZEPIALNE np. rozruszniki serca i neurostymulatory	ZNIECZULAJĄCE TECHNOLOGIE ODDECHOWE np. maski tlenowe i respiratory anestezjologiczne	TECHNOLOGIE DENTYSTYCZNE np. narzędzia dentystyczne i plomb	ELEKTROMECHANICZNE TECHNOLOGIE MEDYCZNE np. lasery, aparaty do diagnostyki obrazowej, chirurgiczne noże harmoniczne i staplery
SPRZĘT SZPITALNY np. łóżka i podnośniki pacjentów	TECHNOLOGIE DO DIAGNOSTYKI IN-VITRO np. testy ciążowe i paski do glukometrów	NIEAKTYWNE TECHNOLOGIE WSZCZEPIALNE np. protezy stawu biodrowego, kolanowego i stenty	TECHNOLOGIE OKULISTYCZNE I OPTYCZNE np. okulary i soczewki
NARZĘDZIA WIELOKROTNEGO UŻYTKU np. skalpele i stetoskopy	TECHNOLOGIE JEDNORAZOWEGO UŻYTKU np. igły, strzykawki i rękawiczki	POMOCE TECHNICZNE DLA OSÓB NIEPEŁNOSPRAWNYCH np. wózki inwalidzkie i aparaty słuchowe	DIAGNOSTYCZNE I TERAPEUTYCZNE TECHNOLOGIE RADIOLOGICZNE np. akceleratorzy do radioterapii
WYROBY DO TERAPII KOMPLEMENTARNYCH np. igły do akupunktury i bańki	WYROBY POCHODZENIA BIOLOGICZNEGO np. biologiczne zastawki serca	PRODUKTY I ROZWIĄZANIA DLA OBIEKTÓW MEDYCZNYCH np. instalacje gazów medycznych	SPRZĘT LABORATORYJNY np. produkty do diagnostyki in vitro , niebędące reagentami

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Żakowiecki 2020, s. 16).

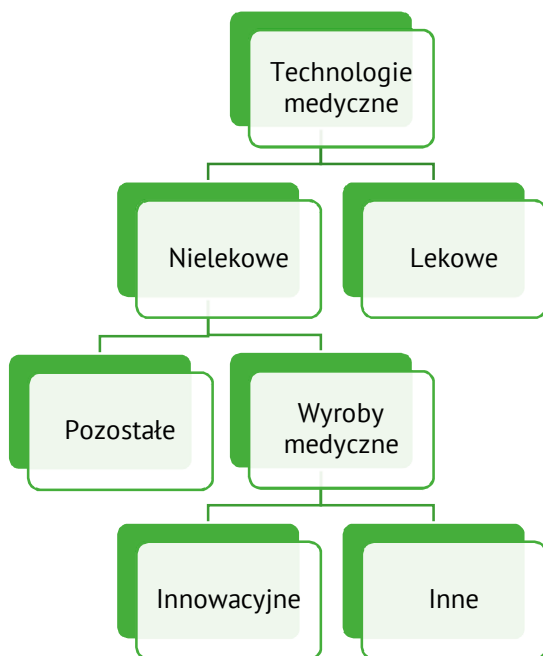
Warto przy tym zaznaczyć, że GNWM nie zawiera kryterium innowacyjności konkretnej technologii. Kategorie uwzględniają wyrób medyczny na każdym poziomie produkcji. Najlepszą klasyfikację dla danego wyrobu medycznego ustala się w zależności od czynników klinicznych, gospodarczych, fiskalnych, badawczych, rozwojowych czy regulacyjnych. Każdy wyrób jest oceniany, nadzorowany i klasyfikowany na podstawie osobnych ustaw. Wyroby medyczne stanowią kategorię zbiorczą, która ma wspólną drogę rejestracji, oceny oraz taryfikacji; z kolei ich finansowanie ze środków publicznych odbywa się w różnorodny sposób (<https://amcham.pl/wp-content/uploads/2024/01/2021-6b.pdf>, data dostępu: 04.06.2025; Żakowiecki, 2020, s. 16).

2 INNOWACYJNE WYROBY MEDYCZNE

Każdy z pacjentów oczekuje, aby jego leczenie było jak najbardziej precyzyjne i o jak najmniejszym ryzyku powikłań. Dzięki przyspieszonemu rozwojowi innowacyjnych wyrobów medycznych, możemy spodziewać się, że będzie to możliwe w coraz większej skali, ponadto, umożliwią one lepszą koordynację leczenia czy też przepływ danych. Innowacyjne wyroby medyczne mają więc realny wpływ na usprawnienie

systemu ochrony zdrowia, zwiększenie jego dostępności z punktu widzenia pacjentów i wzrost jakości świadczonych usług medycznych.

Wykorzystywanie innowacyjnych wyrobów medycznych ma również bezpośredni wpływ na obniżenie kosztów leczenia oraz pozytywnie wpływa na organizację pracy w kontekście obciążenia personelu medycznego. Celem stosowania innowacyjnych wyrobów medycznych jest bowiem szybsze rozwiązywanie problemów zdrowotnych oraz poprawa komfortu życia pacjentów (<https://amcham.pl/wp-content/uploads/2024/01/2021-6b.pdf>, data dostępu: 04.06.2025).



Rysunek 1. Podział technologii medycznych

Figure 1. Classification of Medical Technologie

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Żakowiecki 2020, s. 11).

Aby usystematyzować technologie medyczne, wprowadzono podział przedstawiony na rysunku 1. Można je podzielić na:

- technologie lekowe, których główną składową są substancje lub ich mieszaniny, które zapobiegają lub leczą choroby oraz są stosowane w diagnostyce lub modyfikacji immunologicznej lub metabolicznej organizmu;
- technologie nielekowe – są to urządzenia, procedury terapeutyczne i diagnostyczne (nie korzystające z substancji i ich mieszanin) oraz systemy wspomagające. Te, w dalszej kolejności, można podzielić na pozostałe procedury diag-

nostyczne (niewchodzące w skład nielekowych technologii medycznych), stosowane w określonych wskazaniach, oraz na wyroby medyczne. Wyroby medyczne zostały opisane jako „narzędzia, przyrządy, urządzenia, oprogramowanie, materiały lub inne artykuły, stosowane samodzielnie lub w połączeniu, w tym z oprogramowaniem przeznaczonym przez jego wytwórcę do używania specjalnie w celach diagnostycznych lub terapeutycznych i niezbędnym do jego właściwego stosowania, przeznaczone przez wytwórcę do stosowania u ludzi” w ogólnie ujętym celu diagnostycznym, zapobiegawczym, leczniczym oraz w celu monitorowania przebiegu chorób. (<https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20101070679/T/D20100679L.pdf>, data dostępu: 04.11.2025)

Wyróżniamy innowacyjne wyroby medyczne o wysokim stopniu zaawansowania (innowacyjne) w formie: narzędzi, aparatów, implantów, sensorów lub oprogramowań o wysokim stopniu zaawansowania, i inne – o mniejszym stopniu zaawansowania, również w formie fizycznej. Możemy więc uznać, że innowacyjne wyroby medyczne są to technologie nielekowe o wysokim stopniu zaawansowania w formie narzędzi fizycznych, aparatury, implantów, sensorów lub oprogramowania. Jest to zdecydowanie węższe pojęcie niż „wyroby medyczne”, które obejmuje liczne kategorie narzędzi i produktów niekoniecznie zaawansowanych technologicznie (<https://amcham.pl/wp-content/uploads/2024/01/2021-6b.pdf>, data dostępu: 04.06.2025).

Innowacją w ostatnich latach okazały się być cyfrowe rozwiązania i nowe technologie. Zmieniły i upowszechniły one również procedury medyczne i rynek ochrony zdrowia. Istotne są tu cyfrowe wyroby medyczne, które wykorzystują technologie cyfrowe w takich aspektach jak diagnostyka czy procesy terapeutyczne. W Polsce szacuje się, iż wielkość rynku cyfrowych wyrobów medycznych w 2020 roku przekroczyła 10 mld zł (stanowiło to 4,5% wydatków na zdrowie). Zgodnie z przewidywaniami, spodziewany jest szybki rozwój wartości tego rynku w kolejnych latach, zarówno w Polsce, jak i na świecie. Obecnie, z ok. 2 mln rodzajów wyrobów medycznych, 0,5 mln stanowią wyroby cyfrowe.

Cyfrowe wyroby medyczne usystematyzowano i podzielono na następujące kategorie:

- cyfrowe wyroby diagnostyczne i monitorujące,
- cyfrowe wyroby operacyjne, proceduralne, terapeutyczne,
- cyfrowe wyroby wspierające jakość świadczeń zdrowotnych,
- cyfrowe wyroby medyczne wspierające jakość życia pacjenta.

Należy również wspomnieć o rosnącej popularności rozwiązań cyfrowych, jakimi są technologie zdrowotne w obszarze urządzeń przeznaczonych do noszenia (głównie fitness). Ich dostępność może w przyszłości pomóc w monitorowaniu zdrowia większości społeczeństwa.

Wysoką popularnością cieszą się również mobilne aplikacje medyczne (np. aplikacje zsynchronizowane z czynnikiem ciągłego monitorowania glukozy czy też śledzące aktywność fizyczną pacjenta) oraz oprogramowania. Wspomagają one decyzje lekarzy podczas diagnostyki klinicznej. Mają ogromny potencjał i mogą przyczynić się

do zmniejszenia liczby błędów i poprawy funkcjonowania opieki zdrowotnej pośród pacjentów.

Coraz częściej technologie cyfrowe są dodawane do wyrobów medycznych, poprawiając ich jakość i funkcjonalność. W ten sposób powstają nowe rozwiązania, zwłaszcza, że duża ich część może działać na zasadzie łączności bezprzewodowej (np. Wi-Fi, Bluetooth, 5G). Dzięki temu, także w świecie wyrobów medycznych można obserwować zjawisko „Internetu rzeczy” – sieci sparowanych urządzeń komunikujących się między sobą i ustalających klucze zadań (https://polmed.org.pl/wp-content/uploads/2024/03/Raport_Cyfrowe-wyroby-medyczne.pdf, data dostępu: 04.06.2025).

3 GLOBALNY I POLSKI RYNEK WYROBÓW MEDYCZNYCH

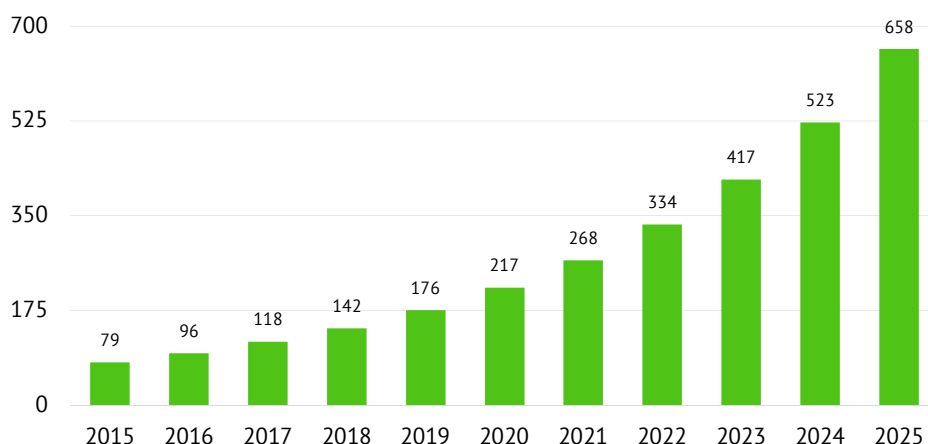
Według raportu *Fortune Business Insights*, globalny rynek wyrobów medycznych w 2023 roku był warty prawie 520 mld dol. Prognozuje się, iż w 2032 roku, jego wartość wyniesie nawet do 880 mld dol., co przekłada się na skumulowany roczny wskaźnik wzrostu (CAGR) o wartości 6,3% w całym okresie analizy. Głównie na rozwój rynkowy będzie mieć wpływ wzrastające zapotrzebowanie na profilaktykę oraz leczenie i monitorowanie chorób przewlekłych. Należy mieć również na uwadze stale rosnące zapotrzebowanie na rozwiązania telemedyczne i zdalne monitorowanie pacjentów przy pomocy algorytmów sztucznej inteligencji i optymalizacji wykorzystywania danych medycznych.

MedTech Europe, bazując na cenach narzuconych przez producentów, szacuje, iż europejski rynek wyrobów medycznych stanowi 26,4% rynku globalnego. Jest on drugim największym rynkiem po Stanach Zjednoczonych Ameryki (46,6%).

Raport *Statistica*, który zawiera dane o wyrobach medycznych oraz diagnostyce in-vitro, ocenił wartość tego rynku za rok 2023 na ok. 570 mld dol. oraz oszacował wzrost jego wartości na przestrzeni 5 kolejnych lat na około 750 mld dol. Według *Statistica*, kluczowym trendem już w niedalekiej przyszłości, będzie poszukiwanie przez klientów innowacyjnych i zaawansowanych technologii medycznych.

Światowe PKB przeznaczone na ochronę zdrowia, według WHO, stale rośnie. Od roku 2000 wzrosło z 8,6% do prawie 11% w 2020 roku; przekłada się to na prawie trzykrotny wzrost PKB (z 600 dol. na 1600 dol. per capita).

Tak więc niezależnie od danych i raportów opublikowanych przez różnorodne organizacje, wspólnym mianownikiem wprowadzania technologii medycznych, jak i rozwoju globalnego rynku wyrobów medycznych, jest rosnąca potrzeba opieki skoncentrowanej na pacjencie. (https://en.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/The_Medical_Devices_and_Pharma_Sector_in_Poland_ok.pdf, data dostępu: 04.06.2025).

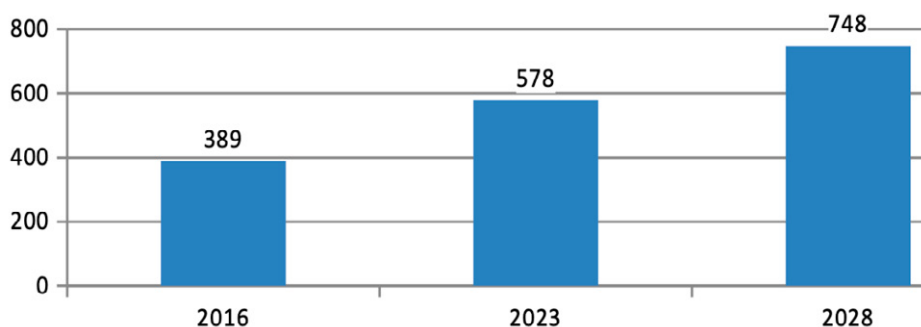


Rysunek 2. Wartość globalnego rynku cyfrowego zdrowia w mld USD w latach 2015-2025

Figure 2. Global Digital Health Market Value in USD Billions 2015-2025

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (https://polmed.org.pl/wp-content/uploads/2024/03/Raport_Cyfrowe-wyroby-medyczne.pdf, data dostępu: 04.06.2025).

Wartość rynku technologii medycznych systematycznie rośnie. W 2016 roku wynosiła 389 mld dol., w ciągu kolejnych 7 lat wzrosła i osiągnęła wartość 578 mld dol., a w następnym prognozowanym roku 2028, ma osiągnąć wartość 748 mld dol. Wskazuje to jednoznacznie na rosnące znaczenie technologii medycznych w światowej gospodarce.

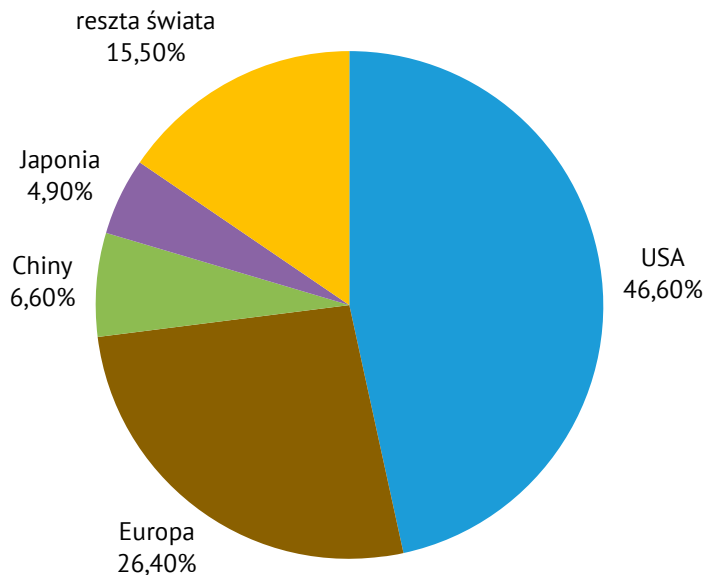


Rysunek 3. Wartość globalnego rynku technologii medycznych 2016-28 [w mld dol.]

Figure 3. Global Medical Technology Market Value 2016-28 [in billion USD]

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (https://en.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/The_Medical_Devices_and_Pharma_Sector_in_Poland_ok.pdf, data dostępu: 04.06.2025).

Technologie medyczne charakteryzują się stałym napływem innowacji, które z kolei są wynikiem wysokiego poziomu badań, rozwoju oraz współpracy z użytkownikami (<https://www.medtecheurope.org/datahub/market/#sources>, data dostępu: 04.06.2025).



Rysunek 4. Struktura światowego rynku wyrobów medycznych w 2023 roku

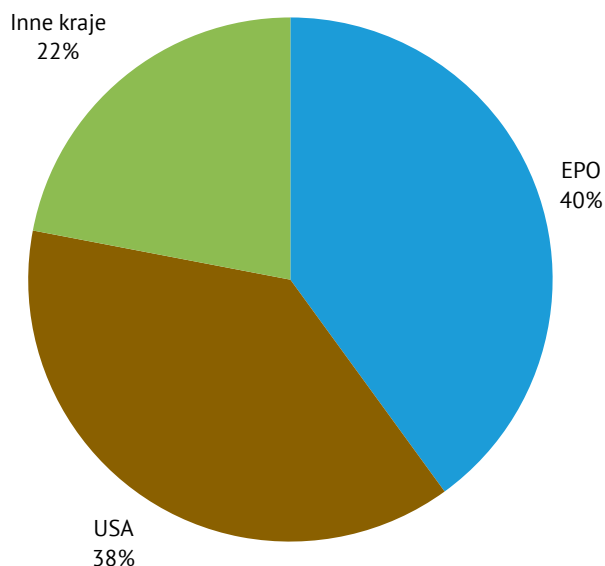
Figure 4. Structure of the global medical devices market in 2023.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (<https://www.medtecheurope.org/datahub/market/>, data dostępu: 04.06.2025).

Analizując strukturę światowego rynku pod tym względem, w roku 2023 widać w tym obszarze wyraźną dominację Stanów Zjednoczonych – z 46,60% objęcia rynku, drugą pozycję zajmują łącznie wszystkie kraje europejskie – z udziałem na poziomie 26,40%, a dalej: Chiny – 6,60%, Japonia – 4,90%.

W 2023 roku do Europejskiego Urzędu Patentowego napłynęło ponad 15 900 zgłoszeń w dziedzinie technologii medycznych. W porównaniu z rokiem 2022, stanowi to wzrost o 1,3%. Obszar technologii medycznych wynosi 8,1% wszystkich zgłoszeń, co stanowi drugi sektor spośród wszystkich sektorów przemysłowych w Europie. Na rysunku nr 5 przedstawiono źródła pochodzenia tychże zgłoszeń patentowych. (<https://www.medtecheurope.org/datahub/innovation/>, data dostępu: 04.05.2025).

W skali globalnej, rynek wyrobów medycznych ma kluczowe znaczenie dla rozwoju gospodarki. Znaczna część wyrobów medycznych jest użytkowana przez pacjentów indywidualnie w ramach opieki zdrowotnej. Mimo surowych regulacji dotyczących wprowadzania wyrobów medycznych na rynek, stale obserwujemy wzrost ich liczby oraz wartości rynkowej. A prognozuje się dalszy wzrost popytu na innowacyjne wyroby medyczne, co przełoży się również na wzrost gospodarczy, głównie w takich państwach jak: Chiny i Indie (Buszczak, 2023, s. 22).

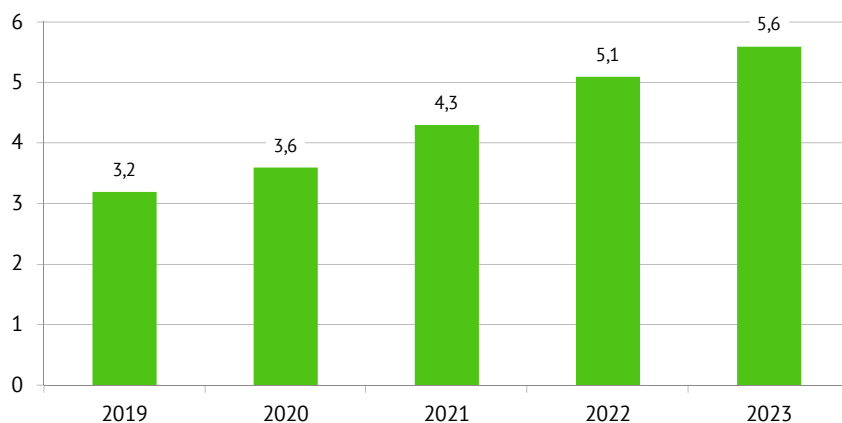


EPO –Europejska Organizacja Patentowa (UE27, Wielka Brytania, Norwegia, Szwajcaria)

Rysunek 5. Struktura zgłoszeń patentowych w 2023 według kraju pochodzenia

Figure 5. Patent application structure in 2023 by country of origin

Źródło: opracowanie własne na podstawie (<https://www.medtecheurope.org/datahub/innovation/>, data dostępu: 04.06.2025).

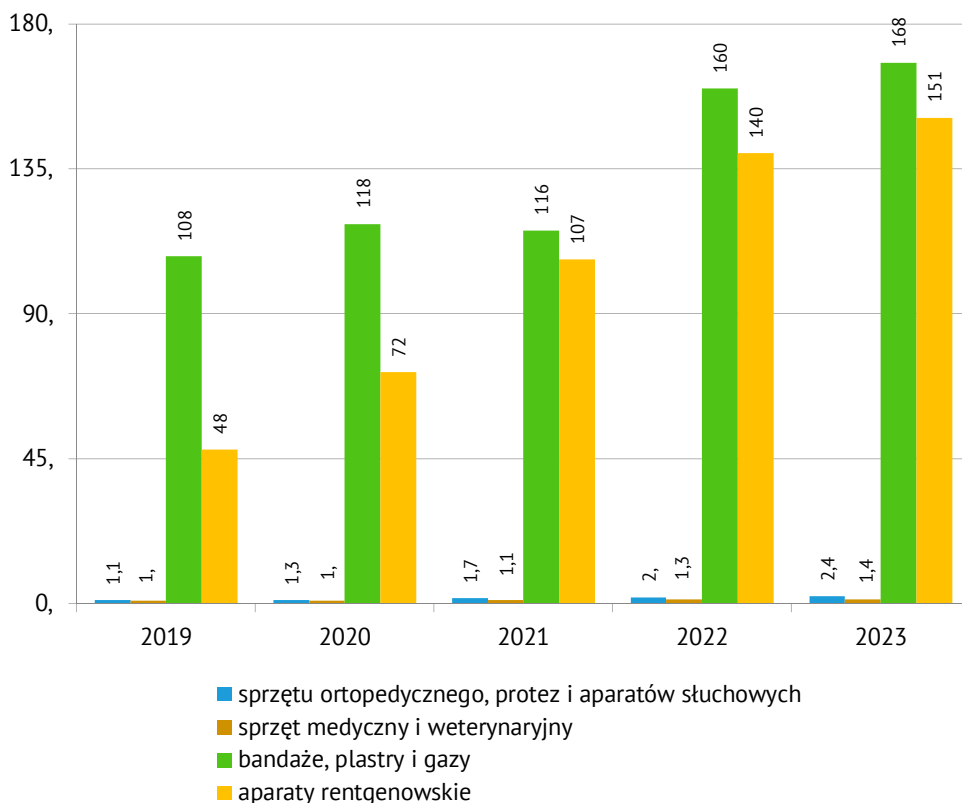


Rysunek 6. Wartość eksport polskich wyrobów medycznych i sprzętu medycznego w latach 2019-2023 (w mld euro)

Figure 6. Export value of Polish medical products and medical equipment in 2019-2023 (in EUR billion)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (https://en.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/The_Medical_Devices_and_Pharma_Sector_in_Poland_ok.pdf, data dostępu: 04.06.2026).

W Polsce również obserwowany jest dynamiczny wzrost rynku wyrobów medycznych. Podczas przeprowadzonej analizy w latach 2012-2021 wykazano, iż wzrost on o ok. 250%. Wyroby dostępne na polskim rynku są produkowane rodzimie, jak również są importowane (Feliczek 2023, s. 21). Posiadamy duży potencjał ekonomiczny w tym zakresie. Jako kraj znajdujący się w centrum Europy, mamy dobre warunki logistyczne: możemy łatwo eksportować nasze wyroby medyczne. Liczba polskich firm w branży wyrobów i sprzętów medycznych obecnie wynosi ok. 300. Większość z nich zatrudnia pracowników na poziomie ponad 49 osób (Buszczak 2023, s. 40).



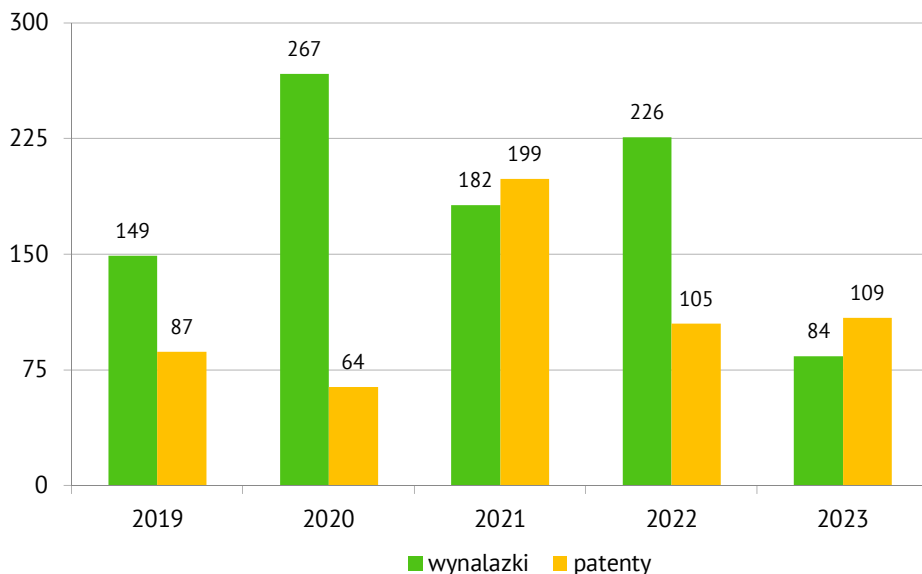
Rysunek 7. Eksport polskich wyrobów medycznych według głównych kategorii 2019-2023 (w mld euro)

Figure 7. Export of Polish medical devices by main categories 2019-2023 (in EUR billion)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (https://en.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/The_Medical_Devices_and_Pharma_Sector_in_Poland_ok.pdf, data dostępu: 04.06.2025).

Należy też wspomnieć o zmianach zachodzących na globalnym rynku wyrobów medycznych, głównie takich, jakie nastąpiły na skutek pandemii COVID-19. Przed pandemią, w 2018 roku, udział handlu w tym sektorze w całkowitym handlu światowym wynosił 6,4%. Podczas pandemii w 2020 roku wzrósł on do 8,3%. Z kolei w latach 2019-2021 zaobserwowano, iż import i eksport wyrobów medycznych rosły w tempie średniorocznym na poziomie 14,4% (wartość 2 654 bln dol.). W roku 2022, udział wyrobów medycznych w światowym handlu towarami powrócił do poziomu sprzed pandemii, osiągając 6,9%. (https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/who_wipo_wto_2023_e.pdf, data dostępu: 04.06.2025).

Jeśli chodzi o eksport polskich wyrobów medycznych w ciągu analizowanego okresu, nastąpił dynamiczny rozwój tego segmentu. Dodatkowo, stały wzrost tego trendu może świadczyć o rosnącej konkurencyjności polskich wyrobów medycznych na rynkach zagranicznych.



Rysunek 8. Krajowe zgłoszenia wynalazków i patentów dokonane w trybie krajowym i międzynarodowym w latach technologie medyczne 2019-2023

Figure 8. National invention and patent applications filed in the national and international procedure in the years medical technologies 2019-2023

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (<https://uprp.gov.pl/sites/default/files/inline-files/Raport%20roczny%202023.pdf>, data dostępu: 04.06.2025).

Najwięcej zgłoszeń wynalazków odnotowano w 2020 roku, bo aż 267; zaś największy wzrost zgłoszeń patentowych miał miejsce w 2021 roku, kiedy ich liczba wyniosła 199.

PODSUMOWANIE

Jednym z ważniejszych obecnie wyzwań społecznych w Polsce jest zapewnienie wysokiej jakości świadczeń zdrowotnych dla wszystkich obywateli, którzy tego potrzebują. Znaczący wpływ w tym aspekcie mają innowacyjne wyroby medyczne, które umożliwiają szybszą diagnostykę stanu pacjenta oraz podjęcie celowanych działań prewencyjnych, skrócenie czasu trwania terapii i zminimalizowanie okresu rehabilitacji. Są to korzyści odczuwalne przez pacjenta, ale również odnoszące do korzyści całego systemu ochrony zdrowia. Rynek wyrobów medycznych na całym świecie, jak również w Polsce rozwija się dynamicznie, a dalszy jego rozwój jest związany z wykorzystaniem coraz bardziej zaawansowanych technologicznie wyrobów medycznych. Należy jednak pamiętać i mieć na uwadze, że rynek wyrobów medycznych podlega rygorystycznym regulacjom prawnym, wynikającym z troski o pacjenta.

Literatura

Buszczak A., (2023), „*Determinanty skuteczności procesu postępowania z reklamacjami w przedsiębiorstwach produkujących wyroby medyczne*”, Rozprawa doktorska, Poznań.

AOTMiT, (2019), *Wytyczne oceny technologii medycznych. Wyroby medyczne (medical devices). Przegląd aktualnego stanu wiedzy i rozwiązań*, <https://www.aotm.gov.pl/wp-content/uploads/2023/01/BIE3DA1.pdf>; data dostępu: 04.06.2025

Cyfrowe wyroby medyczne POLMED raport 2024 https://polmed.org.pl/wp-content/uploads/2024/03/Raport_Cyfrowe-wyroby-medyczne.pdf; data dostępu: 04.06.2025

Feliczek P., (2023), *Analiza poziomu jakości wyrobów medycznych w Polsce w latach 2012-2021*, „Management and Quality – Zarządzanie i Jakość”, Vol 5 No 1.

An Integrated Health, (2023), Trade and IP Approach to Respond to the COVID19 Pandemic WTO, May 2023.

Ustawa z dnia 7 kwietnia 2022 r. o wyrobach medycznych, Dz.U. z 2022 r., poz. 974.

Rozporządzenie z dnia 5 kwietnia 2017 r. w sprawie wyrobów medycznych, zmiany dyrektywy 2001/83/WE, rozporządzenia (WE) nr 178/2002 i rozporządzenia (WE) nr 1223/2009.

Lisiecka K., Lisiecka-Biełanowicz M., (2023), *Sposób wprowadzania wyrobów medycznych na rynek unijny streszczenie*, „Zeszyty Naukowe Akademii Górnośląskiej”, nr. 8.

Polityka INSIGHT, (2020), *Innowacyjne technologie*, <https://amcham.pl/wp-content/uploads/2024/01/2021-6b.pdf>; data dostępu: 04.06.2025

Żakowiecki P., (2020), *Innowacyjne technologie*, Polityka INSIGHT, Warszawa.

<https://mdrregulator.com/pl/oznakowanie-ce/weryfikacja-kwalifikacji-i-klasyfikacji>; data dostępu: 04.06.2025

https://en.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/The_Medical_Devices_and_Pharma_Sector_in_Poland_ok.pdf; data dostępu: 04.06.2025

<https://www.medtecheurope.org/datahub/market/#sources>; data dostępu: 04.06.2025

<https://www.medtecheurope.org/datahub/innovation/>; data dostępu: 04.06.2025

<https://www.medtecheurope.org/wp-content/uploads/2024/07/medtech-europe--facts-figures-2024.pdf>; data dostępu: 04.06.2025

<https://uprp.gov.pl/sites/default/files/inline-files/Raport%20roczny%202023.pdf>; data dostępu: 04.06.2025

[https://orka.sejm.gov.pl/opinie9.nsf/nazwa/1764_u/\\$file/1764_u.pdf](https://orka.sejm.gov.pl/opinie9.nsf/nazwa/1764_u/$file/1764_u.pdf); data dostępu: 04.11.2025

<https://sip.lex.pl/akty-prawne/dzienniki-UE/rozporzadzenie-2017-745-w-sprawie-wyrobow-medycznych-zmiany-dyrektywy-2001-68928830>; data dostępu: 04.11.2025

<https://sip.lex.pl/akty-prawne/dzienniki-UE/rozporzadzenie-2017-746-w-sprawie-wyrobow-medycznych-do-diagnostyki-in-vitro-68928831>; data dostępu, 04.11.2025

Magda Wiśniewska-Kuźma

PŁEĆ JAKO CZYNNIK RÓŻNICUJĄCY PREFERENCJE WZGLĘDEM REDYSTRYBUCJI – PRZEGLĄD BADAŃ

GENDER DIFFERENCES IN REDISTRIBUTIVE PREFERENCES – A LITERATURE REVIEW

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest ocena różnic w preferencjach redystrybucyjnych między kobietami i mężczyznami w państwach Unii Europejskiej (UE). Analiza porównawcza została przeprowadzona na podstawie danych z badania Eurobarometr oraz World Values Survey 2017–2022, pochodzących z 20 państw UE i państw stowarzyszonych. Okazuje się, że w państwach UE kobiety nie tylko częściej popierały redystrybucję, ale także wykazywały wyższą akceptację dla zwiększonego finansowania kluczowych obszarów społecznych, takich jak: opieka długoterminowa, wsparcie socjalne i polityka prorodzinna. Wyniki potwierdzają, że w państwach o modelu opiekuńczym, redystrybucja jest szeroko akceptowana zarówno przez kobiety, jak i mężczyzn, natomiast w gospodarkach postkomunistycznych obserwuje się większy sceptycyzm wobec ingerencji państwa w podział dochodów. W większości analizowanych państw, kobiety częściej niż mężczyźni popierały wysokie opodatkowanie osób zamożnych oraz wspieranie osób o niższych dochodach. Największe dysproporcje między płciami w zakresie poparcia dla redystrybucji, a także najwyższy wskaźnik poparcia kobiet wobec sprzeciwu mężczyzn, odnotowano w państwach typu welfare state. Z kolei w krajach Europy Środkowo-Wschodniej różnice między płciami są znacznie niższe.

ABSTRACT

The aim of this study is to assess gender differences in redistributive preferences between women and men in the European Union (EU) countries. A comparative analysis was conducted based on data from the Eurobarometer and World Values Survey (2017–2022), covering 20 EU and associated countries. The results indicate that, within the EU, women not only express stronger support for income redistribution but also show greater acceptance of increased public funding in key social policy areas such as long term care, social assistance, and family policy. The findings confirm that in welfare state economies redistribution enjoys broad acceptance among both women and men, whereas in post-communist countries greater scepticism toward state intervention in income distribution is observed. In most of the analysed countries, women were more likely than men to support higher taxation of the wealthy and greater assistance for low-income groups. The largest gender disparities in support for redistribution – as well as the highest share of female support relative to male opposition – were recorded in welfare state countries. Conversely, in Central and Eastern European economies, the gender gap in redistributive preferences is substantially smaller.

Translated by Magda Wiśniewska-Kuźma

SŁOWA KLUCZOWE

preferencje redystrybucyjne, gender gap,
polityka fiskalna, redystrybucja

KEYWORDS

redistributive preferences, gender gap,
fiscal policy, redistribution

WSTĘP

Nierówności dochodowe i społeczne stanowią jedno z kluczowych wyzwań w kształtowaniu polityki publicznej, a zrozumienie preferencji obywateli względem redystrybucji staje się niezbędne dla kształtowania efektywnych systemów podatkowych i transferów socjalnych. Redystrybucja, jako mechanizm łagodzenia dysproporcji ekonomicznych poprzez progresywne opodatkowanie i wsparcie społeczne, nie jest jednak postrzegana jednolicie przez różne grupy demograficzne, w tym kobiety i mężczyzn. Zróżnicowanie to może wpływać na wyniki wyborcze, decyzje polityczne oraz stabilność społeczną w państwach członkowskich Unii Europejskiej.

Badania empiryczne wskazują na istnienie istotnych różnic w preferencjach redystrybucyjnych: kobiety na ogół wykazują silniejsze poparcie dla interwencji państwa w celu ograniczenia nierówności dochodowych co wynika z odmiennych doświadczeń życiowych, ról społecznych oraz większej ekspozycji na ryzyko ekonomiczne. Relacje te są jednak kształtowane przez kontekst instytucjonalny, poziom rozwoju gospodarczego, a także obowiązujące w danym kraju normy kulturowe i społeczne. Ponadto różnice te mają charakter wielowymiarowy, gdyż łączą się z innymi czynnikami, takimi jak: poziom wykształcenia, sytuacja zawodowa, orientacja polityczna czy religijność.

W artykule przeprowadzono analizę zróżnicowania preferencji kobiet i mężczyzn względem redystrybucji w państwach Unii Europejskiej, opierając się na danych z badania Eurobarometr i World Values Survey. Zróżnicowanie tych preferencji ma istotne implikacje dla efektywności stosowanych instrumentów redystrybucyjnych. Wzrost zaangażowania kobiet w życie społeczne, ekonomiczne i polityczne wymaga uwzględnienia ich głosu w procesie kształtowania polityki podatkowej i wydatkowej. Przyjęto założenie, że w większości krajów kobiety wykazują wyższe poparcie dla redystrybucji niż mężczyźni.

1 INSTRUMENTY REDYSTRYBUCJI POLITYKI FISKALNEJ

Wzrost gospodarczy sprzyjający ograniczaniu ubóstwa oraz nierówności dochodowych i społecznych (A. Ignasiak-Szulc, M. Kola-Bezka, Ł. Milejczak, 2017), zapewniający możliwości rozwoju wszystkich segmentów populacji i sprawiedliwy podział wytworzonych korzyści (Z. Darvas, 2020), określany jest mianem **wzrostu inkluzywnego**. Koncepcja ta stanowi uzasadnienie dla zwiększania redystrybucyjnej roli polityki fiskalnej, której celem jest „korygowanie podziału dochodów ustalonych początkowo w wyniku gry rynkowej, zgodnie z poczuciem sprawiedliwości większej części społeczeństwa” (W. Zembura, 2006, s. 220). Zakładając, że obywatele wyrażają swoją wolę w zakresie realizowanych celów gospodarczych i społecznych państwa (w tym, między innymi, dotyczące skali wsparcia socjalnego, poziomu opodatkowania, wydatków publicznych) poprzez udzielenie głosu wybranej frakcji politycznej, polityka fiskalna

postrzegana jest jako narzędzie realizacji społecznego kontraktu, w ramach którego państwo odpowiada na oczekiwania obywateli.

Redystrybucja dokonywana jest poprzez przejęcie przez państwo części dochodów osób fizycznych i prawnych, a następnie przekazanie ich określonym grupom społecznym, z wykorzystaniem instrumentów ingerencji **bezpośredniej** (podatki, transfery) lub **pośredniej** (usługi publiczne). Do narzędzi redystrybucji bezpośredniej zalicza się podatki (w tym elementy ich konstrukcji, takie jak: ulgi, zwolnienia czy progresywna skala podatkowania) oraz transfery publiczne. Pośrednia redystrybucja realizowana jest natomiast poprzez świadczenie dóbr publicznych finansowanych z podatków i innych danin.

Badania empiryczne potwierdzają istotną rolę instrumentów redystrybucji bezpośredniej w niwelowaniu nierówności dochodowych; aczkolwiek ich skuteczność zależy od struktury zastosowanych narzędzi, ich konstrukcji, reakcji społeczeństwa na prowadzoną politykę oraz warunków gospodarczych. O. Causa i M. Hermansen (2017) wskazali, że skala redystrybucji jest powiązana z udziałem podatku dochodowego od osób fizycznych w dochodach podatkowych. Inni autorzy podkreślają, że właśnie progresywność tego podatku w największym stopniu determinuje zakres redystrybucji (T. Stanovnik i M. Verbić, 2014; D. Coady, D. D'Angelo, B. Evans, 2019; M. Wiśniewska, 2021). Według J. Martinez-Vazqueza i współautorów (2012), na skalę redystrybucji pozytywnie wpływa PIT oraz wydatki na ochronę zdrowia, natomiast negatywnie – podatki konsumpcyjne, składki na ubezpieczenia społeczne i wydatki na edukację.

Najsilniejsze oddziaływanie na poziom redystrybucji przypisywane jest jednak wydatkom socjalnym. M. Wiśniewska-Kuźma (2019), analizując dane dla państw OECD w latach 2004–2017, wykazała, że kraje o wysokim udziale wydatków socjalnych w wydatkach publicznych ogółem (w szczególności emerytury i renty), charakteryzowały się najwyższym wskaźnikiem redystrybucji w ujęciu względnym, tj. w stosunku do pierwotnych nierówności dochodowych. Wysoki poziom redystrybucji osiągały także państwa łączące progresywne opodatkowanie dochodów z szerokimi wydatkami socjalnymi, obejmującymi świadczenia rodzinne czy zasiłki dla bezrobotnych. Zdaniem H. Immervolla i L. Richardsona (2011), wpływ wydatków społecznych przekracza zakres oddziaływania podatku PIT i składek na ubezpieczenia społeczne. Ch. Wang i K. Caminada (2011) oszacowali, że transfery socjalne odpowiadają za około 85% efektu redystrybucyjnego, podczas gdy podatki jedynie za 15%. Z kolei O. Causa i M. Hermansen wskazali na zróżnicowany wpływ transferów socjalnych w poszczególnych państwach; w krajach OECD udział ten waha się od 60% do 90%.

Wyniki badań potwierdzają, że transfery socjalne stanowią kluczowy instrument redystrybucyjny polityki fiskalnej państwa, jednocześnie podkreślając znaczenie struktury dochodów podatkowych i wydatków publicznych. Efekt redystrybucyjny transferów, jak i podatków dochodowych jest bowiem uzależniony od ich udziału i roli w budżecie państwa. Jak podkreślają Lambert (2001) i Milanovic (2016), znaczenie redystrybucyjne obu instrumentów maleje, gdy ich udział w PKB jest niski lub dominują podatki pośrednie oraz transfery skierowane są do szerszych grup społecznych. Dominujący udział podatków regresywnych (takich jak: VAT, akcyza czy składki

na ubezpieczenia społeczne) mogą znacząco osłabić możliwość niwelowania nierówności społecznych z wykorzystaniem PIT (G. Verbist, F. Figari, 2014).

2 CZYNNIKI RÓŻNICUJĄCE PREFERENCJE WZGLĘDEM REDYSTRYBUCJI

W literaturze przedmiotu do czynników różnicujących preferencje wobec redystrybucji zalicza się między innymi: płeć, poziom dochodu, akceptację różnic dochodowych jako wynagrodzenia za wysiłek i talent, poziom wykształcenia, wiek, przekonania dotyczące uczciwości, postrzeganie korupcji, zaufanie do systemu prawnego, preferencje w zakresie sprawiedliwości społecznej, a także postrzeganie jednostki dotyczące jej przyszłej pozycji społeczno-ekonomicznej, przekonania przekazywane przez rodziców na temat nierówności i mobilności społecznej, strukturę rodziny oraz stopień zależności od wsparcia państwa (Alesina i Giuliano, 2011). Dochód pozostaje jednym z głównych predyktorów postaw wobec redystrybucji: im wyższy jego poziom, tym mniejsze poparcie dla redystrybucyjnej roli państwa (Beramendi, Rehm, 2016). Istotny jest również poziom akceptacji nierówności: społeczeństwa uznające różnice dochodowe za rezultat wysiłku i talentu, częściej odrzucają progresywne opodatkowanie (Alesina, Angeletos, 2005). Edukacja również różnicuje postawy wobec redystrybucji: osoby lepiej wykształcone zazwyczaj wykazują mniejsze poparcie dla transferów społecznych, zwłaszcza w krajach, w których edukacja finansowana jest w dużej mierze prywatnie (Neher, 2012; Busemeyer, 2013). Badania M. Mustofy, C. Sugiyanto i A.A. Susanto (2023) wskazują, że wyższemu poziomowi wykształcenia towarzyszy większa akceptacja nierówności dochodowych. Jednocześnie wykształcenie rodziców, zwłaszcza matki, koreluje dodatnio z poparciem dla równości dochodów.

Jednym z kluczowych czynników różnicujących postawy wobec redystrybucji dochodu jest płeć. Liczne badania empiryczne potwierdzają istnienie *gender gap* w preferencjach wobec polityki fiskalnej i socjalnej. Kobiety na ogół wykazują silniejsze poparcie dla redystrybucji niż mężczyźni, co może wynikać z większej awersji do ryzyka ekonomicznego oraz odmiennych doświadczeń społeczno-gospodarczych. Corneo i Grüner (2002) dowodzą, że kobiety częściej popierają progresywne opodatkowanie i transfery socjalne, postrzegając redystrybucję jako formę zabezpieczenia przed wstrząsami gospodarczymi, takimi jak utrata pracy czy pogłębiające się nierówności rynkowe. Podobne wyniki uzyskali Buser, Putterman i van der Weele (2016), analizując postawy wobec redystrybucji w krajach europejskich i w USA: kobiety preferowały wyższe stawki podatkowe, co autorzy tłumaczą większą awersją do ryzyka. Redystrybucyjna aktywność państwa pełni funkcję zabezpieczającą obywateli przed przyszłymi wstrząsami gospodarczymi, dlatego osoby o niższej tolerancji ryzyka częściej popierają działania redystrybucyjne jako formę ochrony przed niepewnością ekonomiczną. Gärtner, Mollerstrom i Seim (2017) wykazali dodatnią korelację między awersją do ryzyka a zapotrzebowaniem na redystrybucję. Autorzy wskazują, że to

właśnie ta zależność tłumaczy, dlaczego kobiety i osoby starsze częściej popierają redystrybucję.

Keely i Tan (2008) zwracają uwagę, że w populacji amerykańskiej płeć współdziała z innymi czynnikami, takimi jak: rasa, wiek i klasa społeczno-ekonomiczna: kobiety z niższych warstw społecznych wykazują najsilniejsze preferencje redystrybucyjne. W szerszym kontekście, płeć wiąże się z poziomem dochodu i edukacji: kobiety o niższych dochodach częściej dostrzegają korzyści z redystrybucji, podczas gdy mężczyźni, zwłaszcza z wyższych klas, mogą postrzegać ją jako zagrożenie dla indywidualnego wysiłku i mobilności społecznej.

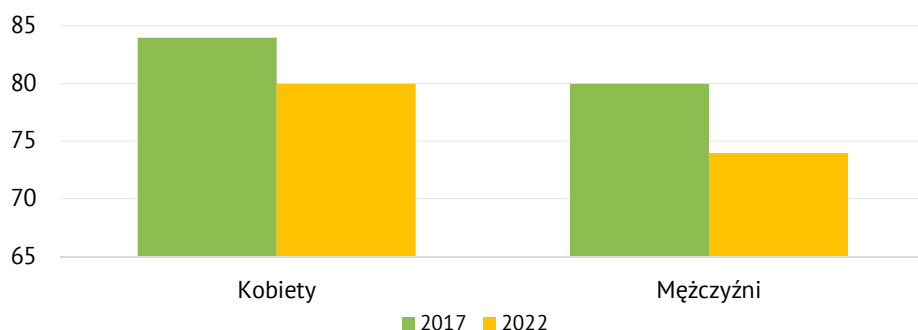
Mężczyźni ponadto częściej cechują się wyższym zaufaniem do własnych możliwości w zakresie osiągania dochodów, co przekłada się na ich mniejsze poparcie dla redystrybucji (Grimalda, Buser, Putterman, van der Weele, 2020). Osoby przekonane, że indywidualny wysiłek determinuje przyszłe dochody, opowiadają się za niższymi podatkami i ograniczoną redystrybucją (Alesina, Angeletos, 2005). Z kolei postrzeganie bogactwa jako rezultatu szczęśliwego zbiegu okoliczności lub uwarunkowań społecznych sprzyja poparciu dla redystrybucji (Lekfuangfu, Powdthavee, Riyanto, 2023).

Według Alesiny i La Ferrary (2005), osoby przekonane o kluczowej roli wysiłku i zdolności w osiąganiu sukcesu ekonomicznego, są mniej skłonne do wspierania redystrybucji. Natomiast ci, którzy postrzegają rynek jako „wyścig szczurów”, w którym dominują relacje i pozycja społeczna, częściej opowiadają się za aktywną interwencją państwa w podział dochodu. Również H. Kim i Y. Lee (2018) dowodzą, że przekonanie o istnieniu nierówności szans może zwiększać poparcie dla redystrybucji – nawet wśród osób o wysokich dochodach, dla których takie działania są niekorzystne ekonomicznie.

3 POPARCIE REDYSTRYBUCJI WŚRÓD KOBIEI I MĘŻCZYZN W PAŃSTWACH UNII EUROPEJSKIEJ

Badania empiryczne wskazują na istnienie *gender gap* w preferencjach względem redystrybucji: kobiety na ogół wykazują wyższe poparcie dla mechanizmów wyrównujących dysproporcje dochodowe, co wynika z ich większej ekspozycji na ryzyka ekonomiczne, takie jak: niestabilność zatrudnienia czy dyskryminacja płacowa. W badaniu Eurobarometr przeprowadzane zostały sondaże opinii publicznej w państwach członkowskich UE, a respondenci udzielili odpowiedzi na pytania odnoszące się do zakresu preferowanej redystrybucji. Wykres nr 1 ilustruje odsetek kobiet i mężczyzn opowiadających się za redystrybucją w latach 2017 i 2022.

Dane ukazują, iż wyższy odsetek kobiet poparło redystrybucję w porównaniu do mężczyzn zarówno w 2017 roku, jak i w roku 2022. Różnica ta pogłębiła się w 2022 roku: wyniosła 6 punktów procentowych (pp.) w porównaniu do 4 pp. w 2017 roku. Spadek poparcia dla redystrybucji w 2022 roku względem roku 2017, dotyczył obu płci: u kobiet nastąpił o 4 pp., a u mężczyzn – o 6 pp.

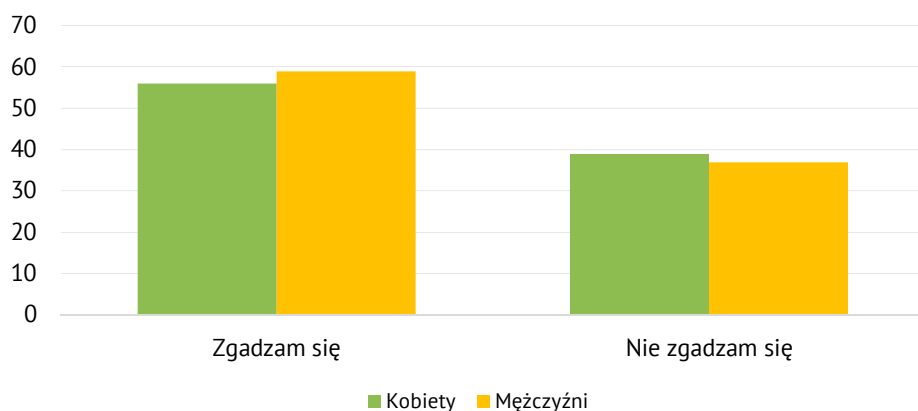


Wykres 1. Poparcie redystrybucji wśród kobiet i mężczyzn w badaniu Eurobarometr

Figure 1. Support for redistribution among women and men in the Eurobarometer survey

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Fairness, inequality, and intergenerational mobility*, Special Eurobarometr 529.

Wykres 2 przedstawia z kolei rozkład odpowiedzi na pytanie o akceptację wysokich nierówności dochodowych jako nagrody za talent i wysiłek.



Wykres 2. Nierówności dochodowe jako nagroda za talent i wysiłek – odpowiedzi respondentów w badaniu Eurobarometr

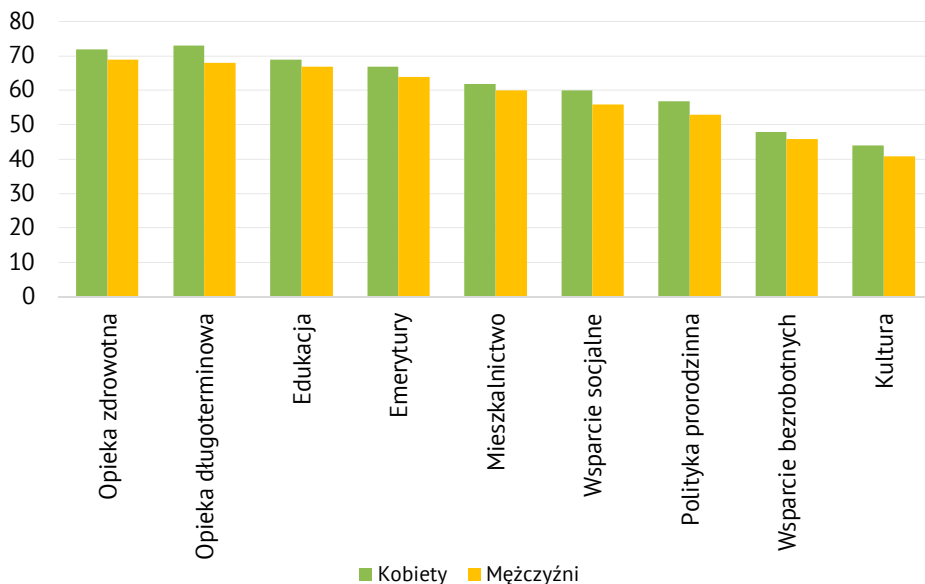
Figure 2. Income inequality as a reward for talent and effort – responses from respondents in the Eurobarometer survey

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Fairness, inequality, and ...*, op.cit.

Dane obrazują iż wyższy odsetek mężczyzn niż kobiet (59% do 56%) zgadza się ze stwierdzeniem, że wysokie nierówności dochodowe mogą odzwierciedlać włożony wysiłek i talent. Z kolei kobiety częściej nie zgadzały się z tą opinią (39% do 37%). Różnice nie są znaczące, jednakże dane wskazują, że kobiety są nieco mniej skłonne

postrzegać nierówności jako uzasadnioną nagrodę za indywidualny wysiłek człowieka.

Wykres 3 przedstawia wyniki odpowiedzi respondentów dotyczące obszarów, które – zdaniem badanych – powinny być w większym stopniu finansowane z podatków oraz składek na ubezpieczenia społeczne (możliwość wielokrotnego wyboru).



Wykres 3. Obszary, które powinny być w wyższym stopniu finansowane z podatków i składek na ubezpieczenia społeczne w opinii kobiet i mężczyzn w badaniu Eurobarometr

Figure 3. Areas that should be financed to a greater extent from taxes and social security contributions in the opinion of women and men in the Eurobarometer survey

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Fairness, inequality...*, op. cit..

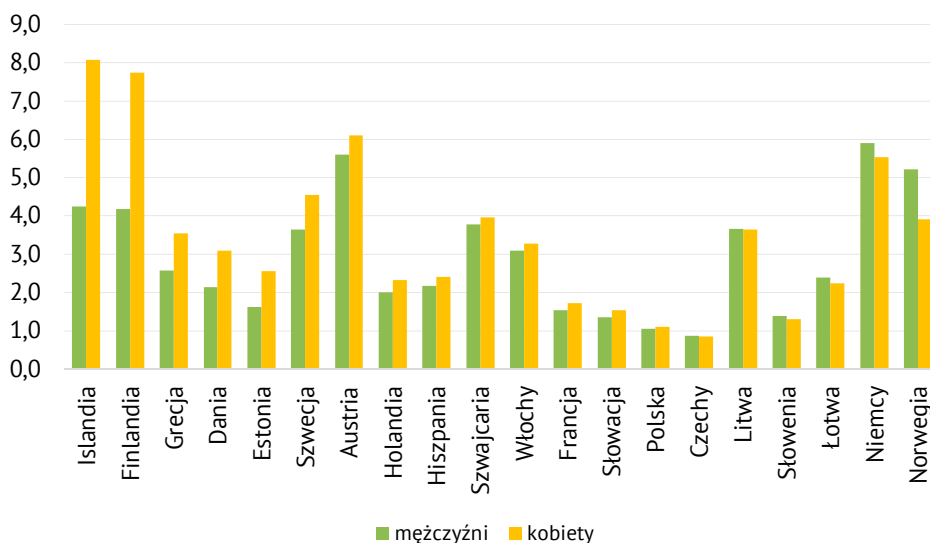
We wszystkich kategoriach odpowiedzi (obszarach) kobiety wykazują wyższe poparcie dla zwiększenia finansowania niż mężczyźni, przy czym największe różnice dotyczą opieki długoterminowej (nad osobami starszymi i chorymi), wsparcia socjalnego oraz polityki prorodzinnej. Najmniejsze rozbieżności odnotowano w obszarach: edukacja, mieszkalnictwo oraz wsparcie osób bezrobotnych. Analizując odpowiedzi według najwyższego odsetka wskazań kobiet, na pierwszym miejscu znalazła się opieka długoterminowa, a następnie opieka zdrowotna. W przypadku mężczyzn, kolejność była odwrotna – najwyższy poziom poparcia uzyskała opieka zdrowotna. Dane wskazują, że kobiety priorytetowo traktują te obszary, które w największym stopniu wiążą się z ich codziennymi doświadczeniami i obciążeniami opiekuńczymi. To właśnie kobiety najczęściej przejmują obowiązki opieki nad osobami starszymi, chorymi i dziećmi, a ponadto częściej niż mężczyźni wykonują zawody związane z opieką, takie jak: pielęgniarka, opiekunka osób starszych czy opiekunka dzieci.

W niniejszej analizie uwzględniono także wyniki badania World Values Survey z lat 2017–2022 przeprowadzone w 20 państwach członkowskich i stowarzyszonych z Unią Europejską. Respondentów poproszono o odpowiedź na pytanie: „Czy istotną cechą demokracji jest wysokie opodatkowanie osób bogatych i wsparcie finansowe dla osób biednych?” Na podstawie zebranych danych skonstruowano trzy wskaźniki:

Współczynnik poparcia do sprzeciwu kobiet/mężczyzn wobec redystrybucji – wartości większe od 1 wskazywały na przewagę poparcia, natomiast wartości mniejsze od 1 oznaczały przewagę sprzeciwu wśród respondentów danej płci. Wskaźnik obliczono jako iloraz liczby respondentów popierających redystrybucję do liczby respondentów jej przeciwnych, osobno dla mężczyzn i kobiet.

Wskaźnik poparcia redystrybucji wśród kobiet w relacji do mężczyzn (kobiety „tak”/mężczyźni „tak”) – stanowił iloraz odsetka kobiet do odsetka mężczyzn popierających redystrybucję. Wartość >1 oznaczała, że większy odsetek kobiet niż mężczyzn popierał redystrybucję; wartość <1 – sytuację odwrotną; natomiast wartość $=1$ wskazywała na zbliżony poziom poparcia obu płci.

Wskaźnik poparcia redystrybucji wśród kobiet względem sprzeciwu mężczyzn (kobiety „tak”/mężczyźni „nie”) – obliczony jako iloraz odsetka kobiet popierających redystrybucję do odsetka mężczyzn sprzeciwiających się jej. Wartość >1 oznaczała przewagę poparcia kobiet nad sprzeciwem mężczyzn, natomiast wartość <1 – dominację postaw przeciwnych wśród mężczyzn.

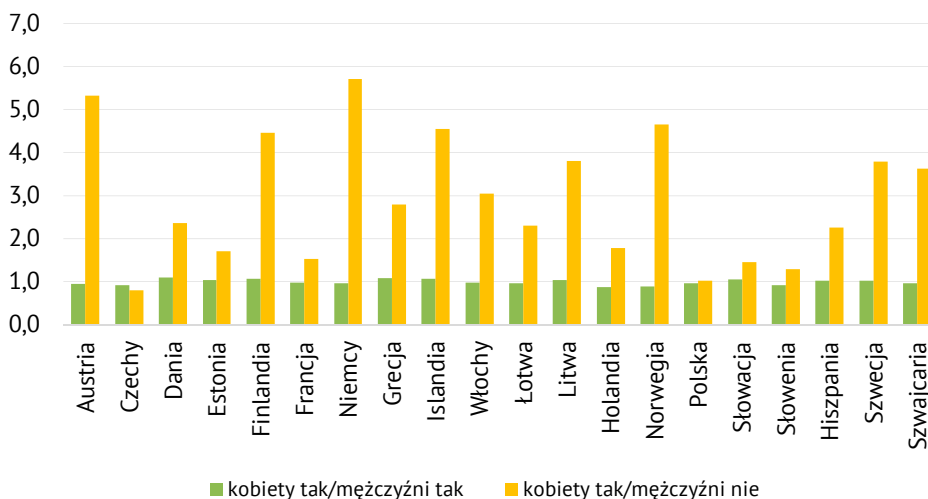


Wykres 4. Stosunek poparcia redystrybucji względem sprzeciwu kobiet i mężczyzn

Figure 4. Ratio of support for redistribution to opposition among women and men

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Values Survey z lat 2017–2022.

Dane przedstawione na wykresie nr 4 pokazują, że w 19 państwach na 20 wskaźnik jest powyżej 1, co oznacza, że wyższy odsetek kobiet i mężczyzn opowiadał się za redystrybucją niż się jej sprzeciwiał (jedynie w Czechach wskaźnik wyniósł 0,9 w przypadku obu płci). Jednakże pomiędzy państwami istnieją znaczne różnice w poziomie tego wskaźnika. Najwyższe wartości w przypadku kobiet odnotowały takie kraje jak: Islandia (8,1), Finlandia (7,7), Austria (6,1), Niemcy (5,5), następnie Szwecja (4,6) i Szwajcaria (4,0), zaś w przypadku mężczyzn: Niemcy (5,9), Austria (5,6), Norwegia (5,2), Islandia (4,3) i Finlandia (4,2). Z kolei najniższe wskaźniki cechowały (obie płcie): Czechy (0,9), Polska (1,1), Słowacja (1,4 mężczyźni, 1,5 kobiety), Słowenia (1,4 mężczyźni, 1,3 kobiety), Francja (1,5 mężczyźni, 1,7 kobiety), Estonia (1,6 mężczyźni, 2,6 kobiety). W większości państw wskaźnik poparcia redystrybucji w stosunku do sprzeciwu okazał się być wyższy w przypadku kobiet, za wyjątkiem: Niemiec (0,4 p), Łotwy (0,2 p), Norwegii (1,3p) i Słowenii (0,1p). Najwyższa przewaga dotyczyła Islandii (3,8 p), Finlandii (3,6 p), Danii (1 p), a najniższe różnice występowały w: Czechach (0 p), Litwie (0p), Polsce (0,1p), Słowacji (0,2p), Szwajcarii (0,2p), Hiszpanii (0,2) i we Włoszech (0,2p).



Wykres 5. Wskaźnik poparcia redystrybucji przez kobiety w relacji do mężczyzn i wskaźnik poparcia redystrybucji przez kobiety względem sprzeciwu mężczyzn

Figure 5. Women's support for redistribution relative to men's support and women's support for redistribution relative to men's opposition

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Values Survey z lat 2017–2022.

Dane przedstawione na wykresie nr 5 dotyczą z kolei dwóch wskaźników: poparcia kobiet w relacji do mężczyzn (kobiety „tak”/mężczyźni „tak”) oraz poparcia kobiet względem sprzeciwu mężczyzn (kobiety „tak”/mężczyźni „nie”). Odsetek respondentów i respondentów opowiadających się za ingerencją państwa w rozkład dochodów,

jest porównywalny. W 13 krajach wskaźnik ten jest mniejszy od 1, co oznacza, że wyższy odsetek mężczyzn niż kobiet popiera redystrybucję. Najniższe wartości odnotowały: Holandia (0,88), Norwegia (0,89), Czechy (0,92), Słowenia (0,93). W 6 krajach wskaźnik był większy od 1, co oznacza większe poparcie takiego rozwiązania wśród kobiet, co wykazały: Dania (1,1), Grecja (1,08), Finlandia, Islandia, Słowacja (1,07) i Szwecja (1,04).

Z kolei średni wskaźnik poparcia redystrybucji przez kobiety wobec sprzeciwu mężczyzn wskazuje, że odsetek popierających kobiet jest 2,92 razy wyższy od odsetka sprzeciwiających się mężczyzn (odchylenie standardowe próbki wyniosło 1,92). W 20 krajach wskaźnik ten był większy od 1, co wskazuje na przewagę poparcia kobiet nad sprzeciwem mężczyzn. Najwyższe wartości odnotowały: Niemcy (5,72), Austria (5,33), Norwegia (4,66), Finlandia (4,47), Islandia (4,55). Jedynym państwem, w którym wyższy odsetek mężczyzn sprzeciwiał się redystrybucji w porównaniu do kobiet ją popierających, były Czechy (0,81). Jednakże należy zauważyć, że pozostałe państwa postkomunistyczne cechują się niskim poziomem wskaźnika, co oznacza, że odsetek kobiet popierających redystrybucję i odsetek mężczyzn przeciwnych, jest porównywalny: Polska (1,03), Słowenia (1,29), Słowacja (1,46). Wysokie poparcie kobiet w krajach skandynawskich może być związane z ich większym zaangażowaniem w kształtowanie systemów socjalnych (np. opieki zdrowotnej czy systemu emerytalnego); w państwach tych odsetek kobiet uczestniczących w sprawowaniu władzy jest wyższy w porównaniu do państw postkomunistycznych (M. Wiśniewska-Kuźma, 2023).

M. Bozzano i S. Scabrosetti (2025) przeprowadziły badanie dotyczące zróżnicowania preferencji redystrybucyjnych ze względu na płeć w państwach Unii Europejskiej, wykorzystując dane z lat 2002–2022. Wyniki ich analizy potwierdzają istnienie istotnych różnic w preferencjach wobec redystrybucji między kobietami i mężczyznami, uwzględniających zarówno czynniki społeczno-ekonomiczne i demograficzne, jak i indywidualne przekonania oraz postawy. Największe różnice odnotowano wśród respondentów pochodzących z bardziej zamożnych gospodarstw domowych, o wyższym poziomie wykształcenia, rozwiedzionych, o poglądach prawicowych oraz niższym poziomie religijności. Zaobserwowano ponadto, że kobiety charakteryzujące się silniejszym poczuciem sprawiedliwości i większym zaufaniem do polityków oraz instytucji publicznych, częściej wyrażają poparcie dla redystrybucji niż mężczyźni o podobnych poglądach. Zdaniem autorek, dochód, przekonania i postawy stanowią kluczowe czynniki determinujące zróżnicowanie preferencji redystrybucyjnych między płciami na poziomie mikroekonomicznym. Na poziomie makroekonomicznym natomiast stwierdzono, że luka między kobietami a mężczyznami w zakresie poparcia dla redystrybucji rośnie wraz ze wzrostem poziomu dochodu narodowego brutto per capita, zmniejszeniem różnic dochodowych między płciami oraz spadkiem poziomu religijności w danym kraju.

PODSUMOWANIE

Wyniki zaprezentowanych badań empirycznych potwierdzają istnienie istotnych różnic między kobietami a mężczyznami w preferencjach dotyczących redystrybucji dochodów. Kobiety, ze względu na większą ekspozycję na ryzyka ekonomiczne, takie jak: niestabilność zatrudnienia czy dyskryminacja płacowa, wykazują wyższy poziom poparcia dla mechanizmów mających na celu wyrównywanie dysproporcji dochodowych. Analiza danych pochodzących z badań Eurobarometr oraz World Values Survey (2017–2022) potwierdziła, że kobiety częściej niż mężczyźni opowiadają się za redystrybucją dochodów. W zdecydowanej większości analizowanych państw (19 z 20), poparcie dla redystrybucji przeważa nad sprzeciwem wobec niej – zarówno wśród kobiet, jak i wśród mężczyzn. Jednocześnie poziom tego poparcia jest zróżnicowany przestrzennie: najwyższy występuje w krajach o ugruntowanym modelu państwa dobrobytu (Islandia, Finlandia, Niemcy, Austria, Szwecja), natomiast najniższy w państwach postkomunistycznych (Polska, Czechy, Słowacja, Estonia).

Kobiety wykazują również większą akceptację dla zwiększenia finansowania kluczowych obszarów społecznych, takich jak: opieka długoterminowa, wsparcie socjalne i polityka prorodzinna. Wyniki wskazują, że respondentki szczególnie wagę przykładają do obszarów, z którymi są społecznie najczęściej związane, pełniąc role opiekunek, pielęgniarek czy opiekunek dzieci. Jednocześnie kobiety są mniej skłonne niż mężczyźni uznawać wysokie nierówności dochodowe za uzasadnioną nagrodę za talent i wysiłek.

Zgodnie z ustaleniami wcześniejszych badań (Alesina i Giuliano, 2011; Corneo i Grüner, 2002; Buser i in., 2016), płeć stanowi istotny czynnik różnicujący postawy wobec redystrybucji. W większości analizowanych państw (70%), kobiety częściej niż mężczyźni uznają wysokie opodatkowanie osób bogatych i wspieranie osób o niższych dochodach za kluczowy element demokracji, niż się sprzeciwiają tej opinii. Może to wynikać z większej awersji kobiet do ryzyka oraz silniejszego przywiązania do bezpieczeństwa socjalnego (Gärtner, Mollerstrom, Seim, 2017). Co istotne, największe różnice między kobietami a mężczyznami popierającymi redystrybucję, a także najwyższe wartości wskaźników poparcia kobiet wobec sprzeciwu mężczyzn odnotowano w krajach o wysokiej partycypacji kobiet w życiu publicznym. Może to wskazywać na związek między reprezentacją polityczną kobiet a poparciem dla redystrybucji. Z kolei w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, różnice między płciami są relatywnie niewielkie, co może wynikać z historycznie uwarunkowanego sceptycyzmu wobec roli państwa w gospodarce oraz ograniczonego zaufania do instytucji publicznych. Jest to zgodne z wynikami badań M. Bozzano i S. Scabrosetti (2025), które wykazały wyższe zróżnicowanie preferencji redystrybucyjnych między kobietami i mężczyznami w państwach o wyższym poziomie dochodu narodowego brutto na mieszkańca.

Podsumowując, zarówno płeć, jak i kontekst instytucjonalno-kulturowy determinują preferencje wobec redystrybucji. Kobiety częściej postrzegają redystrybucję jako narzędzie stabilizacji społecznej. Wyniki badań potwierdzają, że płeć stanowi istotny czynnik różnicujący preferencje redystrybucyjne, co ma znaczenie dla kształtowania

polityki sprzyjającej inkluzywnemu wzrostowi w Unii Europejskiej, przy jednoczesnym uwzględnieniu specyfiki krajowej w dalszych analizach.

Literatura

- Alesina A., Angeletos G.M., (2005), *Fairness and redistribution*, „American Economic Review”, vol. 95(4).
- Almås I., Cappelen A.W., Sørensen E.Ø., Tungodden B., (2010), *Fairness and the development of inequality acceptance*, „Science”, no. 328(5982), DOI: 10.1126/science.1187300.
- Beramendi P., Rehm P., (2016), *Who Gives, Who Gains? Progressivity and Preferences*, „Comparative Political Studies”, vol. 49(4).
- Buser T., Grimalda G., Putterman L., van der Weele J., (2020), *Overconfidence and gender gaps in redistributive preferences: Cross-country experimental evidence*, „Journal of Economic Behavior & Organization”, no. 178.
- Causa O., Hermansen M., (2017), *Income redistribution through taxes and transfers across OECD countries*, „OECD Economics Department Working Papers”, nr 1453.
- Coady D., D'Angelo D., Evans B., (2019), *Fiscal Redistribution and Social Welfare*, „IMF Working Paper”, nr 19(51).
- Corneo G., Grüner H.P., (2002), *Individual Preferences for Political Redistribution*, „Journal of Public Economics”, no. 83.
- Darvas Z., (2020), *Economic growth and income distribution implications of public spending and tax decision*, „Society and Economy”, vol. 42(4), s. 353.
- Gärtner M., Mollerstrom J., Seim D., (2017), *Individual risk preferences and the demand for redistribution*, „Journal of Public Economics”, vol. 153, DOI: 10.1016/j.jpubeco.2017.06.009.
- Ignasiak-Szulc M., Kola-Bezka Ł., Milejczak K., (2017), *Realizacja koncepcji inkluzywnego rozwoju w województwie kujawsko-pomorskim na przykładzie gminy Żnin*, „Biuletyn KPZK PAN”, nr 268.
- Immervoll H., Richardson L., (2011), *Redistribution Policy and Inequality Reduction in OECD Countries: What Has Changed in Two Decades?*, „Institute for the Study of Labor IZA Discussion Paper”, nr 6030.
- Keely L.C., Tan C.M., (2008), *Understanding preferences for income redistribution*, „Journal of Public Economics”, vol. 92(5–6).
- Lekfuangfu W.N., Powdthavee N., Riyanto Y.E., (2023), *Luck or rights? An experiment on preferences for redistribution following inheritance of opportunity*, „Journal of Behavioral and Experimental Economics”, vol. 106(102078), DOI: 10.1016/j.jsocec.2023.102078.
- Martinez-Vazquez J., Moreno-Dodson B., Vulovic V., (2012), *The Impact of Tax and Expenditure Policies on Income Distribution: Evidence from a Large Panel of Countries*, „Hacienda Publica Espanola”, nr 200, s. 114–124.
- Milanovic B., (2016), *Global Income Inequality by the Numbers: in History and Now*, „Policy Research Working Paper” 6259.
- Mustafa M., Sugiyanto C., Susanto A.A., (2023), *Do education and religiosity affect redistribution preferences?*, „Cakrawala Pendidikan. Jurnal Ilmiah Pendidikan”, vol. 41(1), DOI: 10.21831/cp.v42i1.53109.
- Neher F., (2012), *Preferences for redistribution around the world*– Discussion Papers 2, [online] <https://ideas.repec.org/p/zbw/fubsbe/20122.html> [data dostępu: 12.10.2025]
- Stanovnik T., Verbić M., (2014), *Personal income tax reforms and tax progressivity in Slovenia, 1991–2012*, „Financial Theory and Practice”, 38(4), s. 461.

Urban I., Lambert P. J., (2008), *Redistribution, Horizontal Inequity, and Reranking: How to Measure Them Properly: How to Measure Them Properly*, „Public Finance Review”, no. 36(5), DOI: 10.1177/1091142107308295.

Verbist G., Figari F., (2014), *The redistributive effect and progressivity of taxes*

revisited: An international comparison across the European Union, “EUROMOD. Working Paper”, no. EM6/14.

Wang Ch., Caminada K., (2011), *Disentangling income inequality and the redistributive effect of social transfers and taxes in 36 LIS countries*, „Munich Personal RePEc Archive”, nr 32861, s. 28–29.

Wiśniewska-Kuźma M., (2019), *Income redistribution and the state's fiscal system*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 60(4), s. 108–112.

Wiśniewska-Kuźma M., (2021), *Progressivity of Personal Income Tax in European Union Countries*, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.

Wiśniewska-Kuźma M., (2023), *Taxation of income in „male” and „female” societies – is there a relationship between taxation, women's welfare and cultural patterns in OECD countries?*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 76, s. 52–71. DOI: 10.15584/nsawg.2023.4.3.

Zembura W., (2006), *Zakres polityki fiskalnej i jej zadania w gospodarce rynkowej*, „Studia Ekonomiczne Akademii Ekonomicznej w Katowicach”, nr 38.

Fairness, inequality, and intergenerational mobility, Special Eurobarometr 529, European Commission, 2022, DOI: 10.2767/175902, dostępne na: <https://europa.eu/eurobarometer/surveys/detail/2652> [data dostępu: 12.10.2025].

Małgorzata **Żero** • Katarzyna **Machal** •
Tomasz **Cieluch** • Wiktor **Zadroga**

ESG JAKO KLUCZOWY ELEMENT STRATEGII PRZEDSIĘBIORSTW NA PRZYKŁADZIE FIRMY WEDEL

ESG AS A KEY ELEMENT OF CORPORATE STRATEGY:
THE CASE OF WEDEL

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest przedstawienie koncepcji ESG (Environmental, Social, Governance) oraz jej znaczenia dla współczesnych przedsiębiorstw. Na przykładzie firmy Wedel, omówiono aktualną diagnozę stanu realizacji praktyk ESG, analizę ryzyk i szans oraz plany strategiczne wdrożenia działań proekologicznych, społecznych i zarządczych. W pracy zastosowano następujące metody badawcze: analiza literatury oraz przepisów prawnych dotyczących zagadnień związanych z ESG oraz dane pochodzące, między innymi z: Raportów ESG dotyczących firmy E. Wedel dostępnych na stronie internetowej. W artykule ukazano rolę i znaczenie wdrożonych rozwiązań oraz analizę wpływu ESG na konkurencyjność firmy.

ABSTRACT

The aim of the article was to present the concept of ESG (Environmental, Social, Governance) and its significance for modern enterprises. Using the example of the company Wedel, the article discusses the current diagnosis of the implementation of ESG practices, an analysis of risks and opportunities, as well as strategic plans for the implementation of environmental, social, and governance actions. The following research methods were applied in the study: analysis of the literature and legal regulations concerning ESG issues, as well as data including, among others, ESG reports on E. Wedel available on the company's website. The article demonstrates the role and importance of the implemented solutions and analyzes the impact of ESG on the company's competitiveness.

Translated by Katarzyna Machal,

SŁOWA KLUCZOWE

ESG, przedsiębiorstwo, raportowanie

KEYWORDS

ESG, enterprise, reporting

WSTĘP

W ostatnich latach koncepcja zrównoważonego rozwoju (*Environmental, Social, Governance* – ESG) przeszła znaczącą ewolucję: z innowacyjnego trendu stała się kluczowym elementem strategii biznesowych i polityk gospodarczych. W obliczu globalnych wyzwań, takich jak: kryzys klimatyczny, niestabilność gospodarcza, wojna w Ukrainie czy inflacja, ESG zyskuje na znaczeniu jako kompleksowe podejście do zarządzania przedsiębiorstwami. Obejmując kwestie środowiskowe, społeczne i zarządcze, stało się nieodłącznym elementem oceny działalności firm. Co istotne, ESG nie wyklucza dążenia do zysków. Przeciwnie, przedsiębiorstwa wdrażające jego zasady osiągają lepszą pozycję konkurencyjną, zwiększają swoją odporność na kryzysy oraz budują długofalowe relacje z interesariuszami, co wpływa na efektywność biznesową i stabilność całego rynku (<https://wedeł.pl/uploads/media/default/0001/04/70f801448bd683443712bad433e30d39d5f78c0f.pdf>, data dostępu: 31.05.2025).

Mimo rosnącej popularności pojęcia ESG, wiele firm wciąż nie posiada wystarczającej wiedzy lub napotyka trudności we wdrożeniu tej strategii. Według badań Polskiego Stowarzyszenia ESG, dla ponad trzech czwartych polskich przedsiębiorstw, temat ESG jest już znany, jednak wdrożenie tej polityki ma charakter reaktywny: następuje jako warunek stawiany przez instytucje finansujące (<https://wedeł.pl/o-nas/spoleczna-odpowiedzialnosc>, data dostępu: 31.05.2025).

Często problemem okazuje się zbieranie i raportowanie danych – od emisji gazów cieplarnianych, przez zużycie wody, po kwestie zatrudnienia i równości płac. Firmy mierzą się też z wyzwaniami, takimi jak: digitalizacja dokumentów czy analiza wpływu działalności na klimat.

Niemniej, zainteresowanie ESG wynika przede wszystkim z presji rynkowej – ze strony inwestorów, klientów czy instytucji finansowych. Zapytania ofertowe oraz wymogi raportowania skłaniają przedsiębiorstwa do wdrażania odpowiednich standardów, co przynosi im przewagę konkurencyjną i poprawia relacje z interesariuszami. ESG zatem to nie tylko modny termin, ale realne wyzwanie i szansa przed jaką stoi współczesny biznes. Na pewno wdrożenie ESG wymaga przemyślanej strategii, transparentności oraz konsekwencji w działaniu.

1 CHARAKTERYSTYKA ESG

ESG – to akronim złożony z angielskich słów: „environment” (środowisko), „social” (społeczeństwo) oraz „governance” (ład korporacyjny). Obejmuje szeroki zakres działań przedsiębiorstw, które wykraczają poza tradycyjne wskaźniki finansowe i uwzględniają ich wpływ na otoczenie (<https://bs.net.pl/wp-content/uploads/2024/06/ESG-Kompendium-wiedzy-dla-zaradzajacych-firma-1.pdf>, <https://rnseria.com/article/162825/pl>, data dostępu: 12.05.2025). W wymiarze środowiskowym, koncepcja ta koncentruje się, między innymi, na: redukcji emisji gazów cieplarnianych, racjonalnym wykorzystaniu

surowców, ochronie bioróżnorodności czy wdrażaniu technologii przyjaznych naturze. W aspekcie społecznym, ESG obejmuje odpowiedzialność wobec pracowników, klientów oraz społeczności lokalnych, promując takie wartości jak: równość, prawa człowieka, bezpieczeństwo pracy czy działania na rzecz podnoszenia jakości życia. Z kolei obszar *governance* dotyczy przejrzystości struktur zarządczych, etyki biznesowej, niezależności organów decyzyjnych oraz uczciwego traktowania interesariuszy – ma to kluczowe znaczenie dla budowania zaufania i minimalizowania ryzyka nadużyć.

Koncepcja ESG jest zatem nie tylko uzupełnieniem tradycyjnych kryteriów oceny przedsiębiorstwa, ale także narzędziem strategicznym, pozwalającym przewidywać ryzyka, odpowiadać na oczekiwania interesariuszy i dostosowywać działalność do wyzwań współczesnej gospodarki (<https://econjournals.sgh.waw.pl/KNoP/article/view/4406/4670>, data dostępu: 17.06.2025). Jej wdrażanie pozwala firmom na budowanie trwałej przewagi konkurencyjnej, gdyż uwzględnia zarówno wymiar ekonomiczny, jak i społeczno-środowiskowy funkcjonowania organizacji. Coraz częściej ESG traktowane jest jako standard oceny stabilności przedsiębiorstw przez inwestorów, regulatorów i konsumentów, którzy zwracają uwagę nie tylko na wyniki finansowe, lecz również na sposób, w jaki firma realizuje odpowiedzialne praktyki. W praktyce ESG pełni funkcję pomostu między efektywnością ekonomiczną a troską o środowisko i społeczeństwo, stając się kluczowym elementem transformacji w kierunku zrównoważonego rozwoju.

Tabela 1 przedstawia kluczowe obszary, w których przedsiębiorstwa powinny podejmować odpowiedzialne działania.

Tabela 1. Działania przedsiębiorstwa w zakresie ESG

Table 1. Company activities in the field of ESG

Enviroment (środowisko)	Social (społeczeństwo)	Governance (ład korporacyjny)
• zmiana klimatu • emisja dwutlenku węgla • zanieczyszczenie środowiska • erozja zasobów • bioróżnorodność • zielona pokrywa	• prawa człowieka • standardy pracy • ubóstwo • równe szanse zdrowotne • równe szanse edukacyjne • zabezpieczenie społeczne	• niezależność zarządu • różnorodność zarządu • transparentność • udział akcjonariuszy • dobre samopoczucie pracowników • równe szanse

Źródło: <https://rnseria.com/article/162825/pl> [data dostępu: 12.05.2025].

Wdrożenie praktyk ESG przynosi organizacjom szereg korzyści, które wpływają na długoterminowy rozwój i konkurencyjność podmiotów. Przede wszystkim, integracja czynników ESG z działalnością firmy może prowadzić do zwiększenia efektywności operacyjnej poprzez optymalizację procesów i lepsze zarządzanie zasobami. Ponadto, przedsiębiorstwa stosujące zasady ESG, często cieszą się większym zaufaniem ze strony inwestorów i klientów, co może przekładać się na łatwiejszy dostęp do kapitału oraz lojalność kontrahentów. Dodatkowo, uwzględnianie aspektów środowiskowych

i społecznych w strategii firmy pozwala na lepsze zarządzanie ryzykiem oraz przygotowanie się na przyszłe regulacje prawne związane z ochroną środowiska i odpowiedzialnością społeczną. W efekcie, organizacje wdrażające ESG mogą osiągać lepsze wyniki finansowe i budować trwałą przewagę konkurencyjną (<https://rnseria.com/article/162825/pl>, data dostępu: 12.05. 2025).

Jednak jak każda koncepcja, ESG ma też swoje wady. Do najczęściej wymienianych w literaturze można zaliczyć: wzrost kosztów związany z wdrożeniem tej koncepcji i obowiązkiem raportowania (wiązać się to może z potrzebą zatrudnienia nowych pracowników lub podmiotów zewnętrznych), często również pojawia się kwestia tzw. *greenwashingu*, który w powszechnym rozumieniu oznacza stosowanie nieuczciwych praktyk marketingowych wprowadzających odbiorców w błąd (jest to pewien rodzaj dezinformacji) na temat produktów i usług danej firmy, które rzekomo są ekologiczne choć w rzeczywistości takie nie są. Problematiczną kwestią obecnie jest również dobór odpowiednich wskaźników przy mierzeniu i raportowaniu np. wpływu społecznego i ekologicznego w odniesieniu do funkcjonowania danego podmiotu (<https://mojafirma.infor.pl/esg/6848904,raportowanie-esg-jak-sie-przygotowac-wdrazanie-wady-i-zalety-czy-c.html> data dostępu:17.06.2025).

2 OBOWIĄZEK RAPORTOWANIA ESG

Aktami prawnymi, które nakładają obowiązek sporządzania i publikowania raportów ESG, według standardów obowiązujących w całej Unii Europejskiej, są:

- 1) Dyrektywa CSRD (2022/2464/UE), Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2022/2464 z dnia 14 grudnia 2022 r. w sprawie zmiany rozporządzenia (UE) nr 537/2014, dyrektywy 2004/109/WE, dyrektywy 2006/43/WE oraz dyrektywy 2013/34/UE w odniesieniu do sprawozdawczości przedsiębiorstw w zakresie zrównoważonego rozwoju;
- 2) Ustawa z dnia 6 grudnia 2024 r. wdrażająca CSRD; Ustawa z dnia 6 grudnia 2024 r. o zmianie ustawy o rachunkowości, ustawy o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym oraz niektórych innych ustaw;
- 3) Rozporządzenie Delegowane KE z 31 lipca 2023 r. (ESRS), Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2023/2772 z dnia 31 lipca 2023 r. uzupełniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/34/UE w odniesieniu do standardów sprawozdawczości w zakresie zrównoważonego rozwoju;
- 4) Rozporządzenie UE 2020/852 (Taksonomia) Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/852 z dnia 18 czerwca 2020 r. w sprawie ustanowienia ram ułatwiających zrównoważone inwestycje, zmieniające rozporządzenie (UE) 2019/2088 (Tekst mający znaczenie dla EOG).

(<https://www.gov.pl/web/finanse/sprawozdawczosc-esg--nowe-przepisy-wdrazajace-csrd>, <https://zpf.pl/wprowadzenie-do-raportowania-esg/>, data dostępu: 17.06.2025).

W Polsce, obowiązek raportowania ESG wynika z wdrożenia dyrektywy CSRD (UE) 2022/2464 poprzez nowelizację ustawy o rachunkowości oraz ustawy o biegłych rewidentach, firmach audytorskich i nadzorze publicznym z dnia 6 grudnia 2024 r., która wprowadziła do prawa krajowego rozdział „Raportowanie zrównoważonego rozwoju” (Ustawa wdrażająca CSRD i dyrektywę delegowaną ws. progów opublikowana w Dzienniku Ustaw, Ministerstwo Finansów, Portal Gov.pl, data dostępu 30.09.2025). ESG obejmuje w pierwszej kolejności duże jednostki interesu publicznego, takie jak: spółki giełdowe, banki czy firmy ubezpieczeniowe zatrudniające ponad 500 osób – od roku 2024 (raporty składane w roku 2025). Następnie obowiązek ten rozszerza się na duże przedsiębiorstwa spełniające co najmniej dwa z trzech kryteriów: 1) zatrudniające powyżej 250 osób, 2) osiągające przychody roczne przekraczające 50 mln euro lub 3) sumę bilansową powyżej 25 mln euro (od roku 2025). Małe i średnie przedsiębiorstwa notowane na giełdzie zostaną objęte obowiązkiem raportowania ESG od 2026 roku, z okresem przejściowym do 2028 roku. Mikroprzedsiębiorstwa nie podlegają temu obowiązkowi, choć mogą być weń pośrednio zaangażowane poprzez współpracę z większymi firmami (<https://www.pb.pl/raportowanie-esg-co-to-jest-i-kogo-dotyczy-1219858>; <https://montevero.pl/services/esg/raport-esg/kiedy-i-kto-musi-raportowac-w-zakresie-esg/>; <https://datawizards.pl/blog/kto-jest-zobowiazany-do-raportowania-esg-i-od-kiedy-przepisy-wchodza-w-zycie/>; https://akademiacyfryzacji.gs1.pl/baza_wiedzy/raportowanie-esg-od-kiedy/ https://www.gpw.pl/pub/GPW/ESG/Wytyczne_do_raportowania_ESG.pdf, data dostępu: 31.05.2025).

Wytyczne dotyczące obowiązku raportowania dzielą ESG na kilka części:

- obejmującą zagadnienia dotyczące środowiska naturalnego, zmiany klimatu, zużycia energii, zasobów naturalnych i wpływu na bioróżnorodność; kwestii zanieczyszczenia i odpadów;
- dotyczącą kwestii społeczeństwa: różnorodności (w organach nadzorczych i wskaźników równości wynagrodzeń); zatrudnienia (w tym rotacji zatrudnienia, wolności zrzeszania się i negocjacji zbiorowych, bezpieczeństwa pracy, praw człowieka (polityki praw człowieka, kodeksów etycznych, kodeksu dostawców);
- odnoszącą się do ładu korporacyjnego: etyki biznesu (kodeksu etycznego, polityki antykorupcyjnej i mechanizmów zgłaszania naruszeń, bezpieczeństwa i ochrony danych, polityki ochrony danych).

(<https://www.polsl.pl/scebizr/wp-content/uploads/sites/824/2024/02/Etyka-biznesu-3-2023-s072-079-Marszalek-Kotzur.pdf>, data dostępu: 31.05.2025).

3 ESG W FIRMIE E. WEDEL

„Wedel” to firma z ponad 170-letnią tradycją. Założona w 1851 roku przez Karola Wedla, dziś rozwija swoją działalność nie tylko w całej Polsce, ale też za granicą, oferując produkty, między innymi takie jak: Ptasię Mleczko®, Torcik Wedłowski, czekolady oraz lody. Od roku 2010 E. Wedel jest częścią japońskiej Grupy LOTTE – międzynarodowego koncernu, który kontynuuje pracę trzech pokoleń rodziny Wedłów. Firma E. Wedel to unikalna kombinacja autonomii działającej w ramach specyfiki danego rynku, bazująca na najlepszych praktykach międzynarodowych, łącząca wartości ESG ze swoją misją i wizją, a te mówią o nieustannym rozwoju oraz byciu liderem wśród producentów słodczy (Nasze wartości – Wedel.pl – Czas na przyjemność, data dostępu: 12.05.2025).

E. Wedel stanowi przykład przedsiębiorstwa, które z sukcesem wdraża zasady ESG. Kluczowe aspekty działalności firmy obejmują bowiem: odpowiedzialne pozyskiwanie surowców, pomiar śladu węglowego i weryfikacja możliwości jego redukcji, wdrożenie kompleksowej strategii tworzeniu oraz produkowaniu opakowań i recyklingowi odpadów opakowaniowych, edukacja pracowników na temat ochrony środowiska (<https://wedel.pl/uploads/media/default/0001/04/70f801448bd683443712bad433e30d39d5f78c0f.pdf>, data dostępu: 12.05.2025).

Wdrażanie zasad zrównoważonego rozwoju w przedsiębiorstwie E. Wedel ma charakter strategiczny i systemowy, co oznacza, że działania te są integralną częścią modelu biznesowego, a nie tylko elementem społecznej odpowiedzialności biznesu (określanej też zamiennie jako CSR – *Corporate Social Responsibility*). Firma działa zgodnie z koncepcją ESG, która stanowi współczesny standard zarządzania odpowiedzialnością społeczną i środowiskową w sektorze prywatnym. (<https://www.mckinsey.com/capabilities/sustainability/our-insights/the-esg-premium-new-perspectives-on-value-and-performance/>, data dostępu: 31.05.2025). Prześledźmy każdy z nich:

1. obszar środowiskowy

E. Wedel konsekwentnie realizuje politykę pozyskiwania surowców w sposób odpowiedzialny, co potwierdza fakt, że kakao wykorzystywane w produkcji słodczy Wedla pochodzi wyłącznie z certyfikowanych plantacji Rainforest Alliance w Ghanie. Oznacza to, że firma spełnia wymogi zrównoważonego rolnictwa, które obejmują: ochronę środowiska, poszanowanie praw człowieka i zapewnienie godnych warunków pracy dla rolników (<https://www.rainforest-alliance.org>, data dostępu: 31.05.2025). Dodatkowo, w ramach polityki ograniczania emisji gazów cieplarnianych, zakład E. Wedel w Warszawie zmodernizował systemy produkcyjne, wprowadzając między innymi technologię odzysku ciepła z procesów przemysłowych oraz w latach 2020–2023 zmniejszając zużycie energii elektrycznej o 15%. (<https://wedel.pl/uploads/media/default/0001/04/70f801448bd683443712bad433e30d39d5f78c0f.pdf>, data dostępu: 31.05.2025);

2. obszar społeczny

W ramach polityki różnorodności i włączenia społecznego (określanych jako DEI – *Diversity, Equity, Inclusion*), E. Wedel prowadzi program „CzekoSprawni”, którego celem jest zwiększenie zatrudnienia osób z niepełnosprawnościami. Dzięki temu wskaźnik zatrudnienia w tej grupie wzrósł z 0,85% (2021 rok) do 5,92% (rok 2022), co znacznie przewyższa średnią krajową (<https://wedel.pl/o-nas/spoleczna-odpowiedzialnosc>, data dostępu: 31.05.2025).

Firma prowadzi także autorską inicjatywę „Wedel od Serca” – program grantowy, w którym pracownicy mogą zgłaszać lokalne projekty społeczne. Do 2023 roku zrealizowano ponad 400 takich projektów, między innymi: budowę placów zabaw, remonty domów dziecka czy działania integrujące społeczność lokalne (<https://wedel.pl/o-nas/spoleczna-odpowiedzialnosc>, data dostępu: 31.05.2025).

3. obszar zarządczy

Z punktu widzenia ładu korporacyjnego, E. Wedel posiada zaawansowane mechanizmy nadzoru i transparentności. Kodeks etyczny, obowiązujący od 2012 roku, stanowi fundament kultury organizacyjnej i obejmuje zasady uczciwości, przejrzystości oraz odpowiedzialności (<https://wedel.pl/o-nas/kodeks-etyczny>, data dostępu: 31.05.2025). Dodatkowo, firma wdrożyła system sygnalizowania nieprawidłowości (*whistleblowing*), który funkcjonuje anonimowo i zgodnie z przepisami europejskimi (Dyrektywa 2019/1937) (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32019L1937>, data dostępu: 31.05.2025).

Tabela 2. Przegląd działań z zakresu zrównoważonego rozwoju

Tabel 2. Overview of Sustainable Development Activities

Obszar działania	Inicjatywa	Opis i znaczenie działań
Surowce i rolnictwo	Certyfikowane kakao (Rainforest Alliance)	E. Wedel stosuje surowce z certyfikatem Rainforest Alliance, co gwarantuje zrównoważone rolnictwo i ochronę bioróżnorodności oraz godziwe warunki pracy plantatorów w Ghanie. To buduje zaufanie konsumentów i wspiera społeczności lokalne.
Gospodarka odpadami	Program „Daj im szansę” – sprzedaż defektów produkcyjnych	Program umożliwia sprzedaż produktów defektowych, co zmniejsza marnotrawstwo żywności i ogranicza odpady. Działanie to wpisuje się w gospodarkę obiegu zamkniętego i pozytywnie wpływa na środowisko.
Oszczędność surowców i energii	Modernizacja produkcji, technologie odzysku ciepła, redukcja zużycia energii	Modernizacja zakładu w Warszawie pozwoliła na zmniejszenie zużycia energii o 15% w latach 2020–2023 oraz wprowadzenie technologii odzysku ciepła, co obniża emisję gazów cieplarnianych i zużycie zasobów wodnych.

Obszar działania	Inicjatywa	Opis i znaczenie działań
Włączenie społeczne i różnorodność	Programy „CzekoSprawni” i „Różnorodni jak Mieszanka Wedlowska”	Programy promują zatrudnienie osób z niepełnosprawnościami oraz różnorodność, co skutkuje m.in. wzrostem udziału kobiet na stanowiskach kierowniczych do 48%, przewyższając średnią w sektorze spożywczym w skali kraju.
Społeczna odpowiedzialność biznesu (CSR)	Program „Wedel od Serca”	Od 2006 roku realizowany jest program wspierający lokalne społeczności przez finansowanie i organizację ponad 420 projektów, m.in. placów zabaw i remontów domów dziecka, wzmacniając kapitał społeczny i zaangażowanie pracowników.
Ład korporacyjny i transparentność	Kodeks Etyczny, system whistleblowing, raportowanie ESG	Kodeks etyczny reguluje zasady odpowiedzialności i przejrzystości, a system whistleblowing zapewnia anonimowe zgłaszanie nieprawidłowości, zgodnie z Dyrektywą UE. Coroczne raporty ESG publikowane wg GRI i GPW zwiększają zaufanie inwestorów i interesariuszy.

Źródła: opracowanie własne na podstawie: <https://wedel.pl/uploads/media/default/0001/04/70f801448bd683443712bad433e30d39d5f78c0f.pdf>, <https://wedel.pl/o-nas/spoleczna-odpowiedzialnosc>, <https://nowymarketing.pl/a/41847,raport-esg-wedel>, <https://wedel.pl/o-nas/spoleczna-odpowiedzialnosc>, https://www.gpw.pl/pub/GPW/ESG/Wytyczne_do_raportowania_ESG.pdf oraz Wedel. (2023). Raport CSR, <https://wedel.pl/uploads/media/default/0001/04/70f801448bd683443712bad433e30d39d5f78c0f.pdf>, data dostępu: 31.05.2025.

4 RAPORTOWANIE WEDŁUG MIĘDZYNARODOWYCH STANDARDÓW

Raporty zrównoważonego rozwoju firmy Wedel są opracowywane zgodnie z międzynarodowymi standardami, takimi jak: *Global Reporting Initiative* (GRI) oraz uwzględniają Cele Zrównoważonego Rozwoju ONZ (SDGs). Publikowany raport stanowi transparentne źródło informacji o postępach i wyzwaniach firmy. Dokumentacja jest zgodna z wytycznymi *Giełdy Papierów Wartościowych* (GPW). (https://www.gpw.pl/pub/GPW/ESG/Wytyczne_do_raportowania_ESG.pdf, data dostępu: 31.05.2025) oraz analizami Fundacji Przyjazny Kraj (http://przyjaznykraj.pl/wp-content/uploads/2023/05/Raportowanie-ESG-w-praktyce-polskich-przedsiębiorstw_Fundacja_Przyjazny_Kraj_Polityka_-Insight_16052023.pdf, data dostępu: 31.05.2025). Raportowanie jest także oparte na badaniach naukowych dostępnych na platformie ResearchGate (https://www.researchgate.net/publication/366973975_Finanse_zrownowazone_ESG_-_Przedsiębiorstwa_-_Sektor_finansowy; https://www.researchgate.net/publication/379804677_Koncepcja_ESG_jako_proba_odpowiedzi_na_potrzebe_zmian_w_naukach_ekonomicznych, data dostępu 31.05.2025).

Strategia firmy obejmuje inwestycje w innowacje, minimalizujące negatywny wpływ na środowisko, stałe szkolenia pracowników oraz współpracę z partnerami branżowymi i organizacjami pozarządowymi, co umożliwia wymianę najlepszych praktyk (<https://wedel.pl>, data dostępu: 31.05.2025).

Wdrożenie strategii ESG w firmie E. Wedel nie byłoby możliwe bez aktywnego zaangażowania pracowników wszystkich szczebli organizacyjnych. Pracownicy odgrywają kluczową rolę we wdrażaniu w codziennej praktyce założeń zgodnych z zasadami ESG. Pracownicy uczestniczą także w regularnych szkoleniach z zakresu inkluzywności oraz efektywności energetycznej, co zwiększa świadomość prośrodowiskową wśród zatrudnionych. Zarząd firmy E. Wedel pełni kluczową rolę w wyznaczaniu strategicznych kierunków rozwoju oraz monitorowaniu realizacji celów ESG. Polityki zrównoważonego rozwoju są zatwierdzane nie tylko przez zarząd, lecz również przez powołany do tego specjalnie Komitet Sterujący programu strategicznego ESG. Takie podejście zapewnia spójność działań na poziomie operacyjnym i strategicznym, a także umożliwia skuteczne zarządzanie ryzykiem oraz transparentne raportowanie postępów (<https://wedel.pl/uploads/media/default/0001/04/70f801448bd683443712bad433e30d39d5f78c0f.pdf>, data dostępu: 31.05.2025). Nie bez znaczenia pozostaje rola interesariuszy zewnętrznych, takich jak: dostawcy, klienci, społeczności lokalne oraz inwestorzy. Firma prowadzi regularny dialog z tymi grupami, co pozwala na uwzględnienie ich oczekiwań w ramach strategii ESG.

Od 2012 roku w firmie obowiązuje kodeks etyczny, który określa standardy postępowania oraz hierarchię wartości, mając zastosowanie wobec wszystkich pracowników – niezależnie od ich stanowiska. W zakresie zrównoważonego łańcucha dostaw, E. Wedel wprowadza wymogi wobec swoich kontrahentów, zobowiązując ich do przestrzegania ustalonych regulacji, norm etycznych oraz wartości firmy (<https://wedel.pl>, data dostępu: 31.05.2025). Skuteczne zarządzanie ESG wymaga nie tylko odpowiedniego planowania, ale przede wszystkim precyzyjnego wyznaczania celów oraz mierzenia ich realizacji. Firma E. Wedel definiuje zestaw kluczowych wskaźników efektywności *Key Performance Indicator* (KPI), czyli po polsku kluczowe wskaźniki efektywności), które są zintegrowane z ogólną strategią korporacyjną i podlegają systematycznemu monitoringowi. W zakresie środowiskowym, jednym z głównych celów podmiotu jest redukcja gazów cieplarnianych, mierzona między innymi poprzez całkowitą emisję CO₂ (scopes 1 i 2); dzięki przejściu przedsiębiorstwa na energię odnawialną, od 2020 roku poziom ten został zmniejszony o ponad 12 600 ton rocznie. Inne wskaźniki obejmują także: zużycie wody, efektywność energetyczną oraz procent odpadów poddanych recyklingowi.

W wymiarze społecznym, firma monitoruje między innymi: wskaźnik zatrudnienia osób z niepełnosprawnościami (wzrost z 0,85% do 5,92% w ramach programu „CzekoSprawni”), poziom rotacji pracowników, liczbę godzin szkoleń z zakresu DEI, a także wskaźniki satysfakcji i zaangażowania pracowników (<https://wedel.pl/uploads/media/default/0001/04/70f801448bd683443712bad433e30d39d5f78c0f.pdf>, data dostępu: 31.05.2025).

W obszarze ładu korporacyjnego, kluczowymi wskaźnikami są między innymi: poziom zgodności z Kodeksem Etycznym, liczba zgłoszonych naruszeń etyki i ich rozwiązań, a także stopień realizacji polityk *compliance* w łańcuchu dostaw. Współpraca z kontrahentami podlega również ocenie z uwzględnieniem kryteriów ESG, co wpływa na ich dalsze uczestnictwo w ekosystemie dostaw firmy (<https://wedel.pl/uploads/>

media/default/0001/03/c80971c2f668466b64ec4a50d5934844d3914f0a.pdf, data dostępu: 31.05.2025).

PODSUMOWANIE

Wdrożenie strategii ESG staje się dziś nie tylko odpowiedzią na rosnące wymagania regulacyjne i oczekiwania interesariuszy, ale jest też kluczowym elementem długoterminowej konkurencyjności przedsiębiorstwa. Obowiązek raportowania w zakresie zrównoważonego rozwoju obejmuje obecnie ok. 50 tys. przedsiębiorstw w Unii Europejskiej, a pozostałe firmy coraz częściej wdrażają praktyki ESG jako element strategii biznesowej i wymóg wobec kontrahentów. Firmy raportujące oczekują, że dostawcy i podwykonawcy będą informować o wpływie swojej działalności na środowisko i społeczeństwo, co sprawia, że ESG staje się integralną częścią łańcucha wartości.

W praktyce, wdrażanie tych standardów zwiększa konkurencyjność, reputację i odporność przedsiębiorstwa na zmiany rynkowe. Działania ESG pozwalają również lepiej przygotować firmę wobec przyszłych zmian czy regulacji prawnych oraz zmieniających się preferencji konsumentów, którzy coraz częściej wybierają produkty i usługi przedsiębiorstw odpowiedzialnych społecznie i ekologicznie. Przykład firmy Wedel pokazuje, że łączenie wartości proekologicznych, społecznych oraz przejrzystego zarządzania, sprzyja tworzeniu zrównoważonego modelu biznesowego, wzmacnia wizerunek marki i buduje zaufanie klientów. Wdrożenie strategii ESG może także przyczynić się do wzrostu innowacyjności w przedsiębiorstwie poprzez inwestycje w technologie przyjazne środowisku i bardziej efektywne procesy operacyjne.

Włączenie ESG w codzienną działalność firmy nie jest już opcją, lecz koniecznością – podmioty, które świadomie inwestują w zrównoważone praktyki, zyskują przewagę rynkową, wzmacniają swoją pozycję i tworzą trwałą wartość cenioną przez wszystkich interesariuszy. Co więcej, przejrzystość działań ESG zwiększa zaufanie inwestorów i ułatwia dostęp do kapitału, co jest szczególnie istotne w czasach dynamicznych zmian rynkowych. Wprowadzenie zasad ESG pozwala także firmom lepiej zarządzać ryzykiem reputacyjnym i społecznym, minimalizując potencjalne konflikty z interesariuszami (*ESG w pigułce*, Wardyński i Wspólnicy, <https://wardynski.com.pl/upload/2024/05/esg-w-pigulce.pdf>, data dostępu: 17.06.2025).

LITERATURA

Polskie Stowarzyszenie ESG. *Raport ESG: Szanse i ryzyka*. Dostępne online: polskiestowarzyszenieesg.pl, data dostępu: 31.05.2025.

Wedel – *społeczna odpowiedzialność, troska o środowisko i transparentność*, wedel.prowly.com, data dostępu: 31.05.2025.

Amcor Wedel's Success Story, assets.ctfassets.net, data dostępu: 31.05.2025.

How do E. Wedel's ESG initiatives empower diversity and inclusion, wedel.com, , data dostępu: 31.05.2025.

Zrównoważony rozwój w praktyce. „Business Insider”, businessinsider.com.pl, data dostępu: 31.05.2025.

Działania Wedla w zakresie ESG, wedel.com, data dostępu: 31.05.2025.

Raport „Z przyjemnością dla przyszłości”, „Nowy Marketing”, nowymarketing.pl, data dostępu: 31.05.2025.

ESG w firmie Wedel, linkedin.com, data dostępu: 31.05.2025.

ESG Info – Raport za 2022 rok, esginfo.pl, , data dostępu: 31.05.2025

Podsumowanie działań społecznych i zarządczych w strategii ESG – jakie jest źródło tych treści?

Innowacje i dalszy rozwój strategii ESG w przedsiębiorstwie Wedel, <https://wedel.pl/uploads/media/default/0001/04/70f801448bd683443712bad433e30d39d5f78c0f.pdf>, data dostępu: 31.05.2025.

Inicjatywy branżowe oraz współpraca z organizacjami pozarządowymi, <https://wedel.pl/uploads/media/default/0001/04/70f801448bd683443712bad433e30d39d5f78c0f.pdf>, data dostępu: 31.05.2025

ESG. Kompedium wiedzy dla zarządzających firmą, <https://bs.net.pl/wp-content/uploads/2024/06/ESG-Kompedium-wiedzy-dla-zaradzajacych-firma-1.pdf>, data dostępu: 31.05.2025.

Raportowanie niefinansowe – raporty ESG, <https://www.polsl.pl/scebizr/wp-content/uploads/sites/824/2024/02/Etyka-biznesu-3-2023-s072-079-Marszalek-Kotzur.pdf>, , data dostępu: 31.05.2025.

Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie – Artykuł, <https://econjournals.sgh.waw.pl/KNoP/article/view/4406/4670>, , data dostępu: 31.05.2025

ESG w pigułce- prawne wyzwania zrównoważonego rozwoju – Publikacja branżowa, <https://wardynski.com.pl/upload/2024/05/esg-w-pigulce.pdf>, data dostępu: 31.05.2025

Raportowanie ESG: jak się przygotować, wdrażanie, wady i zalety. Czy czekają nas zmiany?- Wywiad, <https://mojafirma.infor.pl/esg/6848904,raportowanie-esg-jak-sie-przygotowac-wdrazanie-wady-i-zalety-czy-c.html>, data dostępu: 31.05.2025.

Wykaz autorów EQUILIBRIUM 2025 | nr 16

Julita Biernacka-Gawryłow, studentka
Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku
e-mail: julita98765432@wp.pl

Tomasz Cieluch, student
Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku
e-mail: magnus34@op.pl

Katarzyna Machal, studentka
Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku
e-mail: katarzyna.machal@wp.pl

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

Zuzanna Sojko, lekarz
Szkoła Doktorska UMB
Uniwersytet Medyczny w Białymstoku
e-mail: zsojko1@gmail.com

Magda Wiśniewska-Kuźma, dr
Wydział Ekonomii i Finansów Uniwersytetu w Białymstoku
e-mail: m.wisniewska@uwb.edu.pl

Wiktoria Zadroga, studentka
Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku
e-mail: wiktoriazadroga@gmail.com

Małgorzata Żero, studentka
Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku
e-mail: gosia.zef@gmail.com

