PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I ZARZĄDZANIE

XXII TOM
1 ZESZYT

Łódź - Warszawa 2021 | ISSN 2543-8190

Redakcja naukowa:
Elżbieta Klamut

Przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe w dobie pandemii

WYDAWNICTWO
SPOŁECZNEJ AKADEMII NAUK

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I ZARZĄDZANIE

XXII TOM
1 ZESZYT

Łódź - Warszawa 2021 | ISSN 2543-8190

Redakcja naukowa:
Elżbieta Klamut

Przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe w dobie pandemii

WYDAWNICTWO
SPOŁECZNEJ AKADEMII NAUK

Zeszyt recenzowany

Redakcja naukowa: dr Elżbieta Klamut
Korekta językowa: Beata Siczek, Małgorzata Pająk
Skład i łamanie: Agnieszka Śliz
Projekt okładki: Marcin Szadkowski

©**Copyright:** Społeczna Akademia Nauk

ISSN 2543-8190

Wersja elektroniczna publikacji jest wersją podstawową.
Wersja elektroniczna jest dostępna na stronie: piz.san.edu.pl

WYDAWNICTWO
SPOŁECZNEJ AKADEMII NAUK

Spis treści

Elżbieta Klamut | *Wstęp*.....5
Sylwia Anasiewicz | *Analiza zmienności średnich cen złota w latach 1978–2020 w oparciu o wydarzenia gospodarcze*.....9
Klaudia Gajowniczek | *Rynek nieruchomości w kontekście pandemii COVID-19*.....33
Adrian Jaskółka | *Sytuacja finansowa gospodarstw domowych w dobie pandemii COVID-19*.....59
Lidia Koszewska | *Problem ubóstwa w Polsce a finansowa pomoc ze strony państwa. Formy pomocy najuboższym*.....73
Marta Mazur | *Porównanie sytuacji ekonomicznej Chin i Stanów Zjednoczonych w kontekście pandemii koronawirusa*.....91
Katarzyna Mierzejewska, **Tomasz Wasilewski**, **Szymon Jankowski** | *Wypalenie zawodowe*.....105
Dominika Oczkowska, **Karolina Lichowska** | *Kobiety w gospodarstwach domowych w Polsce*.....129
Mariusz Olczak | *Kryptowaluty w działalności gospodarczej – wybrane zagadnienia*.....145
Wioletta Płochocka | *Optymalizacja zatrudnienia w kontekście korzyści pracowniczych*.....163
Karolina Suchenek, **Dawid Wojtaś** | *Branża beauty od zaplecza. Czy naprawdę jest tak, jak wszyscy myślą?*.....179

Wstęp

Trwająca pandemia spowodowała wiele zawirowań, utrudnień czy problemów w gospodarczej rzeczywistości. Jednak jej wpływ na przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe nie jest taki sam. Niektóre branże musiały ograniczyć swoją działalność, a inne rozwijają się bez przeszkód, osiągając sukcesy. Gospodarstwa domowe zaś borykały się z wieloma problemami: chorobami, kwarantanną, wizją utraty pracy, pracą zdalną, koniecznością opieki nad dziećmi z powodu zamknięcia szkół, niemożnością załatwienia spraw urzędowych w krótkim terminie, utrudnieniami w dokonywaniu zakupów itp. W ostatnich dwóch latach praca zdalna stała się w wielu przypadkach koniecznością, co niestety nie zawsze sprzyjało rozwojowi pracowników. Zamknięcie w domu i brak „atmosfery biurowej" sprzyja frustracji, stresowi czy nawet wypaleniu zawodowemu. Był to, i nadal jest, ciężki okres dla wszystkich.

Obecnie zmniejszono nieco ograniczenia i gospodarka wychodzi z kryzysu, ale zajmie lata, aby powróciła do „normalności". Czy będzie tak samo? Z pewnością nie, gdyż konieczność pracy zdalnej pozwoliła przeorganizować sposoby świadczenia usług, sprzedaży czy załatwiania spraw urzędowych. Pojawiły się nowe ścieżki rozwoju, które nie były do tej pory wykorzystywane. Społeczeństwo „przestawiło się" na częściowe funkcjonowanie w wirtualnej rzeczywistości. Musiało ono, od tych najmłodszych do tych najstarszych, przystosować się również do nowych realiów i nieco odmiennego funkcjonowania. Ograniczenie możliwości przemieszczania się, a także częściowe zamykanie granic, wielu obiektów i punktów usługowych, luka produktowa itp. spowodowało ograniczenie konsumpcji, co z kolei wpłynęło na wzrost oszczędności gospodarstw domowych, które uwolnione mogą wspomóc gospodarkę (np. uwolnionych może zostać: w USA 3% PKB, UE – 1,5% PKB oszczędności, a drugie tyle gdy zaufanie na rynku wzrośnie). To uwolnienie wesprze z pewnością wiele sektorów gospodarki, ale czy tak faktycznie jest i czy skala oszczędności jest taka duża i wspomoże ona sektory gospodarki – czas pokaże. Niektóre kraje, do których należy Polska, poradziły sobie dość dobrze z kryzysem i mogą, miejmy nadzieję, wrócić do stanu sprzed pandemii w ciągu kilku najbliższych lat (2–3 lat), o ile nic nie zakłóci ich powrotu na normalności. To wszystko co się dzieje wokół nas zainspirowało uczestników tego życia, czyli studentów. Są oni dobrymi obserwatorami, ponieważ są uczestnikami tego zawirowania.

Niniejszy zbiór artykułów jest próbą analizy tego co działo i dzieje się w gospodarce, w funkcjonowaniu gospodarstw domowych, a także pracowników. Studenci studiów licencjackich i magisterskich podjęli się zadania analizy wybranych zagadnień funkcjonowania przedsiębiorstw, gospodarstw domowych, a także różnych rynków, zwłaszcza w dobie pandemii.

Pierwszy z artykułów to analiza wpływu wydarzeń gospodarczych na zmiany średnich cen na rynku złota. Chętni do inwestowania w nie swoich oszczędności powinni przyjrzeć się tym analizom, ponieważ mogą one ich wspomóc w podejmowaniu decyzji. Z tematem inwestowania wiąże się także opracowanie, traktujące o rynku nieruchomości i wpływie pandemii na jego rozwój. To odpowiedź na pytanie, w jaki sposób ograniczenia związane z pandemią wpłynęły na funkcjonowanie rynku nieruchomości. Czy gospodarstwa domowe w czasie pandemii są w stanie inwestować na rynku nieruchomości, czy też nie mają z czego zaoszczędzić i nie mają perspektyw pozyskania wyższych dochodów? A może jednak ich standard życia w czasie pandemii w znacznym stopniu się podwyższył z powodu zmniejszonej konsumpcji? Na to pytanie należy szukać odpowiedzi w kolejnym artykule porównującym finanse gospodarstw domowych przed i w trakcie pandemii. Ważnym zagadnieniem związanym z gospodarstwami domowymi i z pandemią jest problem ubóstwa w Polsce. Państwo powinno pomagać najbiedniejszym, ale w jaki sposób może to zrobić? Artykuł traktujący o ubóstwie wskaże formy pomocy najuboższym. Trwające dyskusje w mediach, domach i instytucjach na temat roli, jaką ma spełniać kobieta w życiu publicznym, prywatnym czy zawodowym, mimo upływu lat, nadal nie zmieniają istniejącego porządku. Kobieta w dalszym ciągu traktowana jest inaczej niż powinna i o tym można wyczytać w kolejnym opracowaniu. Pandemia ma wpływ na funkcjonowanie gospodarki globalnej, ale przede wszystkim na gospodarki poszczególnych państw. Nie wszystkie z nich są zdolne do przezwyciężenia kryzysu w sposób szybki i skuteczny. Autorka kolejnego artykułu dokonuje porównań dwóch największych gospodarek świata, Chin i USA, w czasie pandemii. Podczas trwającej pandemii nasiliło się również zjawisko wypalenia zawodowego. Jest to problem dotyczący nie tylko pracownika, ale także pracodawcy. Artykuł *Wypalenie zawodowe* to analiza powodów pojawiającego się coraz częściej u pracowników wypalenia zawodowego. Czy optymalizacja zatrudnienia mogłaby pomóc w walce z nim? Na to pytanie musimy odpowiedzieć sami, po przeczytaniu kolejnego artykułu o tejże optymalizacji. To, które formy zatrudnienia są najkorzystniejsze dla pracownika, zależy od jego preferencji i sytuacji życiowej. Dwa z przedstawianych artykułów to opracowania związane z inwestowaniem we własny biznes. Jeden opisuje często kontrowersyjne wśród ekonomistów inwestowanie w kryptowaluty i obrót nimi. Czy można traktować ten obrót jako działalność gospodarczą, a jeśli tak, to jakie są jego uwarunkowania? Drugi z artykułów dotyczy działalności w branży

beauty. Analizuje on możliwości działania, które stwarza w dobie pandemii Internet. Autorzy przedstawiają w nim przykłady odnoszących sukcesy firm branży beauty.

Przedstawiony zbiór artykułów jest próbą przekazania swoich przemyśleń, zapatrywań, a często doświadczeń i chęci rozwijania swoich zainteresowań przez studentów. Autorzy tych opracowań dzielą się swoimi badaniami na studenckim seminarium naukowym i prowokują do dyskusji wzbogacających ich wiedzę. Są wdzięczni władzom uczelni za umożliwienie im podzielenia się z innymi swoimi badaniami, a zespołowi redakcyjnemu za trud włożony w korektę nie zawsze poprawnych artykułów.

dr Elżbieta Klamut

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I ZARZĄDZANIE 2021
Wydawnictwo SAN | ISSN 2543-8190

Tom **XXII** | Zeszyt **1** | ss. 9–32

Sylwia Anasiewicz | sylwiaanasiewicz00@gmail.com
Wyższa Szkoła Bankowa w Warszawie

Analiza zmienności średnich cen złota w latach 1978–2020 w oparciu o wydarzenia gospodarcze

Analysis of the Volatility of Average Gold Prices from 1978 to 2020 Based on Economic Events

Abstract: Investing excess cash is a problem for many people. What to invest in to get the maximum return with the minimum risk is the basic question. This also raises the question of whether gold is such an investment. This article is an analysis of the volatility of gold prices over the last 40 years and the impact of important economic events on them.
Key words: gold, prices, trends, time

Wstęp

Inwestowanie nie jest proste i wymaga znacznej wiedzy oraz ciągłego śledzenia zmian zachodzących w gospodarce nie tylko krajowej, ale i tej globalnej. Wielu początkujących inwestorów zastanawia się, w co inwestować i które z inwestycji są bezpieczne. Właśnie złoto uznaje się za aktywo bezpieczne – potocznie mówi się, że jest to tzw. bezpieczna przystań w czasach kryzysu i zawirowań na rynku kapitałowym. Jest ono uniwersalnym nośnikiem wartości, jednak należy pamiętać, że jego cena może się znacznie zmieniać. Czy rzeczywiście złoto jest bezpiecznym aktywem, które przyniesie zysk, czy też jest to inwestycja ryzykowna? Jaki wpływ na cenę złota mają wydarzenia gospodarcze?

Celem niniejszego artykułu jest ocena i analiza zmienności średnich cen złota za uncję na przestrzeni lat 1978–2020 w odniesieniu do uwarunkowań i wydarzeń gospodarczych. Umiejscowienie analizy w czasie pozwoli uzyskać pełny obraz zachowania omawianego aktywa, natomiast opis i badanie wybranych determinant przybliży

zależności pomiędzy ceną a bieżącymi wydarzeniami, co ułatwi prognozowanie cen w przyszłości. Analiza będzie uwzględniać zmiany cyklu koniunkturalnego, w szczególności skupi się na okresach głębokich kryzysów gospodarczych, gdy – ze względu na funkcję złota jako aktywa utrzymującego siłę nabywczą w dłuższej perspektywie – jego cena powinna być relatywnie najwyższa. Cena kruszca będzie rozpatrywana w dolarze w przeliczeniu na jedną uncję.

Artykuł prezentuje syntetyczny zbiór badań i opracowań dotyczących kształtowania się ceny złota i jest skierowany do osób, które rozpoczynają swoją przygodę z metalami szlachetnymi. Daje ogólny podgląd na rynek inwestycji w złoty kruszec i może stać się przyczynkiem do dalszych badań nad omawianym zagadnieniem. Warto zaznaczyć, że artykuł ma wyłącznie charakter badawczy i nie stanowi porady inwestycyjnej.

Przegląd publikacji

Ceny metali szlachetnych, w tym złota, zależą od wielu, często bardzo skomplikowanych czynników. Poniżej przedstawiono trzy zestawienia determinant cen złota zawarte w artykułach naukowych oraz na stronie WWW instytucji zajmującej się obrotem metalami szlachetnymi (Mennica Polska). Najczęściej proponowaną klasyfikacją jest ta zaproponowana przez A. Kasprzak-Czelej, K. Mamcarz i S. Bukowskiego i ona też zostanie przedstawiona jako pierwsza [Kasprzak-Czelej 2018; Mamcarz 2015; Bukowski 2016]. Jej istotą jest szczegółowy podział czynników (zostały one dokładnie omówione w licznych artykułach naukowych) z rozróżnieniem na okres krótki i długi. Kolejne ewidencje mają charakter ogólny, są komplementarne z zestawieniem pierwszym oraz skupiają się na najważniejszych czynnikach.

Czynniki, które wpływają na cenę metali szlachetnych można podzielić na dwie grupy: krótkoterminowe oraz długoterminowe. Pierwsza grupa odnosi się przede wszystkim do psychologii inwestowania oraz sytuacji finansowej. A. Kasprzak-Czelej skupiła się na badaniach nad długookresowymi zależnościami cen ropy naftowej i metali szlachetnych [Kasprzak-Czelej 2018, ss. 27–50]. Klasyfikację uzupełniła o rozbudowane badanie determinantów cen złota na rynku międzynarodowym przeprowadzone przez S. Bukowskiego [Bukowski 2016, ss. 402–413]. Natomiast K. Mamcarz przeanalizowała czynniki wpływające na cenę kruszca w długim okresie [Mamcarz 2015, ss. 80–94]. Podsumowanie dotychczas przeprowadzonych badań przedstawione zostało w tabeli (zob. tab. 1).

Tabela 1. Determinanty cen złota w długim i krótkim okresie

Determinanty cen złota	
W krótkim okresie	W długim okresie
- Zmiany cen surowców, w szczególności ropy naftowej; - Spekulacje, arbitraż, zachowania stadne; - Krótkoterminowe wahania: • kursu dolara, • inflacji, • indeksów giełdowych; - Zmiany ocen ratingowych dla obligacji rządowych; - Informacje bieżące o znaczeniu globalnym (m.in. o wojnach); - Zachowania sektora publicznego na rynku złota; - Stopy procentowe; - Sezonowość	- Przebieg i prognozy cyklu koniunkturalnego; - Perspektywy wzrostu gospodarki USA, państw OECD, Chin i Indii; - Długookresowe oczekiwania inflacyjne; - Długoterminowe oczekiwania kursu walutowego; - Długoterminowy trend stóp zwrotu z indeksów giełdowych; Liczba ludności świata; - Popyt inwestycyjny; - Produkcja kopalń; - Cykl surowców

Źródło: opracowanie własne na podstawie zbiorczych informacji z artykułów naukowych dotyczących klasyfikacji czynników kształtujących ceny złota [Mamcarz 2015, ss. 80–94; Kasprzak-Czelej 2018, ss. 27–50; Bukowski 2016, ss. 402–413].

Z kolei U. Girerałtowska w swoich licznych publikacjach stosuje skrócony opis czynników kształtujących cenę surowców, ma on za zadanie jedynie krótko scharakteryzować analizowaną grupę aktywów. W odróżnieniu od poprzedniej klasyfikacji wymienione determinanty nie są tu głównym celem badań. Dzięki krótkiej i zwięzłej formie ten podział jest chętnie cytowany w różnych opracowaniach. Determinanty cen surowców według U. Gierałtowskiej to:

- czynniki popytowo-podażowe;
- rozwój ekonomiczno-demograficzny;
- koniunktura gospodarcza (w tym dynamika PKB, polityka banku centralnego i finansów publicznych);
- sytuacja geopolityczna;
- sytuacja na rynku walutowym oraz rozwój rynku kapitałowego [Gierałtowska 2013, s. 87].

Ostatnią grupą determinant cen złota są te podane przez Mennicę Polską [https://www.mennica.com.pl/produkty-inwestycyjne/poradnik-inwestora-lista/od-czego-zalezy-cena-zlota, dostęp: 06.04.2021]. Prawdopodobnie ze względu na to, że spis czynników warunkujących cenę złota przeznaczony jest dla masowego odbiorcy, ma on charakter wyraźnie uproszczony. Skupia się na najważniejszych obszarach i spełnia też rolę edukacyjną. Klasyfikacja ta uwzględnia takie czynniki, jak:

- popyt i podaż złota;
- kurs dolara amerykańskiego w stosunku do waluty polskiej;
- koniunktura gospodarcza;
- stopy procentowe.

Mennica Polska zaznacza również rolę Stowarzyszenia Londyńskiego Rynku Kruszców, czyli London Bullion Market Association (LBMA), jako organizacji czuwającej nad przebiegiem ustalania cen złota. Na stronie WWW Mennicy Polskiej widnieje informacja o tym, że przez lata o kursie złota decydowało 5 głównych banków: Barclays, Scotiabank, HSBC, Deutsche Bank oraz SocGen [https://www.mennica.com.pl/produkty-inwestycyjne/poradnik-inwestora-lista/od-czego-zalezy-cena-zlota, dostęp: 06.04.2021].

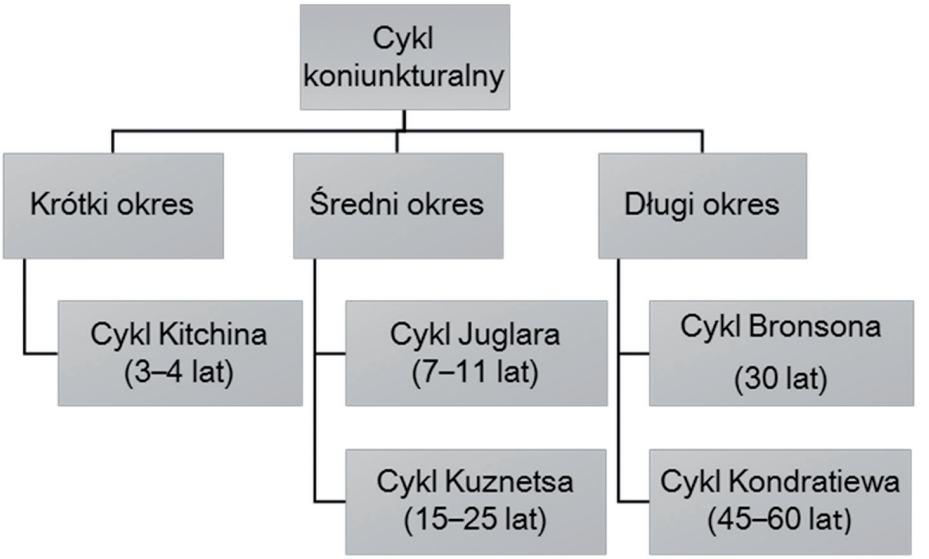
Wraz z rozwojem technologii wypracowano odpowiednią metodę fixingu, a w celu zmniejszenia szans na manipulację kursem oraz nierówny dostęp do informacji, na początku XXI w. powstała platforma pozwalająca ustalić cenę kruszca w czasie rzeczywistym. Do współpracy zaproszono kilkanaście banków, w tym 3 z Chin – świadczy to o wzroście znaczenia Azji na światowym rynku metali szlachetnych.

Cykl koniunkturalny w długim okresie

Cyklem koniunkturalnym nazywa się zmianę trendu aktywności gospodarczej. Istnieje wiele teorii, które próbują wytłumaczyć przyczyny kryzysów oraz znaleźć zależności pomiędzy nimi. Do tej pory nie udało się w pełni zdefiniować tego złożonego zjawiska oraz czynników wpływających na jego powstawanie. Trudność polega na ustaleniu tego, czy dane wydarzenie jest przyczyną, czy też skutkiem depresji gospodarczej oraz analizie danych, gdyż ustalenie szeregów czasowych jest kwestią subiektywną [Pałaszewski 2009, s. 162].

Wyróżnia się następujące cykle koniunkturalne ze względu na długość ich trwania: krótkie (cykl Kitchina 3–4 lat), średnie (cykl Juglara 7–11 lat lub cykl Kuznetsa 15–25 lat) oraz długie (cykl Bronsona 30 lat, cykl Kondratiewa 45–60 lat), co prezentuje schemat (zob. rys. 1).

Rysunek 1. Podział cykli koniunkturalnych ze względu na długość ich trwania



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych [Pałaszewski 2009, s. 162].

Większość z teorii powstała przed 1939 r., czyli przed II wojną światową. Od tego czasu zaszło na świecie wiele zamian naukowo-technologicznych, prawnych, gospodarczych oraz politycznych. W swojej publikacji O. Jorda, M. Schularick oraz A.M. Taylor dowodzą, że w ciągu XXI w. doszło do skrócenia cykli, zmniejszenia ekstremum siły spadkowej (amplitudy) i wydłużenia początkowej fazy wzrostu gospodarczego, czyli ekspansji [Jorda, Schularick, Taylor 2016] . Warto prześledzić przebieg cykli Kondratiewa i zobaczyć, jak zmieniała się ich długość oraz jaki przełom technologiczny miał wtedy miejsce (zob. tab. 2). Charakterystyczną cechą cyklu są konflikty zbrojne pomiędzy fazą wzrostową i fazą spadku, które mogą być powodem do badań i rozwoju technologicznego.

Tabela 2. Cykle Kondratiewa przed i po II wojnie światowej z uwzględnieniem czasu trwania oraz innowacji technologicznych

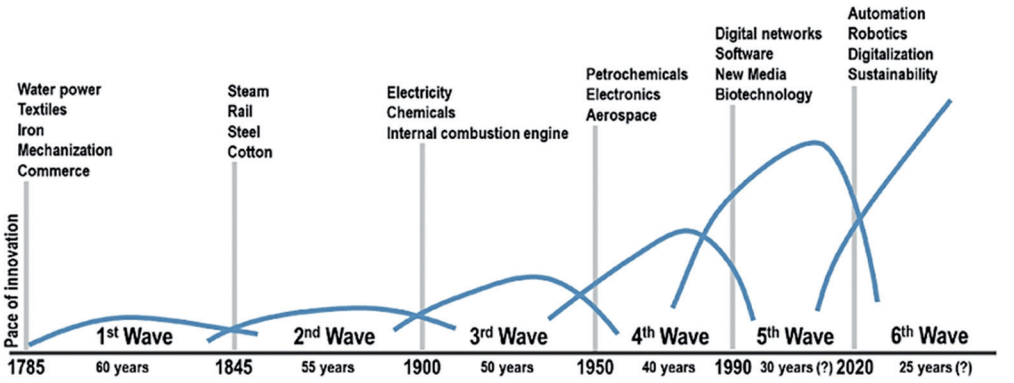
Cykl	Okres wzrostowy	Okres spadkowy	Przełom technologiczny	Czas trwania (w latach)	
				Okres wzrostowy	Okres spadkowy
I	1787–1817	1817–1845	Silnik parowy, urządzenia tkackie	30	28
II	1845–1875	1875–1896	Kolej/stal	30	21

Cykl	Okres wzrostowy	Okres spadkowy	Przełom technologiczny	Czas trwania (w latach)	
				Okres wzrostowy	Okres spadkowy
III	1896–1928	1928–1949	Elektryczność/chemia	32	21
IV	1949–1972	1972–1985	Motoryzacja/ Petrochemia	24	13
V	1985–2010	2010–?	Komputer/Internet	25	–

Źródło: [Sujecka 2020, s. 96].

Szczegółowa analiza rozpocznie się od 1978 r., czyli od okresu spadkowego IV cyklu Kondratiewa, a zakończy pomiędzy V i VI cyklem, kiedy to przełomem technologicznym stała się automatyzacja, robotyka, digitalizacja oraz zrównoważony rozwój (zob. rys. 2).

Rysunek 2. Cykle Kondratiewa przed i po II wojnie światowej z uwzględnieniem innowacji technologicznych



Źródło: [Hargroves, Smith 2005].

Tło historyczne

Cykl IV zapoczątkowały innowacje w dziedzinie elektroniki, transportu oraz petrochemii. Miało to miejsce po II wojnie światowej. Z biegiem lat samochody oraz wykorzystanie ropy upowszechniły się – przemysł motoryzacyjny prężnie się rozwijał, budowano drogi i samoloty, powstawały fabryki, a bezrobocie było niskie. Na mocy jednego z traktatów rzymskich w 1958 r. utworzono Europejską Wspólnotę Gospodarczą (EWG) [https://eures.praca.gov.pl/zal/podstawy_prawne/Traktat_rzymski.pdf, dostęp: 11.04.2021]. Celem jej utworzenia było zapewnienie zrównoważonego wzrostu gospodarczego państw

członkowskich, podniesienie poziomu życia obywateli oraz osiągnięcie i zachowanie spójności ekonomicznej. Przykładowe ustalenia traktatu rzymskiego to: zniesienie ceł i barier dotyczących eksportu i importu wewnątrz EWG, powstanie wspólnej polityki handlowej i gospodarczej.

W latach 60. XX w. doszło do zmiany trendu koniunktury, osoby z wyżu demograficznego weszły w dorosłe życie, a gospodarka nie była na to gotowa i brakowało miejsc pracy. W 1960 r. założono Organizację Krajów Eksportujących Ropę Naftową (OPEC), która była odpowiedzialna za kształtowanie podaży i ceny. Coraz bardziej rosło zapotrzebowanie na ropę naftową, a producenci domagali się większych zysków. Doszło do konfliktów zbrojnych, użycia tzw. broni ekonomicznej w postaci ograniczenia podaży pożądanego surowca, wprowadzono również liczne embarga. Cena czarnego złota, jak nazywano ropę, wymknęła się spod kontroli, a ogólny wzrost cen poskutkował inflacją i niepokojami społecznymi. W związku z tym, że światowy transport był uzależniony od tego surowca, nastąpił kryzys światowego systemu walutowego oraz 2 kryzysy gospodarcze, nazywane również kryzysami naftowymi. Pierwszy z nich był w latach 1973–1974, następny zaś w 1979–1982.

Druga połowa lat 80. XX w. charakteryzowała się wysoką dynamiką wzrostu w obszarze zagranicznych inwestycji bezpośrednich, rozwijały się usługi, rosło znaczenie Europy Zachodniej i Japonii jako inwestorów. Tym razem Stany Zjednoczone zaczęły być obiektem lokowania kapitału. Stało się to za sprawą dobrze rozwiniętego rynku kapitałowego w USA oraz dostępu do nowoczesnych technologii. Korporacje międzynarodowe postawiły na globalną strategię i zagraniczne inwestycje. Również mniejsze jednostki zaczęły traktować rynek zagraniczny jako ważny element rozwoju. Nowoczesne technologie umożliwiały szybki przepływ informacji, co ułatwiało zarządzanie międzynarodowym biznesem.

W latach 1984–1986 odbyła się Runda Urugwajska, która stanowiła podstawę do utworzenia Organizacji Wolnego Handlu (WTO), co przyspieszyło obrót towarami w skali międzynarodowej. Konkurencyjnym tworem dla WTO jest NAFTA (Północnoamerykański Układ Wolnego Handlu). Wspólne interesy gospodarcze Ameryki Północnej oraz chęć pozostania potęgą gospodarczą skłoniły Stany Zjednoczone do podpisania porozumienia z Meksykiem i Kanadą, rozszerzającego wspólny rynek.

Początek lat 90. XX w. to początek globalnej stagnacji, a dla niektórych państw, takich jak Szwecja, chwilowej recesji. Polska odeszła od gospodarki centralnie planowanej w 1998 r., a do 1993 trwała niekorzystna koniunktura.

Wyraźnie postępowała liberalizacja handlu międzynarodowego, nasilały się ruchy kapitału oraz spekulacje na kursach walut. Masowe przepływy kapitału stanowiły niebezpieczeństwo dla stabilności walutowej. W badanym okresie wystąpiły co najmniej 3 poważne kryzysy walutowe: kryzys na przełomie lat 70. i 80. XX w. w Meksyku,

Argentynie i Brazylii; kryzys we Francji i Wielkiej Brytanii w latach 1992–1993 oraz kryzys w latach 1997–1998 w Azji Południowo-Wschodniej.

Kolejnym skokiem technologicznym, który rozpoczął V cykl, był rozwój elektroniki i telekomunikacji, w tym rozwój komputerów osobistych (ich prekursorem był komputer ENIAC skonstruowany na potrzeby wojska w 1946 r.), powstawały firmy zajmujące się nowymi technologiami i oprogramowaniem. Coraz więcej ludzi miało dostęp do Internetu.

W 1992 r. podpisano traktat z Maastricht zawiązujący Unię Europejską (UE), przez co doszło do zmian w międzynarodowych systemach walutowych, a dolar zyskał konkurencyjną walutę – euro [Kaliński 2008].

Rynek spółek komputerowych stał się bardzo obiecującym obszarem dla inwestorów, co skutkowało lokowaniem kapitału w firmy prowadzące działalność internetową. Przykładem ogromnych wzrostów w tym sektorze może być spółka Amazon, która odnotowała wzrost rzędu 1500%. Jednak nie wszystkie firmy rzeczywiście były w dobrej kondycji, a ich ceny giełdowe były przewartościowane. Masowe wzrosty notowań pompowały internetową bańkę spekulacyjną i było to początkiem kryzysu. W 2000 r. doszło do krachu na amerykańskiej giełdzie, rok później kryzys dosięgnął Argentynę, a w 2002 r. – Wenezuelę, Brazylię i Urugwaj, można było go też odczuć w Europie i Azji. Internetowa bańka spekulacyjna była przedsmakiem tego, co nastąpiło w 2008 r., czyli Wielkiego Kryzysu.

Światowy kryzys gospodarczy w 2008 r. początkowo objął sektor finansowy na skutek niespłaconych, nadmiernie udzielanych, kredytów na nieruchomości w Stanach Zjednoczonych. Ogromna ilość kapitału na rynku mieszkań doprowadziła do ponadprzeciętnego wzrostu cen – sprzyjały temu niskie stopy procentowe oraz zagraniczne inwestycje w dłużne papiery wartościowe. Dodatkowo globalizacja, liberalizacja globalnego rynku i dynamiczny rozwój rynku finansowego wzmocniły niekorzystny efekt dźwigni finansowej, przez co rozprzestrzeniły się na cały świat, a niepożądane skutki kryzysu towarzyszyły wielu gospodarkom przez kilka kolejnych lat [Kundera 2018, ss. 11–15].

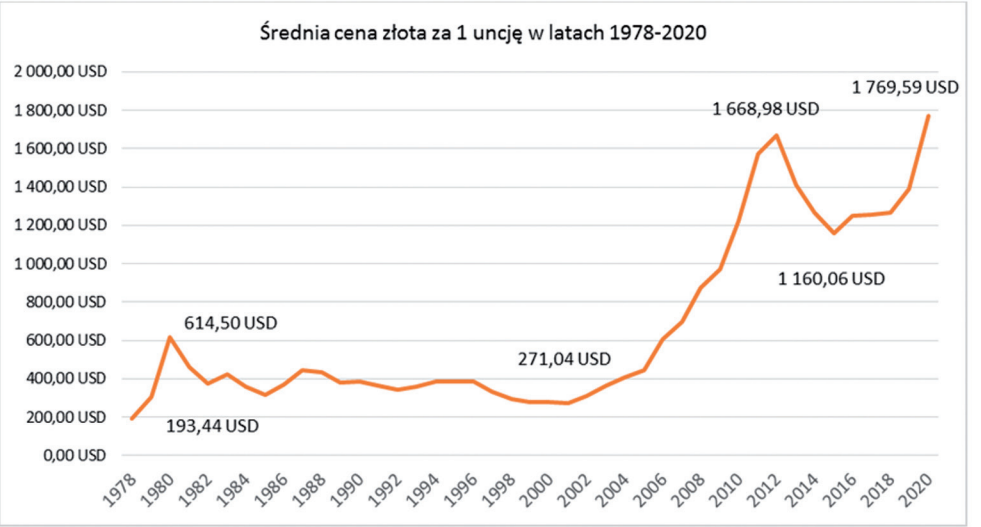
Pod koniec 2019 r. wykryto szybko rozprzestrzeniającego się wirusa SARS-CoV-2. Pierwsze symptomy epidemii wystąpiły w Chinach, w mieście Wuhan. Chiński rząd stanął przed trudnym zadaniem ograniczenia liczby zachorowań na COVID-19 (prowadzących do niebezpiecznych powikłań związanych z pracą układu oddechowego) oraz niedopuszczenie do jego ekspansji na inne kontynenty. Pomimo licznych restrykcji i inwestycji nie udało się zatrzymać wirusa w ognisku zachorowań. Już w marcu 2020 r. Światowa Organizacja Zdrowia (WHO) ogłosiła pandemię, a światowa gospodarka została spowolniona. Niektóre branże, m.in. gastronomia i hotelarstwo, zostały całkowicie zamrożone. Na świecie panował niepokój spowodowany brakiem odpowiednich środków ochrony, personelu medycznego, grupowymi zwolnieniami. Państwa coraz bardziej się

zadłużały, a banki centralne planowały masowy dodruk pieniądza. W niektórych krajach ustalano ujemne stopy procentowe, ludzie zaczęli wypłacać pieniądze z banków. Taki obrót sytuacji odcisnął piętno na finansach gospodarstw domowych, przedsiębiorstw oraz rządów. Wielu ekonomistów prognozowało nadciągający spadek gospodarczy, a pandemia pogłębiła jego skutki.

Analiza główna

Na wykresie przedstawiono średnią cenę złota w dolarach amerykańskich w przeliczeniu na jedną uncję w latach 1978–2020 (zob. wykres 1). Wyróżnić można 3 okresy wyraźnych zmian. Pierwszy z nich przypada na lata 1978–1982, kolejny rozpoczyna się w 2006 r., a szczyt występuje w 2012 r. – jest to zdecydowanie najdłuższy wzrost w badanym okresie. Warto również zauważyć tendencję wzrostową wykresu, gdy średnia cena złota po spadkach w 2014 r. jest wyższa od cen występujących pod koniec XX w. Trzeci wzrost cen następuje po 2018 r. Różnica pomiędzy ceną minimalną a maksymalną w latach 1978–2020 wynosi 1576,15 dolarów, jest to ponad 9-krotny wzrost ceny aktywa (zob. wykres 1).

Wykres 1. Średnia cena złota w dolarach za 1 uncję w latach 1978–2020

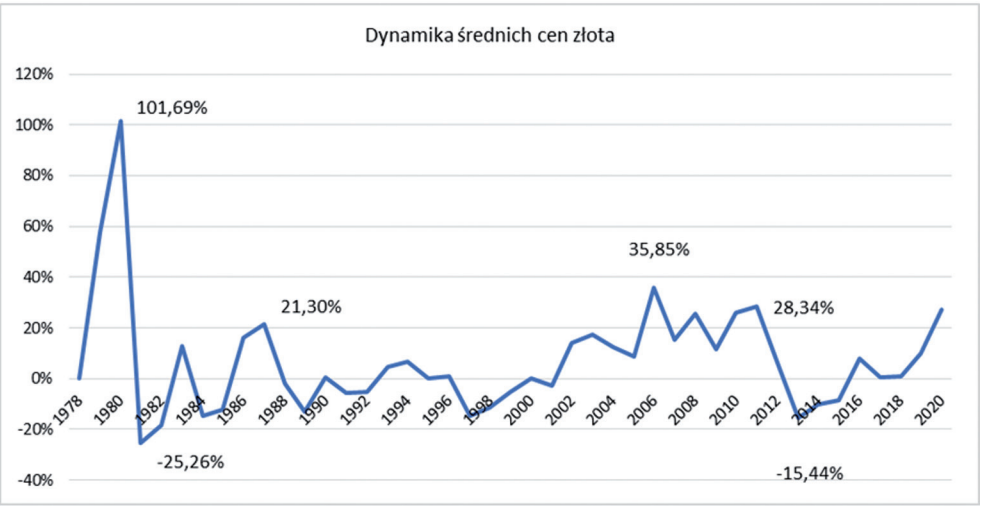


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Gold Council [https://www.gold.org/news-and-events/press-releases/world-gold-council-members-commit-tcfd-reporting, dostęp: 20.05.2021].

Dynamikę zmian średniej ceny złota w stosunku do roku poprzedniego, prezentuje kolejny wykres, a z jego analizy wynika, że największa i najbardziej gwałtowna zmiana ceny nastąpiła w 1980 r., kiedy to cena złota wzrosła z roku na rok o ponad 100%, natomiast w kolejnym spadła o 25,26% – był to również największy spadek ceny złota w badanym okresie (zob. wykres 2). Pod koniec lat 80. XX w. można zaobserwować wahania cen na poziomie ok. ±20% z najwyższym odnotowanym wzrostem w 1987 r. – cena złota wzrosła o 21,30%. W latach 90. XX w. amplituda wahań zmniejszyła się, czyli cena złota utrzymywała się na podobnym poziomie. Dopiero w latach 1997–1998 cena złota wyraźnie spadła o 14,59% i 11,23%.

Na początku XXI w. nastąpił wzrost cen złota, o czym świadczy utrzymanie się dodatniego wskaźnika dynamiki w podanym okresie. W 2006 r. osiągnął on największą wartość, czyli 35,85%. Od 2012 r. cena gwałtownie spadała, aż o 15,44%, natomiast w późniejszych latach nastąpił znaczący wzrost cen aktywa (zob. wykres 2).

Wykres 2. Dynamika średnich cen złota w latach 1978–2020



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: World Gold Council [https://www.gold.org/news-and-events/press-releases/world-gold-council-members-commit-tcfd-reporting, dostęp: 20.05.2021].

Popyt i podaż złota

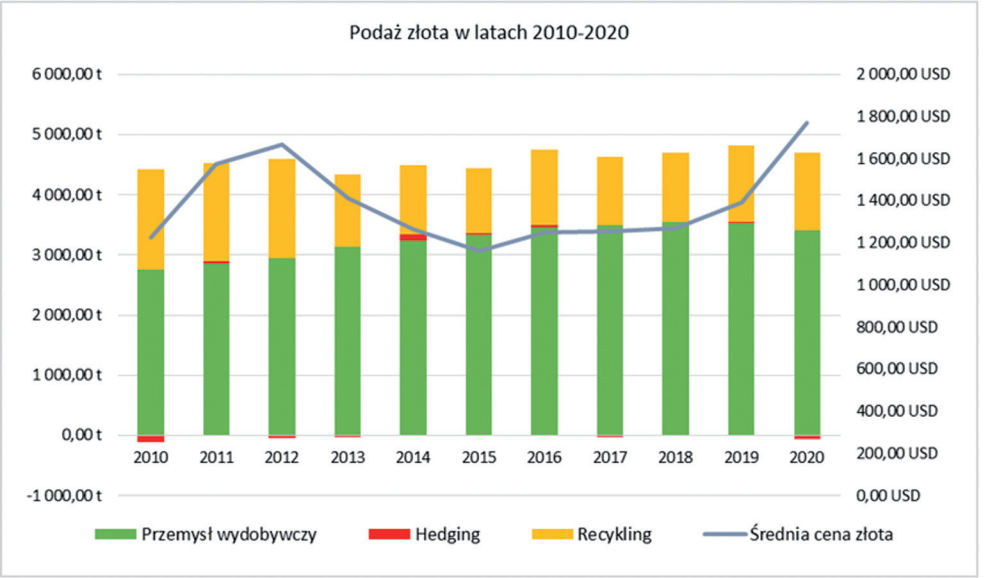
Ze względu na ograniczoną dostępność danych ekonomicznych nie można porównać wpływu popytu i podaży od początku badanego okresu. Statystyki, które oferuje Świa-

towa Rada Złota (WGC) podają dane dopiero od 2010 r., dlatego badanie rozpocznie się właśnie od tego momentu.

Podaż złota

Zamieszczony poniżej wykres prezentuje jak zmieniała się podaż złota w latach 2010–2020 w porównaniu do kursu tego aktywa (zob. wykres 3). Złoto oferowane na rynku metali szlachetnych pochodzi przede wszystkim z przemysłu wydobywczego oraz recyklingu, czyli ponownego przetworzenia złota m.in. z biżuterii, elektroniki, innych elementów zawierających złoto. Recykling złota jest kosztowny, stąd pojawia się zależność pomiędzy ceną złota a poziomem podaży tego aktywa pochodzącego z recyklingu. Wysoka cena nie tylko sprawia, że odzyskiwanie złota staje się bardziej rentowne, ale również składnia społeczeństwo do ponownego wprowadzenia metalu szlachetnego na rynek. Warto zaznaczyć, że wzrost cen spowodowany inflacją nieznacznie oddziałuje na zwiększenie podaży w tym obszarze, dlatego należy analizować ją w odniesieniu do pozostałych kosztów.

Wykres 3. Podaż złota w latach 2010–2020



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Światowej Rady Złota (World Gold Council) [https://www.gold.org/news-and-events/press-releases/world-gold-council-members-commit-tcfd-reporting, dostęp: 20.05.2021].

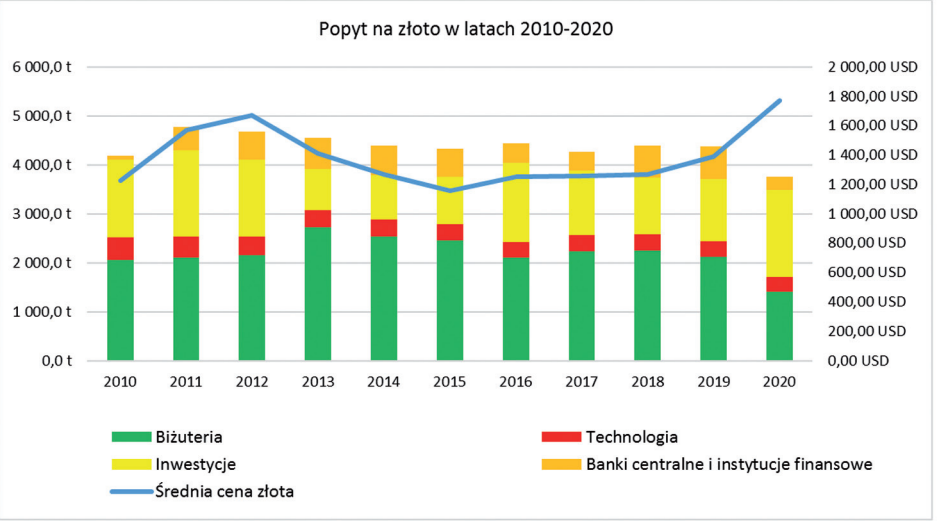
Najmniejszą część podaży w latach 2010–2020 stanowi hedging netto, czyli zabezpieczenie producenta podczas inwestycji, stosującego instrumenty rynku terminowego, takie jak opcje czy kontrakty terminowe. Rentowość zależy wtedy od prawidłowej prognozy cen na rynku metali szlachetnych. Kopalnie i banki komercyjne mogą również korzystać z tzw. złotych kredytów, przez co kopalnie sprzedają więcej złota niż faktycznie wyprodukowały. W latach 90. XX w. banki komercyjne i kopalnie pożyczały dodatkowe ilości złota od banków centralnych. Złoto zostało sprzedane po wyższej cenie niż to, które miało wrócić do banku centralnego – w ten sposób powstał dodatni hedging netto. Takie działania negatywnie wpływają na przemysł wydobywczy poprzez sztuczne zawyżanie ilości złota na rynku, mimo to banki komercyjne odnosiły wysokie zyski.

Znaczący, dodatni hedging netto wystąpił również w latach: 2011, 2014 i 2016, co obrazuje wykres (zob. wykres 3). W 2001 r. zaistniała odwrotna sytuacja i to cena złota miała tendencję wzrostową. Kopalnie praktycznie zrezygnowały ze stosowania hedgingu oraz zamykały pozycje z poprzednich lat w celu zminimalizowania strat – były zmuszone do zakupu nieistniejącego złota, zwiększając popyt, a to skutkowało wzrostem jego ceny. Takie zjawisko nazywane jest ujemnym hedgingiem netto. Podsumowując, podaż złota w przemyśle wydobywczym nie jest taka sama jak wielkość produkcji, dlatego w bilansie wyszczególnia się dwie pozycje: hedging oraz produkcję surowca [Mamcarz 2014, ss. 219–229]. W latach: 2010, 2012 oraz 2020 wystąpiło zjawisko ujemnego hedgingu netto – stąd wartość podaży znajdowała się poniżej zera.

Popyt na złoto

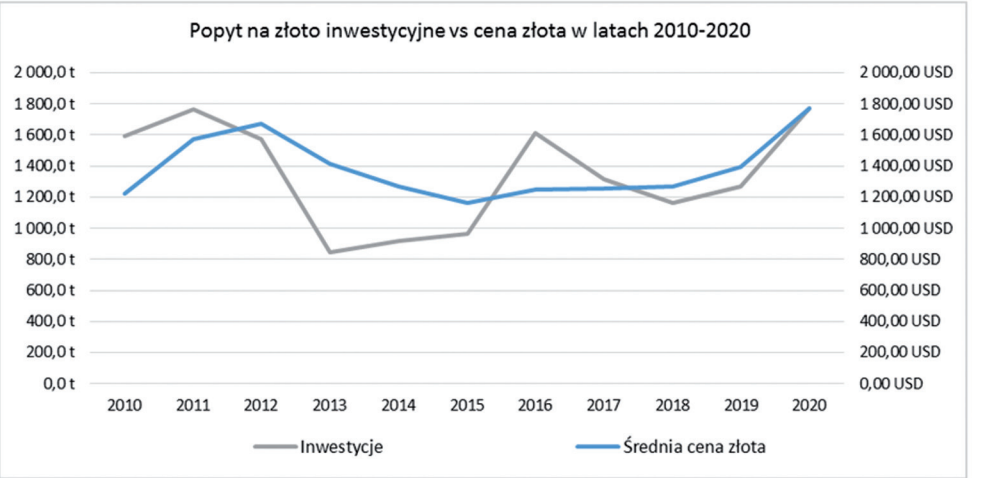
Według danych Światowej Rady Złota największe zapotrzebowanie na złoto odnotowano w branży jubilerskiej, jest ono względnie stałe i wynosi ok. 2500 t rocznie. Popyt w obszarze technologii, przemysłu i stomatologii również nie ulega dużym wahaniom – najniższe zapotrzebowanie było w 2020 r. i wynosiło 301,9 t, natomiast największe – w 2010 r. i wynosiło 460,7 t rocznie. Banki centralne oraz instytucje finansowe utrzymują relatywnie zróżnicowane rezerwy złota na przestrzeni badanego okresu – najniższa wartość wynosiła 79,2 t w 2010 r., a w 2019 r. wartość ta wynosiła 668,5 t, czyli wzrosła aż 8-krotnie Zróżnicowany jest również popyt na złoto inwestycyjne, do którego zaliczają się: sztabki złota i monety bulionowe, ETF naśladujące wahania cen złota oraz inne podobne instrumenty finansowe bazujące na złocie. Dane dotyczące zapotrzebowania na złoto w omawianym okresie prezentują wykresy (zob. wykres 4 i wykres 5).

Wykres 4. Popyt na złoto w latach 2010–2020



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Gold Council [https://www.gold.org/news-and-events/press-releases/world-gold-council-members-commit-tcfd-reporting, dostęp: 20.05.2021].

Wykres 5. Popyt na złoto inwestycyjne w relacji do kursu złota w latach 2010–2020



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Gold Council [https://www.gold.org/news-and-events/press-releases/world-gold-council-members-commit-tcfd-reporting, dostęp: 20.05.2021].

Oficjalne rezerwy banków centralnych w złocie

Banki centralne zostały założone przez rządy w celu gromadzenia i zarządzania finansami państwa, z czasem ich funkcja nabierała jednak coraz większego znaczenia. W XIX w. banki w Europie otrzymały uprawnienia do emisji pieniądza, zapewniając odpowiednią podaż banknotów na rynku banków komercyjnych, który w tamtym czasie charakteryzował się bardzo dużym rozdrobnieniem. W Stanach Zjednoczonych wprowadzono bank emisyjny dopiero po masowych bankructwach w sektorze bankowym w 1907 r. Pięć lat po wspomnianej recesji, Kongres podjął decyzję o utworzeniu Systemu Rezerwy Federalnej (FED) w celu zarządzania stabilnością systemu finansowego. Przedtem każdy bank emitował własne banknoty o jednakowej wartości nominalnej, jednak różnej wartości realnej w zależności od wiarygodności kredytowej emitenta, co przyczyniało się do destabilizacji poziomu cen [Kałuzińska 2009, ss. 123–145].

Obecnie banki centralne dążą do utrzymania stabilności finansowej, czuwają nad efektywnością i bezpieczeństwem systemu płatniczego, w tym nad stabilnością cen. Przykładowo, polskim bankiem centralnym jest Narodowy Bank Polski (NBP), a jego cel jest zapisany w ustawie o Narodowym Banku Polskim [Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim (Dz.U. z 1997 r. Nr 140, poz. 938)]. Dąży on do utrzymania stabilnego poziomu cen przy jednoczesnym wspieraniu działalności polityki gospodarczej rządu, o ile nie ogranicza to podstawowego celu NBP.

Do zapewnienia bezpieczeństwa finansowego (w tym walutowego) potrzebna jest optymalna ilość rezerw walutowych – stanowią one płynne aktywa. Do takich aktywów należy złoto, które w warunkach płynnego kursu walutowego i prowadzenia polityki pieniężnej w ramach Bezpośredniego Celu Inflacyjnego wzmacnia wiarygodność finansową państwa, wspierając stabilność waluty, a pośrednio wpływa na koszt finansowania potrzeb państwa. W państwach rozwijających się rezerwy te zapobiegają kryzysom płynnościowym.

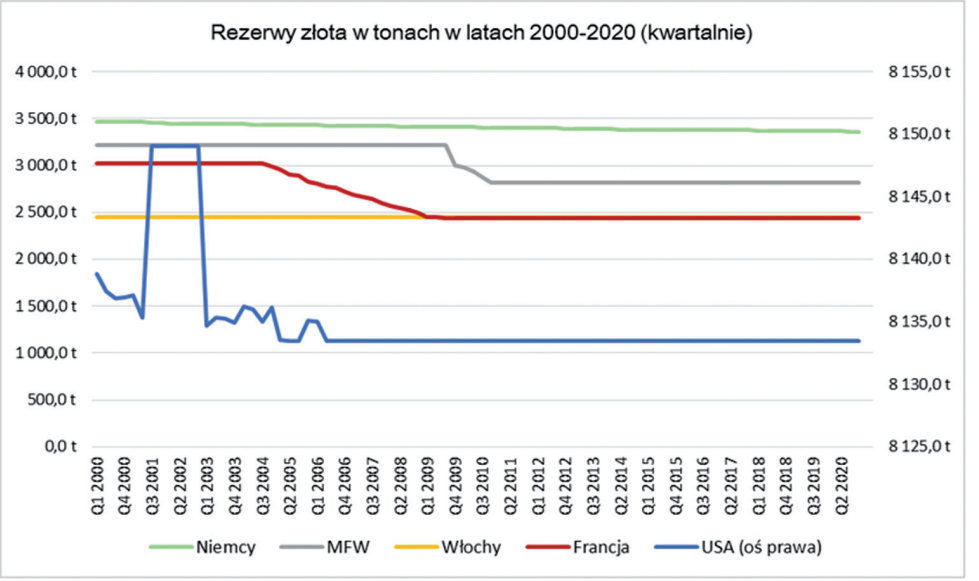
Ważnym aspektem rezerw banków centralnych jest ich ilość, która powinna być adekwatna do sytuacji panującej w gospodarce. Zbyt niska rezerwa może wpływać na destabilizację finansową oraz ataki spekulacyjne na walucie, natomiast zbyt wysoki poziom rezerw może doprowadzić do kosztów utraconych możliwości. Rodzi też pokusę wykorzystywania ich w innych celach. Wysokość rezerw według dr hab. M. Zaleskiej powinna być mniej więcej na poziomie stopy referencyjnej banku centralnego, przez co pojawia się uzależnienie rezerw od polityki pieniężnej [Zalewska 2020]. Współcześnie banki centralne utrzymują niewielką część rezerw w złocie, raczej skłaniają się ku instrumentom finansowym wyrażanym w walutach obcych. Struktura rezerw walutowych zależy nie tylko od czynników geopolitycznych, ale również od walut głównych partnerów handlowych danego państwa, niezależności banku centralnego, polityki kursu walutowego,

stopnia liberalizacji przepływów kapitału i struktury zadłużenia zagranicznego [Zaleska 2020, ss. 268–279].

W literaturze przedmiotu istnieje wiele opracowań, w których twierdzi się, że informacje dotyczące rezerw walutowych oraz banków centralnych powinny pozostać po części tajemnicą. Uważa się, że publikacja wszystkich danych mogłaby prowadzić do destabilizacji systemu finansowego, manipulacji politycznych i spekulacji medialnych.

Zamieszczony poniżej wykres pokazuje, jak na przestrzeni lat w ujęciu kwartalnym, według dostępnych danych, kształtował się poziom rezerw złota banków centralnych poszczególnych państw (zob. wykres 6). W przypadku Włoch poziom rezerw nie zmienił się od 2000 r. i utrzymuje się na poziomie 2500 t złota. Niemcy stopniowo i w małych ilościach pozbywali się posiadanego złota – w ciągu 20 lat sprzedali 106,2 t złota. Największą ilością rezerw złota odznaczają się Stany Zjednoczone, które na początku analizowanego okresu nieznacznie je zwiększyły. Ilość rezerw Międzynarodowego Funduszu Walutowego oraz Francji zmieniała się prawie w tym samym kierunku – ilość utrzymywanego złota plasowała się na poziomie ok. 3000 t, po czym pod koniec 2009 r. Francja zaczęła stopniowo pozbywać się swoich rezerw aż do ok. 2500 t złota, utrzymując ten poziom do 2020 r. Podobnie MFW, który odnotował zmniejszenie się rezerwy nieco później, bo w trzecim kwartale 2009 r (zob. wykres 6).

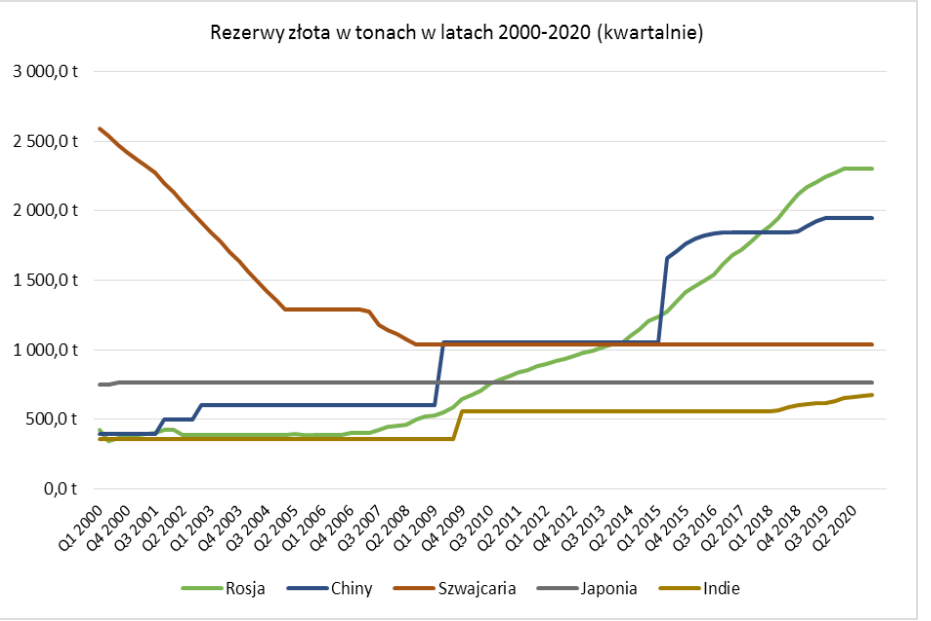
Wykres 6. Rezerwy złota w tonach w latach 2000–2020 (kwartalnie) dla Niemiec, Międzynarodowego systemu Walutowego, Włoch, Francji i USA



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banków Centralnych, ICE Benchmark Administration, Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Światowej Rady Złota [www.gold.org, dostęp: 21.06.2021].

W przypadku Rosji i Chin ilość utrzymywanych rezerw w złocie wyraźnie wzrosła, co widać na wykresie (zob. wykres 7). W ciągu 20 lat rezerwy zwiększyły się 5-krotnie w przypadku Rosji oraz 4-krotnie, jeśli chodzi o Chiny. Szwajcaria regularnie, od 2000 r. aż do drugiego kwartału 2005 r., zmniejszała ilość złota do poziomu 1200 t – po ponad 2 latach stagnacji zmniejszyła o 200 t rezerwę. Japonia nie dokonywała znaczących zmian w ilości posiadanego złota, od 2000 r. utrzymuje poziom ok. 700 t złota.

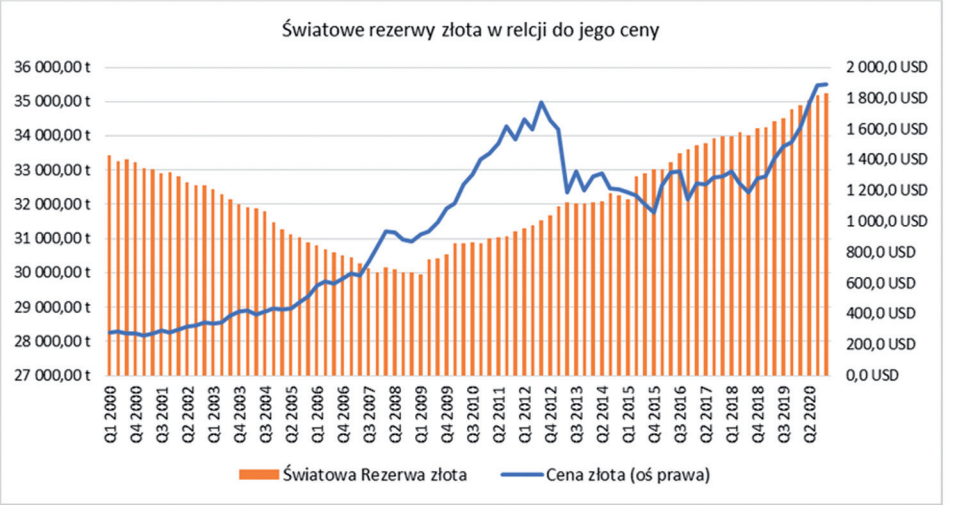
Wykres 7. Rezerwy złota w tonach w latach 2000–2020 (kwartalnie)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banków Centralnych, ICE Benchmark Administration, Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Światowej Rady Złota [www.gold.org, dostęp: 21.06.2021].

Jeśli chodzi o analizę poziomu światowych rezerw złota, można stwierdzić, że od 2000 r. rezerwy równomiernie malały (zob. wykres 8). Najniższy poziom odnotowano w latach 2008–2009, w czasach kryzysu finansowego. Natomiast cena złota odnotowywała tendencję rosnącą – już od 2006 r. dynamika zmian była coraz wyższa. Złoto, ze względu na swoją właściwość inwestycyjną (czyli utrzymywanie siły nabywczej), jest niezwykle pożądane w czasach niepewności, przez co jego cena rośnie – tak właśnie wydarzyło się w badanym okresie. Po kryzysie banki centralne stale podnosiły poziom złota w rezerwach walutowych. Przyczyną mogły być coraz częściej występujące destabilizacje finansowe na rynku międzynarodowym.

Wykres 8. Światowe rezerwy złota w relacji do jego ceny



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banków Centralnych, ICE Benchmark Administration, Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Światowej Rady Złota [www.gold.org, dostęp: 21.06.2021].

Światowe rezerwy złota wynoszą obecnie (stan na marzec 2021 r.) 35 244,5 t[1] [www.gold.org, dostęp: 21.06.2021]. W tabeli zawarte jest zestawienie 10 państw i organizacji, które posiadają największą ilość złota według oficjalnych danych (zob. tab. 3). Wśród nich są: Stany Zjednoczone, Niemcy, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Włochy, Francja, Rosja, Chiny, Szwajcaria, Japonia i Indie. Na pierwszym miejscu uplasowały się Stany Zjednoczone – ich rezerwa, czyli 8133,5 t złota, stanowi niemal 79% światowego poziomu. Na ostatnim miejscu w tym zestawieniu znalazły się Indie, które posiadają 676,6 t złota. Chiny i Rosja, które zgłaszają coraz większe zapotrzebowanie na złoto znajdują się na szóstym i siódmym miejscu w tej klasyfikacji (zob. tab. 3).

Tabela 3. Oficjalne Rezerwy Złota (marzec 2021 r.)

Oficjalne Rezerwy Złota		
Państwo/Organizacja	**Tony**	**Udział w światowych zasobach**
Stany Zjednoczone	8 133,5	78,6%
Niemcy	3 362,4	75,7%

[1] Światowe rezerwy złota obliczane są przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy, podana wartość zawiera również ilość złota dla państw, które nie publikują ilości swoich rezerw oraz udział operacji swap Banku Rozrachunków Międzynarodowych.

Oficjalne Rezerwy Złota		
Państwo/Organizacja	**Tony**	**Udział w światowych zasobach**
Międzynarodowy Fundusz Walutowy	2 814,0	Brak[2]
Włochy	2 451,8	70,8%
Francja	2 436,2	66,0%
Rosja	2 295,4	23,3%
Chiny	1 948,3	3,5%
Szwajcaria	1 040,0	5,8%
Japonia	765,2	3,3%
Indie	676,6	6,9%

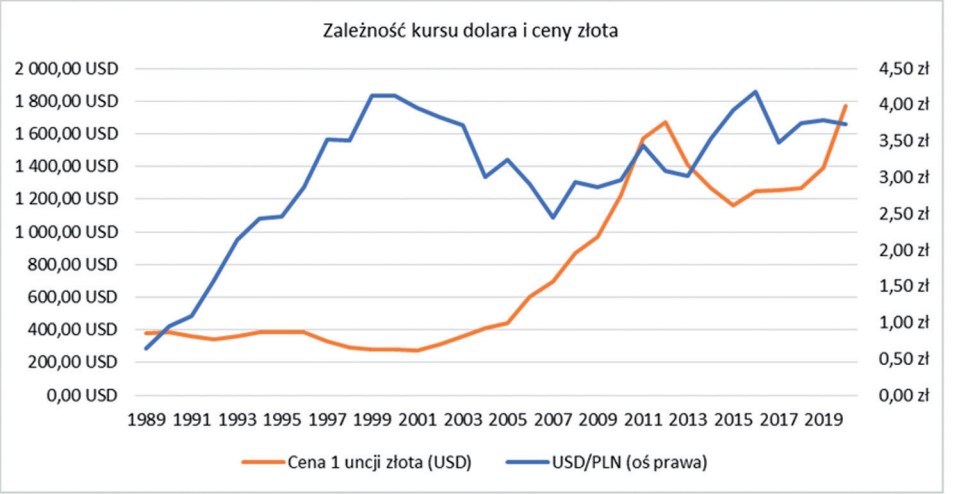
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banków Centralnych, ICE Benchmark Administration, Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Światowej Rady Złota [www.gold.org, dostęp: 21.06.2021].

Kurs PLN/USD w odniesieniu do ceny jednej uncji złota w dolarach

Podstawową cechą kształtowania się relacji pomiędzy ceną złota a kursem dolara amerykańskiego jest ujemna korelacja. Przy osłabieniu się dolara, cena złota rośnie i odwrotnie. Taka zależność jest wykorzystywana m.in. przez inwestorów do dywersyfikacji portfela inwestycyjnego – zmniejsza ryzyko straty. Wykres przedstawia opisaną relację w latach 1989–2020, czyli od momentu, kiedy Polska odeszła od gospodarki centralnie planowanej oraz zniesiono ograniczenia w obrocie walutami (zob. wykres 9). W PRL państwo wymieniało obce waluty na specjalne bony, za które można było kupić towary deficytowe, obrót tzw. polskimi dolarami odbywał się na czarnym rynku, gdzie osiągały one niebotyczne ceny, nawet do 75% średniej pensji. Cena złota i dolara zmienia się w przeciwnych kierunkach. Przez pierwsze 10 lat w badanym okresie dolar umacniał się względem złotówki, osiągając szczyt w 2000 r. z wynikiem 4,13 zł (zob. wykres 9). W tym czasie cena złota przez dłuższy czas utrzymywała się na niskim poziomie, po spadkach dolara w latach 2000–2006 cena metalu szlachetnego rosła. Wyjątek stanowi okres 2007–2013, w którym cena kruszca rosła razem z kursem dolara. Od 2014 r. ponownie można zaobserwować książkową zależność. Najwyższy kurs dolara wystąpił w 2016 r., 4 lata wcześniej złoto osiągnęło swoją najwyższą wartość, czyli 1668,98 dolarów za uncję.

[2] Bilanse MFW nie pozwalają na obliczenie tego odsetka.

Wykres 9. Zależność kursu dolara i ceny złota



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych www.gold.org [dostęp: 21.06.2021] i stooq.com [dostęp: 21.06.2021].

Cena jednej baryłki ropy naftowej w odniesieniu do ceny jednej uncji złota w dolarach

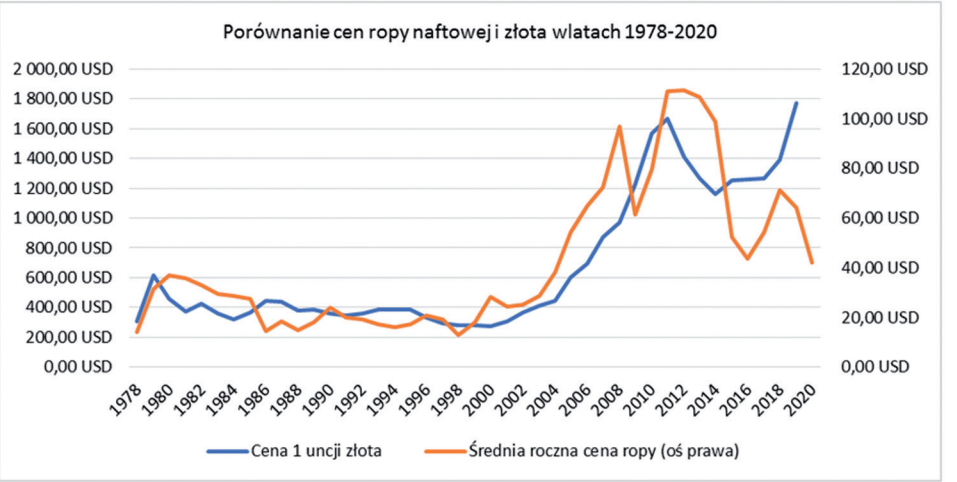
Zarówno złoto, jak i ropa (tzw. czarne złoto) mają duże znaczenie w gospodarce: ropa jako surowiec energetyczny, złoto w przemyśle technologicznym, jubilerstwie i finansach. Ropa naftowa stanowi 32,9% światowego zużycia energii, w tym 65% tej wartości wykorzystuje transport, co podkreśla wagę tego nieodnawialnego surowca [Grzelak 2016, s. 137]. Cena ropy naftowej do drugiej połowy XXI w. miała istotny wpływ na zakłócenia w światowej gospodarce. Wzrost cen ropy może skutkować wzrostem kosztów produkcyjnych i mieć istotny wpływ na ogólny poziom cen w wielu krajach na świecie. Tego typu zmiana może oznaczać inflację kosztową, wykraczającą poza oddziaływanie polityki pieniężnej, a nawet osłabienie się waluty. Długotrwały wzrost może prowadzić do sytuacji, w której przedsiębiorstwa zmuszone są do wprowadzenia innowacji, mających na celu znalezienie innego, tańszego zamiennika tego surowca lub prowadzących do ograniczenia jego zużycia. Spadek ceny ropy naftowej sprzyja rozwojowi przedsiębiorczości oraz inwestycjom.

Czynniki, które kształtują cenę ropy naftowej można podzielić na długo- i krótkookresowe. Do czynników długookresowych zalicza się podaż oraz popyt na ropę, które wynikają głównie ze światowego wzrostu gospodarczego. W krótkim okresie ważne

są również: prognozy gospodarcze; wydarzenia geopolityczne, m.in. groźby przerwania dostaw, wojny, stabilność polityczna w obszarach bogatych w ropę; decyzje OPEC; kurs dolara amerykańskiego.

Cena ropy wykazuje wysoką korelację z ceną złota. Inwestorzy chętnie lokują kapitał w instrumenty finansowe powiązane z ropą naftową w celu dywersyfikacji swojego portfela, wykorzystując zależność deprecjacji dolara i wzrostu tego surowca. Porównanie ceny ropy i złota w latach 1978–2020, zobrazowane na wykresie, wykazuje, że ceny tych aktywów rosną w podobnych okresach (zob. wykres 10) [Kasprzak-Czelej 2018].

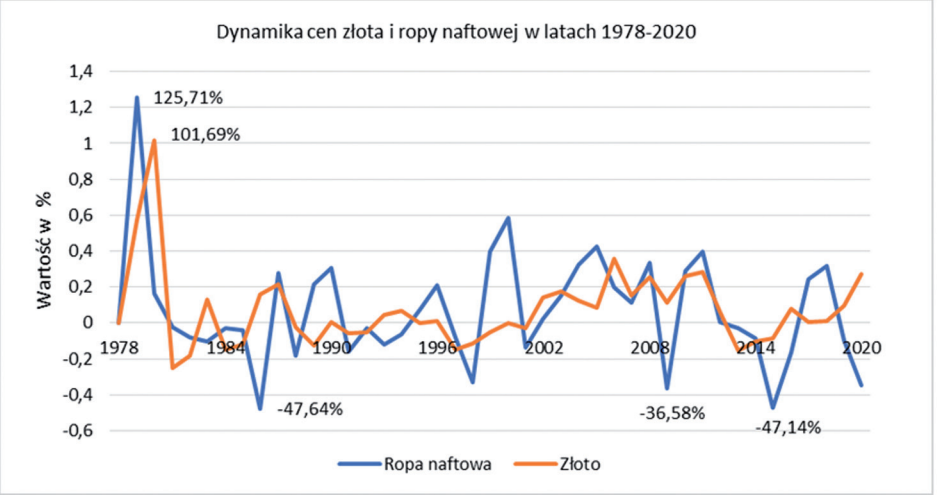
Wykres 10. Porównanie cen złota i ropy naftowej w latach 1978–2020



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych www.gold.org [dostęp: 21.06.2021] i stooq.com [dostęp: 21.06.2021].

Zarówno złoto, jaki i ropa naftowa odnotowały najwyższe ceny w drugiej dekadzie XXI w. – nie było to skutkiem gwałtownych zmian cen, ale stopniowego ich wzrostu. Omawiane aktywa charakteryzują się dużą zmiennością, co obrazuje wykres (zob. wykres 11). Warto jeszcze raz podkreślić, że cena złota i ropy zachowuje się bardzo podobnie, przy czym ropa naftowa odnotowuje wyższe amplitudy wahań. W 1979 r. cena złota i ropy wzrosła o ponad 100% w stosunku do roku poprzedniego.

Wykres 11. Dynamika zmian cen ropy i złota w latach 1978–2020



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych www.gold.org [dostęp: 21.06.2021] i stooq.com [dostęp: 21.06.2021].

Miało to ogromne znaczenie dla historii gospodarczej świata, gdyż były to wydarzenia, które przyczyniły się do drugiego kryzysu energetycznego.

Poprzedni kryzys naftowy wydarzył się w 1974 r., czyli kilka lat wcześniej. Przyczyną wzrostu cen energii był militarny konflikt na Bliskim Wschodzie, który przerodził się w wojnę ekonomiczną: Arabowie znacząco ograniczyli podaż ropy naftowej oraz nałożyli embargo w stosunku do państw, które popierają Izrael. Dodatkowo ministrowie krajów OPEC urzędowo podnieśli cenę ropy o 300%, co wywołało zamieszanie w międzynarodowych płatnościach. Oznaczało to wzrost opłat za transport, a tym samym podniesienie ogólnych cen dóbr i usług. W rezultacie doszło do inflacji kosztowej. Państwa importujące ropę naftową zostały zmuszone do ograniczenia zużycia surowca i przyspieszenia prac nad technologiami korzystającymi z jego substytutów (budowa elektrowni atomowej, zwiększenie wydobycie węgla, podłączenie do Europy Zachodniej syberyjskich gazociągów, energia odnawialna). W odpowiedzi na ówczesną światową sytuację gospodarczą, 21 państw zawiązało Międzynarodową Agencję Energetyczną, mającą na celu przygotowanie programu przeciwdziałania skutkom kryzysu, co przyniosło krótkotrwałą stabilizację.

Kilka lat później ponownie sytuacja polityczna doprowadziła do ogromnych wzrostów cen czarnego złota. Konflikty militarne na Bliskim Wschodzie i w Afganistanie doprowadziły do ograniczenia podaży ropy o połowę, a nawet doszło do wstrzymania

eksportu. Niedobór surowca pogłębiło również zniszczenie największej rafinerii na świecie w Iranie oraz inwazja ZSRR na Afganistan. Pomimo tragicznej historii, świat szybko zaadaptował się do nowych warunków [Kaliński 2008, s. 334].

W maju 2020 r. można było zaobserwować bardzo ciekawe zjawisko na kontraktach terminowych ropy WTI na giełdach w Stanach Zjednoczonych, mianowicie ceny tego konkretnego produktu z datą dostawy były ujemne. Wiązało się to z faktem, że obostrzenia związane z COVID-19 wymusiły spowolnienie branży komunikacyjnej, przez co zużywano o wiele mniej ropy. Przy ówczesnym wydobyciu zaczynało brakować miejsca do magazynowania tego surowca. Inwestorzy w obawie przed fizyczną dostawą decydowali się dopłacać byle tylko nie odebrać danego produktu [BusinessInsider 2020].

Podsumowanie

Ceny złota zależą od wielu czynników i niewątpliwie jednym z nich są wydarzenia gospodarcze. Kruszec ten od wielu lat jest uznawany za bezpieczne aktywo i środek utrzymania siły nabywczej. W czasach kryzysu zwiększa się zapotrzebowanie na złoto, dotyczy to zarówno indywidualnych inwestorów, jak i ogromnych instytucji finansowych czy rządów. W przeprowadzonej analizie wykazano, że cena złota rośnie w okresach niepokoju i niestabilności, a obserwowanie wydarzeń gospodarczych jest istotnym elementem procesu inwestowania.

Bibliografia

Bukowski S.I. (2016), *The Main Determinants of Gold Price in the International Market*, „International Business and Global Economy", vol. 35, no. 1.

Gierałtowska U. (2013), *Inwestowanie w metale szlachetne jako alternatywna forma lokowania kapitału*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu", nr 323.

Grzelak S. (2016), *Ropa naftowa w gospodarce światowej – znaczenie dla Polski. Popyt i ceny jako wyzwanie przyszłości przemysłu naftowego*, „Kontrola Państwowa", nr 6.

Hargroves K., Smith M. (2005), *Natural Advantage of Nations: Business Opportunities, Innovation and Governance for the 21st Century*, Routledge, London.

Jorda O., Schularick M., Taylor A.M. (2016), *Macrofinancial History and the New Business Cycle Facts*, NBER Macroeconomics Annual Conference, April 14–15, 2016, Cambridge.

Kaliński J. (2008), *Historia gospodarcza XIX i XX w.*, PWE, Warszawa.

Kałuzińska V. (2009), *Bank Centralny w kwestii stabilności systemu finansowego*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny", z. 1.

Kasprzak-Czelej A. (2018), *Długookresowa zależność cen metali szlachetnych i ropy naftowej*, „Studia Ekonomiczne", vol. 370.

Kundera J. (2018), *Gospodarka światowa po kryzysie 2008 r.*, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław.

Mamcarz K. (2014), *Popyt na rynku złota*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia", nr 48.

Mamcarz K. (2015), *Long-Term Determinants of the Price of Gold*, „Studia Ekonomiczne", vol. 252.

Pałaszewski H. (2009), *Cykl koniunktury we współczesnym świecie*, „Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae", nr 1.

Sujecka K. (2020), *Cykle Kondratiewa po II wojnie światowej. Kryzysy XXI wieku*, „Nauki Ekonomiczne", vol. 32.

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim (Dz.U. z 1997 r. Nr 140, poz. 938).

Zaleska M. (2020), *Rezerwy walutowe – „Rzecz Święta"*, „Polityki Europejskie, Finanse i Marketing", nr 23.

Strony WWW

https://www.mennica.com.pl/produkty-inwestycyjne/poradnik-inwestora-lista/od-czego-zale-zy-cena-zlota, dostęp: 06.04.2021.

https://transportgeography.org/contents/chapter3/transportation-and-economic-development/innovation-long-wave-cycles/, dostęp: 06.04.2021.

https://eures.praca.gov.pl/zal/podstawy_prawne/Traktat_rzymski.pdf, dostęp: 11.04.2021.

https://www.gold.org/news-and-events/press-releases/world-gold-council-members-commit-tcfd-reporting, dostęp: 20.05.2021.

www.gold.org, dostęp: 21.06.2021.

stooq.com, dostęp: 21.06.2021.

https://businessinsider.com.pl/finanse/inwestowanie/ujemne-ceny-ropy-kontrakty-terminiowe-futures-na-rope-jak-to-dziala-co-to-jest/0wh1r4c, dostęp: 13.07.2021.

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I ZARZĄDZANIE 2021
Wydawnictwo SAN | ISSN 2543-8190
Tom **XXII** | Zeszyt **1** | ss. 33–58

Klaudia Gajowniczek | gajowniczek97@wp.pl
Społeczna Akademia Nauk, finanse i rachunkowość

Rynek nieruchomości w kontekście pandemii COVID-19

The Real Estate Market in the Context of the COVID-19 Pandemic

Abstract: The pandemic disrupted almost the entire economy, but did it affect the real estate market? Restrictions on meetings, reduced mobility, and the closure of public offices have caused disruptions in the handling of issues, including real estate deals. Did these difficulties cause a drastic drop in transactions or the opposite? According to the author, the pandemic has not closed down the functioning of real estate services, it has only slightly reduced them.
Key words: real estate market, pandemic

Wstęp

Do tej pory nieruchomości były spokojną przystanią dla inwestorów [https://www.prawo.pl, dostęp: 21.02.2021]. Wszystko zmieniła nieoczekiwana pandemia, która dotknęła wiele sektorów gospodarki, również rynek nieruchomości. Zacznijmy jednak od tego, że rynek nieruchomości to ogół czynności dokonywanych między osobami posiadającymi nieruchomość i osobami zainteresowanymi kupnem bądź jej wynajmem, czy dzierżawą, którzy kreują popyt i podaż nieruchomości. Popyt na nieruchomości tworzą chcący je kupić lub wynająć inwestorzy i potencjalni użytkownicy nieruchomości. Podaż kreują właściciele nieruchomości i inwestorzy. Rozwój gospodarczy kraju jest możliwy m.in. także dzięki rozwojowi rynku nieruchomości.

Pandemia wpłynęła niekorzystnie na całą gospodarkę, co do tego nie ma wątpliwości, ale warto zastanowić się, czy rynek nieruchomości ucierpiał w znacznym stopniu, czy też nie miała ona dużego wpływu na zmniejszenie się obrotów na tym rynku.

Już w marcu 2020 r. pośrednicy i przedsiębiorcy zauważyli spadkową tendencję zainteresowania zakupem nieruchomości w wysokości 70%. To może świadczyć o wystąpieniu problemów na tym rynku, tak jak w całej gospodarce, jednak opanowanie pandemii być może spowoduje tendencję odwrotną do obecnej.

Artykuł zawiera analizę sytuacji panującej na rynku nieruchomości w czasie pandemii. Jest próbą określenia skutków trwającej epidemii dla tego sektora i jednocześnie próbą znalezienia odpowiedzi na kilka pytań, takich jak np.: Czy ograniczenia wprowadzone przez państwo znacznie utrudniają dokonywanie transakcji, czy wręcz je uniemożliwiają? Ponieważ strach przed zarażeniem być może zamroził zawieranie transakcji, ciekawe zatem, czy ma to odzwierciedlenie w obniżających się zyskach. Celem artykułu jest określenie tego, czy pandemia odciska swoje piętno na rynku nieruchomości w znacznym stopniu, czy jest to rynek mniej wrażliwy na panującą sytuację i związane z nią ograniczenia. Wśród metod badawczych zastosowano analizę w badaniach trendów na rynku nieruchomości, a syntezę do uogólnienia wyników badań.

Rynek nieruchomości – wprowadzenie

W literaturze przedmiotu możemy spotkać się z różnymi, odmiennymi definicjami rynku. Najbardziej klasyczna definicja mówi, że jest to „miejsce dokonywania transakcji kupna-sprzedaży dóbr oraz usług" [Kucharska-Stasiak 1999]. Ze względu na postępujący rozwój bardzo różnych form sprzedaży, w tym również internetowej, pojęcie miejsca należy traktować szeroko, bez podawania szczegółowych cech i właściwości. Definicja ta jednak ma szczególny sens w przypadku nieruchomości, ponieważ jest to jedyny przedmiot transakcji przywiązany do konkretnego miejsca. Jak zauważa E. Kucharska-Stasiak: „Rynek należy do kategorii ekonomicznej i oznacza ogół stosunków wymiennych między sprzedającymi, reprezentującymi podaż, a kupującymi zgłaszającymi zapotrzebowanie (popyt) na towary i usługi, znajdujące potwierdzenie w sile nabywczej. Rynek jest zatem instytucją ekonomiczną, która umożliwia wymianę produktów, usług i czynników wytwórczych" [Kucharska-Stasiak 1999]. Inną definicję prezentuje M. Kujda, stwierdzając, że „rynek jest kategorią produkcji towarowej: w znaczeniu dosłownym – miejsce spotkań w celu dokonania transakcji zakupu i sprzedaży towarów; w znaczeniu przenośnym, najczęściej obecnie używanym – zespół wszystkich kupujących i sprzedających, których decyzje są wzajemnie uzależnione, kształtują podaż i popyt oraz wpływają na poziom cen" [Kujda 1997]. Kolejne ujęcie zaproponował G.F. Stanlake, twierdząc że „[…] rynek to

porozumienie umożliwiające kupującemu i sprzedającemu dokonanie transakcji w taki sposób, że ceny mogą być ustalone, a wymiana dokonana. Kupujący i sprzedający nie muszą spotykać się twarzą w twarz" [Stanlake 1992]. Natomiast W. Wrzosek uważa, że „rynek może być określony jako ogół stosunków zachodzących między podmiotami uczestniczącymi w procesie wymiany" [Wrzosek 2002]. Najbardziej aktualna wydaje się jednak definicja przedstawiona przez S. Marciniaka: „rynek to ogół warunków ekonomicznych, w których dochodzi do zawierania transakcji wymiennych między sprzedawcami oferującymi towary i usługi, a nabywcami reprezentującymi potrzeby poparte odpowiednimi funduszami nabywczymi [Marciniak 1995]. Według L. Balcerowicza z kolei, rynek to szczególny mechanizm koordynacji zamierzeń i działań dostawców oraz odbiorców danego dobra, kiedy dochodzi do uzgodnień między nimi bez odgórnego, szczegółowego kierowania [Balcerowicz 2002]. Rynek istnieje tylko wtedy, gdy ludzie mają w gospodarce szeroki zakres wolności.

Analizując przedstawione definicje rynku, można stwierdzić, że pojęcie to używane jest zawsze dla określenia relacji między podażą a popytem.

Jedna z definicji rynku nieruchomości określa go jako ogół warunków, w których odbywa się transfer praw do nieruchomości oraz są zawierane umowy stwarzające wzajemne prawa i obowiązki, połączone z władaniem nieruchomością [Kucharska-Stasiak 1999]. Stwierdzono, że rynek nieruchomości jest rynkiem specyficznym, na którym towarem są prawa do nieruchomości – sprzedaż nie dotyczy fizycznie samej nieruchomości, ale przeniesienia na kupującego prawa władania tą nieruchomością. Specyfika tego rynku przejawia się również w takich cechach, jak: niedoskonałość, lokalny charakter, mała elastyczność popytu i podaży, niska efektywność rynku oraz wymóg fachowej obsługi [Bielniak 2001]. Charakterystyczne są również transakcje rynkowe dotyczące nieruchomości, które cechuje: jednostkowy charakter (wysoka wartość transakcji wymusza ich dokładne przygotowanie, zapewniające bezpieczeństwo obu stronom); wysokie koszty transakcji; brak równorzędnego dostępu obu stron do informacji dotyczącej przedmiotu transakcji (na niekorzyść kupującego); rozłożenie płatności w czasie (ze względu na wysoką wartość transakcji jest stosowana zasada natychmiastowej płatności) oraz złożoność, która wynika z wymogu objęcia transakcji umową [Śliwiński 2000]. Rynek nieruchomości, zgodnie z powyższą definicją, obejmuje:

- podmioty rynkowe, którymi są sprzedający i inwestujący w nieruchomości, niektóre prawa własności do nieruchomości albo poszczególne aktywa majątkowe składające się na nieruchomość;
- podmioty rynkowe, którymi są nieruchomości lub ich składniki majątkowe;
- stosunki rynkowe, czyli stosunki wzajemne między wspomnianymi podmiotami rynkowymi [Kucharska-Stasiak 1999].

Epidemia COVID-19 a przebieg transakcji zakupu nieruchomości

Epidemia nie wpłynęła znacząco na terminowość realizowania transakcji. Agencje starały się zminimalizować ryzyko niepowodzenia i zapewnić bezpieczeństwo klientom zainteresowa-nym zakupem nieruchomości, dzięki czemu ponad 60% transakcji odbyło się zgodnie z planem [https://www.stat.gov.pl, dostęp: 12.05.2021]. Sytuację na rynku nieruchomości w tym zakresie przedstawia poniższy wykres (zob. wykres 1).

Wykres 1. COVID-19 a przebieg transakcji zakupu nieruchomości

Źródło: [www.gethome.pl, dostęp: 12.05.2021].

W Polsce od dnia 14 marca 2020 r. obowiązuje stan zagrożenia epidemicznego, przez co niektóre kancelarie notarialne ograniczają działalność lub redukują godziny przyjęć [https://www.gethome.pl/blog/rynek-nieruchomości, dostęp: 10.05.2021]. Ma to służyć również temu, aby wszelkie sprawy możliwe do załatwienia zdalnie, np. składanie wniosków, klienci dokonywali online. Nie ma tu jednak mowy o całkowitym zamknięciu kancelarii notarialnych. Decyzje dotyczące ograniczeń czasu otwarcia kancelarii notarialnych mogą być podejmowane wyłącznie przez notariuszy poszczególnych kancelarii.

Dnia 16 maja 2020 r. Krajowa Rada Notarialna wskazała, że „ […] obowiązujące przepisy prawa ani żadne decyzje organów administracji publicznej nie nakładają obowiązku zamykania bądź ograniczania działalności kancelarii notarialnych. I zgodnie z art. 20 §1 ustawy z dnia 14 lutego 1991 roku Prawa o notariacie, […] kancelaria powinna być czynna w dniach powszednich co najmniej sześć godzin dziennie" [https://infonajem.pl/

wp-content/uploads/2020/03/2020-03-20-Stanowisko-KRN-1.pdf, dostęp: 10.06.2021]. Krajowa Rada Notarialna ogłosiła jednak, że czas ten może ulec zmianom, ze względu na stan zdrowia i sytuację rodzinną notariusza związaną z zagrożeniem epidemicznym, ze względu na ich bezpieczeństwo. Problem wystąpił jednak z klientami z zagranicy, których osobista wizyta była utrudniona albo niemożliwa, a do zakupu nieruchomości konieczny jest podpis klienta złożony na akcie notarialnym. Część deweloperów wprowadziła już e-podpisy na umowach rezerwacyjnych, jednak ostateczną umową kupna-sprzedaży musi być akt notarialny.

W celu wyeliminowania w jak największym stopniu ryzyka zagrożenia, również bezpośredni kontakt pośredników agencji nieruchomości z klientami jest ograniczony, na rzecz pracy zdalnej. Nie ma to jednak negatywnego wpływu na przebieg transakcji, ponieważ agencje dla zapewnienia komfortu klienta oferują możliwość obejrzenia nieruchomości wirtualnie, podczas którego może on zajrzeć w każdy jej kąt. Agenci są dodatkowo szkoleni z zachowania środków ostrożności (np. regularnego mierzenia temperatury) przed bezpośrednim kontaktem z klientami. Natomiast roczne zebrania wspólnot mieszkaniowych i podejmowanie uchwał, z uwagi na bezpieczeństwo, odbywają się zdalnie. Od dnia 16 listopada 2020 r. również zapisy na wizytę w Urzędzie Skarbowym na terenie całej Polski odbywają się online (przez Internet lub telefonicznie).

Wpływ koronawirusa na najem krótkoterminowy

Dla inwestorów, którzy zainwestowali w nieruchomości, najem krótkoterminowy był źródłem pewnego zysku, bezpieczną przystanią [https://www.terenyinwestycyjne.info, dostęp: 10.05.2021]. Z powodu epidemii sytuacja zmieniła się diametralnie, a rynek ten w najbliższym czasie może stracić płynność finansową. Jest to spowodowane głównie powiązaniem z branżą hotelarską i turystyczną, których funkcjonowanie zostało ograniczone. Wpływ na to ma czasowe zamknięcie granic, zakaz przemieszczania się czy ograniczenie połączeń krajowych i międzynarodowych. Dzięki temu, że więcej mieszkań jest wolnych, większym zainteresowaniem cieszy się akcja „Mieszkanie dla medyka". Każdy kto posiada mieszkanie i nie posiada obecnie najemcy, może wesprzeć personel medyczny, udostępniając je nieodpłatnie lub za drobną opłatą. W tym celu należy wypełnić formularz na stronie http://mieszkaniedlamedyka.pl w zakładce „zgłoś mieszkanie", gdzie należy podać adres nieruchomości i metraż [http://mieszkaniedlamedyka.pl, dostęp: 12.05.2021]. Następnie, gdy organizatorzy akcji znajdą zainteresowanych medyków, kontaktują się z właścicielem mieszkania i podpisują umowę użyczenia lokalu. Wzór umowy zamieszczony jest na stronie WWW akcji.

Jeśli chodzi o rynek najmu krótkoterminowego. można wyróżnić trzy okresy w czasie pandemii [https://www.stat.gov.pl, dostęp: 15.05.2021]. Pierwszy to początek pandemii, czyli przełom marca oraz kwietnia 2020 r., gdy nastąpił rekordowy spadek. Drugi to czas od 13 czerwca 2020 r., kiedy nastąpił wzrost zainteresowania najmem krótkoterminowym po otwarciu granic Polski dla mieszkańców krajów UE. Było to spowodowane m.in. brakiem konieczności przechodzenia kwarantanny, oraz wprowadzeniem bonu turystycznego w wysokości 500 zł na każde dziecko. To wsparcie finansowe dla polskich rodzin równocześnie ożywiło rynek turystyczny. Bon można wykorzystać do 31 marca 2022 r., tylko w zarejestrowanych placówkach, które taki bon realizują i nie można wymienić go na pieniądze. Trzeci okres nastąpił na początku sierpnia 2020 r., gdy odnotowano kolejny wzrost zachorowań i wprowadzono kolejne obostrzenia, w wyniku których szkoły wyższe zdecydowały się na naukę zdalną, co także osłabiło rynek wynajmu mieszkań (brak zainteresowania najmem ze strony studentów niestacjonarnych). Pośrednicy odnotowali znaczny spadek w porównaniu do 2019 r., a w IV kwartale 2020 r., po kolejnych obostrzeniach, zainteresowanie najmem spadło jeszcze bardziej. Było to spowodowane również tym, że wiele firm zdecydowało się na pozostawienie pracowników w domach i umożliwienie im pracy zdalnej.

Rozwiązaniem problemu stała się zamiana tego rynku na długoterminowy, co zwiększyło konkurencyjność dla inwestorów najmu długoterminowego, którzy muszą obecnie podnosić standardy mieszkań, aby sprostać oczekiwaniom najemcy. Najbardziej zyska na tym najemca. Dodatkowo, Ministerstwo Rozwoju Pracy i Technologii stworzyło pakiet mieszkaniowy, tj. Rządowy Fundusz Rozwoju Mieszkalnictwa, o wartości 1,5 mld zł. Jest to nowy program, którego celem jest pobudzenie budownictwa i zwiększenie dostępności mieszkań oraz wsparcie dla najemców w wysokości do 1,5 tys. zł miesięcznie i pokrycie do 75% wysokości czynszu. To jednak nie koniec zmian związanych z COVID-19. Na czas pandemii wprowadzono następujące zakazy i nakazy:

- obowiązek udostępniania budynków, lokali i terenów w celu zwalczania epidemii;
- zakaz najmu krótkoterminowego (13–20 marca 2020 r.);
- ograniczenia w handlu.

Wskutek wprowadzenia tych zmian zainteresowanie kupnem mieszkań zmalało o 34,9%, lokali handlowych o 29,7% i biurowych o 19,8%. Natomiast rynek magazynowy przyspieszył, popyt na powierzchnie przemysłowo-logistyczne osiągnął rekordowy poziom 5 mln mkw., o 24% więcej niż przed rokiem, a wolumen transakcji inwestycyjnych wzrósł aż o 85%.

„Jednak wraz z sukcesywnym znoszeniem środków ograniczających rozprzestrzenianie pandemii, polski rynek nieruchomości wchodzi w fazę stopniowego powrotu do normalności. Spodziewamy się ożywienia już w II kwartale 2021 r." – mówi Katarzy-

na Lipka, Head of Consulting & Research, Cushman & Wakefield w najnowszym raporcie *Trends Radar* [http://www.outsourcingportal.eu/pl/trends-radar-cushman-wakefield-vol-3-nowa-normalnosc-rynku-nieruchomosci, dostęp: 20.06.2021]. W 2020 r. pierwszy raz od 30 lat wystąpiła w Polsce recesja, a PKB zmalało o 2,8% [https://www.nbp.pl, dostęp: 21.06.2021].

Skutki drugiej fali pandemii będą jeszcze widoczne w I kwartale 2021 r., jednak w II kwartale spodziewany jest wzrost gospodarczy o ok. 4%.

Zmiana cen nieruchomości w roku 2020–2021

Jak wynika z danych Głównego Urzędu Statystycznego, ceny mieszkań w II kwartale 2020 r. wzrosły o 10,9% w skali roku (wzrost o 5,3 % na rynku pierwotnym i 15,4% na rynku wtórnym [https://www.gus.pl, dostęp: 23.06.2021]. Największy wzrost nastąpił w województwie śląskim i wyniósł aż 16,2%, a najmniejszy w województwie małopolskim – 7,6%.

Według raportu Narodowego Banku Polskiego, porównując II kwartał do I kwartału 2020 r., w Warszawie, Wrocławiu i Gdyni ceny mieszkań na rynku pierwotnym spadły o kilka procent [https://www.nbp.pl, dostęp: 24.06.2021]. Bank zaś wypłacił mniej kredytów hipotecznych, a do użytkowania oddano 47,5 tys. mieszkań.

W III kwartale 2020 r. odnotowano spadek zainteresowania kupnem mieszkań, chociaż transakcje odbywały się planowo. Utrzymywały się rekordowo niskie stopy procentowe, stąd ludzie wypłacali gotówkę z banków, a w II połowie 2020 r. zaczęli inwestować w nie-ruchomości, pomimo najwyższych cen na tym runku.

Aktualnie ceny nieruchomości są stabilne, a ceny domów w większych miastach wręcz wzrosły [https://www.rp.pl/nieruchomosci/art221841-koniec-wielkich-wzrostow-cen-mieszkanMichał Guzowski, główny analityk serwisu Domiporta.pl, dostęp: 27.06.2021]. Epidemia bowiem spowodowała, że konsumenci zaczęli wybierać domy z ogrodami i tarasami. Przez całą epidemię w 2020 r. ceny mieszkań utrzymywały się na takim samym poziomie, a w mniejszych miejscowościach nawet lekko wzrosły. Natomiast w miastach był odnotowany delikatny spadek, jednak spowodowany dużą liczbą oddanych do użytku mieszkań. W Polsce można dostrzec zjawisko tzw. rozwierania się nożyc cenowych. Oznacza to, że ceny zakupu nieruchomości rosną przy coraz niższych oczekiwanych stawkach najmu. W I kwartale 2020 r. ceny nieruchomości w Warszawie wzrosły z 10 tys. do 10,8 tys. zł za m^2, a pod koniec września wynosiły powyżej 11,0 tys. Rynek najmu natomiast odnotował spadek ceny z 61 zł za m^2 na początku roku do 58,50 zł pod koniec roku. Podsumowując, ceny mieszkań wzrosły o 5,5%, a ceny najmu spadły o 4% (zob. tabela 1).

Tabela 1. Wzrost cen nieruchomości i najmu w wybranych miastach (w 2020 r.)

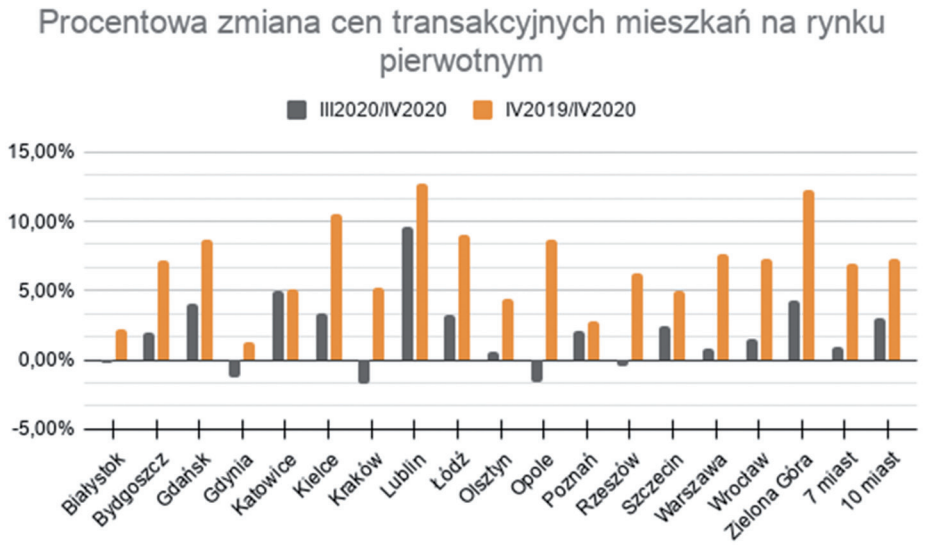
Miasto	Ceny nieruchomości (zł/m²)		Ceny najmu (zł/m²)	
	Początek 2020 r.	Koniec 2020 r.	Początek 2020 r.	Koniec 2020 r.
Warszawa	10 000	11 000	61,0	58,5
Kraków	8 700	9 800	42,5	38,0
Poznań	7 000	7 300	41,0	38,0
Wrocław	7 900	8 400	48,5	46,5
Gdańsk	9 800	10 600	55,2	47,0

Źródło: [https://www.nbp.pl, dostęp: 24.06.2021].

Rynek najmu najbardziej ucierpiał w takich miastach, jak Kraków oraz Gdańsk. Najem krótkoterminowy, który do tej pory kwitł, został prawie zatrzymany przez niemożność przemieszczania się spowodowanego pandemią COVID-19. Przyczynić się również do tego mogło umożliwienie nauki zdalnej studentom, którzy byli docelową grupą najemców.

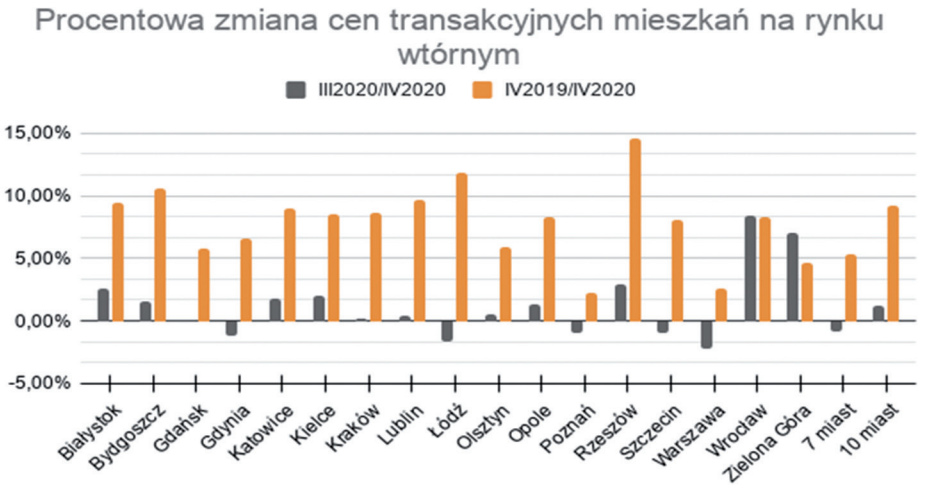
Na zamieszczonych poniżej wykresach można prześledzić, jak zmieniały się ceny transakcyjne na rynku pierwotnym i na rynku wtórnym mieszkań w omawianym okresie (zob. wykres 2 i wykres 3).

Wykres 2. Zmiana cen transakcyjnych mieszkań na rynku pierwotnym



Źródło: [https://www.nbp.pl, dostęp: 24.06.2021; enerad.pl, dostęp: 24.06.2021].

Wykres 3. Zmiana cen transakcyjnych mieszkań na rynku wtórnym



Źródło: [https://www.nbp.pl, dostęp: 24.06.2021; enerad.pl, dostęp: 24.06.2021].

Początkowo banki zareagowały na pandemię dość drastycznie, wprowadzając politykę konserwatywną [www.direct.money.pl, dostęp: 28.06.2021]. Podwyższone zostały wkłady własne, a dostęp do finansowania ograniczono, w szczególności dla osób zatrudnionych w najbardziej narażonych branżach oraz osób nieposiadających umowy o pracę. Sytuacja zmieniła się dopiero jesienią 2020 r. i nawet druga fala zachorowań nie doprowadziła do powrotu polityki konserwatywnej. Popyt na kredyty hipoteczne nie malał i był większy od popytu na kredyty konsumpcyjne. Wysokie wyniki sprzedaży osiągnęły także kredyty ratalne. Było to spowodowane głównie obniżeniem stóp procentowych przez Radę Politykę Pieniężnej, dzięki czemu rynek mieszkań w okresie pandemii nie ucierpiał znacząco. Dodatkowo, niskie stopy procentowe wpłynęły na rezygnację z lokat bankowych i lokowanie kapitału w nieruchomości.

Według prognoz opartych na kontraktach terminowych stopy procentowe wrócą do poziomu sprzed pandemii dopiero ok. 2030 r. Według Michała Cebuli, wiceprezesa HRE Investments, ceny mieszkań mogą rosnąć w tempie 7–8%, a nawet 9–10%, w skali roku.

Pandemia a budownictwo

W 2020 r. w Polsce oddano do użytkowania rekordową liczbę mieszkań, bo ponad 222 tys. (w tym 64,8% mieszkań oddali deweloperzy) [https://www.gus.pl, dostęp: 28.06.2021].

W 2019 r. także wynosiła ona powyżej 200 tys. Według danych GUS tak wysoki poziom odnotowano ostatnio w 1980 r. W 2021 r. przewidywane jest utrzymanie tego poziomu, ze względu na liczbę mieszkań w budowie. W 2019 r. w nieruchomości komercyjne inwestorzy zainwestowali ponad 7 mld euro, natomiast w 2020 r. ponad 5 mld euro. Jest to duża kwota, biorąc pod uwagę obecną sytuację, a to oznacza, że nadal inwestorzy widzą w nich zysk. Natomiast w 2020 r. ponad dwa razy więcej niż w 2019 r. zainwestowano w magazyny. Była to rekordowa suma wynosząca ponad 2,6 mld euro (w 2019 r. – 1,2 mld euro) spowodowana wzrostem popytu na magazyny w wysokości 4,8 mln m^2. Eksperci są przekonani, że w 2021 r. również to magazyny będą wybierane jako najczęstsze źródło inwestycji.

W lutym 2021 r. banki przeznaczyły 5 488 mln zł na kredyty hipoteczne [https://www.alebank.pl, dostęp: 29.06.2021]. Zwiększony został jednak wkład własny z 10% aż na 20–30%, ale w związku z pandemią możliwe jest zawieszenie spłaty kredytu na 3 miesiące (zob. tab. 2).

Tabela 2. Szacunek wypłat brutto kredytów mieszkaniowych dla gospodarstw domowych w Polsce oraz szacunek zakupów mieszkań deweloperskich na 7M (mln zł) z udziałem środków własnych i kredytów

Data	Szacunkowa wypłata kredytów mieszkaniowych w Polsce	Szacunkowa wartość transakcji mieszkaniowych na RP 7M	Popyt kredytowy wraz z udziałem własnym na RP 7M	Wkład własny do kredytów na RP 7M	Popyt gotówkowy (bez wkładu własnego) dla RP 7M	Szacunkowy udział zakupów mieszkań na RP w 7M z udziałem środków własnych
I 2015	**8996**	**3 980**	**2 051**	**513**	**1 929**	**61%**
II 2015	**10 640**	**4 435**	**2 426**	**606**	**2 010**	**59%**
III 2015	**10 341**	**4 709**	**2 358**	**589**	**2 351**	**62%**
IV 2015	**11 237**	**5 113**	**2 562**	**641**	**2 551**	**62%**
I 2016	**9 742**	**5 158**	**2 221**	**555**	**2 937**	**68%**
II 2016	**11 661**	**5 425**	**2 659**	**665**	**2 767**	**63%**
III 2016	**9 632**	**5 234**	**2 196**	**549**	**3 038**	**69%**
IV 2016	**9 933**	**6 635**	**2 265**	**566**	**4 370**	**74%**
I 2017	**10 945**	**6 851**	**2 495**	**624**	**4 356**	**73%**
II 2017	**12 139**	**6 480**	**2 768**	**692**	**3 712**	**68%**
III 2017	**11 794**	**6 676**	**2 689**	**672**	**3 987**	**70%**
IV 2017	**10 652**	**7 152**	**2 429**	**607**	**4 724**	**75%**
I 2018	**11 914**	**7 015**	**2 716**	**679**	**4 299**	**71%**

Data	Szacunkowa wypłata kredytów mieszkaniowych w Polsce	Szacunkowa wartość transakcji mieszkaniowych na RP 7M	Popyt kredytowy wraz z udziałem własnym na RP 7M	Wkład własny do kredytów na RP 7M	Popyt gotówkowy (bez wkładu własnego) dla RP 7M	Szacunkowy udział zakupów mieszkań na RP w 7M z udziałem środków własnych
II 2018	**12 807**	**6 072**	**2 920**	**730**	**3 152**	**64%**
III 2018	**13 024**	**5 697**	**2 969**	**742**	**2 727**	**61%**
IV 2018	**12 584**	**6 759**	**2 869**	**717**	**3 890**	**68%**
I 2019	**11 865**	**7 156**	**2 705**	**676**	**4 450**	**72%**
II 2019	**14 653**	**6 713**	**3 341**	**835**	**3 372**	**63%**
III 2019	**14 554**	**7 282**	**3 318**	**830**	**3 964**	**66%**
IV 2019	**12 770**	**8 147**	**2 912**	**728**	**5 235**	**73%**
I 2020	**14 871**	**9 059**	**3 391**	**848**	**5 669**	**72%**
II 2020	**13 009**	**3 244**	**2 966**	**742**	**278**	**31%**
III 2020	**13 859**	**6 565**	**3 160**	**790**	**3 405**	**64%**
IV 2020	**16 185**	**6 834**	**3 690**	**923**	**3 144**	**60%**

Uwaga: szacunek opiera się na następujących założeniach: Wartość wypłat kredytów bazuje na danych zbieranych od banków. */ Zakupy kredytowe mieszkań obejmują zakupy dokonane z kredytu i minimalnego udziału gotówki (przyjęto wkład własny 25%; ostrożniej w dużych miastach niż wymóg wkład własny 20% ze znowelizowanej Rekomendacji S), natomiast zakupy gotówkowe mieszkań stanowią różnicę miedzy wartością transakcji a środkami kredytowymi. Szacunkową wartość transakcji na RP w 7M (Gdańsk, Gdynia, Kraków, Łódź, Poznań, Warszawa, Wrocław) obliczono poprzez przemnożenie średniej ceny mieszkania 7M (NBP) przez jego średnią wielkość w mkw. (GUS) oraz liczbę sprzedanych mieszkań (JLL/d.REAS). Na podstawie danych ZBP przyjęto, że wartość nowo udzielonych kredytów na zakup mieszkań na rynkach pierwotnych 7M wynosi ok. 57%. Szacunek transakcji gotówkowych stanowi różnicę wartości transakcji na rynku 7M oraz wypłat kredytów wraz z udziałem własnym. Dane cenowe oraz powierzchniowe za wszystkie okresy są aktualizowane. **/ Środki własne może stanowić także sprzedana/zamieniona inna nieruchomość. ***/ Spadek szacowanego udziału zakupów mieszkań na RP w 7M z udziałem środków własnych, notowany w II kw. 2020 r., wiąże się z bardzo niską sprzedażą mieszkań w tym okresie.

Źródło: [https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemplatniczy/dane/dane_statystyczne.html, dostęp: 20.06.2021; https://www.jll.pl/pl/trendy-i-analizy/badanie/rynek-mieszkaniowy-w-polsce, dostęp: 27.06.2021; https://www.zbp.pl/raporty-i-publikacje/publikacjel, dostęp: 28.06.2021; https://stat.gov.pl/wyszukiwarka/?query=tag:mieszkania, dostęp: 29.06.2121].

Według raportu AMRON-SARFiN za 2019 r. liczba czynnych umów wyniosła wówczas 2,39 mln i wzrosła w porównaniu z 2018 r. o 6,37% [https://www.amron.pl/strona.php?tytul=raporty-amron-sarfin, dostęp: 30.06.2021]. Łączna suma zobowiązań wzrosła przy tym o 6,74% i osiągnęła poziom 443,121 mld zł.

Pandemia spowodowała spadek zainteresowania kredytami mieszkaniowymi. Był on widoczny już w II kwartale 2020 r., a więc zasadniczo w pierwszym okresie w pełni spędzonym w pandemicznych warunkach. Wprawdzie ogólna kwota zadłużenia wzrosła do wysokości 462,532 mld zł, jednak w porównaniu z poprzednim kwartałem był to wzrost jedynie o 0,66%. Aż o blisko 20% spadła natomiast liczba zawartych umów (45 179) oraz ich wartość (13 472 mld zł). Nieco lepiej pod tym względem wypadł III kwartał, w którym odnotowano wzrost liczby czynnych umów, jednak znów wskaźnik okazał się zdecydowanie niższy niż w poprzednim okresie i wyniósł zaledwie 0,92%. Liczba umów zawartych w stosunku do poprzedniego okresu wzrosła natomiast o 7,97% [https://www.amron.pl/strona.php?tytul=raporty-amron-sarfin, dostęp: 30.06.2021].

Pandemia a licytacje nieruchomości

W 2020 r. z powodu pandemii nie odbyło się ponad 30% licytacji nieruchomości [https://www.prawo.pl, dostęp: 29.06.2021].

Było to spowodowane głównie zakazem licytacji mieszkań, związanym z przepisami tarczy antykryzysowej, zgodnie z którymi, jeśli mieszkanie służy dłużnikowi do zaspokajania potrzeb mieszkaniowych, to do 90 dni po ustaniu zagrożenia epidemicznego nie można przeprowadzić licytacji takiego mieszkania. Ponadto komornikom, którzy skorzystali ze wsparcia rządowej tarczy antykryzysowej dla małych i średnich przedsiębiorstw, Fundusz Polskiego Rozwoju nakazał zwrot kapitału, twierdząc, że działając przy sądach, są funkcjonariuszami publicznymi, a w tym wypadku nie mogą działać jako samodzielny podmiot.

Rynek nieruchomości za 10 lat

Eksperci przewidują dalszy wzrost cen nieruchomości przez najbliższe lata [https://www.stat.gov.pl, dostęp: 20.06.2021]. Scenariusz ten zakłada jednak, że w pewnym momencie ta bańka pęknie i rynek spowolni. Możliwe są dwa scenariusze. Jeden z nich zakłada, że ceny za 10 lat wzrosną o 80%. Rosły będą także wynagrodzenia. Jeśli rocznie wynagrodzenie wzrośnie o 6%, to w ciągu 10 lat wzrośnie o 79%. Proporcjonalnie mogłyby rosnąć ceny mieszkań, które w ostatnich latach zwiększają się szybciej niż pensje (zob. tab. 3).

Tabela 3. Ceny mieszkań na rynku wtórnym w perspektywie 10 lat

Miasto	Cena transakcyjna za m² na rynku wtórnym w II kwartale 2019 r. (zł)	Cena za 10 lat przy wzroście o 6% rocznie (zł)	Zmiana roczna (%)
Białystok	5 069	9 078	4,4
Bydgoszcz	4 914	8 800	3,1
Gdańsk	7 823	14 010	5,7
Gdynia	7 081	12 682	-1,0
Katowice	4 521	8 096	2,1
Kielce	4 067	7 284	9,7
Kraków	6 956	12 458	13,5
Lublin	5 371	9 619	0,5
Łódź	4 596	8 231	8,9
Olsztyn	4 973	8 906	9,3
Opole	4 978	8 916	6,0
Poznań	6 194	11 092	5,1
Rzeszów	5 697	10 202	1,1
Szczecin	5 123	9 175	5,8
Warszawa	8 610	15 419	10,8
Wrocław	6 482	11 608	5,8
Zielona Góra	4 203	7 527	12,6

Źródło: [https://www.expander.pl/tag/ceny-mieszkan, dostęp: 27.06.2021].

Drugi scenariusz przewiduje zapaść na rynku, czego wynikiem będą niższe ceny mieszkań w miastach, nawet o kilkadziesiąt procent.

Ceny mieszkań utrzymują tendencję rosnącą od 6 lat. W 2020 r. w porównaniu do 2013 r. wzrosły o 30%. Rynek ten jest jednak cykliczny i w którymś momencie ceny na pewno zaczną spadać. Przyczyną tego zjawiska mogą być zmiany demograficzne, wzrost stóp procentowych, przez co popyt się zmniejszy, lub ogólne spowolnienie gospodarki. Obecnie w Europie Zachodniej występują ujemne stopy procentowe, a więc dochodzi do sytuacji, w której to bank płaci odsetki za osobę, która zaciągnęła kredyt. Jednak w sytuacji, kiedy inflacja wzrośnie, wzrosną też stopy procentowe. Jest to zjawisko constans. Stopy procentowe w 2021 r. są prawie na zerowym poziomie, a inwestycja w lokaty po odprowadzeniu podatku ma wartość ujemną. Dlatego większość osób wypłaca pieniądze z lokat, inwestując je np. w złoto, które w 2021 r. cieszy się ogromnym powodzeniem inwestycyjnym.

Na polskim rynku narastającym problemem staje się demografia [http://www.bknieruchomosci.pl/czy-polski-rynek-nieruchomosci-jest-zepsuty, dostęp: 29.06.2021].

Mediana wieku w Polsce w 2040 r. będzie wynosiła dokładnie 50,2 lat. Będziemy najszybciej starzejącym się społeczeństwem w UE. Co za tym idzie, za 20 lat deficyt mieszkaniowy może być o wiele niższy niż obecnie, a inwestycja w mieszkanie jako źródło ulokowania kapitału może okazać się mniej korzystna. Ponadto, jeśli dynamika cen mieszkań będzie stale rosnąć, to w coraz trudniejszym położeniu będą młode osoby, które będą miały wysoki próg wejścia w posiadanie nieruchomości, a to nie zachęci do zakładania rodziny, w wyniku czego problem demograficzny będzie jeszcze bardziej narastał. Spowoduje to także zjawisko, w którym ceny będą coraz wyższe, a standardy coraz niższe. Deweloperzy bardzo kreatywnie podchodzą do kwestii minimalnego metrażu. Pomimo że zgodnie z prawem budowlanym mieszkanie nie może mieć mniej niż 25 mkw powierzchni użytkowej, na rynku bez problemu można kupić mikro-, a nawet nanokawalerki mające kilkanaście lub nawet kilka metrów. Są po prostu sprzedawane jako lokale użytkowe. Niskie standardy i ciasnota dotyczą nie tylko metrażu, ale też rozmieszczenia budynków. W dobrych lokalizacjach deweloperzy potrafią nowe budynki stawiać tak ciasno, że jeszcze niedawno wydawałoby się to absurdem. A teraz to już standard – kupujesz nowoczesny apartament z widokiem na kuchnię sąsiada. Problem ten dotyka niemal 70% Polaków – właśnie tyle polskich rodzin nie ma zdolności kredytowej. Jednak prawda jest taka, iż polski rynek nieruchomości nie odbiega od realiów zagranicznych, gdzie również dobra koniunktura powoduje narastanie patologii. Problem dotyczy nawet tak pilnowanych przez rząd rynków jak berliński, który został zdominowany przez fundusze inwestujące w nieruchomości mieszkalne.

Według prezesa NBP Adama Glapińskiego ryzyko powstania na polskim rynku bańki mieszkaniowej jest minimalne [https://www.nbp.pl, dostęp: 20.06.2021]. Z danych uzyskanych przez Narodowy Bank Polski wynika, że nie ma nierównowagi pomiędzy popytem i podażą. Deweloperzy są w stanie sprostać potrzebom klientów i regulować liczbę rozpoczynanych inwestycji zgodnie z sytuacją na rynku nieruchomości.

Według oceny banku nie rosną w nadmierny sposób również ceny mieszkań – średnia wartość kredytu nie odbiega od kwot zaciąganych w pożyczkach w zeszłym roku. Jednocześnie prezes NBP wskazuje również, że w Polsce brakuje mieszkań dla wielu rodzin. Popyt na nieruchomości nie wynika więc z zakupów spekulacyjnych, ale realnych potrzeb.

Na rosnące zainteresowanie mieszkaniami i rosnące ceny wpływ ma stabilna sytuacja kraju – zwiększające się dochody i niskie bezrobocie. W efekcie nie trzeba obawiać się nagłego spadku popytu, a tym samym gwałtownego obniżenia cen nieruchomości.

Tarcza mieszkaniowa w czasie COVID-19 (korzyści)

W celu wsparcia rynku nieruchomości oraz osób dotkniętych skutkami pandemii Ministerstwo Rozwoju wprowadziło pakiet antykryzysowy, który zakłada:

- wyższe granty z Funduszu Dopłat w BGK dla gmin na budowę mieszkań w TBS (z 20% kosztów inwestycji do nawet 35%) oraz na budowę mieszkań komunalnych (na pokrycie 50% kosztów inwestycji); wprowadzenie zasady finansowania a nie refinansowania;
- uelastycznienie zasad dotyczących czynszu w przypadku inwestowania przez TBS w OZE, termomodernizację lub w poprawę dostępności dla seniorów i osób niepełnosprawnych;
- premie remontowe na budynki TBS starsze niż 25 lat (obecnie ogólna zasada pozwala uzyskać ze środków FTiR premię na remont budynku wybudowanego przed 1961 r.);
- wakacje czynszowe dla lokatorów w TBS-ach (nawet 20% niższy czynsz) po spłacie kredytu przez TBS;
- w przypadku budowy przez TBS mieszkań z wyższą partycypacją lokatora w kosztach budowy będzie możliwość zmiany umowy najmu na umowę najmu z dojściem do własności;
- dopłaty do czynszów w programie „Mieszkanie na start" i szansa dojścia do własności nowego mieszkania także dla osób bez zdolności czynszowej (opcja dla „stających na nogi" – dopłaty do czynszu również dla lokatorów mieszkań wynajmowanych od inwestora przez gminę i podnajmowanych lokatorowi);
- finansowanie tworzenia powierzchni wspólnych dla seniorów w budynkach komunalnych [https://www.prawo.pl, dostęp: 21.06.2021].

Dodatkowa pomoc kierowana dla lokatorów to również:

- nowe dopłaty do dodatków mieszkaniowych – wyższe dodatki mieszkaniowe dla najemców dotkniętych skutkami epidemii COVID-19 (do 1500 zł miesięcznie przez pół roku, na pokrycie do 75% czynszu) – w 2020 r. przeznaczone zostało na to ok. 420 mln zł;
- systemowo lepsza procedura dla wnioskujących o dodatek mieszkaniowy [https://www.prawo.pl, dostęp: 21.06.2021].

Zmiany w Krajowym Zasobie Nieruchomości, czyli wykorzystanie potencjału KZN dla rozwoju społecznego budownictwa czynszowego. KZN będzie mógł wnosić grunty do TBS [https://www.prawo.pl, dostęp: 21.06.2021].

Rynek nieruchomości w 2021 r.

Deweloperzy oferujący luksusowe nieruchomości mają za sobą rekordowy rok [https://lionsestate.pl/prognozy-dla-rynku-nieruchomosci-na-2021, dostęp: 21.06.2021].

Ceny luksusu w Polsce stale rosną, powoli zbliżając się do cen w zachodniej części Europy. Aby zobrazować kierunek, w którym zmierza rynek, można dodać, że cena bardzo luksusowego ponad 300-metrowego apartamentu w Śródmieściu przekracza 80 000 zł za metr kwadratowy.

Według danych GUS Polacy w ciągu 2020 r. wydali na codzienne wydatki 600 mld zł, a na zakup nieruchomości za gotówkę od 50 do 70 mld zł [https://www.gus.pl, dostęp: 21.06.2021]. Na kontach odłożyli 160 mld zł, a 80 mld zł trzymają w gotówce [https://www.nbp.pl, dostęp: 21.06.2021; https://www/direct.money.pl, dostęp: 21.06.2021]. Wskaźnik inflacji w grudniu 2020 r. wynosił 2,30%, czyli nastąpił spadek o 0,70 p.p. z miesiąca na miesiąc. Celem inflacyjnym NBP na 2021 r. jest natomiast pułap 2,5%, +/- 1 p.p. Według listopadowych prognoz NBP z 2020 r., w 2021 r. liczba pracujących spadnie o 1,9%, a wynagrodzenia wzrosną o 5,2%, co także nie przyczyni się do spadku cen nieruchomości [https://www.nbp.pl, dostęp: 21.06.2021].

Od 2021 r. obowiązują nowe i bardziej rygorystyczne wymagania dotyczące energooszczędności budynków [https://www.prawo.pl/biznes/deweloperski-fundusz-gwarancyjny-projekt-ustawy-w-sejmie, dostęp: 22.06.2021]. W dodatku rząd przyjął ustawę o Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym [Ustawa z dnia 20 maja 2021 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego oraz Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym (Dz.U. z 2021 r., poz. 1177)]. Zakłada ona, że od każdej kwoty wpłaconej na otwarty rachunek powierniczy deweloperzy będą zobowiązani odprowadzić do nowo utworzonego funduszu gwarancyjnego 2%. Dzięki temu bankom łatwiej będzie wstrzymać wypłatę kolejnej transzy na konto dewelopera. To sprawia, że budowa nieruchomości musi być droższa, jednak UOKiK i eksperci od rynku nieruchomości uważają, że to minimalny koszt ochrony konsumentów, na poniesienie którego stać deweloperów. Kolejne powody, przez które ceny nieruchomości będą rosły, to niskie stopy procentowe, wysoki poziom inflacji i brak alternatyw inwestycyjnych. Szacunkowo ok. 2/3 sprzedanych mieszkań w Polsce miało cel inwestycyjny.

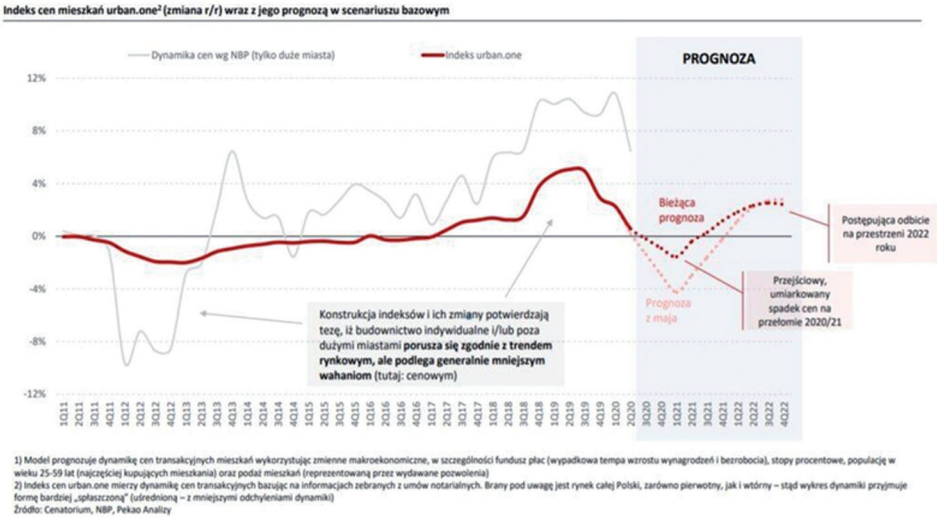
W 2021 r. niektóre banki zmniejszyły wkład własny kredytów hipotecznych, co na pewno nie wpływa korzystnie na spadki cen mieszkań. Ceny mieszkań będą rosły także z powodów strukturalnych. Mamy bowiem duży deficyt lokali mieszkalnych i nienadążającą podaż za popytem. Brakuje skutecznej polityki mieszkaniowej, ponieważ sami politycy są grupą, której zależy na wzroście cen mieszkań, gdyż często są właścicielami kilku nieruchomości. To jest głównie powodem braku wprowadzenia podatku katastralnego np. pobieranego od drugiej nieruchomości. Na wzroście cen nieruchomości zależy także bankom, deweloperom i inwestorom. Wpływ najważniejszych czynników oddziałujących na ceny mieszkań przedstawia wykres (zob. wykres 4).

Wykres 4. Kluczowe czynniki wpływające na ceny mieszkań

Źródło: [https://www.pkobp.pl/centrum-analiz/analizy-sektorowe/budownictwo-i-nieruchomosci/rynek-nieruchomosci-mieszkaniowych, dostęp: 21.06.2021].

Aby przewidzieć sytuację na rynku mieszkaniowym w Polsce, należy sprawdzić analizy banków. Przykładową analizę przedstawia wykres, który pokazuje przewidywaną przez Bank Pekao SA sytuację na rynku mieszkań w ciągu najbliższych miesięcy (zob. wykres 5).

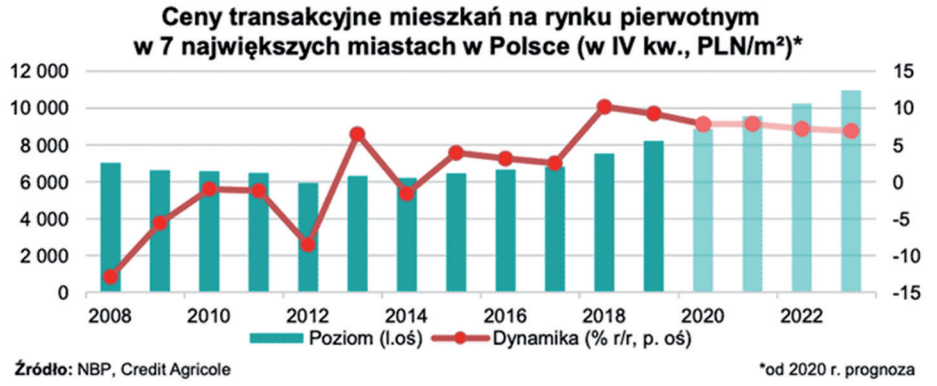
Wykres 5. Indeks cen mieszkań



Źródło: [https://www.pkobp.pl/centrum-analiz/analizy-sektorowe/budownictwo-i-nieruchomosci/rynek-nieruchomosci-mieszkaniowych, dostęp: 21.06.2021].

Według analizy Pekao SA korekta cen mieszkań właśnie ma miejsce i będzie trwała maksymalnie od końca II kwartału 2021 r. Poniżej przedstawiono z kolei prognozę ekspertów Credit Agricole (zob. wykres 6).

Wykres 6. Ceny transakcyjne mieszkań na rynku pierwotnym



Źródło: [https://next.gazeta.pl/next/7,151003,27322099,ceny-mieszkan-moga-rosnac-jeszcze-szybciej-niz-sie-sadzi-winnym.html, dostęp: 29.06.2021].

Powyższa analiza przedstawia scenariusz stopniowego spadku dynamiki cen mieszkań w Polsce już od 2020 r. [https://www. direct.money.pl, dostęp: 29.06.2021]. Według analityków największego banku w Polsce, ceny nieruchomości w bieżącym roku będą kontynuować wolniejszą ścieżkę wzrostów rozpoczętą w 2020 r. Przewidują oni też możliwość lokalnych spadków cen. Taka sytuacja ma trwać do III kwartału 2021 r.

Z powyższych informacji wyłania się ciekawy obraz dynamiki cen na rynku nieruchomości w 2021 r. W I kwartale 2021 r. ceny mieszkań prawdopodobnie zanotują wyraźną korektę (przede wszystkim rynek wtórny). W związku z rosnącymi kosztami budowy, nowe mieszkania będą drożały (dla 7 miast) w tempie ok. +3% (r/r). Generalnie, odchylenie w zakresie między –5% a +5% dla dynamiki cen mieszkań skieruje się w pierwszej połowie 2021 r. w stronę korekty, aby po drugiej połowie zbliżyć się w granice wzrostów ok. +8/9% (r/r).

Pandemia lub inne zdarzenie, którego prawdopodobieństwo zajścia jest bardzo małe, ale – gdy mimo to, do niego dochodzi – ma ogromny wpływ na rzeczywistość, nazywane jest Czarnym Łabędziem. Dlatego N. Taleb (ekonomista, który stworzył to pojęcie) podkreśla, że cała wiedza zawarta w modelach, może być pozbawiona znaczenia w zderzeniu z ekstremalnym zjawiskiem [https://prawo.uni.wroc.pl/sites/default/files/students-resources/Czarny%20%C5%82ab%C4%99d%C5%BA%20-%20Taleb.pdf., dostęp: 21.06.2021].

Pandemia nie minęła. Na polskim rynku mieszkaniowym trudno szukać analogii, aby poznać i przewidzieć prawidłowość dla wysokości cen nieruchomości w 2021 r. Aktualne dane dla cen mieszkań pochodzą z II kwartału 2020 r. Co z nich wynika? Na razie wartość nieruchomości rok do roku rośnie (na rynku pierwotnym o ok. 6% r/r dla cen transakcyjnych).

Jednak wielu Polaków nie stać na kredyt hipoteczny w czasie epidemii koronawirusa. Dostrzegają to też deweloperzy, zatem najpierw można liczyć na większe możliwości podczas negocjacji cen, rabaty i promocje. Ceny mieszkań w 2021 r. mogą stanąć w miejscu – a przy inflacji to oznacza, że mieszkania realnie stanieją. Obniżka do 5% r/r także jest możliwa.

Według Narodowego Banku Polskiego w 2021 r. możemy jednak spodziewać się stabilizacji cen [https://www.nbp.pl, dostęp: 21.06.2021]. Dlaczego? Popyt konsumpcyjny spada i zmniejsza się także zainteresowanie najmem. Spadek liczby najemców wynika z tego, że mniej osób decyduje się na opcję długoterminową ze względu na pracę i naukę zdalną. Najem krótkoterminowy też jest w kryzysie, bo zazwyczaj korzystali z niego turyści, podróżujący do polskich miast, a aktualnie te możliwości są mocno ograniczone.

Rekordowa liczba rozpoczętych budów wpływa z kolei na dużą dostępność lokali i nie ma sygnałów świadczących o tym, aby ta tendencja miała się zatrzymać. Jak

podaje portal rynekpierwotny.pl, w lutym tego roku wydano 27 tys. pozwoleń na budowę, co jest trzecim najlepszym wynikiem w historii [https://rynekpierwotny.pl, dostęp: 29.06.2021].

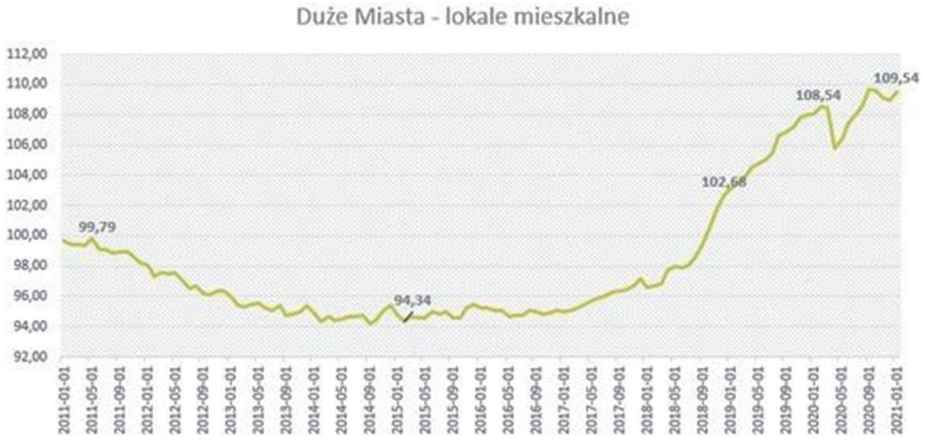
Po zeszłorocznej stagnacji początek obecnego roku przyniósł ożywienie na rynku nieruchomości. Dotyczy to zarówno liczby udzielanych kredytów hipotecznych, jak i liczby wprowadzanych na rynek inwestycji. To z kolei wpływa na ceny mieszkań. Nie licząc Luksemburga, w 2020 r. Polska była liderem wzrostów cen mieszkań w Europie.

W Gdańsku, Warszawie, Łodzi, Poznaniu, Krakowie i Wrocławiu w lutym do sprzedaży oddane zostało 3049 lokali. To o 140 nieruchomości więcej niż w styczniu [https://rynekpierwotny.pl, dostęp: 29.06.2021].

Analiza indeksów cen mieszkań pokazuje ich tendencję wzrostową (zob. wykres 7 i wykres 8).

Patrząc na indeksy cen nieruchomości obliczane przez Urban One, w skali ostatnich miesięcy ceny nieruchomości wyraźnie spadły w drugim i trzecim kwartale 2020 r., a następnie wzrosły i dziś znajdują się na poziomie porównywalnym z tym przed rokiem [https://www.tradingeconomics.pl, dostęp: 20.06.2021]. Rynek nieruchomości utrzymał się więc w trendzie wzrostowym.

Wykres 7. Indeks cen mieszkań Urban One dla lokali mieszkalnych w dużych miastach



Źródło: [https://www.urban-one.pl, dostęp: 21.06.2021].

Wykres 8. Indeks cen mieszkań Urban One dla lokali mieszkalnych w Warszawie

Źródło: [https://www.urban-one.pl, dostęp: 21.06.2021].

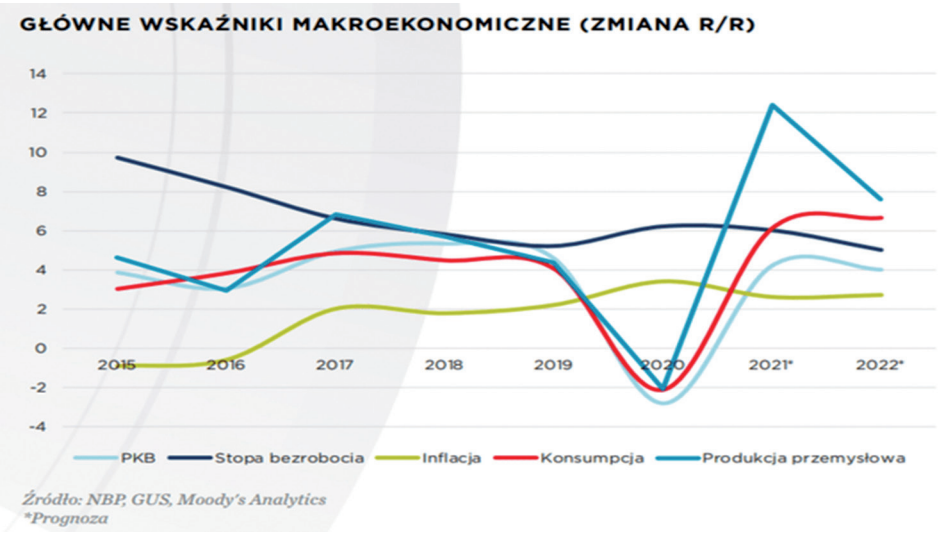
Przy rekordowo niskich stopach procentowych i praktycznie zerowej dostępności lokat, znaczna część inwestorów będzie szukała miejsca do ulokowania kapitału, a i wśród tych, którzy mieszkania potrzebują dla siebie, niskie stopy procentowe wspierać będą decyzje o zakupie.

W związku z tym wszystkim należy zrewidować prognozy dotyczące rynku nieruchomości na kolejne 12 miesięcy. Ponieważ ceny nieruchomości wróciły do trendu, miłość konsumentów do nieruchomości jest trwalsza od pandemii, a inflacja dalej będzie wypychała kapitał z banków, spodziewać się można następujących scenariuszy:

- scenariusz I (65% prawdopodobieństwa) – ceny mieszkań wzrastają od 5 do 8% w skali roku;
- scenariusz II (15% prawdopodobieństwa) – ceny mieszkań przybierają formę bańki i rosną powyżej 8% w ciągu najbliższego roku;
- scenariusz III (10% prawdopodobieństwa) – ceny mieszkań wzrosną o poziom zbliżony do poziomu inflacji, tj. od 0 do 5% w skali najbliższego roku;
- scenariusz IV (10% prawdopodobieństwa) – ceny mieszkań w ciągu najbliższego roku będą spadać [https://www.programdnarynkow.pl, dostęp: 28.06.2021].

Wskutek pandemii koronawirusa oraz ograniczeń z tym związanych, nastąpił spadek poziomu konsumpcji o ok. 2,1%. W 2021 r. prognozuje się wzrost tego wskaźnika o ok. 6% (zob. wykres 9).

Wykres 9. Główne wskaźniki makroekonomiczne



Źródło: [https://infowire.pl/generic/release/650614/nowa-normalnosc-rynku-nieruchomosci-trends-radar-cushman-wakefield-vol-3, dostęp: 29.06.2021].

Podsumowanie

Głównym czynnikiem determinującym zmiany zachodzące na rynku nieruchomości jest sytuacja gospodarcza kraju, skłonność do oszczędzania lub zadłużania się oraz ogólnoświatowy kryzys.

Pomimo tego, iż deweloperzy byli przygotowani na kryzys (wyciągnęli lekcje z poprzedniego), a branża budowlana nie była w najgorszej kondycji, to budownictwo mieszkaniowe odczuwa skutki pandemii, ponieważ warunki do prowadzenia działalności uległy pogorszeniu. GUS informuje, że od stycznia do sierpnia 2020 r. liczba rozpoczętych inwestycji mieszkaniowych była o 4,6% mniejsza niż w tym samym czasie 2019 r. [https://stat.gov.pl/wyszukiwarka/?query=tag:mieszkania+w+budowie, dostęp: 29.06.2021]. W dodatku dane redNet Property Group oraz CBRE pokazują, że sprzedaż mieszkań w II kwartale spadła o połowę. Za to dynamika cen nie uległa tak drastycznej zmianie [https://biuroprasowe.cbre.pl/107353-sprzedaz-mieszkan-spadla-o-polowe-ale-ceny-nawet-nie-drgnely-poznan-najbardziej-stabilny, dostęp: 28.06.2021].

Gdy rozpoczęła się pandemia, spodziewano się, iż będzie to kolejny okres bessy. Jednak po chwilowym zastoju, rynek nieruchomości znowu ruszył pełną parą do przodu

i obecnie o kryzysie nie ma mowy – rosną ceny, banki udzielają coraz więcej kredytów, a zainteresowanie mieszkaniami jest również coraz większe.

Bibliografia

Balcerowicz L. (2002), *Rola sektora nieruchomości w wydajnej realokacji zasobów przestrzennych*, CASE-Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa.

Belniak S. (2001), *Rozwój rynku nieruchomości w Polsce na tle krajów wysoko rozwiniętych*, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków.

Kucharska-Stasiak E. (1999), *Nieruchomość a rynek*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Kucharska-Stasiak E. (2006), *Nieruchomości w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Kujda M. (1997), *Podstawy ekonomii*, Wydawnictwo FOSZE, Rzeszów.

Marciniak S. (1995), *Makro- i mikroekonomia dla inżynierów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Stanlake G.F. (1992), *Podstawy ekonomii*, WSiP, Warszawa.

Śliwiński A. (2000), *Zarządzanie nieruchomościami. Podstawy wiedzy i praktyki gospodarowania nieruchomościami*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa.

Ustawa z dnia 20 maja 2021 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego oraz Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym (Dz.U. z 2021 r., poz. 1177).

Wrzosek W. (2002), *Funkcjonowanie rynku*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Strony WWW

https://www.prawo.pl, dostęp: 21.02.2021.

https://www.gethome.pl/blog/rynek-nieruchomości, dostęp: 10.05.2021.

https://www.terenyinwestycyjne.info, dostęp: 10.05.2021.

https://www.stat.gov.pl, dostęp: 12.05.2021.

http://mieszkaniedlamedyka.pl, dostęp: 12.05.2021.

https://www.gethome.pl, dostęp: 12.05.2021.

https://www.stat.gov.pl, dostęp: 15.05.2021.

https://infonajem.pl/wp-content/uploads/2020/03/2020-03-20-Stanowisko-KRN-1.pdf, dostęp: 10.06.2021.

http://www.outsourcingportal.eu/pl/trends-radar-cushman-wakefield-vol-3-nowa-normalnosc-rynku-nieruchomosci, dostęp: 20.06.2021.

https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemplatniczy/dane/dane_statystyczne.html, dostęp: 20.06.2021.

https://www.stat.gov.pl, dostęp: 20.06.2021.

https://www.nbp.pl, dostęp: 20.06.2021.

https://www.tradingeconomics.pl, dostęp: 20.06.2021.

https://www.urban-one.pl, dostęp: 21.06.2021.

https://www.gus.pl, dostęp: 21.06.2021.

https://www.prawo.pl, dostęp: 21.02.2021.

https://www.nbp.pl, dostęp: 21.06.2021.

https://lionsestate.pl/prognozy-dla-rynku-nieruchomosci-na-2021, dostęp: 21.06.2021.

https://www.direct.money.pl, dostęp: 21.06.2021.

https://www.pkobp.pl/centrum-analiz/analizy-sektorowe/budownictwo-i-nieruchomosci/rynek-nieruchomosci-mieszkaniowych, dostęp: 21.06.2021.

https://prawo.uni.wroc.pl/sites/default/files/students-resources/Czarny%20%C5%82ab%C4%99d%C5%BA%20-%20Taleb.pdf., dostęp: 21.06.2021.

https://www.prawo.pl/biznes/deweloperski-fundusz-gwarancyjny-projekt-ustawy-w-sejmie, dostęp: 22.06.2021.

https://www.gus.pl, dostęp: 23.06.2021.

https://www.nbp.pl, dostęp: 24.06.2021.

https://enerad.pl, dostęp: 24.06.2021.

https://www.rp.pl/nieruchomosci/art221841-koniec-wielkich-wzrostow-cen-mieszkan, dostęp: 27.06.2021.

https://www.jll.pl/pl/trendy-i-analizy/badanie/rynek-mieszkaniowy-w-polsce, dostęp: 27.06.2021.

https://www.expander.pl/tag/ceny-mieszkan, dostęp: 27.06.2021.

https://biuroprasowe.cbre.pl/107353-sprzedaz-mieszkan-spadla-o-polowe-ale-ceny-nawet-nie-drgnely-poznan-najbardziej-stabilny, dostęp: 28.06.2021.

https://www.direct.money.pl, dostęp: 28.06.2021.

https://www.gus.pl, dostęp: 28.06.2021.

https://www.zbp.pl/raporty-i-publikacje/publikacje, dostęp: 28.06.2021.

https://www.alebank.pl, dostęp: 29.06.2021.

https://stat.gov.pl/wyszukiwarka/?query=tag:mieszkania, dostęp: 29.06.2021.

https://www.prawo.pl, dostęp: 29.06.2021.

http://www.bknieruchomosci.pl/czy-polski-rynek-nieruchomosci-jest-zepsuty, dostęp: 29.06.2021.

https://next.gazeta.pl/next/7,151003,27322099,ceny-mieszkan-moga-rosnac-jeszcze-szybciej-niz-sie-sadzi-winnym.html, dostęp: 29.06.2021.

https://www.direct.money.pl, dostęp: 29.06.2021.

https://www.nbp.pl, dostęp: 29.06.2021.

https://rynekpierwotny.pl, dostęp: 29.06.2021.

https://infowire.pl/generic/release/650614/nowa-normalnosc-rynku-nieruchomosci-trends-radar-cushman-wakefield-vol-3, dostęp: 29.06.2021.

https://stat.gov.pl/wyszukiwarka/?query=tag:mieszkania+w+budowie, dostęp: 29.06.2021.

https://www.amron.pl/strona.php?tytul=raporty-amron-sarfin, dostęp: 30.06.2021.

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I ZARZĄDZANIE 2021
Wydawnictwo SAN | ISSN 2543-8190
Tom **XXII** | Zeszyt **1** | ss. 59–72

Adrian Jaskółka | adrian.jaskolka43@gmail.com
Wyższa Szkoła Bankowa, ekonomia

Sytuacja finansowa gospodarstw domowych w dobie pandemii COVID-19

The Financial Situation of Households in the Era of the COVID-19 Pandemic

Abstract: Household finances have suffered during the pandemic. Joblessness or wage restrictions in the sectors most exposed to the pandemic are reflected in the state of household finances. This article presents a comparison of household finances before and during the pandemic.
Key words: household, finance, pandemic, income

Wstęp

Dnia 4 marca 2020 r. w Polsce odnotowany został pierwszy przypadek zachorowania na chorobę COVID-19 spowodowaną wirusem SARS-COV-2. Już 14 marca 2020 r. wprowadzony został w Polsce stan zagrożenia epidemicznego. Zgodnie z art. 2 pkt. 23 ustawy o zapobieganiu oraz zwalczaniu zakażeń i chorób zakaźnych u ludzi za stan zagrożenia epidemicznego uważa się „sytuację prawną wprowadzoną na danym obszarze w związku z ryzykiem wystąpienia epidemii w celu podjęcia określonych w ustawie działań zapobiegawczych" [Ustawa z dnia 5 grudnia 2008 r. o zapobieganiu oraz zwalczaniu zakażeń i chorób zakaźnych u ludzi (Dz.U. z 2008 r. Nr 1570, poz. 234, z późn. zm.)]. Stan zagrożenia epidemicznego trwał jedynie do 20 marca 2020 r. i zastąpił go stan epidemii, który – według art. 2 pkt. 23 cytowanej ustawy – oznacza „sytuację prawną wprowadzoną na danym obszarze w związku z wystąpieniem epidemii w celu podjęcia określonych w ustawie działań przeciwepidemicznych i zapobiegawczych dla zminima-

lizowania skutków epidemii" [Ustawa z dnia 5 grudnia 2008 r. o zapobieganiu oraz zwalczaniu zakażeń i chorób zakaźnych u ludzi (Dz.U. z 2008 r. Nr 1570, poz. 234, z późn. zm.)]. W celu zapobiegania rozprzestrzenianiu się epidemii, wprowadzane były przez rząd tzw. lockdowny. W rezultacie tego ograniczona została praktycznie całkowicie możliwość prowadzenia działalności gospodarczej przez takie branże, jak:

- usługi kosmetyczne;
- handel w galeriach handlowych (sklepy z odzieżą);
- gastronomia (restauracje, puby, bary);
- fitness (siłownie, baseny, aquaparki);
- szkolnictwo;
- hotelarstwo;
- turystyka;
- kultura (kina, teatry, opery, galerie sztuki);
- branża eventowa.

Spowodowało to zmiany w sytuacji finansowej wielu gospodarstw domowych. Za gospodarstwo domowe uważa się „[…] zespół osób zamieszkujących razem i wspólnie utrzymujących się. Osoby samotne utrzymujące się samodzielnie tworzą jednoosobowe gospodarstwa domowe" [https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/103,pojecie.html, dostęp: 03.06.2021].

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie i porównanie sytuacji finansowej gospodarstw domowych w Polsce w okresie przed pandemią COVID-19 i podczas jej trwania oraz próba odpowiedzi na pytanie o to, czy pandemia zmieniła funkcjonowanie gospodarstw domowych, czy też nie miała w zasadzie na to większego wpływu. Dokonano tego na podstawie analizy badań statystycznych funkcjonowania gospodarstw w okresie obejmującym czas pandemii.

Pojęcie i sytuacja finansowa gospodarstw domowych – wprowadzenie

W literaturze przedmiotu znaleźć można różne określenia gospodarstwa domowego, ale prawie wszystkie sprowadzają się do niemal takiej samej definicji, według której jest to: „Grupa osób wspólnie gospodarująca posiadanym majątkiem i budżetem w celu zaspokojenia potrzeb wszystkich jej członków" [Bywalec 2012, s. 16]. Każdy człowiek, bez względu na to, czy sam się utrzymuje, czy też dzieli swój majątek z daną rodziną, tworzy gospodarstwo domowe. Gospodarstwo domowe, produkując różnego rodzaju dobra albo świadcząc usługi bądź też konsumując, tworzy podmiot gospodarczy będący nieodłącznym elementem mikroekonomii. Jest ono ważną częścią rynku nazywaną „mechani-

zmem koordynującym zachowania nabywców i sprzedawców uczestniczących w procesie wymiany dóbr oraz usług" [https://mfiles.pl/pl/index.php/Rynek, dostęp: 22.11.2020].

Wszystkie procesy zachodzące w tym mechanizmie są wynikiem decyzji oraz działań ludzi i to właśnie one od wieków kształtowały jego ekonomiczne znaczenie. Każde gospodarstwo domowe spełnia określone funkcje (zob. rys. 1).

Rysunek 1. Funkcje gospodarstwa domowego

Funkcje gospodarstwa domowego:			
Ekonomiczne:		**Społeczne:**	
Produkcyjna	**Konsumpcyjna**	**Reprodukcyjna**	**Wychowawcza**

Źródło: opracowanie własne na podstawie Zalega [2007, s. 12].

Wszystkie wskazane wyżej funkcje przenikają się wzajemnie, a to sprawia, że trudno je wydzielić. Jednak warto podkreślić, że pomimo iż dotyczą one niemal każdego gospodarstwa domowego, nie można znaleźć dwóch identycznych podmiotów. Różnice mogą polegać na liczbie osób wchodzących w skład gospodarstwa, wielkości ich dochodów, poziomie zamożności czy też na ich spojrzeniu na świat. W otoczeniu gospodarstwa dokonują się zmiany i zmienia się także model rodziny, wartości ważne dla jej członków, czynniki ekonomiczne takie chociażby, jak: wielkość wynagrodzenia, ceny, popyt lub podaż na rynku. Rodzaje gospodarstw według różnych kryteriów przedstawia tabela (zob. tab. 1).

Tabela 1. Podział gospodarstw domowych

Kryterium podziału	Rodzaj GD	Podział szczegółowy
Liczba osób wchodzących w skład gospodarstwa domowego	Jednoosobowe	
	Wieloosobowe	
Miejsce zamieszkania	Miejskie	Wielkomiejskie
		Średniomiejskie
		Małomiasteczkowe
	Wiejskie	Rolnicze:
		rolniczo-pracownicze,
		niezwiązane z rolnictwem

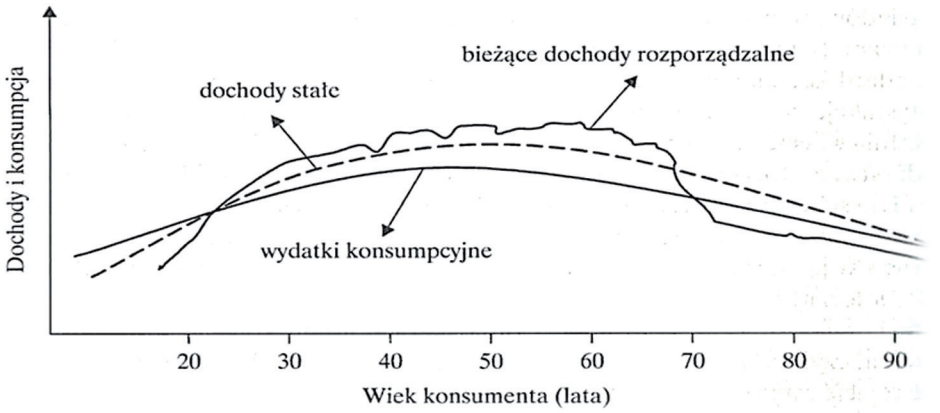
Kryterium podziału	Rodzaj GD	Podział szczegółowy
Powiązania między członkami gospodarstwa domowego	Jednoosobowe	
	Rodzinne	Jednopokoleniowe
		Dwupokoleniowe
		Trzypokoleniowe i więcej
	Rodzinne z innymi osobami	
	Nierodzinne	
Czas trwania gospodarstwa domowego	Nowo założone (nowe)	
	Średnioletnie	
	Zasiedziałe (stare)	
Wykształcenie osób wchodzących w skład gospodarstwa domowego	O niskim poziomie wykształcenia	
	O średnim poziomie wykształcenia	
	O wysokim poziomie wykształcenia	
	O bardzo wysokim poziomie wykształcenia	
Typ społeczno-gospodarczy	Gospodarstwa pracowników	
	Gospodarstwa rolników	
	Gospodarstwa emerytów i rencistów	
	Gospodarstwa osób utrzymujących się z niezarobkowych źródeł	

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bywalec [2012, ss. 19–21].

Członkowie każdego gospodarstwa domowego w sposób ciągły dokonują wyborów, rozdzielają posiadane środki pieniężne oraz wyznaczają cele możliwe do zrealizowania. Taki sposób działania utożsamia gospodarstwo domowe z mikroprzedsiębiorstwem. Ma ono także do spełnienia ważną rolę na rynku, gdyż dostarcza podstawowy czynnik wytwórczy, czyli pracę. Członkowie gospodarstwa, chcąc utrzymać siebie oraz rodzinę, muszą podjąć pracę. To właśnie wynagrodzenie za pracę pozwala na zakup dóbr i usług niezbędnych do spełnienia podstawowych potrzeb osób tworzących gospodarstwo domowe. Odpowiednie zarządzanie finansami gospodarstwa domowego prowadzi do jego sukcesu, ale przede wszystkim zapewnia jego członkom godne

życie. Posiadane dochody pozwalają na konsumpcję oraz oszczędności i inwestycje. Zależność dochodów, konsumpcji oraz cyklu życia przedstawiono na wykresie (zob. rys. 2).

Rysunek 2. Dochody a konsumpcja oraz cykl życia człowieka



Źródło: [Bywalec 2012, s. 67].

Głównym kryterium w ocenie sytuacji finansowej gospodarstw domowych jest dochód rozporządzalny, czyli „[…] suma bieżących dochodów gospodarstw domowych z poszczególnych źródeł, pomniejszona o zaliczki na podatek dochodowy od osób fizycznych płacone przez płatnika w imieniu podatnika, o podatki od dochodów z własności, podatki płacone przez osoby pracujące na własny rachunek, w tym przedstawicieli wolnych zawodów i osób użytkujących gospodarstwo indywidualne w rolnictwie oraz o składki na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne. W skład dochodu rozporządzalnego wchodzą dochody pieniężne i niepieniężne, w tym spożycie naturalne (towary lub usługi konsumpcyjne pobrane na potrzeby gospodarstwa domowego z gospodarstwa indywidualnego bądź z prowadzonej działalności gospodarczej na własny rachunek – rolniczej i pozarolniczej) oraz towary i usługi otrzymane bezpłatnie. Dochód rozporządzalny jest przeznaczony na wydatki oraz przyrost oszczędności" [https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/63,pojecie.html, dostęp: 16.05.2021].

Wśród źródeł dochodów gospodarstw domowych wymienić należy m.in.:

- wynagrodzenie za pracę z tytułu umowy o pracę, umowy zlecenie, umowy o dzieło;
- dochody z pozarolniczej działalności gospodarczej;
- dochody z działalności rolniczej;

- świadczenia społeczne;
- odsetki od lokat bankowych;
- sprzedaż papierów wartościowych;
- darowizny i spadki;
- wygrane w grach losowych.

Wydatkami gospodarstw domowych natomiast nazywamy „wydatki na towary i usługi konsumpcyjne oraz pozostałe wydatki" [https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/601,pojecie.html, dostęp: 16.05.2021].

Do wydatków możemy zaliczyć zatem:

- opłaty stałe, takie jak opłaty za: żywność, czynsz, Internet, telefon, prąd, ogrzewanie, wodę, bilety na dojazdy do pracy;
- kredyty i pożyczki krótkoterminowe;
- kredyty i pożyczki długoterminowe;
- oszczędności;
- inwestycje.

Na podstawie swoich dochodów i wydatków osoby tworzące gospodarstwa domowe podejmują decyzje związane z zakupem dóbr lub substytutów. Główną determinantą przy wyborze danego koszyka towarów jest jego cena. Poniższy wzór interpretujemy jako koszyki towarów, których wartość przy cenach p nie przekracza dochodu I:

$$D(p, I) = \{x \in R_{+}^{n} : < p, x > \leq I\}$$

Często jednak zdarza się, że konsumenci dokonują zakupu substytutów. Przykładem mogą być substytuty doskonałe, czyli takie, które dzięki podobnym cechom, funkcjom czy też właściwościom zastępują się wzajemnie w zaspokajaniu określonej potrzeby. Możemy zapisać je za pomocą następującego wzoru matematycznego:

$$(x1, x2) \geq (y1, y2) \leftrightarrow ax1 + bx2 \geq ay1 + by2$$

Przy doborze dóbr (substytutów) konsumenci poza ceną sprawdzają również użyteczność koszyków takich dóbr, co możemy zapisać za pomocą funkcji:

$$u(x) \geq u(y) \leftrightarrow x > y$$

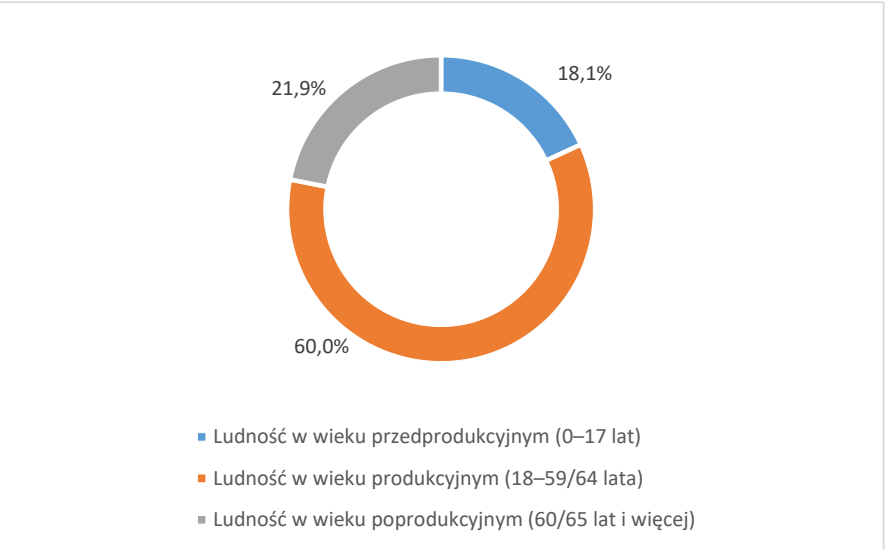
Funkcja użyteczności przyporządkowuje danemu koszykowi towarów *x* w przestrzeni *X* konkretną wartość liczbową, która wyraża stopień zadowolenia konsumenta z nabycia tego właśnie koszyka. Na przykład, koszyk towarów *X* jest preferowany bardziej niż koszyk *Y* wtedy i tylko wtedy, gdy koszyk towarów *X* ma większą użyteczność od koszyka *Y*.

Podejmowanie decyzji w zakresie zakupu optymalnych koszyków towarów w okresie pandemii ma rosnące znaczenie dla gospodarstw domowych z uwagi na wyższe prawdopodobieństwo utraty dochodów.

Sytuacja finansowa gospodarstw domowych według GUS

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) na dzień 31.12.2019 r. w Polsce mieszkało 38 382 600 ludzi, z czego 60% to osoby w wieku produkcyjnym, a pozostałe 40% to osoby w wieku przedprodukcyjnym lub poprodukcyjnym [https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/ludnosc/ludnosc-stan-i-struktura-ludnosci-oraz-ruch-naturalny-w-przekroju-terytorialnym-stan-w-dniu-31-12-2019,6,27.html, dostęp: 20.11.2020]. Poniższy wykres przedstawia szczegółowy i procentowy podział ludności w Polsce ze względu na wiek produkcyjny (zob. rys. 3).

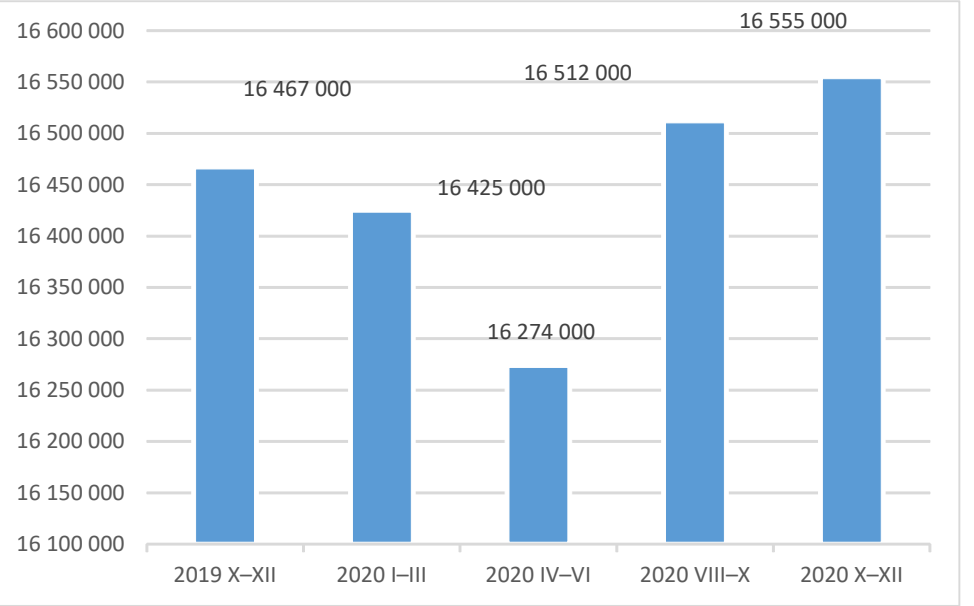
Rysunek 3. Ludność w Polsce na dzień 31.12.2019 r. z podziałem na wiek produkcyjny



Źródło: opracowanie własne na podstawie rocznych wskaźników makroekonomicznych publikowanych przez GUS [https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/ludnosc/ludnosc-stan-i-struktura-ludnosci-oraz-ruch-naturalny-w-przekroju-terytorialnym-stan-w-dniu-31-12-2019,6,27.html, dostęp: 20.11.2020].

W czwartym kwartale 2019 r. w Polsce pracujących ogółem było 16 467 000 osób, co stanowi niespełna 72% wszystkich osób w wieku produkcyjnym. Podczas pierwszego lockdownu w Polsce liczba ta spadła do 16 274 000 [https://gov.pl>attachment, dostęp: 20.05.2021]. Z czasem jednak sytuacja zaczęła się stabilizować. Analiza danych pokazuje, że pracodawcy dostrzegli możliwość pracy zdalnej, a pracownicy dzięki temu mogli zaoszczędzić np. na zakupie paliwa czy biletów na przejazdy środkami komunikacji miejskiej. Na podstawie wykresu przedstawiającego liczbę pracujących ogółem w okresie X–XII 2019–I–XII 2020 r. możemy wnioskować, że nastąpił gwałtowny spadek liczby osób pracujących w gospodarce narodowej w drugim kwartale 2020 r., kiedy to mieliśmy do czynienia z największym strachem przed pandemią COVID-19, a zarazem podejmowaniem szybkich decyzji przez przedsiębiorców (pracodawców) zarówno w zakresie optymalizacji kosztów, jak i przeorganizowania dotychczasowej pracy poszczególnych pracowników (zob. rys. 4). Do dziś nie powstał jednak żaden raport pokazujący, ile z tych osób musiało się np. przekwalifikować w celu zachowania płynności finansowej.

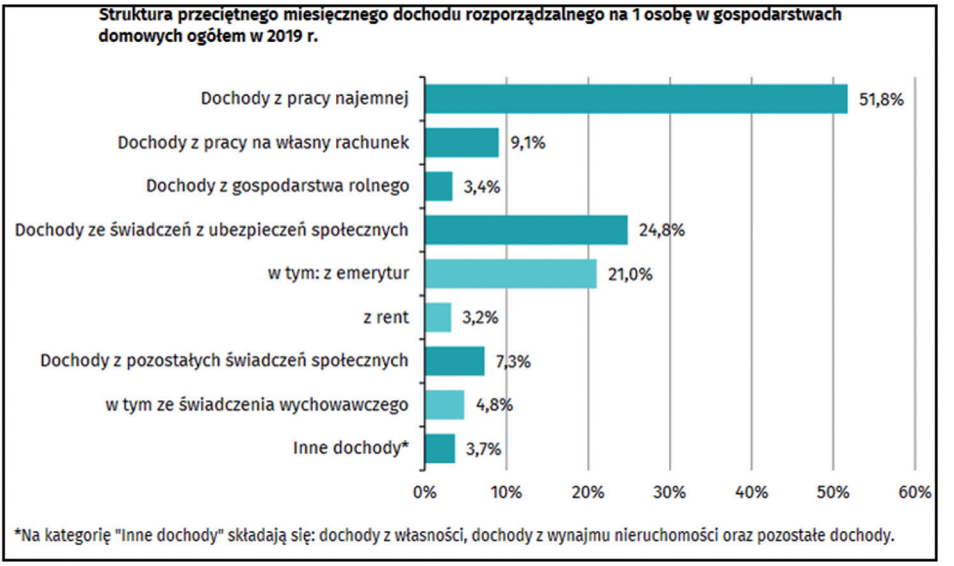
Rysunek 4. Pracujący ogółem w okresie X–XII 2019–I–XII 2020 r. w gospodarce narodowej



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych makroekonomicznych publikowanych przez GUS [https://gov.pl>attachment, dostęp: 20.05.2021].

Strukturę przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego w 2019 r. przedstawia wykres (zob. rys. 5). Jak zwykle największe dochody przynosi praca najemna oraz dochody ze świadczeń społecznych (w przypadku gospodarstw domowych emerytów i rencistów).

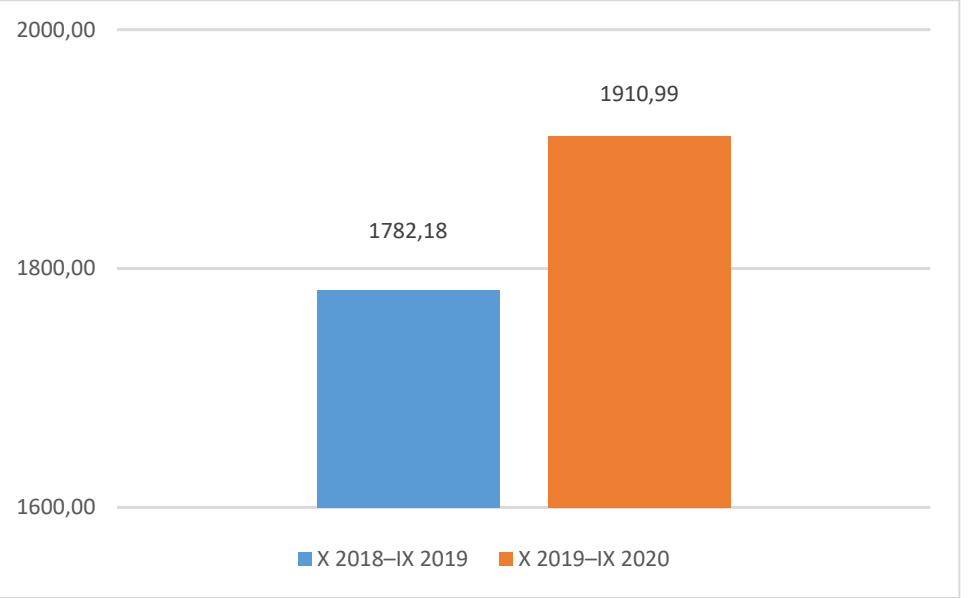
Rysunek 5. Struktura przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na 1 osobę w gospodarstwach domowych w 2019 r. (w %)



Źródło: https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki-zycia/docho-dy-wydatki-i-warunki-zycia-ludnosci/budzety-gospodarstw-domowych-w-2019-roku,9,14.html [dostęp: 06.04.2021].

Celem niniejszego artykułu jest jednak analiza omawianego problemu w czasach przed i po pandemii. Kolejny wykres przedstawia przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę w gospodarstwach domowych w okresie X 2018–IX 2020 r. (zob. rys. 6). Dane wskazują na wzrost przeciętnego miesięcznego dochodu o 128,81 zł, który jest spowodowany m.in. wzrostem minimalnego wynagrodzenia za pracę w gospodarce narodowej na przestrzeni tych lat.

Rysunek 6. Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę w gospodarstwach domowych w okresie X 2018–IX 2020 r. (w PLN)



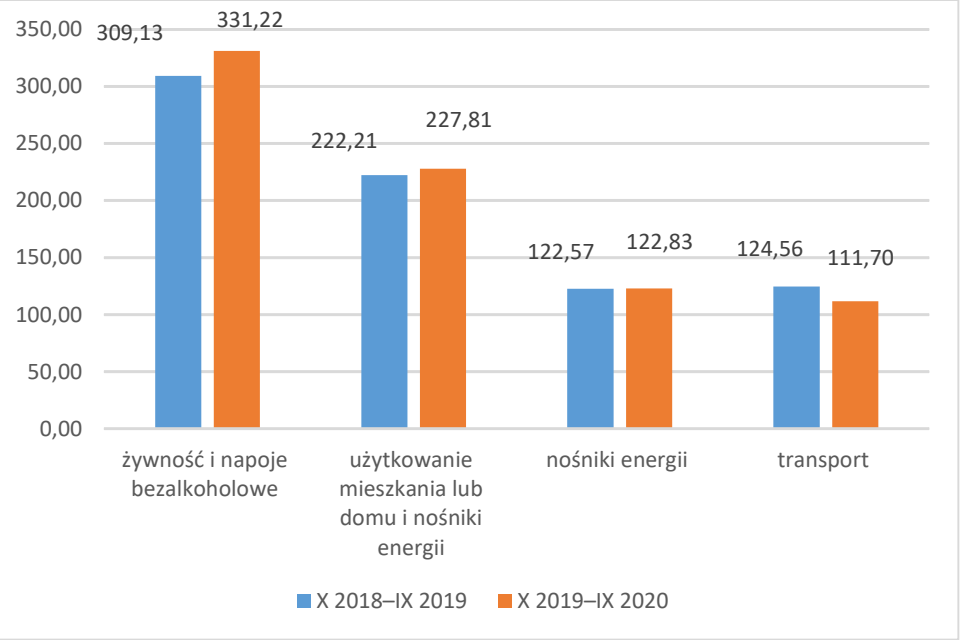
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych makroekonomicznych publikowanych przez GUS [https://gov.pl>attachment, dostęp: 21.05.2021].

Następny wykres przedstawia przeciętne miesięczne wydatki netto na 1 osobę w gospodarstwach domowych w okresie X 2018–IX 2020 r. (zob. rys. 7). Dokonano podziału na cztery rodzaje wydatków: żywność i napoje bezalkoholowe; użytkowanie mieszkania lub domu i nośniki energii; nośniki energii; transport. Z analizy przedstawionych na wykresie danych wynika, że wzrosły wydatki w następujących obszarach:

- żywność i napoje bezalkoholowe (o 7,15%);
- użytkowanie mieszkania lub domu i nośniki energii (o 2,52%);
- nośniki energii (o 0,21%).

Zmalały natomiast wydatki związane z transportem (o 10,32%), co jest zrozumiałe z uwagi na ograniczenia w przemieszczaniu się (zob. rys. 7).

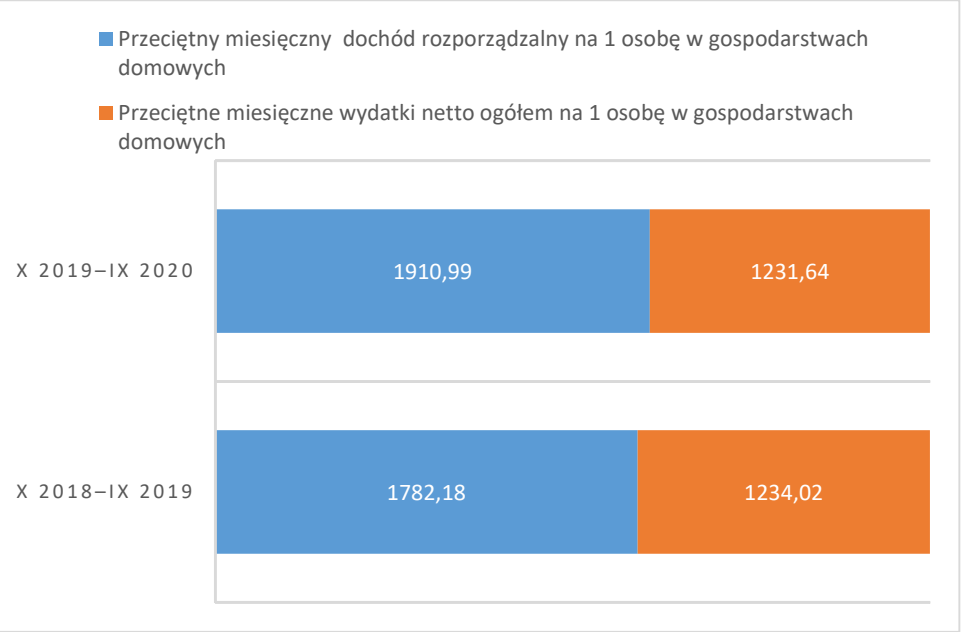
Rysunek 7. Przeciętne miesięczne wydatki netto na 1 osobę w gospodarstwach domowych w okresie X 2018–IX 2020 r. (w PLN)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych makroekonomicznych publikowanych przez GUS [https://gov.pl>attachment, dostęp: 21.05.2021].

Natomiast przeciętne miesięczne wydatki netto na 1 osobę w gospodarstwach domowych ogółem w okresie X 2018–IX 2019 r. wynosiły 1234,38 zł, zaś w okresie X 2019–IX 2020 r. – 1910,99 zł (zob. rys. 8).

Rysunek 8. Porównanie przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego do przeciętnych miesięcznych wydatków ogółem na 1 osobę w gospodarstwach domowych



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych makroekonomicznych publikowanych przez GUS [https://gov.pl>attachment, dostęp: 21.05.2021].

Podsumowując powyższe, zauważyć można wzrost przeciętnych miesięcznych dochodów na 1 osobę w gospodarstwach domowych o 7,23% oraz spadek przeciętnych miesięcznych wydatków netto ogółem na 1 osobę w gospodarstwach domowych o 0,19%.

Widoczny wzrost przeciętnych dochodów gospodarstw domowych wynika nie tylko z podwyżek wynagrodzeń, ale także z pozyskania dodatkowych środków pomocowych. Zmniejszenie wydatków jest rezultatem konieczności przebywania w domach, ograniczeń w przemieszczaniu się, ale także i pracy w domu. To wszystko skutkowało brakiem wydatków, które dokonywane były w czasach przed pandemią (kino, restauracje, teatry, wycieczki itp.).

Podsumowanie

Na przestrzeni ostatnich dwóch lat świadomość Polaków dotycząca finansów osobistych uległa poprawie. Przez pandemię COVID-19 i wprowadzone w jej wyniku lockdow-

ny zdajemy sobie częściej sprawę, że nic nie może być już pewne. Jak mówił B. Franklin, pewne na tym świecie są tylko śmierć i podatki. Największy wpływ pandemii na sytuację finansową gospodarstw domowych możemy zauważyć w drugim kwartale 2020 r., podczas jej pierwszej fali, gdy niepewność związana z płynnością finansową była najwyższa. Niepewność ta znalazła odzwierciedlenie w liczbie osób pracujących w gospodarce narodowej. Wielu Polaków straciło w tym okresie pracę, wielu musiało zmienić swój budżet i priorytety na najbliższe miesiące, a nawet lata. Według danych GUS przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę w badanym okresie wzrósł, zaś przeciętne miesięczne wydatki gospodarstw domowych na 1 osobę nieznacznie zmalały [https://gov.pl>attachment, dostęp: 21.05.2021].

Podkreślić należy to, jak przydatna jest – zwłaszcza w czasach pandemii – znajomość chociażby podstaw ekonomii, gdyż dzięki niej właśnie, jako świadomi konsumenci, będziemy dokonywali optymalnych wyborów, optymalizując tym samym wydatki.

Bibliografia

Bywalec Cz. (2012), *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Ustawa z dnia 5 grudnia 2008 r. o zapobieganiu oraz zwalczaniu zakażeń i chorób zakaźnych u ludzi (Dz.U. z 2008 r. Nr 1570, poz. 234, z późn. zm.).

Zalega T. (2007), *Gospodarstwo domowe jako podmiot konsumpcji*, „Studia i Materiały – Wydział Zarządzania UW", nr 1.

Strony WWW

https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/ludnosc/ludnosc-stan-i-struktura-ludnosci-oraz-ruch-naturalny-w-przekroju-terytorialnym-stan-w-dniu-31-12-2019,6,27.html, dostęp: 20.11.2020.

https://mfiles.pl/pl/index.php/Rynek, dostęp: 22.11.2020.

https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki-zycia/docho-dy-wydatki-i-warunki-zycia-ludnosci/budzety-gospodarstw-domowych-w-2019-roku,9,14.html, dostęp: 06.04.2021.

https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/103,pojecie.html, dostęp: 03.06.2021.

https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/63,pojecie.html; dostęp: 16.05.2021.

https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/601,pojecie.html, dostęp: 16.05.2021.

https://gov.pl>attachment, dostęp: 20.05.2021.

https://gov.pl>attachment, dostęp: 21.05.2021.

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I ZARZĄDZANIE 2021
Wydawnictwo SAN | ISSN 2543-8190
Tom **XXII** | Zeszyt **1** | ss. 73–90

Lidia Koszewska | lidka.koszewska@tlen.pl
Społeczna Akademia Nauk, finanse i rachunkowość

Problem ubóstwa w Polsce a finansowa pomoc ze strony państwa. Formy pomocy najuboższym

The Problem of Poverty in Poland and Financial Aid from the State. Forms of Aid to the Poorest

Abstract: Poverty is a problem for every country, not only the underdeveloped but also the highly developed ones. Helplessness, old age, illness, debt loop are common grounds for households to fall into poverty. What is the scale of this problem and how the state should reduce the scale of poverty are the issues discussed in this article.
Key words: poverty, deprivation, debt, state, charities

Wstęp

Bieda i ubóstwo społeczne to powszechnie występujące zjawiska we wszystkich państwach na całym świecie. Nie istnieją żadne rozwiązania prawne czy faktyczne, które sprawiłyby, aby ten problem zniknął całkowicie, jednak zwalczanie ubóstwa weszło na stałe do programów władzy państwowej na wszystkich szczeblach. Pomoc społeczna jest instytucją polityki społecznej państwa mającą na celu przezwyciężanie trudnych sytuacji życiowych ludzi, którzy sami, wykorzystując własne zasoby i możliwości, nie są w stanie ich pokonać. Pomoc społeczną organizują organy administracji rządowej i samorządowej, współpracując w tym zakresie na zasadzie partnerstwa z organizacjami społecznymi i pozarządowymi, kościołem katolickim, innymi kościołami, związkami wyznaniowymi oraz osobami fizycznymi i prawnymi.

Celem artykułu jest przedstawienie problemu biedy i ubóstwa w Polsce, przybliżenie istniejących wielorakich form pomocy społecznej oferowanych przez instytucje państwowe, wielokierunkowych programów społecznych dedykowanych osobom posiadającym dzieci, nie tylko programu 500+, ale również innych, zapewniających realne korzyści rodzinom posia-dającym dzieci, a także redukujących problem niedożywienia wśród małoletnich. Celem opracowania jest również przybliżenie form pomocy pieniężnej i niepieniężnej oferowanych przez instytucje społeczne osobom, które znalazły się w sytuacji trudnej.

Ubóstwo – pojęcie i zwalczanie

Ubóstwo to pojęcie, które ma wiele znaczeń, a najpopularniejsze z nich to bieda. Bieda z kolei jest pojęciem zarówno ekonomicznym, jak i socjologicznym. Oznacza ona sytuację, w której brakuje środków materialnych przeznaczonych na zaspokojenie potrzeb jednostki. O ubóstwie mówimy więc, gdy pewna osoba lub osoby cierpią niedostatek w zakresie jedzenia, mieszkania i innych potrzeb o charakterze kulturalnym, jak również społecznym.

„Ubóstwo to zjawisko społeczne polegające na braku dostatecznych środków materialnych do zaspokajania potrzeb życiowych jednostki lub rodziny" [*Wielka Encyklopedia PWN* 2005, t. 28, s. 221]. **Unia Europejska posługuje się następującymi definicjami ubóstwa:**

- **ubóstwo absolutne** – oznacza ono, że ludzie nie mają podstawowych środków niezbędnych do życia, np. głodują, nie mają czystej wody, odpowiedniego miejsca do mieszkania, niezbędnej odzieży czy leków i walczą o przetrwanie;
- **ubóstwo względne** – występuje wtedy, gdy poziom życia i dochodów niektórych osób znacznie odbiega od ogólnej normy kraju lub regionu, w którym żyją, tak więc osoby te walczą o to, by żyć normalnie i uczestniczyć w zwykłym życiu gospodarczym, społecznym i kulturalnym;
- zagrożenie ubóstwem lub wykluczeniem społecznym – dotyczy ono osób i rodzin, które żyją w ubóstwie względnym lub w poważnym niedostatku materialnym bądź cechuje je bardzo niska intensywność pracy [https://www.eapn.org.pl/o-ubostwie/definicje/, dostęp: 18.05.2021].

Większość państw prowadzi świadomą, planową działalność w zakresie zabezpieczenia społecznego, pomocy najuboższym oraz zwalczania ubóstwa, co znajduje wyraz w konstrukcji budżetu i planowaniu wydatków na pomoc społeczną. W Polsce od lat 70. XX w. określa się tzw. linię ubóstwa mierzoną wielkością minimum socjalnego.

Opinie na temat zasięgu ubóstwa w Polsce są bardzo zróżnicowane. Zdecydowana większość społeczeństwa sądzi, że mamy do czynienia ze zbyt dużymi nierównościami dochodowymi. Istnieje również powszechne przekonanie, że do obowiązków państwa powinno należeć zmniejszanie dysproporcji w tym zakresie i że to państwo powinno zapewnić każdemu podstawowe minimum dochodów oraz wspierać ludzi żyjących w ubóstwie.

Poziom ubóstwa – skala problemu

Od lat 90. XX w. Główny Urząd Statystyczny (GUS) w sposób regularny publikuje dane dotyczące zasięgu ubóstwa ekonomicznego, szacowanego na podstawie wyników badania budżetów gospodarstw domowych, przy zastosowaniu różnych granic ubóstwa. Przyjęte granice ubóstwa ekonomicznego to:

- granica ubóstwa skrajnego, ustalana na podstawie minimum egzystencji szacowanego przez Instytut Pracy i Spraw Socjalnych (IPiSS) – minimum egzystencji uwzględnia jedynie te potrzeby, których zaspokojenie nie może być odłożone w czasie, a konsumpcja niższa od tego poziomu utrudnia przeżycie i stanowi zagrożenie dla rozwoju psychofizycznego człowieka;
- ustawowa granica ubóstwa, określona na poziomie kwot, które zgodnie z obowiązującą ustawą o pomocy społecznej uprawniają do ubiegania się o przyznanie świadczenia pieniężnego z pomocy społecznej;
- relatywna granica ubóstwa, ustalona na poziomie 50% średnich wydatków ogółu gospodarstw domowych (obliczonych na podstawie wyników badania budżetów gospodarstw domowych) [GUS 2021, s. 1].

Wskaźnik zasięgu ubóstwa (stopa ubóstwa) jest to odsetek osób w gospodarstwach domowych, w których poziom wydatków (obejmujący również wartość artykułów otrzymanych bezpłatnie oraz wartość spożycia naturalnego, powiększone o fundusz remontowy) był niższy od przyjętej granicy ubóstwa. Granice ubóstwa w ostatnich trzech latach przedstawia tabela (zob. tab. 1).

Tablica 1. Granice ubóstwa dla wybranych typów gospodarstw w latach 2016–2019a

Granice ubóstwa:	Gospodarstwa 1-osobowe				Gospodarstwa 4-osobowe (2 osoby dorosłe + 2 dzieci do lat 14)			
	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019
	w zł							
skrajnego (minimum egzystencji)	550	582	595	614	1 486	1 572	1 606	1 658
relatywnego	770	799	810	858	2 080	2 157	2 187	2 317
ustawowego[b]	634	634	701	701	2 056	2 056	2 112	2 112

[a] Poziom granic w IV kwartale. Wartości granic zostały zaokrąglone do pełnych złotych.

[b] Dla osoby samotnie gospodarującej próg ubóstwa wynosił: od X 2015 r. do IX 2018 r. – 634 zł, a od X 2018 r. – 701 zł. Dla osoby w gospodarstwie wieloosobowym próg ubóstwa wynosił: od X 2015 r. do IX 2018 r. – 514 zł, a od X 2018 r. – 528 zł.

Źródło: [GUS 2020].

Na szczególną uwagę zasługuje poziom ubóstwa skrajnego w gospodarstwach 4-osobowych, czyli rodziców z dwójką dzieci – w 2019 r. takie rodziny utrzymywały się za nieco ponad 400 zł/mc w przeliczeniu na 1 osobę. Analiza danych pokazuje, że w tej grupie rodzin (2+2) wskaźnik ubóstwa skrajnego wynosił 5,3%, natomiast dla rodzin (2+3) aż 9,9% (zob. tab. 2). Nic więc dziwnego, że przeciwdziałanie ubóstwu to obecnie ogólny cel polityczny i są podejmowane działania międzynarodowe, a nawet globalne, na rzecz ograniczenia sfery ubóstwa.

Tablica 2. Wskaźniki zasięgu ubóstwa w gospodarstwach domowych z dziećmi w wieku 0–17 lat w latach 2016–2019

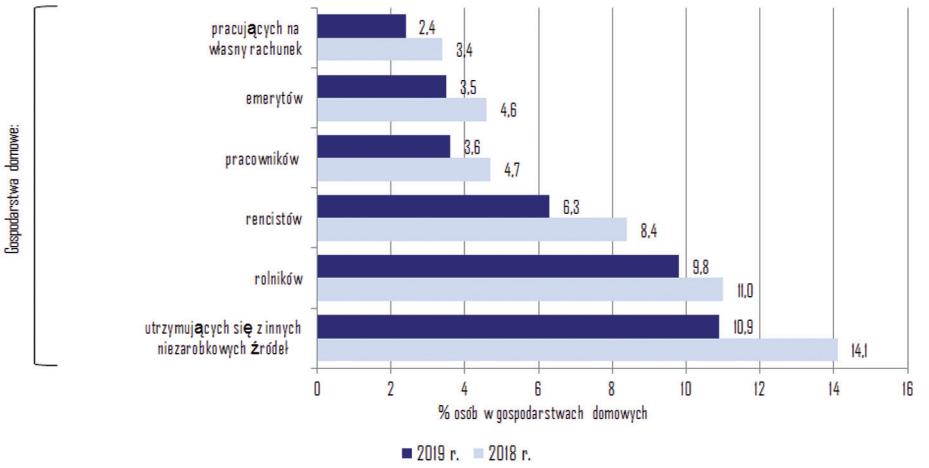
Gospodarstwa domowe	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019
	Wskaźnik zasięgu ubóstwa (stopa ubóstwa) skrajnego				Wskaźnik zasięgu ubóstwa (stopa ubóstwa) relatywnego				Wskaźnik zasięgu ubóstwa (stopa ubóstwa) ustawowego			
	% osób w gospodarstwach domowych											
OGÓŁEM	4,9	4,3	5,4	4,2	13,9	13,4	14,2	13,0	12,7	10,7	10,9	9,0

Gospodarstwa domowe	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019
	Wskaźnik zasięgu ubóstwa (stopa ubóstwa) skrajnego				Wskaźnik zasięgu ubóstwa (stopa ubóstwa) relatywnego				Wskaźnik zasięgu ubóstwa (stopa ubóstwa) ustawowego			
	% osób w gospodarstwach domowych											
z co najmniej 1 dzieckiem w wieku 0–17 lat	5,9	4,9	6,4	5,1	16,6	15,9	16,9	15,1	17,5	14,5	15,0	12,2
z dokładnie 1 dzieckiem w wieku 0–17 lat	4,3	3,8	5,5	4,0	13,2	13,3	13,5	12,2	10,8	9,6	9,9	7,9
z dokładnie 2 dzieci w wieku 0–17 lat	5,3	4,5	5,6	5,1	15,5	14,3	16,3	14,3	16,9	13,3	14,4	11,7
z co najmniej 3 dzieci w wieku 0–17 lat	9,9	7,6	9,7	6,8	25,4	23,3	23,9	21,3	31,4	25,4	25,1	20,7
bez dzieci w wieku 0–17 lat	3,7	3,6	4,0	3,1	10,4	10,3	10,7	10,2	6,6	5,7	5,6	4,7

Źródło: [GUS 2020].

W zależności od grupy społeczno-ekonomicznej w ubóstwie skrajnym egzystowało w latach 2018–2019 ok. 2–11% osób. Biorąc pod uwagę główne źródło utrzymania, najniższe stopy ubóstwa skrajnego w 2019 r. występują wśród gospodarstw domowych osiągających dochody z pracy na własny rachunek i jest ich ok. 2%, z kolei najwyższe – u tych utrzymujących się z innych źródeł niezarobkowych (zob. wykres 1).

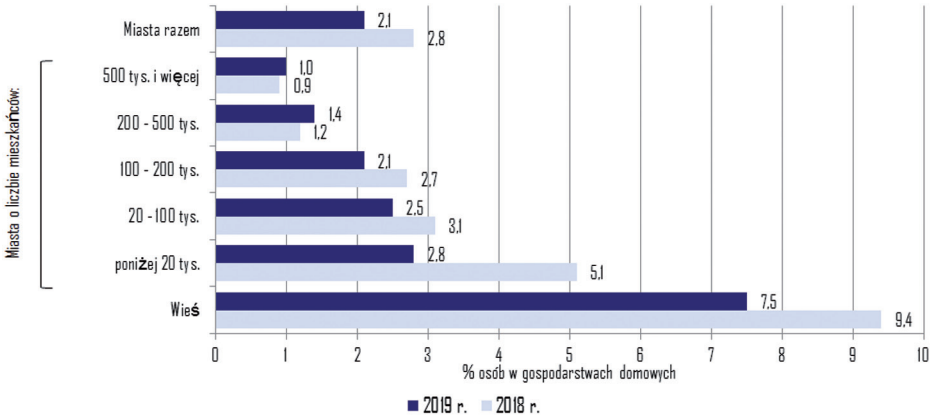
Wykres 1. Zasięg ubóstwa skrajnego w 2018 i 2019 r. według grup społeczno-ekonomicznych



Źródło: [GUS 2020].

Najniższy odsetek ubóstwa skrajnego występuje w odniesieniu do gospodarstw domowych z głową rodziny o wykształceniu wyższym (niemal 1%). Prawie takim samym niskim poziomem ubóstwa skrajnego charakteryzują się gospodarstwa domowe 1-osobowe (1%), małżeństwa bez dzieci oraz te z 1 dzieckiem na utrzymaniu – warto zauważyć, że uległ on zmniejszeniu w 2019 r. (zob. wykres 2).

Wykres 2. Zasięg ubóstwa skrajnego w 2018 i 2019 r. według typów gospodarstw domowych[a]

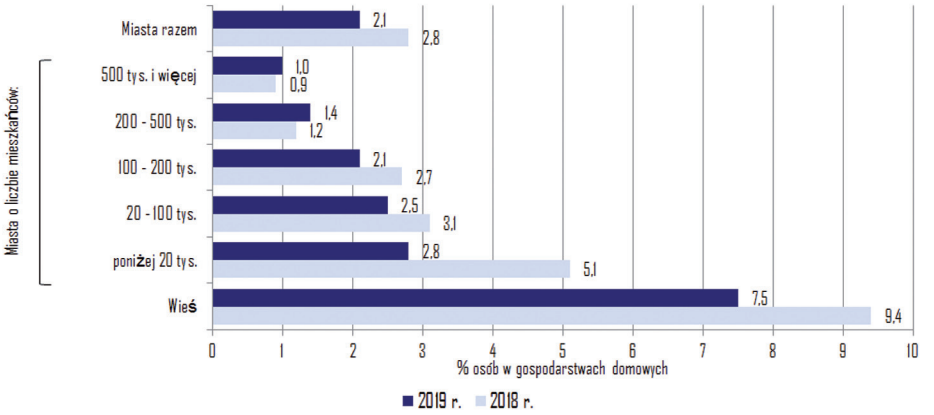


[a] Dziecko na utrzymaniu to osoba w wieku 0–14 lat będąca w składzie gospodarstwa domowego lub osoba w wieku 15–25 lat, o ile nie posiada własnego źródła utrzymania i nie pozostaje w związku małżeńskim lub związku nieformalnym. W grupie małżeństw uwzględnione zostały także związki nieformalne.

Źródło: [GUS 2020].

Co ciekawe, wśród mieszkańców dużych miast występuje najniższa stopa ubóstwa, a w miastach powyżej 500 tys. mieszkańców co setna osoba dotknięta została omawianym tu skrajnym ubóstwem, podobnie jak w miastach mających 200–500 tys. mieszkańców. W ostatnim okresie o blisko 2 p.p. obniżyła się stopa badanego ubóstwa na wsi oraz w niewielkich miastach (zob. wykres 3).

Wykres 3. Zasięg ubóstwa skrajnego w 2018 i 2019 r. według miejsca zamieszkania



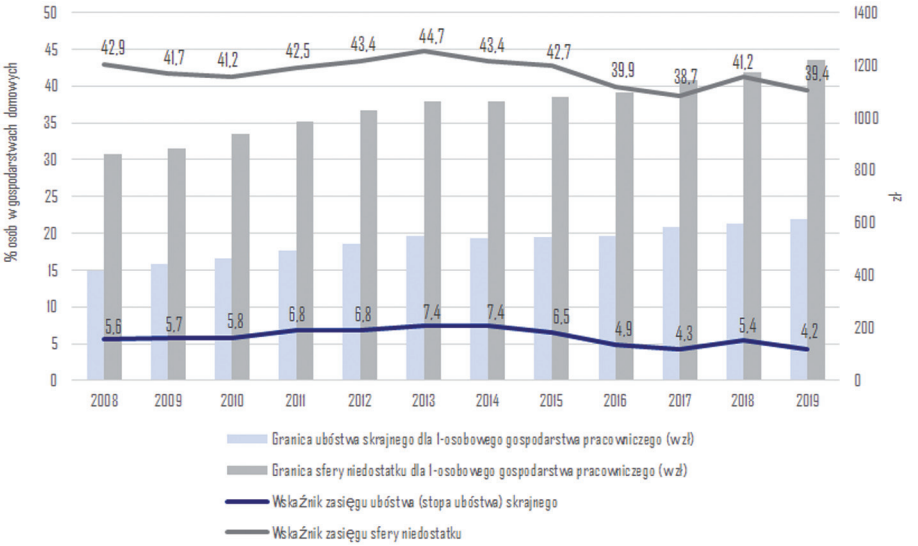
Źródło: [GUS 2020].

Z innych danych wynika, że nastąpił spadek ubóstwa (o 3%) w gospodarstwach domowych z głową gospodarstwa domowego posiadającą niepełnosprawność, ale nie odnotowano zmian w sytuacji gospodarstw domowych z niepełnosprawnymi dziećmi. Ponadto, odnotowano spadek ubóstwa skrajnego w gospodarstwach domowych z jednym dzieckiem poniżej 18 r.ż. (o niemal 1,5%) oraz o ok. 3 p.p. w gospodarstwach z co najmniej trójką dzieci. Wśród gospodarstw domowych tworzonych przez osoby w wieku 65 lat i więcej stopa ubóstwa była najniższa i w porównaniu z 2018 r. nieznacznie zmalała [GUS 2020].

GUS określa też sferę niedostatku – jego próg graniczny oparty jest na minimum socjalnym[1]. Dla porównania została ona przedstawiona na wykresie w zestawieniu z ubóstwem skrajnym (zob. wykres 4). Zasięg sfery niedostatku w 2019 r. był prawie o 2 p.p. niższy w porównaniu z rokiem poprzednim. Z dalszych badań wynika, że wyższy zasięg niedostatku dotyczył wsi (52%), a w miastach był niższy i wynosił 18–40% (w zależności od wielkości miast). Natomiast wśród gospodarstw tworzonych przez osoby utrzymujące się z niezarobkowych źródeł (bez emerytur lub rent) zaobserwowano największą sferę niedostatku (zob. wykres 4).

[1] W wartości minimum socjalnego znajdują się dobra i usługi do zaspokojenia potrzeb egzystencjalnych oraz towary i usługi niezbędne do wykonywania pracy, kształcenia, utrzymywania więzi rodzinnych i kontaktów towarzyskich oraz minimalnego uczestnictwa w kulturze i rekreacji (wydatki konsumpcyjne na poziomie minimum socjalnego umożliwiają godne życie). Minimum to traktowane bywa jako próg, poniżej którego następuje deprywacja integracyjnych potrzeb człowieka.

Wykres 4. Ubóstwo skrajne oraz sfera niedostatku w Polsce w latach 2008–2019



Źródło: [GUS 2020].

Instytucje państwowe i zasady ich funkcjonowania

Państwo w ostatnich latach wspomaga gospodarstwa domowe w różny sposób, a jedną z takich form działalności prowadzą instytucje pomocy społecznej pomagające mu w realizacji zadań w tym zakresie. Do jednostek organizacyjnych pomocy społecznej należą:

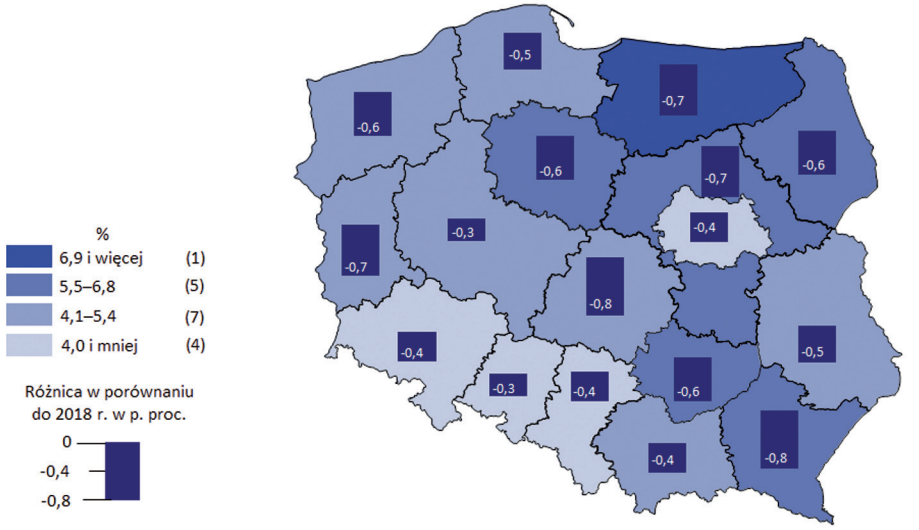
- ośrodki pomocy społecznej;
- powiatowe centra pomocy rodzinie;
- regionalne ośrodki polityki społecznej;
- domy pomocy społecznej;
- placówki specjalistycznego poradnictwa;
- ośrodki wsparcia;
- ośrodki interwencji kryzysowej.

Na szczególną uwagę zasługują ośrodki pomocy społecznej. Za ich pośrednictwem realizowane są zadania organów samorządowych polegające na przezwyciężaniu trudnych sytuacji życiowych.

W ostatnich latach realizacja zadań pomocy społecznej skupiła się na indywidualnej pracy socjalnej, w tym procedurach przyznawania świadczeń pieniężnych w celu łagodzenia codziennych trudności osób i rodzin, nie zaś na identyfikowaniu potrzeb i szukaniu rozwiązań umożliwiających likwidowanie ich przyczyn.

W 2019 r. ze środowiskowej pomocy społecznej korzystało o 195 tys. osób mniej niż w roku poprzednim. W ogólnej liczbie ludności jest to ok. 4,6% (spadek o 0,5%). Z pomocy społecznej korzystało więcej osób zamieszkujących wieś – ok. 6% ogółu ludności (zob. rys. 1).

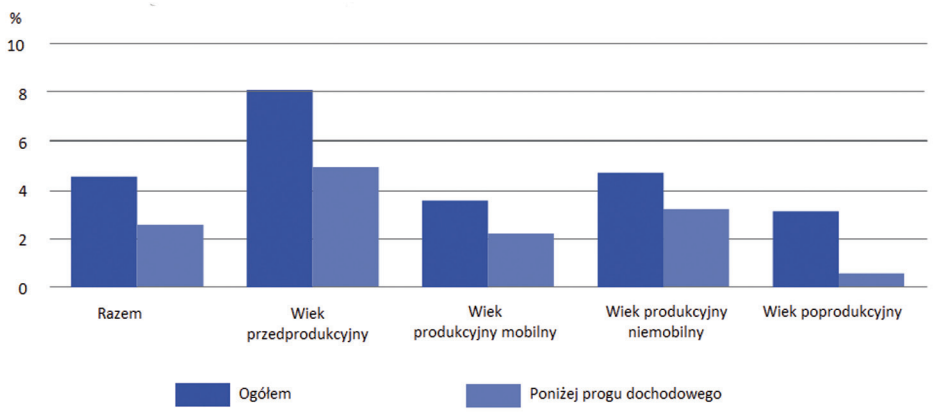
Rysunek 1. Udział beneficjentów środowiskowej pomocy społecznej w ogólnej liczbie ludności w 2019 r. według regionów



Źródło: dane Zbioru Centralnego Krajowego Systemu Monitoringu Pomocy Społecznej MRPiPS [https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/temat/22/553, dostęp: 20.05.2021].

Jeśli chodzi o wiek, to najwięcej beneficjentów pomocy społecznej jest w grupie osób w wieku poprodukcyjnym (3,1% ogólnej liczby). W grupie emerytów ponad 80% beneficjentów to członkowie gospodarstw domowych o dochodach powyżej progu dochodowego na osobę. Te osoby z uwagi na stan zdrowia i (często) sytuację rodzinną (70% to osoby samotne) korzystają z usług opiekuńczych. Wśród tej zbiorowości beneficjentów zwraca uwagę przewaga osób w wieku przedprodukcyjnym (32,2%) i w wieku produkcyjnym mobilnym (29,8%), podczas gdy odsetek osób w wieku poprodukcyjnym wynosi zaledwie 15% (zob. wykres 5).

Wykres 5. Udział beneficjentów pomocy społecznej w liczbie ludności ogółem w 2019 r. według ekonomicznych grup wieku



Źródło: dane Zbioru Centralnego Krajowego Systemu Monitoringu Pomocy Społecznej MRPiPS oraz GUS [https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/temat/22/553, dostęp: 20.05.2021; GUS 2020].

Zasiłki i świadczenia, formy pomocy najuboższym

Ośrodki pomocy społecznej są uprawnione do przyznawania wielu świadczeń i zasiłków. Ustawa z dnia 12 marca 2014 r. o pomocy społecznej określa zadania i szereg rodzajów świadczeń, a także zasady i tryb ich przydzielania (t.j. Dz.U. z 2021 r., poz. 794 i 803). Zadania te są podzielone na zadania zlecone gminom oraz zadania własne.

Świadczeniami z pomocy społecznej są:

– świadczenia pieniężne:

- zasiłek stały;
- zasiłek okresowy;
- zasiłek celowy i specjalny zasiłek celowy;
- zasiłek i pożyczka na ekonomiczne usamodzielnienie;
- pomoc na usamodzielnienie i kontynuowanie nauki;
- świadczenie pieniężne na utrzymanie i pokrycie wydatków związanych z nauką języka polskiego dla cudzoziemców, którzy uzyskali status uchodźcy;
- wynagrodzenie należne opiekunowi z tytułu sprawowania opieki przyznane przez sąd;

– świadczenia niepieniężne:

- praca socjalna;
- bilet kredytowany;
- składki na ubezpieczenia zdrowotne;

- składki na ubezpieczenia społeczne;
- pomoc rzeczowa, w tym na ekonomiczne usamodzielnienie;
- sprawienie pogrzebu;
- poradnictwo specjalistyczne;
- interwencja kryzysowa;
- schronienie;
- posiłek;
- niezbędne ubranie;
- usługi opiekuńcze w miejscu zamieszkania, w ośrodkach wsparcia oraz rodzinnych domach pomocy;
- specjalistyczne usługi opiekuńcze w miejscu zamieszkania oraz w ośrodkach wsparcia,
- mieszkanie chronione;
- pobyt i usługi w domu pomocy społecznej;
- pomoc w uzyskaniu odpowiednich warunków mieszkaniowych, w tym w mieszkaniu chronionym, pomoc w uzyskaniu zatrudnienia, pomoc na zagospodarowanie – w formie rzeczowej dla osób usamodzielnionych [Sierpowska 2014, s. 182].

Ustawa z dnia 28 listopada 2003 r. o świadczeniach rodzinnych (Dz.U. z 2003 r. Nr 228, poz. 2255) nakłada na gminy obowiązek wypłaty świadczeń rodzinnych, takich jak:

- zasiłek rodzinny oraz dodatki do zasiłku rodzinnego;
- świadczenie opiekuńcze: zasiłek pielęgnacyjny i świadczenie pielęgnacyjne;
- specjalny zasiłek opiekuńczy;
- jednorazowa zapomoga z tytułu urodzenia się dziecka;
- świadczenie rodzicielskie.

Karta Dużej Rodziny

Założeniem Ustawy z dnia 5 grudnia 2014 r. o Karcie Dużej Rodziny (Dz.U. z 2014 r., poz. 1863), jak i dotychczasowych rządowych programów dla rodzin wielodzietnych, jest podjęcie działań na rzecz rodzin wielodzietnych, zarówno przez właściwych ministrów, jak i przez inne podmioty, w tym niepubliczne, które mogą zapewnić rodzinom wielodzietnym szczególne uprawnienia w ramach prowadzonej działalności.

Kartę Dużej Rodziny (KDR) wydają ośrodki pomocy społecznej i jest to system zniżek oraz dodatkowych uprawnień dla rodzin 3+, realizowanych zarówno w instytucjach publicznych, jak i w firmach prywatnych. Posiadacze KDR mają możliwość tańszego korzystania z oferty podmiotów m.in. z branży: spożywczej, paliwowej, bankowej czy rekreacyjnej. KDR wspiera budżety rodzin wielodzietnych oraz ułatwia dostęp do dóbr i usług. Karta przysługuje **rodzicom** oraz ich **małżonkom**, którzy mają lub kiedykolwiek w przeszłości mieli na utrzymaniu łącznie co najmniej troje dzieci – bez

względu na ich obecny wiek (mogą to być osoby pełnoletnie). Warto o tym wiedzieć, gdyż posiadanie karty uprawnia do wielu zniżek z katalogu oferty kulturalnej, rekreacyjnej czy transportowej na terenie całego kraju. Również wiele sieci handlowych oferuje zniżki na zakupy dla posiadaczy tej karty.

Pomoc Państwa w zakresie dożywiania – program przeciwdziałający niedożywieniu dzieci

Kolejny program realizowany przez ośrodki pomocy społecznej to pomoc w zakresie dożywiania. Dożywianie dzieci należy do zadań gminnych o charakterze obowiązkowym, finansowanym z zadań własnych gminy.

Od dnia 1 stycznia 2005 r. pojawił się dodatkowy czynnik zwiększający dostępność posiłków dla najbardziej potrzebujących dzieci i młodzieży. W tym dniu rozpoczęto bowiem realizację rządowego programu „Posiłek dla potrzebujących" dotyczącego także dzieci i młodzieży [Ustawa z dnia 29 grudnia 2005 r. o ustanowieniu programu wieloletniego „Pomoc państwa w zakresie dożywiania" (Dz.U. z 2005 r. Nr 267, poz. 2259)].

Kontynuację programu określa Uchwała nr 140 Rady Ministrów z dnia 15 października 2018 r. w sprawie ustanowienia wieloletniego rządowego programu „Posiłek w szkole i w domu" na lata 2019–2023 (M.P z 2018 r., poz. 1007). Pomoc, o której mowa w programie, jest udzielana w formie bezpłatnego posiłku dla rodzin najuboższych, spełniających kryterium dochodowe (dochód na osobę w rodzinie od 1 października 2018 r. nie przekracza 792,00 zł).

Dobry Start

Ośrodki pomocy społecznej realizują również program Dobry Start. Jest to inwestycja w edukację polskich dzieci w postaci jednorazowego wsparcia finansowego w wysokości 300 zł dla wszystkich uczniów rozpoczynających rok szkolny. Rodziny otrzymują świadczenie bez względu na dochód. Świadczenie to przysługuje raz w roku na dziecko uczące się w szkole, aż do ukończenia przez nie 20 lat. Dzieci niepełnosprawne, uczące się w szkole, otrzymają świadczenie do ukończenia 24 lat.

Rodzina 500+ (świadczenie 500+)

Głównym elementem rządowego programu pomocy rodzinom jest świadczenie 500+, funkcjonujące pod nazwą Rodzina 500+. Ustawa z dnia 11 lutego 2016 r. o pomocy państwa w wychowaniu dzieci (Dz.U. z 2016 r., poz. 195) określa warunki nabywania świadczenia wychowawczego (500 plus) oraz zasady jego przyznawania i wypłacania.

Program wszedł w życie dnia 1 kwietnia 2016 r. i początkowo świadczenie przysługiwało tylko na drugie i kolejne dziecko, jednak o**d lipca 2019 r. program Rodzina 500+ obejmuje wszystkie dzieci i świadczenie jest przyznawane niezależne od dochodów rodziny. Przysługuje ono na każde dziecko w rodzinie do ukończenia przez nie 18 lat.** Choć program jest ogromnym wsparciem dla rodzin z dziećmi, nie jest idealny i pozbawiony wad, do których zaliczyć trzeba:

- wysoki koszt dla budżetu państwa – w wyniku uruchomienia programu nastąpił znaczący wzrost udziału wydatków na politykę rodzinną w PKB – z 1,78% PKB w 2015 r. do 4% PKB obecnie, ale aby dać jednym, Państwo musi sięgnąć do kieszeni innych obywateli;
- nadużycia i patologie – występowały one zwłaszcza w początkowym okresie, kiedy otrzymanie świadczenia na pierwsze dziecko miało związek z wysokością zarobków, a podstawowa patologia to zmiana kwoty wynagrodzenia na umowie o pracę – pracownicy prosili swoich przełożonych o obniżenie stawek na umowie, dzięki temu bowiem mogli otrzymywać świadczenie również na pierwsze dziecko;
- zniechęcenie do podjęcia pracy – wypłata świadczeń na dzieci w niektórych przypadkach zniechęca do pracy, zwłaszcza wtedy, gdy oferowane wynagrodzenie jest bardzo niskie, bo zważywszy na koszty dojazdów czy posiłków w pracy itd. praca taka traci dla niektórych sens i wiele osób jej nie podejmuje, a ma to, niestety, bardzo negatywne skutki – nie są opłacane składki emerytalne (traci na tym budżet państwa, ale i sami pracownicy, poza tym im dłuższa przerwa w pracy tym trudniej w końcu do niej wrócić).

Program nie wpłynął również znacząco na skuteczność w poprawieniu sytuacji demograficznej, jest także krytykowany przez niektórych za długoterminowe pogarszanie stanu finansów publicznych państwa.

Natomiast niewątpliwie świadczenie 500 plus zapewnia doraźną pomoc finansową, lecz dalej nie rozwiązuje pewnych problemów, a nawet utrudnia – w pewnym sensie – kobietom rozwój i zarabianie pieniędzy. Dodatkowe pieniądze z pewnością poratują budżet domowy, ale przy dwójce dzieci nie pozwolą np. na wynajęcie opiekunki czy opłacenie żłobka. W takiej sytuacji wiele rodzin dalej będzie tkwiło w kiepskiej ekonomicznie sytuacji, a jeden z rodziców będzie musiał zostać w domu i zająć się opieką nad dzieckiem.

Jednocześnie jednak program Rodzina 500+ jest realną pomocą dla osób, które znalazły się w sytuacji trudnej, np. tych rzeczywiście samotnie wychowujących dzieci, które w wyniku zdarzeń losowych zostały zupełnie bez pomocy. Są to sytuacje dość rzadkie, w których jednak ten program zapewnia minimalne poczucie bezpieczeństwa. Przed rodzinami w średniej sytuacji ekonomicznej otwiera natomiast pewne

dodatkowe możliwości, chociażby np. środki na nieobowiązkowe kształcenie, ponadprogramowe zajęcia często dodatkowo płatne czy wypoczynek.

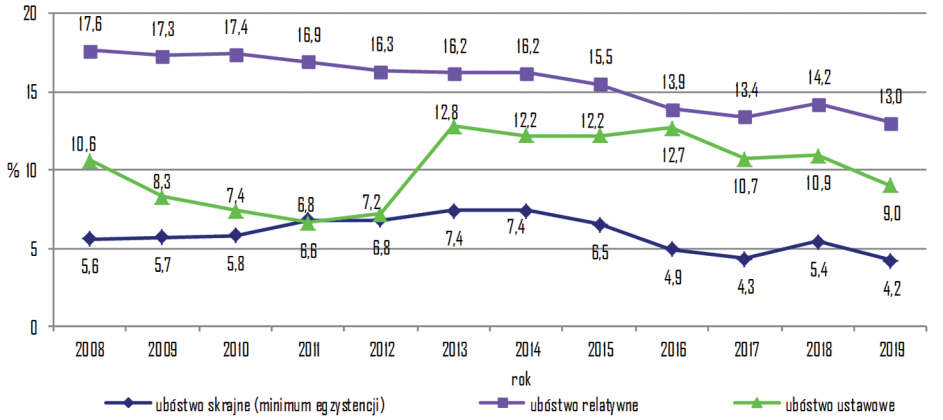
Program Rodzina 500+ to główny instrument polityki rodzinnej realizujący trzy główne cele takie, jak: poprawa sytuacji demograficznej, redukcja ubóstwa wśród najmłodszych, inwestycja w rodzinę. Program jest najbardziej znaczącą i realnie odczuwalną pomocą finansową ze strony państwa dla rodzin wychowujących dzieci i przyczynił się do znacznej poprawy sytuacji materialnej rodzin. Wsparcie w ramach programu Rodzina 500+ dotarło do 6,5 mln dzieci.

Skala pomocy państwa

Analizowany okres, tj. 2019 r., przyniósł poprawę sytuacji materialnej gospodarstw domowych w Polsce, co znalazło odzwierciedlenie w niewielkim spadku zasięgu ubóstwa ekonomicznego, w tym ubóstwa skrajnego (z ok. 5% w 2018 r. do prawie 4% w 2019 r.). Spadek ubóstwa skrajnego dotyczył przede wszystkim gospodarstw domowych najbardziej zagrożonych ubóstwem, tj. gospodarstw domowych utrzymujących się głównie ze świadczeń społecznych (innych niż emerytury i renty) oraz gospodarstw z co najmniej trojgiem dzieci poniżej 18 r.ż., mieszkańców wsi i małych miast [GUS 2020].

W 2019 r. stopa ubóstwa skrajnego wyniosła 4,2%, podczas gdy w 2018 r. była ona równa 5,4% (zob. wykres 6).

Wykres 6. Zasięg ubóstwa w Polsce w latach 2008–2019 według przyjętych w danym roku granic ubóstwa (w % osób w gospodarstwach domowych)



Źródło: [GUS 2020].

Świadczenia, jednostki organizacyjne i inne instytucje pomocy społecznej, podobnie jak ich cele, ulegały licznym przeobrażeniom. Tę ewolucję wyznaczały przekształcenia dobroczynności w opiekę społeczną a opieki – w pomoc społeczną.

Aktualnie skala pomocy społecznej wydaje się być ogromna. Programy społeczne w dużym stopniu pomagają najbiedniejszym – najbardziej poprawia się sytuacja na wsi i w małych miejscowościach.

Poza instytucjami państwowymi istnieje wiele fundacji oraz organizacji pożytku publicznego niosących pomoc potrzebującym. Wymienić warto chociażby: Wielką Orkiestrę Świątecznej Pomocy, Szlachetną Paczkę, Fundację Nadzieja, Fundację Dzieciom Zdążyć z Pomocą. Organizowanych jest również szereg społecznych zbiórek, np. pomagam.pl zrzutka.pl, dzięki którym doraźna pomoc kierowana jest do najbardziej potrzebujących.

Najnowsze dane GUS przynoszą dobre wieści – ubóstwo w Polsce maleje, a – co potwierdzają również zagraniczne raporty – skala spadku ubóstwa w naszym kraju jest największa w Europie [GUS 2021]. Podejrzewa się, że w wychodzeniu z ubóstwa pomagają Polakom transfery socjalne.

Podsumowanie

Skala ubóstwa w Polsce maleje, ale nadal istnieje i istnieć będzie, zwłaszcza w czasie kryzysów będzie się to zjawisko nasilać. Państwo powinno pomagać tej części społeczeństwa, która nie radzi sobie z rosnącymi kosztami utrzymania. Programy socjalne to jednak nie wszystko. Ponadto nie powinny być one tak powszechne, gdyż zbyt wysoka pomoc powoduje – rzec by można – rozleniwienie się społeczeństwa, jego podejście roszczeniowe w stosunku do państwa, ale także budzi sprzeciw tych, którzy są najbardziej obciążeni daninami, a najmniej (albo wcale) nie korzystają z pomocy socjalnej.

Zbyt wysokie nakłady na pomoc socjalną spowodują znaczne obciążenie budżetu państwa, a tym samym zwiększą dług publiczny, jego koszty zaś obciążą następne pokolenia. Należy pamiętać, że polityka socjalna powinna być wyważona i skierowana do faktycznie potrzebujących, a nie osób chcących żyć na cudzy rachunek i wykorzystujących nadarzające się okazje.

Bibliografia

GUS (2021), *Aneks do opracowania sygnalnego „Zasięg ubóstwa ekonomicznego w Polsce w 2020* r." [online], www.gus.pl, dostęp: 10.05.2021.

GUS (2020), *Zasięg ubóstwa ekonomicznego w Polsce w 2019* r. [online], www.gus.pl, dostęp: 30.06.2020.

Sierpowska I. (2014), *Pomoc społeczna, Komentarz*, wyd. 3, Lex, Warszawa.

Uchwała nr 140 Rady Ministrów z dnia 15 października 2018 r. w sprawie ustanowienia wieloletniego rządowego programu „Posiłek w szkole i w domu" na lata 2019–2023 (M.P z 2018 r., poz. 1007).

Ustawa z dnia 28 listopada 2003 r. o świadczeniach rodzinnych (Dz.U. z 2003 r. Nr 228, poz. 2255).

Ustawa z dnia 29 grudnia 2005 r. o ustanowieniu programu wieloletniego „Pomoc państwa w zakresie dożywiania" (Dz.U. z 2005 r. Nr 267, poz. 2259).

Ustawa z dnia 12 marca 2014 r. o pomocy społecznej (t.j. Dz.U. z 2021 r., poz. 794 i 803).

Ustawa z dnia 5 grudnia 2014 r. o Karcie Dużej Rodziny (Dz. U. z 2014 r., poz. 1863).

Ustawa z dnia 11 lutego 2016 r. o pomocy państwa w wychowaniu dzieci (t.j. Dz.U. z 2021 r., poz. 1162).

Wielka Encyklopedia PWN (2005), t. 28, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Strony WWW

https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki-zycia/ubostwo-pomoc-spoleczna/zasieg-ubostwa-ekonomicznego-w-polsce-w-2019-roku,14,7.html, dostęp: 15.05.2021.

https://www.eapn.org.pl/o-ubostwie/definicje/, dostęp: 18.05.2021.

https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/temat/22/553, dostęp: 20.05.2021.

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I ZARZĄDZANIE 2021
Wydawnictwo SAN | ISSN 2543-8190

Tom **XXII** | Zeszyt **1** | ss. 91–104

Marta Mazur | marta-mazur420@wp.pl
Społeczna Akademia Nauk, finanse i rachunkowość

Porównanie sytuacji ekonomicznej Chin i Stanów Zjednoczonych w kontekście pandemii koronawirusa

Comparison of the Economic Situation of China and the United States in the Context of the Coronavirus Pandemic

Abstract: What is the economic impact of the COVID-19? What is the impact of economic development? Does China have a better economy than the USA? Why is China's workforce cheaper? The article presents an analysis of the economic situation of China and the United States by analysing charts on imports, exports and gross domestic product. The article presents the financial situation of these countries and its critical analysis.
Key words: economy, inflation, unemployment rate, import, export, gross domestic product

Wstęp

Rok 2020 przyniósł społeczeństwom całego świata duże zaskoczenie, bowiem pojawił się wirus COVID-19. Na początku prawie nikt nie przypuszczał, że będzie stanowił zagrożenie i wprowadzi chaos w funkcjonowaniu społeczeństw i gospodarek. Jednak okazał się on bardzo zaraźliwy i pomimo że śmiertelność z jego powodu plasuje się na poziomie ok. 2,21%, to wiele osób musiało zostać hospitalizowanych. Konsekwencją tego są do tej pory przepełnione szpitale i utrudniony dostęp do podstawowej opieki medycznej. Na całym świecie niemal wszystkie kraje musiały wprowadzić obostrzenia dotyczące przemieszczania się, liczby osób w środkach transportu, wyjazdów zagranicznych, codziennego funkcjonowania itp. Najgorsze skutki przyniosło zamknięcie gospodarek. Zdecydowana większość państw walczy obecnie z kryzysem, jednak

niektóre z nich całkiem dobrze prosperują. Ciągłą walkę o tytuł największej gospodarki świata toczą Chiny i Stany Zjednoczone. W nielicznej grupie państw, które osiągnęły wzrost gospodarczy w trakcie trwania pandemii są właśnie Chiny [https://www.parkiet.com/Parkiet-PLUS/301109999-Kiedy-Chiny-zaczna-panowac-nad-swiatem.html, dostęp: 12.04.2021].

Celem niniejszego artykułu jest pokazanie różnic w gospodarce Chin i Stanów Zjednoczonych w czasie trwania pandemii i próba odpowiedzi na pytanie o to, czy Chiny poradziły sobie lepiej na arenie gospodarczej niż USA, w czasie trwania pandemii. Realizując cel, w pierwszej kolejności określono podstawowe pojęcia, takie jak: gospodarka państwowa i ogólnoświatowa, stopa bezrobocia, inflacja, eksport, import i PKB. W artykule opisano sytuację gospodarczą Chin i USA, i to, jak się kształtowała w ciągu 2020 r. oraz na początku następnego, czyli 2021 r., a także to, jaki wpływ na gospodarkę USA wywarła zmiana prezydenta. Jako metodę badawczą zastosowano analizę raportów dotyczących stopy bezrobocia, inflacji, eksportu, importu i wskaźnika wzrostu PKB.

Gospodarka światowa, import, eksport, PKB – wprowadzenie

Ze współczesną gospodarką światową łączy się pojęcie globalizacji – reguły gry dyktuje już nie rynek krajowy, ale rynek światowy. Staje się ona połączeniem wszystkich państwowych gospodarek niemal w jedną. Jest organizmem dynamicznym, na który wpływ mają konflikty, kryzysy, klęski żywiołowe, wojny. Naruszona równowaga i nieład zagraża jej dalszemu rozwojowi. Negatywnymi skutkami kryzysu finansowego są: znaczne ograniczenie lub rezygnacja z inwestycji; zwolnienia pracowników; straty w bankach, funduszach inwestycyjnych i emerytalnych; możliwość załamania się rynku papierów wartościowych; utrudnienia w handlu światowym; wzrost wydatków rządowych i długu publicznego; straty w gospodarstwach domowych i przedsiębiorstwach [Zielińska-Głębocka 2012, s. 15]. Występują jednak od tego wyjątki i niektóre państwa potrafią dobrze sobie radzić gospodarczo w trakcie trwania kryzysu. Rozwój gospodarczy na wysokim poziomie niesie wiele korzyści, a mianowicie zwiększa się standard życia społeczeństwa, poprzez zwiększenie produkcji, liczby miejsc pracy, płac, dostępności do wielu usług itp. Społeczeństwo staje się bardziej świadome w zakresie zdrowia, długości życia, edukacji [Marciniak 2013, ss. 373–374]. Obecnie, w dobie pandemii, część przedsiębiorstw, aby odpowiednio się rozwijać, prosperować, musi jednak pokonać wiele barier, takich jak: utrudniony dostęp do źródeł finansowania, brak siły roboczej lub zbyt droga siła robocza, drogie surowce i maszyny, ograniczenie rynków, zakłócone dostaw surowców itp.

Wśród ważnych problemów w czasie kryzysów wymienić należy bezrobocie i inflację, które dotykają zarówno społeczność, jak i gospodarkę.

Pierwszym pojęciem, które należy sprecyzować jest stopa bezrobocia. Jest ona miarą bezrobocia, a do jej obliczenia korzysta się ze wzoru:

$$Stopa\ bezrobocia = \frac{Bezrobotni}{Aktywni\ zawodowo} * 100\%.$$

Wyróżnia się najczęściej dwa sposoby określania bezrobocia. Pierwszy, zakładający, że osoba bezrobotna musi być zarejestrowana jako poszukująca pracy zgodnie z prawem obowiązującym w danym kraju. Drugi sposób natomiast, definiuje stopę bezrobocia jako relację pomiędzy liczbą osób bezrobotnych a liczbą ludności w wieku produkcyjnym określanym przez dany kraj. Najczęściej stosuje się pierwszy sposób, ponieważ drugi jest mniej miarodajny. Wynika to z faktu, że osób aktywnych zawodowo jest mniej niż osób w wieku produkcyjnym. Współczynnik, jakim jest stopa bezrobocia, nie oddaje realnego poziomu bezrobocia występującego w danym kraju. Dzieje się tak, ponieważ wielu ludzi nie rejestruje się jako osoby bezrobotne, pomniejszając w ten sposób wskaźnik lub pracuje na czarno, będąc zarejestrowanymi jako osoby bezrobotne, w ten sposób powiększając wskaźnik. W momencie, gdy stopa bezrobocia wzrasta prawdopodobne jest zwiększenie się inflacji, natomiast gdy maleje, następuje wzrost gospodarczy w danym kraju [Milewski, Kwiatkowski 2017, s. 421].

Drugim problemem, który najczęściej pojawia się w czasach kryzysów, jest inflacja. Inflacja jest zjawiskiem ekonomicznym polegającym na powszechnym wzroście poziomu cen towarów i usług w gospodarce [Begg, Fischer, Dornbusch 1997, s. 47]. Inaczej mówiąc, jest to spadek siły nabywczej pieniądza. Stopa inflacji jest procentową zmianą poziomu cen w danym okresie w porównaniu z tym samym okresem z poprzedniego roku. Najczęstsze przyczyny inflacji to: zbyt duża emisja pieniądza, która jest nieproporcjonalna do wzrostu gospodarczego; ingerencja państwa w emisję pieniądza; wadliwa struktura gospodarki; niezrównoważony budżet państwa [Sloman 2001, s. 17]. Znaczna inflacja powoduje często: wzrost ubóstwa, ograniczenie konsumpcji, spadek inwestycji czy oszczędności.

Innymi kategoriami związanymi z funkcjonowaniem gospodarki są: import, eksport oraz – wiążący się z nimi – produkt krajowy brutto (PKB).

Jako pierwsze zostanie omówione pojęcie importu. Import oznacza przywóz z zagranicy różnych towarów, usług lub kapitału w celu wykorzystania ich na rynku wewnętrznym. Jest on stosowany najczęściej w momencie, gdy zakup towarów jest tańszy w innym państwie, więc bardziej opłaca się zaimportować dane dobra (usługi) niż je produkować, co niesie ze sobą większe koszty. Takie postępowanie to także

konieczność, gdy określone dobro nie występuje w danym kraju. Oprócz możliwego zmniejszenia opłat za towary i usługi, ma także inne zalety. Są nimi m.in.: lepsze i szybsze dostosowanie produkcji do zmieniających się potrzeb klientów; korzyści komparatywne; obniżenie kosztów produkcji poprzez dostosowanie popytu do podaży, dzięki czemu eliminowana jest nadprodukcja; poszerzenie asortymentu; regulacje prawne chroniące oba podmioty transakcji. Największym ograniczeniem w imporcie są: cła, płatności na rzecz jednostki, która wysyła dobra za granicę; wymagania w państwach dotyczące ilości dóbr wytwarzanych w kraju; wymagane koncesje na import; nadzór handlowy; ograniczenia w ilości przywożonych towarów [Baczewska-Golińska 2017, s. 186].

Następnym, ważnym w omawianym kontekście, pojęciem jest eksport. Oznacza ono „transport i sprzedaż za granicę towarów, usług i innych dóbr materialnych (patentów, znaków towarowych, metod, praw autorskich) wytworzonych w kraju" [Zarzycka 2008, s. 35]. Najczęściej spotykaną klasyfikacją eksportu jest podział na eksport pośredni, czyli taki, który oznacza sprzedaż własnych artykułów przez pośrednika do innego kraju, i eksport bezpośredni, w którym nie biorą udziału pośrednicy. Jednak duża wartość eksportu nie świadczy jeszcze o sile gospodarczej, trzeba wziąć pod uwagę również to, co w danym kraju jest produkowane. Dzieje się tak dlatego, że dany towar może składać się prawie w całości z półproduktów sprowadzonych z zagranicy. Dobrze jest określić, jaki udział w wytworzeniu towaru przeznaczonego do eksportu mają zaimportowane dobra.

Kolejnym ważnym pojęciem jest PKB (produkt krajowy brutto), czyli całkowita wartość pieniężna lub rynkowa wszystkich gotowych dóbr i usług wyprodukowanych w kraju w określonym czasie (zwykle jest to rok). Miara ta uznawana jest za kompleksową kartę wyników kondycji gospodarczej danego kraju. W Stanach Zjednoczonych rząd publikuje roczne szacunki PKB, za rok kalendarzowy oraz za każdy kwartał fiskalny. „Obliczenie PKB danego kraju obejmuje całą konsumpcję prywatną i publiczną, wydatki rządowe, inwestycje, uzupełnienia do prywatnych zapasów, opłacone koszty budowy i bilans handlu zagranicznego" [https://www.investopedia.com/terms/g/gdp.asp, dostęp: 10.04.2021]. Wyróżniamy zarówno PKB nominalny, w którym oprócz łącznej wartości dóbr i usług wytworzonych w danym kraju uwzględniana jest inflacja i deflacja, jak i PKB realny, na który inflacja i deflacja nie mają wpływu.

Wszystkie te omówione wyżej kategorie będą brane pod uwagę przy porównaniu gospodarek obu krajów objętych badaniem.

Polityka gospodarcza USA w dobie pandemii

Prezydentem Stanów Zjednoczonych od 20.01.2017 do 20.01.2021 r. był Donald Trump. Jego polityka na początku 2020 r. musiała skupić się na walce z pandemią. Skoncentro-

wał się on więc na 3 obszarach: pandemii COVID-19; obniżeniu kosztów leków, zwłaszcza insuliny i adrenaliny oraz osłabieniu programu *Obamacare*, który od początku rządów był dla niego niewygodny, ponieważ było to największe osiągnięcie administracji B. Obamy, a D. Trump należał do opozycji. W dniu 13.03.2020 r. w USA został ogłoszony stan wyjątkowy – ponieważ pandemia szybko zaczęła się rozprzestrzeniać, postanowiono podjąć próbę jej kontroli. Został on ogłoszony także po to, aby móc skorzystać z funduszy federalnych w walce z wirusem. Uruchomiona została operacja *Wapr Speed*, aby opracować w jak najkrótszym czasie bezpieczne szczepionki i leki. Podpisane również zostały ustawy stymulujące, dzięki którym pomoc finansową otrzymały agencje, firmy, a także rodziny zmagające się z kryzysem. Wykorzystana została ustawa o produktach obronnych, aby zwiększyć produkcję respiratorów. Pomimo starań D. Trumpa ok. 67% Amerykanów (dane z sondażu z 13.09.2020 r.) stwierdziło, że jego reakcja na pandemię była zbyt wolna [https://www.thebalance.com/donald-trump-economic-plan-3994106, dostęp: 10.04.2021]. Koronawirus szybko się rozprzestrzenił, znaczna liczba osób musiała być hospitalizowana, a liczba zgonów pomiędzy lutym a wrześniem 2020 r., w porównaniu do poprzedniego roku, była wyższa o 300 tys. [https://www.rp.pl/Koronawirus-SARS-CoV-2/201029880-USA-Liczba-zgonow-w-2020-wyzsza-o-300-tysiecy-od-sredniej.html, dostęp: 03.03.2021]. Opinia m.in. Komitetu ds. Odpowiedzialnego Budżetu Federalnego (CRFB) oceniła, że budżet państwa podczas rządów D. Trumpa był w opłakanym stanie. Dług publiczny USA wzrósł przez jego kadencję o 7 bln USD [https://next.gazeta.pl/next/7,151003,26692794,trump-zostal-krolem-dlugu-ale-joe-biden-moze-zostac-nawet-cesarzem.html, dostęp: 10.04.2021]. Pod koniec grudnia 2020 r. w USA rozpoczęły się szczepienia. Obecny prezydent, J. Biden, ogłosił, że do końca maja Stany Zjednoczone będą miały wystarczającą liczbę szczepionek, aby zaszczepić dorosłych obywateli, a jego najważniejszym celem jest maksymalnie szybkie zwalczenie pandemii [https://www.rmf24.pl/raporty/raport-program-szczepien-przeciw-covid/swiat/news-biden-do-konca-maja-beda-szczepionki-dla-wszystkich-doroslyc,nId,5083680#crp_state=1, dostęp: 03.03.2021].

Na dzień 26.05.2021 r. w Stanach Zjednoczonych co najmniej pierwszą dawkę szczepionki przyjęło ok. 50% ludzi, a osób w pełni zaszczepionych jest ok. 39,9%. Do dnia 27.05.2021 r. na koronawirusa w USA zachorowało ok. 33,2 mln ludzi (zgonów było około 592 tys.) [https://ourworldindata.org/covid-vaccinations?country=USA, dostęp: 26.05.2021].

Polityka gospodarcza Chin w dobie pandemii

Koronawirus w Chinach został zidentyfikowany w grudniu 2019 r. i pomimo że początkowo bagatelizowano zagrożenie, jakie może on stanowić, wkrótce szybko podjęto

kroki, aby zapobiec rozprzestrzenianiu się COVID-19. Obecnie prezydentem Chin jest Xi Jinping. Po 23 stycznia 2020 r. w prowincji Hubei objęto kwarantanną ok. 60 mln ludzi, następnie kwarantanną objęte zostały inne prowincje. Ograniczono możliwość przemieszczania się pomiędzy prowincjami, podróże grupowe za granicę były zakazane, zamknięto obiekty turystyczne oraz ustawiono punkty pomiaru temperatury. Zorganizowano centra izolacji, w których dzielono ludzi na 4 grupy: osoby z potwierdzonym zarażeniem, osoby z podejrzeniem zarażenia, osoby mające kontakt z osobami zarażonymi i podejrzewającymi, że są zarażone oraz osoby z gorączką. Rozpoczęto w Wuhan budowę 2 szpitali. Karą pozbawienia wolności (od 10 lat wzwyż) i śmierci zostały zagrożone działania mające na celu ukrywanie osób chorych na koronawirusa i świadome zarażanie innych. Natomiast za produkcję sprzętu medycznego niespełniającego wyznaczonych norm groziła kara więzienia dożywocia [https://www.osw.waw.pl/pl/publikacje/analizy/2020-02-17/koronawirus-z-wuhan-polityczne-i-gospodarcze-reperkusje-epidemii, dostęp: 03.03.2021]. W Chinach, dzięki wprowadzonym restrykcjom, już w połowie marca 2020 r. udało się powstrzymać szybki wzrost zakażeń. W tym samym czasie Pekin porozumiał się z Unią Europejską co do dostaw chińskiego sprzętu medycznego (maseczek, kombinezonów, respiratorów). Również z Chin pochodziły dostawy maseczek i sprzętu jako bezzwrotna pomoc w walce z koronawirusem. Pomimo tych działań Chiny poniosły straty wizerunkowe, próbując zrzucić winę za wybuch pandemii na Stany Zjednoczone i Włochy [https://www.osw.waw.pl/pl/publikacje/analizy/2020-03-31/chiny-wobec-swiatowej-pandemii-covid-19, dostęp: 05.04.2021]. W połowie marca zwiększono w zakładach produkcyjnych i fabrykach możliwości produkcji środków ochrony osobistej, a także zaczęto wytwarzać testy na obecność COVID-19. Szybko okazało się, że produkowane środki do walki z koronawirusem nie spełniają norm, ponieważ nie posiadają wymaganych certyfikatów. Jednak wskutek ich podrabiania, znaczna ilość sprzętu medycznego i środków ochrony osobistej została sprzedana do innych krajów. W sytuacji, gdy wykrywano kolejne ogniska koronawirusa, władze izolowały miasta, wprowadzając ścisłą kwarantannę. Dzięki temu, zdaniem władz chińskich, COVID-19 nie rozprzestrzeniał się tak szybko, ale wiarygodność danych dotyczących liczby zakażeń w Chinach podważały Stany Zjednoczone.

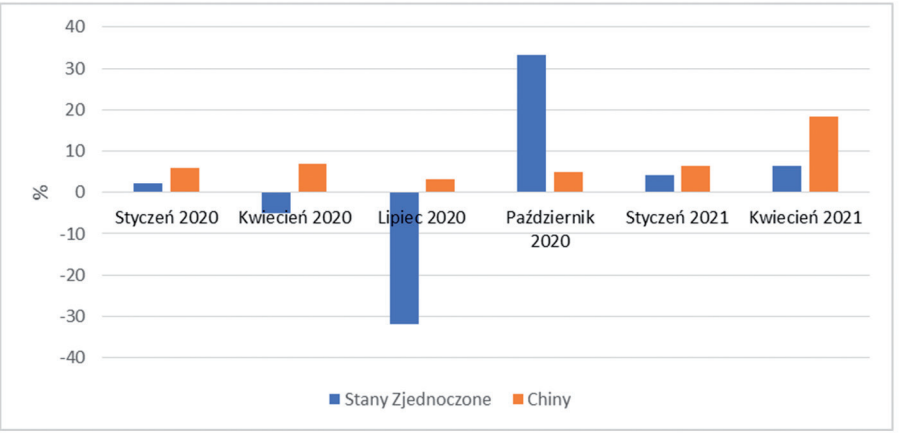
Porównanie obu gospodarek – dane statystyczne

Po przedstawieniu sytuacji, przebiegu i decyzji związanych z koronawirusem należałoby przyjrzeć się skutkom pandemii w odniesieniu do funkcjonowania obu gospodarek. Poniżej zostanie dokonana analiza porównawcza wyników gospodarczych obu badanych

państw (USA i Chin) od strony zarówno inflacji, bezrobocia czy PKB, jak i eksportu oraz importu.

Pierwszą kategorią objętą badaniem jest wzrost PKB w obu krajach. Na wykresie zaprezentowano tempo wzrostu PKB w okresie kwartalnym, od stycznia 2020 do kwietnia 2021 r. (zob. rys. 1). Na jego podstawie możemy stwierdzić, że Chiny odnotowały spadek PKB w lipcu, a od października do kwietnia występował stopniowy wzrost. Nie był on jednak tak wielki jak w USA i miał wartość dodatnią. Natomiast w Stanach Zjednoczonych od stycznia do lipca 2020 r. występował spadek, a w lipcu PKB był na rekordowo niskim poziomie i osiągnął ok. – 32%. Po takim spadku nastąpił rekordowy wzrost w październiku wynoszący aż 33%. W styczniu 2021 r. wystąpił znowu znaczny spadek w porównaniu do października 2020 r., a w kwietniu 2021 r. w porównaniu do stycznia tego roku nastąpił znowu niewielki wzrost (zob. rys. 1). Analizując te dane i porównując tę kategorię w Chinach i Stanach Zjednoczonych, możemy stwierdzić, że z wyjątkiem października 2020 r. tempo wzrostu PKB było większe w Chinach i to one tę rywalizację wygrywają.

Rysunek 1. Tempo wzrostu PKB w Stanach Zjednoczonych i Chinach w latach 2020–2021

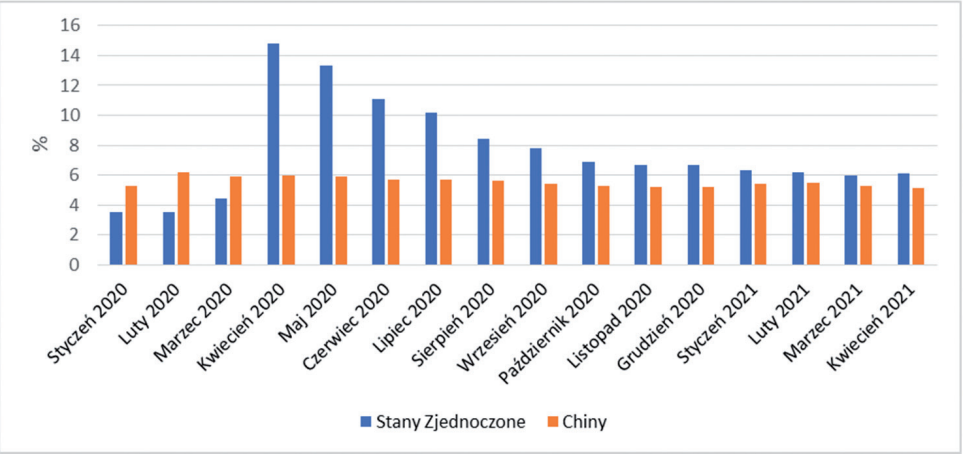


Źródło: opracowanie własne na podstawie https://pl.investing.com/economic-calendar/gdp-375 [dostęp: 15.03.2021] i https://pl.investing.com/economic-calendar/chinese-gdp-461 [dostęp: 15.03.2021].

Następnie należy porównać bezrobocie w obu krajach i stwierdzić, w którym z nich było ono niższe. Wykres przedstawia procentową stopę bezrobocia występującą w Stanach Zjednoczonych i Chinach w okresie od stycznia 2020 do kwietnia 2021 r. (zob. rys. 2). Można zauważyć, że pandemia w Chinach nie wywołała gwałtownych zmian,

a przez wszystkie miesiące poddane badaniu stopa bezrobocia utrzymywała się niemal na tym samym poziomie, tj. 5–6%. Natomiast w USA stopa bezrobocia w styczniu i lutym 2021 r. wynosiła 3,5%, w marcu nieco się zwiększyła i wynosiła 4,4%, a w kwietniu osiągnęła najwyższą wartość tj. 14,8%. Następnie powoli zaczęła spadać i w kwietniu 2021 r. wynosiła 6,1%. Z wykresu wynika, że Stany Zjednoczone dużo bardziej odczuły skutki pandemii, łatwo zauważyć, że gdy gospodarka zaczęła się zamykać, wielu ludzi straciło pracę (zob. rys. 2). Natomiast w Chinach nie wystąpił tak widoczny problem. Może to właśnie podjęcie zdecydowanych kroków w walce z pandemią i szybkie zamknięcie poszczególnych prowincji uchroniło państwo od negatywnych jej skutków.

Rysunek 2. Stopa bezrobocia w Stanach Zjednoczonych i Chinach w latach 2020–2021

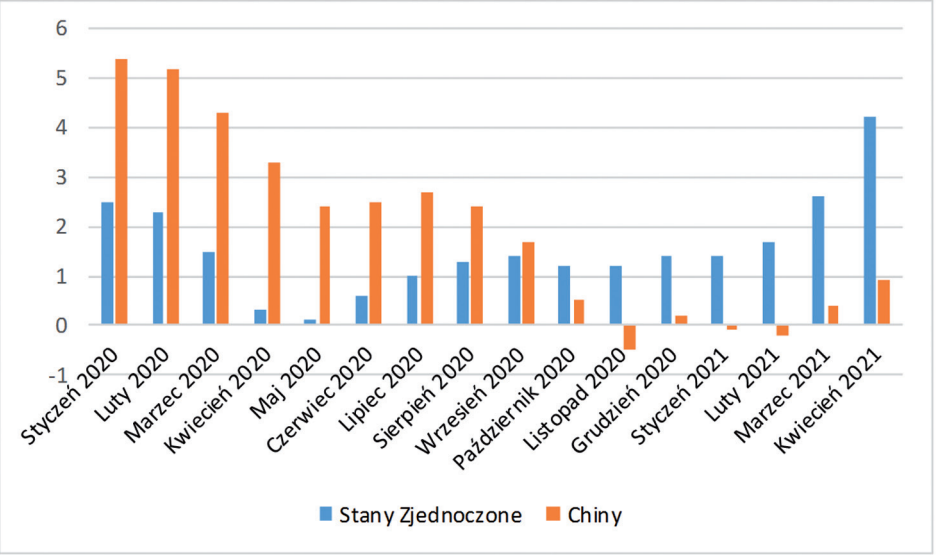


Źródło: opracowanie własne na podstawie https://pl.tradingeconomics.com/united-states/unemployment-rate [dostęp: 12.05.2021] i https://pl.tradingeconomics.com/china/unemployment-rate [dostęp: 12.05.2021].

W dalszej kolejności należy porównać wielkość inflacji w obu krajach. Analiza przedstawionych danych ujawnia kolejne znaczne różnice, z wykresu wynika, że w styczniu 2020 r. w Chinach występowała inflacja na poziomie ok. 5,4%, która do maja tego samego roku powoli spadała, osiągając 2,4% (zob. rys. 3). Do lipca wzrosła do 2,7%, po czym znów zaczęła spadać, aby w listopadzie osiągnąć poziom –0,5% i ponownie wzrosnąć w grudniu 2020 r. do wartości 0,2%. Następnie do końca lutego 2021 r. utrzymywała się w okolicach –0,2%, po czym zaczęła rosnąć i w kwietniu wynosiła już 0,9%. Inaczej sprawa ta wyglądała w USA. W styczniu 2020 r. inflacja wynosiła 2,5%, potem zaczęła maleć do maja, w którym to osiągnęła poziom 0,1%. Do września znów występował wzrost.

Po nieznacznym spadku i wzroście w grudniu, od stycznia 2021 r. inflacja w USA zaczęła rosnąć i w kwietniu osiągnęła poziom 4,2%. Na podstawie zamieszczonego wykresu można wywnioskować, że pandemia miała wpływ na inflację w obu krajach (zob. rys. 3). Wzrost poziomu inflacji w USA spowodowany był najprawdopodobniej przez m.in. programy pomocowe i dodrukowywanie pieniędzy przez Bank Centralny USA, czego nie odnotowano w Chinach.

Rysunek 3. Inflacja w Stanach Zjednoczonych i Chinach w latach 2020–2021

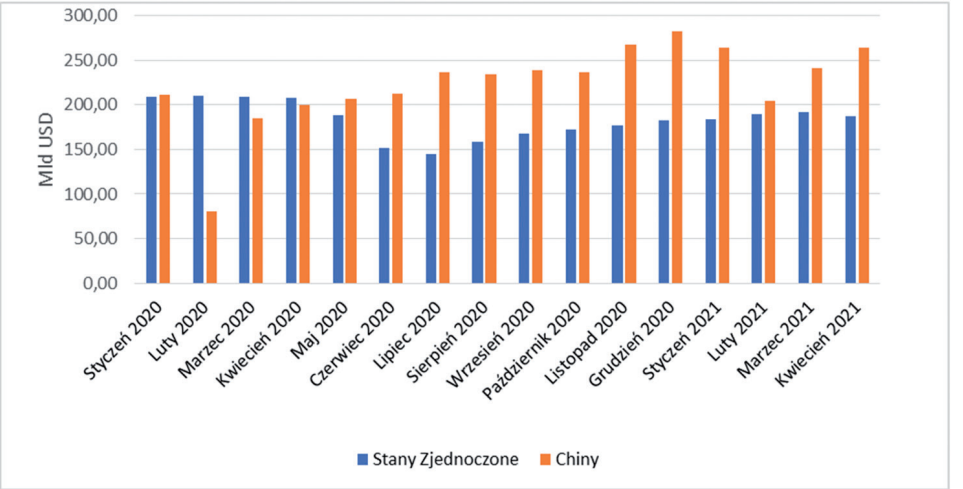


Źródło: opracowanie własne na podstawie https://pl.tradingeconomics.com/united-states/indicators [dostęp: 21.05.2021] i https://pl.tradingeconomics.com/china/inflation-cpi [dostęp: 21.05.2021].

Następnie badaniu poddano eksport obu krajów. Wykres prezentuje porównanie wartości eksportu w Stanach Zjednoczonych i Chinach w okresie od stycznia 2020 r. do kwietnia roku następnego (zob. rys. 4). W USA spadek wartości eksportu wystąpił w okresie od maja do lipca 2020 r., po czym powoli jego wartość zaczęła rosnąć, niestety jednak do kwietnia 2021 r. nie osiągnęła takich wartości, jakie notowano przed pandemią. W Chinach natomiast można zauważyć znaczny spadek wskaźnika w lutym 2020 r., czyli na początku pandemii i spowodowany on był przede wszystkim restrykcjami wprowadzonymi w związku z przeciwdziałaniem rozprzestrzenianiu się COVID-19. Następnie wartość eksportu w Chinach zaczęła rosnąć i od maja 2020 r. do kwietnia 2021 r. wskaźnik ten był wyższy niż w Stanach Zjednoczonych. Różnica pomiędzy

wartościami eksportu obu państw była najbardziej widoczna w grudniu 2020 r. Reasumując, eksport z Chin wykazywał tylko w dwóch okresach znacznejsze wahania, ale Chiny wykorzystały zamknięcie się niektórych gospodarek na swoją korzyść. Stany Zjednoczone odnotowały niewielki spadek na początku pandemii, ale ich eksport utrzymywał się w badanym okresie na podobnym poziomie (zob. rys. 4).

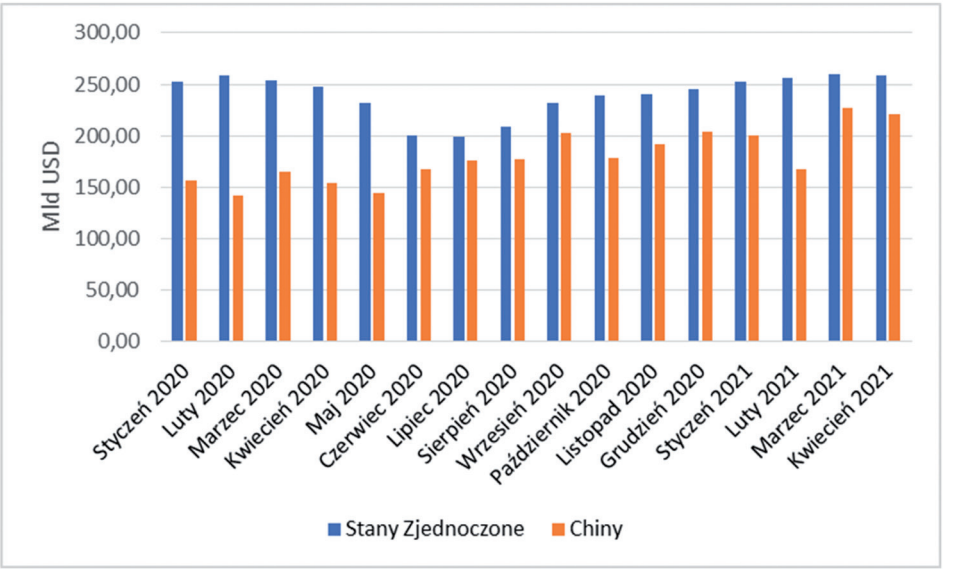
Rysunek 4. Eksport w Stanach Zjednoczonych i Chinach w latach 2020–2021



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych [https://pl.tradingeconomics.com/united-states/exports [dostęp: 23.05.2021] i https://pl.tradingeconomics.com/china/exports [dostęp: 23.05.2021].

Kolejną analizą, którą trzeba przeprowadzić, porównując oba kraje, jest analiza ich importu w czasie pandemii. Poniższy wykres przedstawia zmianę wartości importu w Stanach Zjednoczonych i Chinach w okresie od stycznia 2020 r. do kwietnia roku następnego (zob. rys. 5). W USA najmniejszą wartość importu odnotowano w czerwcu i lipcu 2020 r. – wyniosła ona 200 mld USD. Następnie import zaczął rosnąć, aby w kwietniu przekroczyć wartość 250 mld USD. Chiny w porównaniu do USA miały dużo niższy wskaźnik importu. Analizując wykres, można stwierdzić, że to pandemia w Chinach mogła spowodować wzrost wskaźnika, który w styczniu 2020 r. wynosił ok. 156 mld USD i wzrósł do kwietnia 2021 r. do poziomu ok. 221 mld USD (zob. rys. 5). Wynika z tego, że albo gospodarka Chin jest mniej uzależniona od dóbr nabywanych za granicą, albo przez okres pandemii ograniczyła pozyskiwanie ich z zewnątrz z uwagi na mniejszą konsumpcję.

Rysunek 5. Import w Stanach Zjednoczonych i Chinach w latach 2020–2021



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych https://pl.tradingeconomics.com/united-states/imports [dostęp: 24.05.2021] i https://pl.tradingeconomics.com/china/imports [dostęp: 24.05.2021].

Sposoby przeciwdziałania skutkom pandemii i perspektywy gospodarek Chin i USA

Władze Chin starają się doprowadzić do silnego wzrostu w 2021 r. (wg MFW może on sięgnąć 9,2% PKB), a ich głównym instrumentem mają być inwestycje infrastrukturalne nie tylko na szczeblu centralnym, ale także i tym lokalnym (łącznie 7 bln USD). Mają zamiar doinwestować rozwój nowoczesnej technologii (5G, sztuczna inteligencja), nawet w wysokości 250 mld USD [https://www.imf.org/external/np/fin/tad/exfin1.aspx, dostęp: 27.05.2021].

Dążą one także do zwiększenia płynności finansowej w sektorze bankowym poprzez skup papierów wartościowych (500 mld USD), obniżenie stóp procentowych, limitów rezerw kapitałowych w bankach (zwiększenie akcji kredytowej). Aby zapobiec bankructwom jednostek gospodarczych, obniżono podatki od zysków oraz składki społeczne. W Chinach podejmowane są także próby pobudzenia konsumpcji poprzez wykorzystanie oszczędności obywateli, udzielanie kredytów w celu utrzymania zatrudnienia, ograniczenie eksportu i sprzedaży w Chinach, ale także planuje się bezpośrednie wsparcie finansowe dla samozatrudnionych lub dopłaty do wynagrodzeń. Chiny zamierzają także ułatwić dostęp do edukacji i opieki zdrowotnej.

W perspektywie skala i tempo odbicia w tej gospodarce zależeć będą od stanu gospodarki światowej oraz od konsumpcji. Można domniemywać, że recesja w UE oraz USA może osłabić je wobec Chin, ale to z kolei zmniejszy naciski na zmianę polityki gospodarczej. Wysokie koszty omówione wyżej, a przy tym mniejsze wpływy podatkowe, generują ryzyko wystąpienia kryzysu finansowego. Ukryty dług sektora lokalnego (40% PKB) oraz jego skomplikowana struktura stają się dla Chin problemem. Niestabilność popytu, wyprowadzenie produkcji jednostek z UE i USA poza Chiny, bańki spekulacyjne na rynkach, np. nieruchomości, mogą nieco osłabić gospodarkę chińską.

Pierwszy kwartał tego roku w USA przyniósł wzrost PKB (o 0,4% rok do roku), a to może oznaczać, że USA wraca do ożywienia gospodarczego znacznie szybciej niż np. Europa. To jednak nie jest tak optymistyczne, gdyż wzrost ten to efekt wzrostu konsumpcji wspieranej środkami rządowymi (dóbr +5,6%. rok do roku, a usług +2,8%). Niewiele wniosło budownictwo i przemysł motoryzacyjny. Ten wzrost konsumpcji to pokłosie np. zakupu żywności, mieszkań, ale i samochodów (połowa kwoty wydatków na żywność). Dług publiczny wyniósł na koniec 2020 r. aż 129% PKB (27,7 bln USD). Ostatnio znowu wzrósł o kolejne 1,9 bln USD, z uwagi na pakiet stymulacyjny J. Bidena [https://www.imf.org/external/np/fin/tad/exfin1.aspx, dostęp: 27.05.2021]. Co prawda inwestycje prywatne wzrosły, ale to tylko inwestycje w mieszkania (zaspokojenie popytu), a nie aktywa produktywne. Niestety, w porównaniu z gospodarkami Korei Południowej, Chin, czy np. Litwy, Stany Zjednoczone wypadają nieco słabiej. W perspektywie najbliższego okresu spodziewany jest dalszy wzrost konsumpcji, zwiększenie importu, zaostrzenie polityki wobec Chin.

Podsumowanie

Pandemia koronawirusa wywarła ogromny wpływ na światową gospodarkę. W Stanach Zjednoczonych i Chinach zastosowano odmienne metody radzenia sobie z rosnącym zagrożeniem. Jednak surowe restrykcje wprowadzone przez władze w Chinach dały relatywnie lepsze efekty i pozwoliły szybciej społeczności wrócić, choć w części, do normalności. W Stanach Zjednoczonych epidemia rozprzestrzeniła się bardzo szybko i właśnie przez to w największej gospodarce świata pojawiły się negatywne tendencje. Gdy Chiny zaczęły powracać do względnej normalności, w Stanach Zjednoczonych pandemia zaczęła przybierać dramatyczny obrót. Jednak dzięki programowi szczepień oba państwa mają nadzieję na powrót do całkowitej normalności.

Na podstawie przeprowadzonej powyżej analizy wybranych wskaźników makroekonomicznych bez wątpienia możemy stwierdzić, że Chiny lepiej poradziły sobie w trudnym okresie pandemii COVID-19. Tempo wzrostu PKB w okresie od stycznia 2020 do kwietnia 2021 r. było na dodatnim poziomie, natomiast w USA zmieniało się w zależ-

ności od miesiąca – w lipcu 2020 r. odnotowując jednak największy spadek, natomiast w październiku – największy wzrost. W Chinach nie nastąpił gwałtowny wzrost poziomu bezrobocia w okresie zamknięcia gospodarki. Obecny poziom inflacji jest wyższy w Stanach Zjednoczonych o ok. 3,3%. Wskaźnik eksportu od maja do kwietnia w Chinach był na wyższym poziomie niż w USA, a różnica w kwietniu pomiędzy tymi wartościami wynosiła ok. 77 mld USD. Wskaźnik importu w danym okresie w Stanach Zjednoczonych cały czas był na wyższym poziomie, jednak w kwietniu oba kraje dzieliło ok. 37 mld USD [https://www.imf.org/external/np/fin/tad/exfin1.aspx, dostęp: 27.05.2021]. Zaprezentowane wskaźniki dużo lepiej prezentują się w przypadku Chin niż Stanów Zjednoczonych.

Bibliografia

Baczewska-Golińska D. (2017), *VAT w transakcjach międzynarodowych. WNT, WDT, import, eksport – towarów i usług*, ODDK, Gdańsk.

Begg D., Fischer S., Dornbusch R. (1997), *Ekonomia – Mikroekonomia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Marciniak S. (2013), *Makro- i mikroekonomia, podstawowe problemy współczesności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Milewski R., Kwiatkowski E. (2017), *Podstawy ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Sloman J. (2001), *Podstawy ekonomii*, PWE, Warszawa.

Zarzycka A.M. (2008), *Systemy dystrybucji w eksporcie*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.

Zielińska-Głębocka A. (2012), *Współczesna gospodarka światowa*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.

Strony WWW

https://www.osw.waw.pl/pl/publikacje/analizy/2020-02-17/koronawirus-z-wuhan-polityczne-i-gospodarcze-reperkusje-epidemii, dostęp: 03.03.2021.

https://www.rp.pl/Koronawirus-SARS-CoV-2/201029880-USA-Liczba-zgonow-w-2020-wyzsza-o-300-tysiecy-od-sredniej.html, dostęp: 03.03.2021.

https://www.rmf24.pl/raporty/raport-program-szczepien-przeciw-covid/swiat/news-biden-do-konca-maja-beda-szczepionki-dla-wszystkich-doroslyc,nld,5083680#crp_state=1, dostęp: 03.03.2021.

https://pl.investing.com/economic-calendar/gdp-375, dostęp: 15.03.2021.

https://pl.investing.com/economic-calendar/chinese-gdp-461, dostęp: 15.03.2021.

https://www.investopedia.com/terms/g/gdp.asp, dostęp: 10.04.2021.

https://www.thebalance.com/donald-trump-economic-plan-3994106, dostęp: 10.04.2021.

https://www.parkiet.com/Parkiet-PLUS/301109999-Kiedy-Chiny-zaczna-panowac-nad-swiatem.html, dostęp: 12.04.2021.

https://pl.tradingeconomics.com/united-states/unemployment-rate, dostęp: 12.05.2021.

https://pl.tradingeconomics.com/china/unemployment-rate, dostęp: 12.05.2021.

https://pl.tradingeconomics.com/united-states/indicators, dostęp: 21.05.2021.

https://pl.tradingeconomics.com/china/inflation-cpi, dostęp: 21.05.2021.

https://pl.tradingeconomics.com/united-states/exports, dostęp: 23.05.2021.

https://pl.tradingeconomics.com/china/exports, dostęp: 23.05.2021.

https://pl.tradingeconomics.com/united-states/imports, dostęp: 24.05.2021.

https://pl.tradingeconomics.com/china/imports, dostęp: 24.05.2021.

https://ourworldindata.org/covid-vaccinations?country=USA, dostęp: 26.05.2021.

https://www.imf.org/external/np/fin/tad/exfin1.aspx, dostęp: 27.05.2021.

https://www.imf.org/external/np/fin/tad/exfin1.aspx, dostęp: 27.05.2021.

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I ZARZĄDZANIE 2021
Wydawnictwo SAN | ISSN 2543-8190
Tom **XXII** | Zeszyt **1** | ss. 105–128

Katarzyna Mierzejewska | szymi799@icloud.com
Tomasz Wasilewski
Szymon Jankowski
Społeczna Akademia Nauk, finanse i rachunkowość – zarządzanie

Wypalenie zawodowe

Professional Burnout

Abstract: Haste, significant, often exceeding the employee's capabilities of work can cause frustration, stress, but also professional burnout. What factors cause the phenomenon of professional burnout among employees? How to prevent this phenomenon and does the employer have any influence on it? Does the pandemic have an impact on the growth of this phenomenon? These are the issues discussed in this article.
Key words: professional burnout, work, stress, employees

Wstęp

Wyznacznikiem statusu społecznego jest obecnie stan posiadania. Żyjemy w czasach, kiedy nowe technologie są powszechnie dostępne. Informacje, obrazy, reklamy są wszędzie i pod-świadomie docierają do naszej psychiki. Życie celebrytów i posiadane przez nich gadżety stały się wyznacznikiem jakości życia. Samochody, domy, mieszkania, biżuteria, ubrania i inne dobra, które są atrybutem osób z pierwszych stron już nie tylko gazet, ale też social mediów, zarażają społeczeństwo chęcią posiadania. Jednak, aby zostać posiadaczem markowych rzeczy, należy mieć odpowiedni zasób środków na koncie, a z kolei, aby je zdobyć, trzeba pracować.

Przy osiągniętym już poziomie rozwoju technologicznego przedsiębiorstwa, pracodawcy – poprzez menadżerów i kadrę kierowniczą – z reguły wymuszają wyższą

wydajność pracownika przy jednoczesnym zachowaniu bezbłędnego trybu pracy. Niestety miara i jakość pracy określana przez pracodawcę nie zawsze jest odpowiednio wyceniana podczas wynagradzania pracownika.

Pracownik otoczony wszechobecnymi reklamami, uśmiechniętymi twarzami, pięknie i modnie ubranymi ludźmi zdaje sobie sprawę, że – pomimo ciężkiej pracy – nie jest w stanie osiągnąć takiego poziomu życia. Codzienne obowiązki w pracy i stres wywoływany podnoszeniem poprzeczki przez pracodawcę co do zakresu powierzonych obowiązków oraz konieczność wykonywania pracy bezbłędnie powoduje, że pracownik ma problem z terminowym wywiązywaniem się z obowiązków. To jedna z przyczyn pojawienia się stanu wypalenia zawodowego.

Od kilku lat obserwuje się trend wśród pracodawców kładący nacisk na rozwój zawodowy pracowników i ciągłe podnoszenie kwalifikacji. Odbycie przez pracowników szkoleń nie jest jednoznaczne z tym, że otrzymają oni wymarzony awans czy upragnioną podwyżkę. Zdarza się, że pracownicy niechętnie uczęszczają na szkolenia, ponieważ zabierają one potrzebny czas do wykonania bieżących obowiązków, i jest to kolejny element, który staje się przyczyną wypalenia zawodowego.

Doprowadzenie na rynku pracy do sytuacji, w której ściśle wyspecjalizowani pracownicy w danej dziedzinie wykonują podobne czynności przez kilka lat, doprowadza pracownika do stanu, w którym czuje się jak automat. Zaczyna się zniechęcać, myśleć o bezsensie wykonywanych czynności. Dochodzi do momentu, kiedy nie czerpie już satysfakcji ze swojej pracy.

Wypalenie zawodowe cechuje się pojawieniem u pracownika trzech podstawowych objawów: poczucia nieadekwatności wynagrodzenia, poczucia przeciążenia pracą, poczucia braku widoków na awans. Do czasu pandemii w 2020 r. liczba pracowników wypalonych zawodowo rosła systematycznie, natomiast po pierwszym lockdownie w 2020 r., według przeprowadzonych badań przez Gumtree.pl, okazuje się, że już 31% pracowników czuje wypalenie zawodowe [https://blog.gumtree.pl/tag/raport-gumtree/, dostęp: 06.06.2021]. Jest to problem wart zainteresowania.

Wypalenie zawodowe staje się powszechne, stąd celem artykułu jest analiza problemu wypalenia wśród pracowników polskich podmiotów gospodarczych. Aby go zrealizować, dokonano analizy dostępnych badań, przeprowadzonych w różnych grupach i na różnej liczbie pracowników. W artykule podjęta została próba odpowiedzi na pytanie o to, dlaczego tak się dzieje, jak uniknąć takich sytuacji oraz czy trwająca pandemia wpłynęła na to zjawisko.

Wypalenie zawodowe i jego przyczyny

Wypalenie zawodowe (ang. *professional burnout*) to określony stan ludzkiego organizmu będący jego reakcją na stres dotykający pracownika w czasie wykonywania zadań w miejscu pracy. Często jest to bunt organizmu przeciw długotrwałemu przeciążeniu lub reakcja na zbyt trudne i zbyt odpowiedzialne zadania. Podobnie jest też w przypadku pracy monotonnej, nudnej czy wyczerpującej. Omawiane wypalenie zawodowe rozpoczyna się w momencie, gdy praca, którą wykonuje dany pracownik, przestaje być dla niego satysfakcjonująca. Pracownik czuje się przepracowany albo zniechęcony wykonywaniem danego zadania, nie sprawia mu ono już takiej przyjemności jak kiedyś, a ponadto nie ma ochoty na rozwój zawodowy. W wyniku natłoku pracy niemal niemożliwej do zrealizowania, występuje przepracowanie, presja i stres prowadzące do stopniowego wypalenia się, a to jest przyczynkiem wypalenia zawodowego. Dość często osoby będące pracoholikami w późniejszym okresie doznają syndromu wypalenia zawodowego.

Największe ryzyko wypalenia zawodowego dotyczy tych stanowisk czy zawodów, których wykonywanie niesie za sobą czynniki stresogenne. Może to dotyczyć pełnienia ważnych funkcji, zajmowania stanowisk czy wykonywania zawodów związanych ze stałym kontaktem z ludźmi. Jako przykład zawodów, w których może wystąpić syndrom wypalenia, podać należy, takie jak: nauczyciel, pedagog, lekarz, pielęgniarka, trener, konsultant zajmujący się doradztwem personalnym, handlowiec itp. Wypalenie zawodowe to efekt zaistnienia określonych sytuacji (czynników) występujących zarówno po stronie zaangażowanego w świadczenie pracy człowieka, jak i po stronie pracodawcy, który generuje presję czasu i efektywności. W wyniku nakładania się tych czynników tworzy się pewnego rodzaju mechanizm sprzyjający wypaleniu zawodowemu. Omawiane zjawisko opisywane jest przez środowisko naukowców już od lat 70. ubiegłego wieku. Pierwsze przypadki wypalenia łączono w zasadzie tylko z zawodami, w których występuje najczęściej stres, presja wykonania pracy, ale i też z tymi, związanymi z udzielaniem wsparcia czy pomocy. Obecnie jednak nie wskazuje się zawodów, w których nie występuje syndrom wypalenia, gdyż może on pojawić się u przedstawicieli wszystkich zawodów, podczas wykonywania których wykorzystywane są emocje, zaangażowanie poznawcze czy społeczne.

Pierwsze określenia pojęcia „wypalenie zawodowe" zostały sformułowane przez amerykańskiego psychiatrę H.J. Freudenbergera [Freudenberger 1974, ss. 159–165]. To on po raz pierwszy użył tego terminu i stwierdził, że ten stan charakteryzuje się poczuciem fizycznego i psychicznego zmęczenia, a także zniecierpliwieniem, nadmierną irytacją, która występuje tu łącznie z cynizmem czy poczuciem znudzenia oraz – co ważne – skłonnością do izolowania się [za: Bartkowiak 1999, s. 102]. Gdy stres jest nieodłączną

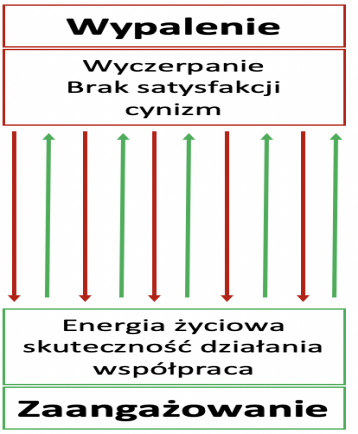
częścią wykonywania zawodu, wówczas występuje zjawisko wypalenia, a istotne jest to, że pojawia się ono najczęściej w kontekście i obszarze określonych relacji społecznych. Wszyscy powinni być świadomi zachodzenia w organizacji pewnych sytuacji, okoliczności, które szczególnie sprzyjają występowaniu tego problemu.

Na pytanie o to, czy proces wypalania zawodowego dotyczy wszystkich pracowników, bez względu na wiek, nie ma jednoznacznej odpowiedzi. Z pewnością zależy on także od wieku pracownika (im starszy, tym częściej może u niego wystąpić) oraz stażu pracy (im dłużej pracuje na danym stanowisku, tym szybciej może go dotknąć). Niestety, szybkie tempo życia powoduje, że coraz częściej zauważany jest syndrom wypalenia u osób młodszych zarówno wiekiem, jak i stażem pracy. Nie udowodniono jednoznacznie, czy płeć może mieć wpływ na wystąpienie wypalenia zawodowego, chociaż nie ma kategorycznego zaprzeczenia takiej tezy w literaturze przedmiotu. Istnieje związek, ale trudny do jednoznacznego określenia. Kobietom z uwagi na ich wrażliwość i wyższy poziom empatii, który przejawiają, przypisuje się większą skłonność do podlegania temu zjawisku.

Stworzona przez Ch. Maslach definicja określa, że „wypalenie zawodowe jest zespołem dokonań osobistych i może wystąpić u osób pracujących z innymi ludźmi w pewien określony sposób" [za: Bartkowiak 1999, s. 103]. Jeśli wziąć pod uwagę stanowisko Europejskiego Forum Stowarzyszeń Medycznych WHO, to wypalenie zawodowe można traktować jako zespół wyczerpania się energii fizycznej, emocjonalnej, a także i poznawczej. Zespół ten obejmuje wyczerpanie emocjonalne oraz fizyczne, brak kompetencji oraz efektywności.

Trudno często określić, kiedy następuje początek procesu wypalenia, czyli stanu wyczerpania cielesnego, duchowego, ale i też emocjonalnego. W literaturze przedmiotu znaleźć można sugestię, że następuje ono bardzo powoli i jest początkowo niezauważalne, by potem ujawnić się nagle ze znaczną siłą. Zjawiska te nie przechodzą bez echa, gdyż nie tylko wywołują zawirowania w życiu zawodowym pracownika, ale mają wpływ także na inne aspekty jego życia takie, jak: relacje partnerskie, czas wolny od pracy czy kontakty ze znajomymi. W tym okresie mogą również wystąpić dziwne zachowania, myśli ucieczkowe. Według naukowca E. Aronsona „wypalenie jest stanem fizycznym, emocjonalnego i psychicznego wyczerpania, powodowanego przez długotrwałe zaangażowanie w sytuacje, które są obciążające pod względem emocjonalnym" [za: Bartkowiak 1999, s. 103]. Poniżej przedstawiono rysunek wskazujący liniową zależność pomiędzy warunkami pracy a poziomem wypalenia zawodowego (zob. rys. 1). Poczucie sukcesów w pracy najczęściej zbiega się ze wsparciem czy też pomocą, wpływaniem na proces decyzyjny i doskonalenie zawodowe. Jednak konflikty występujące w pracy generują wzrost emocjonalnego wyczerpania.

Rysunek 1. Relacja pomiędzy zaangażowaniem a wypaleniem



Źródło: opracowanie własne na podstawie [Tucholska 2001, s. 307].

W przeciwieństwie do wyczerpania, stan zaangażowania pracownika można traktować jako wskaźnik jego spełnienia się w danym zawodzie. Wypalenie zawodowe jest często czynnikiem zaburzającym psychikę człowieka. „Jego istotą jest erozja wartości, godności i woli – erozja ludzkiej duszy. Jest dolegliwością rozwijającą się stopniowo, w sposób ciągły i nieprzerwany, a spychającą ludzi ku dołowi ruchem spiralnym, który jest trudny do odwrócenia" [Bartkowiak 1999, s. 104]. Z czasem ten stan może przerodzić się w syndrom kliniczny, niebędący wynikiem uwarunkowań osobowościowych pracownika. Rozważane tu zjawisko wypalenia zawodowego jest więc zjawiskiem istotnym pod względem indywidualnym oraz społecznym i jest ono końcowym etapem procesu zapoczątkowanego motywacją i wysokim zaangażowaniem, a zakończonym znacznym rozczarowaniem u osób o pierwotnie wysokim poziomie motywacji.

Nie ma idealnego wzorca przyczyn wypalenia zawodowego, są one raczej indywidualne, jednak prowadzone w tym zakresie badania pozwoliły na wskazanie określonych czynników mogących potęgować ryzyko wystąpienia wypalenia zawodowego. Najczęściej są to takie elementy, które są związane z danym pracownikiem, a więc z jego osobowością, jego sposobem funkcjonowania w danym środowisku (tu: w środowisku pracy). To także elementy związane z samą organizacją, a w szczególności jej kulturą organizacyjną (styl kierowania, sposób organizacji pracy, system motywacji).

Według E. Aronsona badane zagadnienie wypalenia zawodowego to rezultat powtarzającego się w długim przedziale czasu obciążenia, powstającego wskutek intensywnej pracy dla określonej grupy ludzi [za: Janowska, Cewińska, Wojtaszczyk 2005, s. 379]. Osoby, które chcą pomóc pracownikom doznającym wypalenia zawodowego, uświadamia-

ją sobie, że najczęściej nie potrafią tego zrobić, gdyż ludzie ci zużyli całkowicie swoje pokłady sił i nie mogą się już zmusić do kolejnego wysiłku świadczenia pracy. Owe przyczyny ujawniania się omawianego zjawiska sklasyfikować można w dwóch grupach:

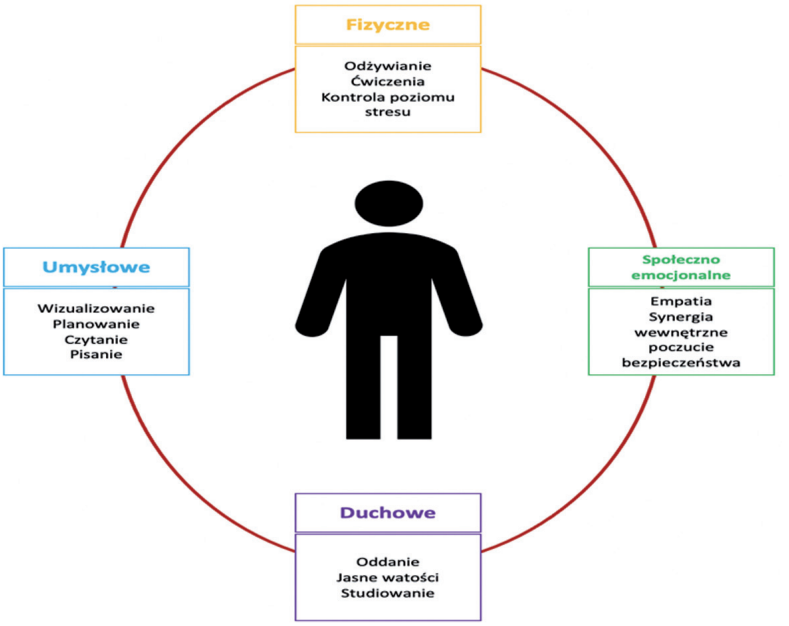
- pierwsza grupa – przyczyny wynikające z nieprawidłowego funkcjonowania organizacji;
- druga grupa – przyczyny indywidualne, a więc uwarunkowane osobowościowo.

Do najczęściej wymienianych czynników (przyczyn) powodujących wypalenie zawodowe można zaliczyć:

- problem z kontrolowaniem i opanowaniem własnych emocji;
- przepracowanie;
- zachwianie poczucia własnej wartości;
- przedmiotowe traktowanie innych;
- chęć izolowania się od ludzi oraz niepewność w kontaktach z innymi;
- uwarunkowania środowiska;
- utrata nadziei i bezradność;
- wyczerpanie;
- brak sukcesów.

Wskazać można kilka wymiarów wypalenia zawodowego (zob. rys. 2).

Rysunek 2. Wymiary wypalenia zawodowego



Źródło: opracowanie własne na podstawie [Ogińska-Bulik 2006, s. 147].

Skutki oraz objawy wypalenia zawodowego

Wśród skutków wypalenia zawodowego można wymienić m.in.: utratę pracy, pogorszenie się wyników świadczonej pracy, ale też objawy odczuwane przez pracownika. Wypalenie zawodowe, tak jak wspomniano już wcześniej, można też określić jako stan wyczerpania cielesnego, duchowego, a także uczuciowego. Gdy pracownik traci motywację do działania, skutkiem jest obniżona efektywność, a on sam przestaje odczuwać satysfakcję z tego co robi. Stanowi to poważny problem dla pracodawcy, gdyż powoduje spadek wydajności, utratę pracownika czy dyscypliny w organizacji.

Do jednego z pełnych obrazów charakteryzujących objawy wypalenia zawodowego zaliczany jest opis sporządzony przez C. Chernissa [Cherniss 1980]. Wymienia on w tym opisie takie objawy, jak:

- obojętność, złość, niechęć;
- brak odwagi, próby izolacji, wycofanie;
- negatywizm;
- poczucie klęski, uczucie zawodu w stosunku do własnej osoby;
- zmęczenie w i po pracy oraz niemal codzienne uczucie zmęczenia;
- utrata pozytywnych uczuć wobec teraźniejszych i przyszłych klientów;
- przenoszenie terminów spotkań;
- coraz intensywniejsze i częstsze bóle głowy, wrażenie bezwładności;
- niespokojny sen, problemy z koncentracją, częste spoglądanie na zegarek;
- niechęć do wizyt klientów;
- podwyższone ryzyko przeziębienia i zachorowania na grypę;
- problemy ze zdrowiem, a zwłaszcza z przewodem pokarmowym;
- nadmierne rozpamiętywanie, rozmyślanie;
- niechęć do jakichkolwiek zmian;
- brak zaufania do innych;
- problemy małżeńskie (rodzinne);
- szukanie wymówki, aby nie iść do pracy, coraz częstsza nieobecność w miejscu pracy [Cherniss 1980; za: Fengler 2001].

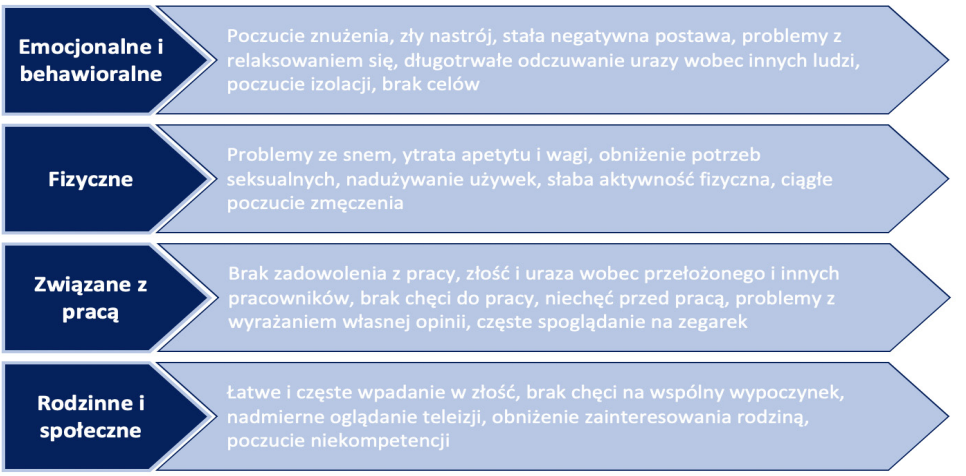
W literaturze przedmiotu podaje się, że wypalenie zawodowe jest wyodrębniane na podstawie trzech odrębnych symptomów, takich jak:

- wyczerpanie emocjonalne oraz utrata wiary we własne możliwości;
- lęk o brak stabilności pracy w przyszłości i poczucie winy, negatywna ocena własna;
- poczucie braku sensu, cynizm i obojętność na potrzeby innych.

Oczywiście, obserwując otaczającą nas rzeczywistość i ludzi, zauważyć możemy wiele objawów związanych z wypaleniem zawodowym, a do tych najczęściej powtarzają-

cych się należą objawy: fizyczne, emocjonalne i behawioralne, interpersonalne, a także inne, związane z postawą człowieka. Najważniejsze objawy wypalenia zawodowego przedstawiono na rysunku (zob. rys. 3).

Rysunek 3. Objawy wypalenia zawodowego



Źródło: opracowanie własne na podstawie [Janowska, Cewińska, Wojtaszczyk 2005, s. 378].

Pracownicy dotknięci wypaleniem zawodowym cechują się obniżonym zaangażowaniem w pracę, nie widzą sensu w jej wykonywaniu. Takich pracowników charakteryzuje ambiwalencja między zupełną niekompetencją a poczuciem wszechmocy. Wspomnieć tu należałoby, iż źródłem wypalenia zawodowego bardzo często jest zbyt silne zaangażowanie w pracę (bardzo często też bez żadnych oczekiwań) i to dotyczy najczęściej młodych osób.

W świetle definicji trójwymiarowej teorii wypalenia zawodowego Ch. Maslach traktowane jest ono jako „psychologiczny zespół wyczerpania emocjonalnego, depersonalizacji oraz obniżonego poczucia dokonań osobistych, który może wystąpić u osób pracujących z innymi ludźmi w pewien określony sposób" [Maslach 2000, ss. 13–31].

Poniżej został omówiony właśnie ten trójwymiarowy model, pozwalający wyodrębnić wypalenie zawodowe spośród innych doświadczeń niezwiązanych z wykonywaniem pracy. I tak Ch. Maslach wskazuje następujące rodzaje wypalenia:

- wypalenie pod wpływem stresującej pracy, przez którą narasta wyczerpanie emocjonalne – następuje w tym przypadku obrony mechanizm: pracownik, próbując się bronić, stosuje mechanizm, przez który dochodzi do depersonalizacji;

- wypalenie z uwagi na świadczenie usług – na skutek depersonalizacji oraz uzyskanych zwrotnie ze środowiska informacji obniża się poczucie istotności dokonań osobistych [za: Bartkowiak 1999, s. 107].

Badaczka Ch. Maslach wskazuje także, iż występują trzy elementy składowe wypalenia zawodowego, a są to:

- wyczerpanie emocjonalne – jest to poczucie pustki, braku sił fizycznych wywołane nadmiernymi wymaganiami psychologicznymi oraz emocjonalnymi stawianymi przed pracownikiem (często to sam pracownik stawia sobie zbyt wygórowane wymagania, niemogące zostać zrealizowane z powodu braku takich możliwości);
- depersonalizacja – jest to poczucie bezosobowości, bezduszności, czy też obniżenie wrażliwości wobec innych ludzi;
- obniżenie oceny dokonań – obniżenie poczucia wartości dokonań pracownika zarówno w życiu zawodowym, jak też prywatnym, poczucie marnowania czasu oraz wysiłku na danym stanowisku pracy [za: Bartkowiak 1999, s. 10].

Elementy te przedstawia zamieszczony poniżej diagram (zob. rys. 4).

Rysunek 4. Triada objawów wypalenia zawodowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Fengler 2001].

Rozwój zjawiska wypalenia zawodowego w rzeczywistości najczęściej nie przebiega idealnie, zgodnie z opracowanymi modelami teoretycznymi. Każda z faz może pojawiać się w innej kolejności, czy też mogą one rozwijać się w tym samym czasie, ale równie dobrze może któraś z tych faz być pominięta lub wystąpić na innym etapie wypalenia. Pamiętać jednak należy, że nawet wtedy, gdy nie pojawią się wszystkie symptomy, to nie można być pewnym, że wypalenie zawodowe nie nastąpi lub odwrotnie, gdy zaistnieją wszystkie wymienione wyżej symptomy, nie można zakładać, że ono wystąpi. To właśnie między indywidualnymi predyspozycjami a wspomnianym wcześniej nasileniem występowania poszczególnych objawów wypalenia zawodowego zauważalna jest skomplikowana relacja.

Wypalenie zawodowe – statystyki

Zmiany we współczesnej charakterystyce pracy spowodowały konieczność modyfikacji dotychczasowego rozumienia wypalenia zawodowego. W nowym ujęciu wypalenie zawo-dowe składa się z dwóch głównych elementów: wyczerpania i zdystansowania. Wyczerpanie definiuje się jako poczucie utraty fizycznej, poznawczej i emocjonalnej energii niezbędnej do wykonywania pracy. Zdystansowanie natomiast odnosi się do negatywnych emocji oraz cynicznych postaw wobec klientów i innych osób związanych z pracą, ale też wobec zadań zawodowych czy samej organizacji. Wypalenie zawodowe jest więc odpowiedzią na chronicznie niekorzystne środowisko pracy, niedopasowane do potrzeb oraz możliwości pracownika, co powoduje u niego wyczerpanie i utratę sił oraz przyjmowanie negatywnych postaw i dystansowanie się do pracy w ogóle. Badania wskazują, że wypaleni pracownicy odczuwają zmęczenie, wyczerpanie, lęk oraz mają objawy depresji.

Statystyki badań w zakresie wypalenia zawodowego przed 2020 r.

Wypalenie zawodowe jest problemem, który negatywnie wpływa nie tylko na pracowników, lecz także na ich miejsce pracy. W tej części artykułu zostaną omówione wyniki badań przeprowadzonych w latach 2016–2018.

Badanie opublikowane w 2017 r. przeprowadzone przez Kronos Incorporated i Future Workplace wskazuje, że wypalenie zawodowe utrudnia budowanie zaangażowanej siły roboczej i występuje przeważnie w dużych firmach [Kronos Incorporated, Future Workplace 2017].

Co jest powodem do zniechęcenia pracą? Oto kilka przyczyn, które zdaniem badanych odgrywają znaczącą rolę w pojawieniu się zjawiska wypalenia:

- nieadekwatne wynagrodzenie (41%);
- przeciążenie pracą (32%);
- nadgodziny (32%);
- nieefektywne zarządzanie w firmie (30%);
- brak związku między rolą pracownika a strategią firmy (29%);
- niska kultura pracy (26%) [Kronos Incorporated, Future Workplace 2017].

Z *Raportu Satysfakcja Zawodowa Polaków 2016* wynika, że ponad połowa Polaków (58%) uważa system wynagrodzenia w swojej firmie za niesprawiedliwy, 29% pracowników podejmuje czynne działania w celu znalezienia nowej pracy [*Raport Satysfakcja Zawodowa Polaków 2016* 2017]. Raport przede wszystkim skupia się na satysfakcji zawodo-

wej Polaków. W badaniu uczestniczyło prawie 5 tys. pracowników z różnych stanowisk i branż. Według badaczy w 2016 r. ok. 16% Polaków było wypalonych zawodowo.

Wyniki *Raportu Praca, Moc, Energia w polskich firmach w 2018 roku: Jak pracownicy i liderzy zarządzają swoją energią w pracy?* wskazują, że szczęśliwych pracowników cechuje o 31% wyższa produktywność [*Raport Praca, Moc, Energia*… 2018]. Badanie zostało przeprowadzone na pracownikach dużych firm. Badani (aż 34,5%) przyznali, że czują się przeciążeni obowiązkami zawodowymi, a 44,3% respondentów ma duże problemy z efektywną pracą po godzinie 14:00 [*Raport Praca, Moc, Energia*… 2018].

Osoba dotknięta zjawiskiem wypalenia zawodowego nie odczuwa radości i satysfakcji z wykonywanych zadań w pracy (stwierdziło tak 79,2% badanych) oraz ma poczucie, że w pracy traci dużo czasu na sprawy w jej opinii zupełnie nieistotne (69,6%). Aż 83,1% badanych odczuwa niechęć do swoich obowiązków zawodowych [*Raport Praca, Moc, Energia*… 2018].

Badania z okresu przed 2020 r. pokazują, w jak szybkim tempie wzrasta frustracja pracowników, która prowadzi do niezadowolenia z miejsca pracy i jego otoczenia, a w konsekwencji do wypalenia zawodowego.

Badania przeprowadzone po pierwszym okresie izolacji w 2020 r.

Rok 2020 stał się rokiem przełomowym na przestrzeni znanej nam historii dziejów. W czasie trwania pandemii COVID-19 i pochodnych nastąpiła masowa izolacja ludzi. Osoby czynne zawodowo zmuszono do pracy zdalnej, wcześniej znanej jako telepraca, która wykonywana była sporadycznie i po uzyskaniu szczególnej zgody zwierzchników. Nagle, w marcu 2020 r. pracownicy zmierzyli się z nową rzeczywistością i swoje obowiązki wykonywane dotąd w biurze musieli wypełniać w domu.

Badania dotyczące wypalenia zawodowego, i nowej formy pracy – pracy zdalnej przeprowadziła pracownia ARC Rynek i Opinia na zlecenie i przy współpracy z Randstad Polska już w kwietniu i maju 2020 r. [https://hrstandard.pl/2020/07/21/1-3-polskich-pracownikow-czuje-sie-wypalona-zawodowo-czy-dostep-do-pracy-zdalnej-odwrociten-trend/, dostęp: 06.06.2021]. Badania te stały się źródłem informacji i danych do formułowania nowych wniosków przez specjalistów z wielu dziedzin[1]. Według danych

[1] Ilościowe badanie na zlecenie Gumtree.pl, przy współpracy z Randstad Polska, zostało przeprowadzone przez ARC Rynek i Opinia w kwietniu i maju 2020 r. metodą CAWI (wywiady online) na reprezentatywnej grupie 518 polskich pracowników oraz metodą CATI (wywiady telefoniczne) na reprezentatywnej grupie 101 polskich pracodawców. Jakościowe badanie na zlecenie Gumtree.pl, przy współpracy z Randstad Polska, zostało przeprowadzone przez ARC Rynek i Opinia w kwietniu i maju 2020 r. metodą TDI (indywidualnych wywiadów pogłębionych) na 10 pracownikach umysłowych, posiadających możliwość pracy zdalnej w regularny sposób,

z tych badań co trzecia osoba pracująca zawodowo oznajmiła, że czuje się wypalona zawodowo (zob. rys. 5).

Rysunek 5. Praca zdalna a wypalenie zawodowe

Źródło: [https://hrstandard.pl/2020/07/21/1-3-polskich-pracownikow-czuje-sie-wypalona-zawodowo-czy-dostep-do-pracy-zdalnej-odwroci-ten-trend/, dostęp: 06.06.2021].

Powtarza się i w tym badaniu, że największy wpływ na wypalenie zawodowe ma duża odpowiedzialność w pracy przy niskim wynagrodzeniu oraz potrzeba rozwoju przy małych szansach na awans. Co ciekawe, na pytanie o to, czy praca zdalna może chronić przed wypaleniem zawodowym, aż 43% pracowników udzieliło twierdzącej odpowiedzi [https://hrstandard.pl/2020/07/21/1-3-polskich-pracownikow-czuje-sie-wypalona-zawodowo-czy-dostep-do-pracy-zdalnej-odwroci-ten-trend/, dostęp: 06.06.2021].

minimum raz w miesiącu, oraz 6 pracodawcach (osobach odpowiadających w firmach za sposób zatrudniania pracowników), przedstawicielach firm, w których możliwa jest praca zdalna.

Szczególną uwagę należy zwrócić w wyżej wymienionym badaniu na wzrost procentowy pracowników potwierdzających stan wypalenia zawodowego. W pierwszym półroczu o takim stanie przeświadczonych było już 31% pracowników umysłowych, a 54% badanych upatruje przyczyny tego w dużej odpowiedzialności przy niskim wynagrodzeniu, z kolei 43% za przyczynę tego stanu rzeczy uznaje rozwój zawodowy przy małych szansach na awans, natomiast 41% – dużą ilość pracy przy małej ilości czasu [https://hrstandard.pl/2020/07/21/1-3-polskich-pracownikow-czuje-sie-wypalona-zawodowo-czy-dostep-do-pracy-zdalnej-odwroci-ten-trend/, dostęp: 06.06.2021].

Zdaniem pracowników na całym świecie 2020 r. był najbardziej stresującym rokiem w historii, a ludzie chcieliby skorzystać w związku z tym z pomocy robotów – to wyniki badania przeprowadzonego przez Oracle i firmę Workplace Intelligence, która działa w sektorze badań i doradztwa kadrowego [https://www.oracle.com/pl/news/announcement/artificial-intelligence-supports-mental-health-2020-10-07.html, dostęp: 20.06.2021].

Badanie z udziałem ponad 12 tys. pracowników, menedżerów, szefów działów kadr i przedstawicieli kierownictwa najwyższego szczebla z 11 krajów wykazało, że pandemia COVID-19 zwiększyła stres i lęk w miejscu pracy oraz wypalenie zawodowe wśród ludzi na całym świecie [https://www.oracle.com/pl/news/announcement/artificial-intelligence-supports-mental-health-2020-10-07.html, dostęp: 20.06.202]. Co dziwne, badani pracownicy woleliby, żeby z ich problemami pomogły im uporać się roboty, a nie ludzie.

Przeprowadzane badania jednoznacznie wskazują, że głównymi czynnikami prowadzącymi do wypalenia zawodowego są:

- duża odpowiedzialność przy niskim wynagrodzeniu;
- rozwój zawodowy przy małych szansach na awans;
- duża ilość pracy przy małej ilości czasu.

Niemałą rolę przy powstaniu zjawiska wypalenia zawodowego odgrywają też emocje pracownika oraz jego życie prywatne i psychika. Psychiatrzy dopatrują się powiązań między depresją a wypaleniem zawodowym.

Sposoby przeciwdziałania wypaleniu zawodowemu

Odpowiedzialność za przeciwdziałanie wypaleniu zawodowemu spoczywa obecnie na osobach zajmujących się zarządzaniem zasobami ludzkimi. Już na etapie rekrutacji zbierane są dane na temat potrzeb i planów motywacyjnych potencjalnych przyszłych pracowników. Odpowiednio zbudowany system motywacyjny od początku pracy może znacząco wpłynąć na obniżenie ryzyka wystąpienia zespołu wypalenia zawodowego, co jednocześnie przełoży się na wzrost efektywności. Identyfikacja stresu zawodowego i zapobieganie mu to jedna z części systemu przeciwdziałania wypaleniu.

W skutecznym przeciwdziałaniu i zapobieganiu wypaleniu niezwykle istotna jest tzw. higiena psychiczna, która ma służyć obronie przed tym co negatywne. Odnosi się to głównie do zadbania o poziom stresu, do czego wykorzystuje się odpowiednie techniki relaksacyjne, skupiając się przy tym na przyjemnych aktywnościach, hobby, aktywności fizycznej czy dbaniu o relacje społeczne.

W parze z higieną należy stosować odpowiednie strategie radzenia sobie z sytuacjami stresującymi, poprzez szukanie pozytywnych stron trudnych sytuacji, zwracanie uwagi na aspekty wyzwania czy rozumienie znaczenia i konieczności występowania pewnych, nie zawsze miłych, sytuacji zawodowych.

Ostatnim, równie ważnym, czynnikiem jest znalezienie odpowiedniego oparcia wśród rodziny, przyjaciół, sąsiadów czy współpracowników, przy czym ważne jest zrozumienie i rozróżnienie oparcia i interwencji profesjonalnej.

Następną częścią systemu przeciwdziałania wypaleniu zawodowemu są interwencje, które stosowane mogą być na poziomie instytucjonalnym, indywidualnym oraz indywidualno-instytucjonalnym. Instytucjonalne interwencje skupiają się na podniesieniu jakości oraz obniżeniu kosztów pracy, indywidualno-instytucjonalne zaś na zwiększaniu odporności pracowników na stresory występujące w miejscu pracy. Indywidualny poziom służy zapobieganiu negatywnym skutkom stresu poprzez odwoływanie się do osobistych reakcji na czynniki stresujące.

Wypalenie zawodowe w pokoleniach *Y* i *Z*

Pokolenie *Y,* zwane również Millenialsami, jest grupą demograficzną, będącą następcami pokolenia *X*. Istnieje wiele definicji, określających konkretne przedziały czasowe charakteryzujące to pokolenie, jednak ze względu na kraj, czy bliskie otoczenie poszczególnych osób, trudno ustalić dokładny przedział czasowy. Same daty nie są tak istotne jednak, jak fakt, że określenie pokolenie *Y* odnosi się do osób, które weszły w dorosłość na początku XXI w. Niezależnie od kraju pokolenie to stanowi około jedną trzecią ludności. Główną cechą przedstawicieli pokolenia *Y* jest to, że dorastali w świecie, który przeżywał ewolucję elektroniczną, tworzone były nowe, połączone sieciowo społeczności.

Ze względu na dużą liczebność są oni siłą napędową obecnej gospodarki. Jednocześnie kupują i wydają najwięcej. Pokolenie *Y* zwraca też wyjątkową uwagę na sposób działania poszczególnych przedsiębiorstw. Jego przedstawiciele zyskali obecnie największą uwagę marketingową. M. Males określa podstawowe cechy pokolenia *Y* w sposób następujący:

- jest to grupa demograficzna, która musiała mierzyć się z rosnącymi kosztami edukacji;
- są bardziej ambitni, a co się z tym wiąże bardziej skłonni do zmiany pracy i miejsca zamieszkania;
- są bardziej skłonni do rozwodów;
- są świadomi swojej wartości na rynku pracy, mniej lojalni wobec pracodawcy oraz bardziej wymagający i nalegający na pobudzające warunki zatrudnienia;
- cenią *work-life balance*, stawiają na rozwój osobisty, nie na szybkie pieniądze;
- są bardziej skłonni do wyrażania uczuć i otwarci na doświadczenia seksualne, a jednocześnie mniej skłonni do angażowania się w związki;
- są świadomi swoich potrzeb, chcą mieszkać w dużych miastach w dobrej lokalizacji z dostępem do kultury, cenią sobie dobrze zagospodarowaną przestrzeń [Males 1996].

J. Fazlagić, charakteryzując pokolenie *Y*, wymienia jednak również cechy negatywne, takie jak:

- przedstawiciele pokolenia *Y* ze względu na swoiste wychowanie mają problem z konfrontacją z rzeczywistością, a bywa ona dla nich trudna;
- otoczenie, w którym dorastali wynagradzało działania;
- życie w bliskich relacjach z rodzicami utrudniało proces ich uczenia się podejmowania samodzielnych decyzji;
- mają nierealistyczne oczekiwania w stosunku do pracodawców [Fazlagić 2008, s. 13].

Podany powyżej zestaw cech typowych dla pokolenia *Y* i wiążących się z nimi wymagań powoduje, że utrzymanie zadowolenia pracowników będących jego przedstawicielami jest wyjątkowo trudnym zadaniem dla pracodawców. W przypadku niespełnienia wymagań, pomimo tego, że jest ich wyjątkowo dużo, droga do wypalenia zawodowego jest dość krótka. Duże wymagania ze strony pracodawców i stosunkowo niski wpływ na procesy decyzyjne w połączeniu z dużą presją i dużą liczbą godzin spędzonych pracy w szybkim tempie może doprowadzić do wypalenia zawodowego. Wymagania osób z pokolenia *Y* są często niemożliwe do spełnienia przez pracodawców, co sprawia, że sami skazują się na owe wypalenie. Jednocześnie duża liczba godzin czy poczucie przepracowania nie przekłada się wcale na ilość wykonywanej pracy oraz jej jakość.

Polacy pracują średnio prawie godzinę tygodniowo dłużej niż przeciętny pracownik Unii Europejskiej. Regularne nadgodziny wpływają niekorzystnie na przedstawicieli pokolenia *Y*, zwiększają ich podatność na stres związany z pracą, co w połączeniu z nieumiejętnym radzeniem sobie z nim skraca drogę do wypalenia. Typowe dla tego pokolenia ciągłe podłączenie do sieci powoduje również, że sprawdzanie w czasie wolnym maili służbowych stało się normą, co zaburza *work-life balance* i zwiększa stres. Jak pokazało badanie Bupa w 2017 r. aż 82% pracowników z pokolenia *Y* czytało przed rozpo-

częciem i po zakończeniu pracy maile [https://www.chip.pl/2017/12/pracujemy-coraz-wiecej-coraz-szybciej-sie-wypalamy/, dostęp: 15.05.2021].

Wzrost tempa rozwoju rynku pracy, długotrwały stres, nadmierna ilość pracy powoduje, że syndrom wypalenia zawodowego występuje u coraz młodszych pracowników. Szybki rozwój przedsiębiorstw i stosunkowo niska stabilność pogarsza negatywne skutki odczuwane przez pracowników. Pracodawcy nie reagują wystarczająco szybko na zmiany w strukturach zatrudnienia, co utrudnia zapewnienie poczucia stabilności i pewności.

Pokolenie *Z* są to osoby urodzone na przełomie XX i XXI w., zwane również pokoleniem Internetu, pokoleniem Facebooka czy pokoleniem *C*, co jest nawiązaniem do frazy *Connected, communicating, content-centric, computerized, community-oriented, always clicking*. Pokolenie *Z* jest mocno powiązane z pokoleniem *Y* – ich przedstawiciele nie znają świata bez połączenia z Internetem, bez komputerów czy telefonów komórkowych. Największym jego atutem jest łatwość i naturalność korzystania z nowoczesnych technologii. Pokolenie to potrafi jednocześnie funkcjonować w dwóch światach: rzeczywistym oraz wirtualnym, do którego jego przedstawiciele są cały czas podłączeni. To z kolei powoduje pewne problemy, z którymi pokolenie *Z* się boryka. Ludzie z tej generacji charakteryzują się również problemami z komunikacją werbalną, a przede wszystkim mają problem z nawiązywaniem kontaktów interpersonalnych w świecie rzeczywistym.

Pokolenie *Z* jest pierwszym pokoleniem globalnym, ma wyjątkowo łatwy dostęp do informacji przy użyciu technologii. Styl życia pokolenia *Z*, ze względu na wszechobecność Internetu, olbrzymie zainteresowanie social mediami, zakupami online czy grami wideo związany jest z ciągłym, błyskawicznym rozwojem technologii. Pomimo jednak dostępu do technologii niemalże od urodzenia, pokolenie to przejawia duże zainteresowanie sportem i czytaniem książek. Kładzie ogromny nacisk na te sfery życia, ale również na spędzanie czasu w otoczeniu natury. Ze względu na dużą liczbę zajęć pozaszkolnych od najmłodszych lat osoby należące do tego pokolenia nauczeni są dobrej organizacji czasu. Presja czasu jest dla nich czymś naturalnym, a technologie wykorzystują do nadrabiania braków w kontaktach z innymi ludźmi, które są ograniczane ze względu na dużą liczbę zajęć. Osoby z pokolenia *Z* mają poczucie przynależności do grup społecznych oraz akceptacji. Potrafią jednak zachować chęć do bycia indywidualistami.

Pokolenie Z nie uznaje, że zachowanie work-life balance jest aż tak istotne, jak ma to miejsce w przypadku pokolenia Y. Ważniejsze dla nich są benefity i pewność (stabilność) zatrudnienia. Zdecydowana większość, bo aż 77% (wg ankiety przeprowadzonej przez Forbes) uznaje prace za podstawowe źródło stresu [https://www.forbes.pl/biznes/pandemia-koronawirusa-i-test-pracy-zdalnej-czy-taki-tryb-pracy-oplaci-sie-w-

biznesie/g7dvlk4, dostęp: 21.06.2021]. Dodatkowo, zdecydowana większość (84%) badanych przez Staffbase chciałaby mieć pracę, która ma większy sens, jednak przede wszystkim chodzi im o stabilność finansową [https://staffbase.com/blog-de/interne-kommunikation-instrumente/, dostęp: 12.06.2021]. Pokolenie Z stawia na pierwszym miejscu rozsądek i bezpieczeństwo finansowe, co pozornie wydaje się dobrą cechą, jednak pomijanie innych, ważnych aspektów, które są istotne w dłuższym czasie, z pewnością doprowadzi do wypalenia. Ze względu na ciągłe podłączenie do sieci oraz social mediów, i – co jest z tym związane – oglądanie dużej liczby materiałów tylko i wyłącznie z najlepszych, najciekawszych momentów i doświadczeń swoich znajomych lub idoli powoduje, że poziom zdrowia psychicznego osób z tego pokolenia jest znacznie niższy, co jest spowodowane ciągłym przeciążeniem i byciem atakowanym informacjami o tym jak wszyscy, których obserwują w social mediach są ciągle na wakacjach, podczas gdy oni pracują i są zestresowani obowiązkami.

Pokolenia *Y* i *Z* są ze sobą mocno powiązane, według niektórych wczesnych definicji określenie Millenialsi odnosiło się do *Y* i *Z* łącznie, zostały one jednak później rozdzielone na *Y* – Millenialsów i *Z* – Post-Millenialsów. Pokolenie *Y* funkcjonuje już na rynku pracy od kilkunastu lat, jego przedstawiciele są elastyczni, mają duże wymagania i są pewni swojej wartości na rynku pracy. Pokolenie *Z* dopiero zaczyna wchodzić na rynek pracy, nie jest aż tak pewne swojej wartości, ale jest równie (albo nawet bardziej) elastyczne i nie ma aż tak wysokich wymagań wobec pracodawców pod względem finansowym. Oba pokolenia łączy nadmierna liczba godzin spędzonych w pracy i niezadowolenie z wykonywanej pracy, które to elementy są zalążkami wypalenia zawodowego. Pokolenie *Y* ma zbyt wysokie oczekiwania, które często nie korespondują z rzeczywistością, pokolenie *Z* natomiast nie chce pracować w miejscach, które nie oferują realizacji wyższego celu, z którym by się mogli utożsamić. Dodatkowo przedstawiciele *Y* i *Z* są tak samo nadmiernie obciążani liczbą zadań, co skutkuje długoterminowym stresem, brakiem sił i czasu na wykonywanie przyjemnych czynności w i tak już ograniczonym czasie wolnym, co łącznie prowadzi w szybkim tempie do błyskawicznego wypalenia zawodowego. Pokolenia te znane są jako elastyczne, jednak paradoksalnie brak elastyczności w relacji praca – czas wolny, powoduje, że są one najbardziej podatne na niebezpieczeństwo, jakim jest wypalenie zawodowe, co budzi niepokój, zwłaszcza biorąc pod uwagę to, jak młode są to pokolenia.

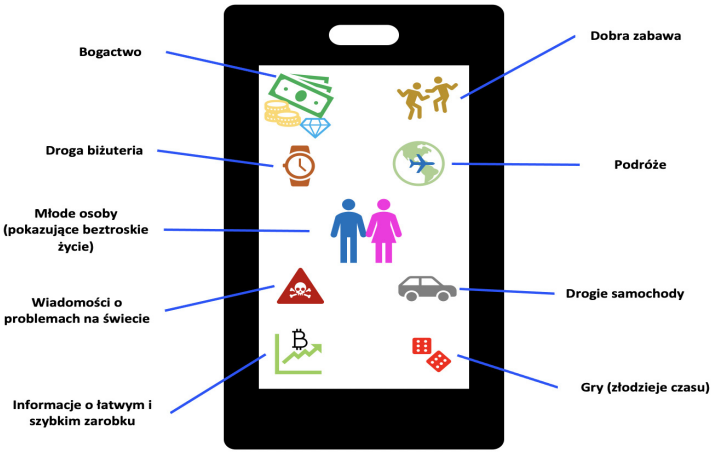
Wpływ mediów społecznościowych na wypalenie zawodowe

Nie tylko praca, a raczej z nią związany stres, ma wpływ na pojawienie się wypalenia zawodowego. Życie w obecnych czasach jest intensywne ze względu na rozwój technologiczny i skrajności, które się pojawiają.

Przyglądając się społeczeństwu, można zauważyć, że każdy jest – rzec by można – obciążony technologią. Obciążony, ponieważ technologia narzucona została społeczeństwu i to nie tylko przez pędzący rozwój, ale też przez samych jego członków. Przykładem takiego obciążenia jest smartfon, który daje ogromne możliwości i tak jak kiedyś telewizor był oknem na świat, tak teraz smartfon jest takim oknem, i zawsze jest pod ręką. Smartfon staje się obciążeniem, ponieważ uzależnia, a raczej to informacje, które w nim się znajdują stają się uzależniające. Często można usłyszeć takie powiedzenie: „Bez smartfona, jak bez ręki", i to nie tylko w życiu prywatnym, ale również i w życiu zawodowym. Smartfon, który służy do celów służbowych, uważany jest za – można powiedzieć – smycz, którą pracodawca posługuje się, by móc mieć dostęp do pracownika w każdym momencie i o każdej porze.

Przede wszystkim warto jednak zwrócić uwagę na to, dlaczego technologia ma wpływ na wypalenie zawodowe. Pierwszym czynnikiem uzależniającym są portale społecznościowe i różne fora informacyjne (zob. rys. 6).

Rysunek 6. Czynniki uzależniające i warunkujące rozwój wypalenia zawodowego



Źródło: opracowanie własne.

Każdy z tych czynników jest w pewien sposób ze sobą powiązany. Warto je przeanalizować, i tak:

- gry (złodzieje czasu) – pomagają izolować się od innych, a osoby, które wypalają się zawodowo, spędzają nad grami coraz więcej czasu, przy tym zamykając się w sobie;
- dobra zabawa – osoby z objawem częstego spoglądania na zegarek notorycznie zerkają na ekran smartfona i widzą inne osoby, które dobrze się bawią zamiast siedzieć w pracy (jak oni), stresującej i męczącej;
- podróże – to czynnik, który może pozytywnie i negatywnie wpływać na pracowników, ponieważ podróże, z których relacje można zobaczyć na różnych stronach WWW, mogą motywować i zachęcić osoby do odwiedzenia danych miejsc, ale z drugiej strony, mogą też demotywować pracowników, ponieważ obrazy ciekawych miejsc uzmysławiają im to, że siedzą w biurze zamiast spędzać miło czas w pięknym miejscu (jak inni);
- drogie samochody – (czynnik, który głównie dotyczy mężczyzn) jest to czynnik, który może motywować, ale również demotywować, gdyż z jednej strony ułatwia sprecyzowanie celu: „Będę pracował i kupię sobie ten drogi samochód", ale z drugiej strony może też pokazać to, że dana praca, która jest stresująca i nie daje satysfakcji, nie przynosi również zarobków pozwalających na zaspokojenie potrzeb (w tym przypadku kupna drogiego samochodu);
- informacje o łatwym i szybkim zarobku – to czynnik, który kusi osoby do inwestowania bez podstawowego przeszkolenia i wiedzy (osoby chcące dorobić się szybko, aby tylko nie siedzieć w pracy, szukają różnych sposobów zarobku, które niestety często kończą się utratą pieniędzy), jest to też czynnik, który demotywuje pracowników, ponieważ pokazuje osoby, którym się udało zarobić duże kwoty za pomocą inwestowania, a nie pracy (a dany pracownik siedzi w pracy i może tylko marzyć o takim zarobku);
- wiadomości o problemach na świecie – jest to czynnik, który pokazuje złe sytuacje, które zaistniały na świecie, pracownik, poznając je, jest zdemotywowany, zarówno jeśli chodzi o życie zawodowe, jak i prywatne;
- bogactwo i droga biżuteria – dwa czynniki powiązane z sobą, ponieważ pokazują dobrobyt i przepych (rzeczy, na które zwykła osoba nie może sobie pozwolić), czynniki te często mogą jednak także motywować (dzięki pracy pracownik może osiągnąć to co inni), ale często działają też przeciwnie, budząc frustrację u pracownika;
- młode osoby prowadzące beztroskie życie – to czynnik powiązany z każdym powyżej wymienionym czynnikiem (życie młodych osób, którym rodzice zapewniają dobrostan), pracownik widząc te osoby, traci motywację do pracy, przekonuje się, że można żyć lepiej, łatwiej i o wiele ciekawiej bez pracy (a on musi siedzieć w pracy, która go stresuje).

Z przedstawionej analizy wynika, że technologia może mieć negatywny wpływ na pracowników i przyczynić się do szybszego wypalenia zawodowego. Dziś, w czasie pandemii, jest to jeszcze istotniejszy czynnik, ponieważ podczas pracy zdalnej pracownik jest odizolowany i łatwiej zachodzi możliwość niemal całkowitej utraty kontaktu z innymi ludźmi. Siedząc w domu w przysłowiowych czterech ścianach, pracownik zapomina o życiu osobistym i często zacierają się mu granice pomiędzy życiem zawodowym a prywatnym („Zrobię coś jeszcze, bo i tak siedzę w domu"). Gdy zanika rozgraniczenie pracy i życia prywatnego, szybko pojawia się przepracowanie i stres, a to ma ogromny wpływ na rozwój procesu wypalenia zawodowego.

Formy pomocy przy wypaleniu zawodowym

Światowa Organizacja Zdrowia (WHO) podała w 2019 r., że postanowiła wpisać wypalenie zawodowe (ang. burnout syndrom) do Międzynarodowej Klasyfikacji Chorób (ICD), uznając je za syndrom zawodowy związany z bezrobociem i zatrudnieniem i taka klasyfikacja będzie obowiązywać już od 2022 r. [https://forsal.pl/artykul-prasowy/6459333,-wypalenie-zawodowe-awansowalo-na-liscie-who-przed-firmami-nowe-wyzwania.htm, dostęp: 21.06.2021].

Obserwatorzy i eksperci zajmujący się zjawiskiem wypalenia zawodowego twierdzą nawet, że za kilka lat będzie można wziąć na zdiagnozowane wypalenie zawodowe zwolnienie lekarskie. Jaki lek zastosować na wypalenie? Czyżby praca w domu była takim lekiem?

Według wyników badań przeprowadzonych przez pracownię ARC Rynek i Opinia na zlecenie Gumtree.pl, przy współpracy z Randstad Polska w kwietniu i maju 2020 r., postrzeganie pracy zdalnej jako remedium na wypalenie zawodowe różni się nieco w zależności od perspektywy [https://blog.gumtree.pl/tag/raport-gumtree/, dostęp: 06.06.2021]. W opinii ok. 55% pracodawców praca zdalna nie chroni przed wypaleniem, podobnego zdania jest 37% pracowników, ale 43% badanych pracowników uważa, że *home office* w ich przypadku może być pewnego rodzaju lekarstwem, co piąty pytany nie ma natomiast na ten temat zdania [https://blog.gumtree.pl/tag/raport-gumtree/, dostęp: 06.06.2021].

Choć *home office* nie zawsze jest dla pracowników sposobem na odciążenie psychiczne i emocjonalne, to według 40% badanych, umożliwienie przez pracodawcę takiej formy pracy, jest przejawem partnerskich relacji, a dla co trzeciego badanego to wyraz uznania ze strony przełożonego [https://blog.gumtree.pl/tag/raport-gumtree/, dostęp: 06.06.2021].

Wielu pracowników zauważając u siebie pierwsze symptomy wypalenia zawodowego, decyduje się na zmianę pracy, a co za tym idzie – na zmianę otoczenia, środowiska, co rzeczywiście może pomóc.

Ważnym aspektem funkcjonowania osób w organizacji jest klimat organizacyjny przedsiębiorstwa, który można zdefiniować jako zbiór spostrzeżeń pracowników na temat organizacyjnych procedur, praktyk i działań. Naukowcy zakładają istnienie zależności pomiędzy oceną klimatu organizacyjnego a poziomem wypalenia zawodowego i utratą zaangażowania pracowników. Wyniki badań wykazały, że autorytarny klimat organizacyjny sprzyja występowaniu mobbingu oraz wypalenia zawodowego [Oleksa-Marewska 2018, ss. 163–173].

Analiza wyników badań własnych nad klimatem organizacyjnym doprowadziła dr K. Oleksę-Marewską do następujących wniosków na temat tego, co może pomóc w zmniejszeniu prawdopodobieństwa wystąpienia wypalenia zawodowego, i tak jest to:

- efektywne rozłożenie obowiązków pomiędzy pracowników;
- eliminacja kultury pośpiechu (współcześnie pracownicy często są przeciążeni informacjami i zmęczeni zbyt szybkim tempem pracy);
- szkolenie kadry menadżerskiej w zarządzaniu, które cechuje się wsparciem oraz stylem partycypacyjnym;
- dbanie o prawa i interesy pracowników (dialog z reprezentantami grup pracowniczych, tworzenie możliwości spotkań i wyrażania własnych opinii oraz reagowanie na zgłaszane zastrzeżenia) [Oleksa-Marewska 2018, ss. 163–173].

Niezwykle istotna jest także higiena pracy. Jeśli podejrzewamy u siebie wypalenie zawodowe, warto zwrócić się o pomoc do psychologa, który pomoże nam odnaleźć przyczynę złego samopoczucia, a także znaleźć możliwe rozwiązania tej konkretnej sytuacji. Dobrym sposobem na wypalenie zawodowe jest terapia.

A. Bończewska, psycholog i psychoterapeutka, uważa, że działania zapobiegawcze wypaleniu zawodowemu wymagają głębokich zmian systemowych, takich jak: wyższe wyna-grodzenie, przejrzysta i motywująca ścieżka rozwoju zawodowego, bardziej sprzyjające waru-nki pracy, możliwość kontaktu z psychologiem (psychoterapeutą) oraz dbanie o zachowanie równowagi między życiem zawodowym a prywatnym [https://hrstandard.pl/2020/07/21/1-3-polskich-pracownikow-czuje-sie-wypalona-zawodowo-czy-dostep-do-pracy-zdalnej-odwroci-ten-trend/, dostęp: 26.05.2021]. Bywa, że syndrom wypalenia zawodowego może prowadzić do depresji, dlatego bardzo ważne jest, aby reagować, zanim sytuacja stanie się naprawdę poważna. W zależności od potrzeb dostępnymi formami wsparcia dla osób z wypaleniem zawodowym są konsultacje z psychologiem, psychoterapia lub coaching.

W obecnej rzeczywistości ważne jest, aby umieć oddzielać pracę od życia osobistego. Najlepszym lekarstwem na oderwanie się od problemów zawodowych jest znalezienie dla siebie hobby, w którym można się realizować z pasją i czerpać z tego przyjemność.

Podsumowanie

Wypalenie zawodowe jest problemem współczesnym i powszechnym, który dotyka coraz więcej osób, a jego skutki obejmują zarówno jednostkę – człowieka i jego życie zawodowe oraz prywatne, jak też mają odzwierciedlenie w warstwie społecznej. Niezmiernie trudno znaleźć jedną definicję wypalenia oraz dokładnie określić jego przyczyny. Obszar ten bada coraz więcej naukowców, zwłaszcza od 2020 r., czyli od zaistnienia pandemii.

Dzięki coraz większej wiedzy o specyfice wypalenia zawodowego, istnieje coraz większa liczba metod wsparcia oraz działań profilaktycznych. Ważne, aby pracodawcy, dążąc do maksymalnej efektywności, widzieli w pracowniku człowieka a nie maszynę. Człowieka, który jest istotą mającą ograniczone zdolności i wytrzymałość, ma swoje potrzeby i prawa. Dbałość o pracownika może bardziej się opłacać pracodawcy niż zatrudnianie nowych ludzi i ich szkolenie, bo często ta inwestycja może się nie zwrócić.

Bibliografia

Bartkowiak G. (1999), *Psychologia zarządzania*, Wydawnictwo AE, Poznań.

Cherniss C. (1980), *Professional Burnout in Human Service Organizations*, Praeger, New York.

Fazlagić J. (2008), *Charakterystyka pokolenia Y*, „E-mentor", nr 3.

Fengler J. (2001), *Pomaganie męczy*, GWP, Gdańsk.

Freudenberger H.J. (1974), *Staff Burnout*, „Journal of Social Issues", vol. 30.

J**anowska Z., Cewińska J., Wojtaszczyk K.** (2005), *Dysfunkcje zarządzania zasobami ludzkimi*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Kowalczyk E. (2015), *Człowiek, organizacja, kariera. Siła psychologii stosowanej*, Difin, Warszawa.

Kronos Incorporated, Workplace (2017), *The Employee Burnout Crisis: Study Reveals Big Workplace Challenge in 2017* [online], kronos.com,https://www.kronos.com/about-us/newsroom/employe-burnout-crisis-study-reveals-big-workplace-challenge-2017, dostęp: 11.06.2021.

Lipowska J. (2016), *Wypalenie zawodowe a motywacja do pracy i czynniki ją wzmacniające u kadry pedagogicznej instytucji opiekuńczo-wychowawczych. Praca doktorska*, Instytut Psychologii, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Poznań.

Males M. (1996), *The Scapegoat Generation: America's War on Adolescents*, Common Courage Press, New York.

Maslach Ch. (2000), *Wypalenie – w perspektywie wielowymiarowej* [w:] H. Sęk (red.), *Wypalenie zawodowe. Przyczyny, mechanizmy, zapobieganie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Ogińska-Bulik N. (2006), *Stres zawodowy w zawodach usług społecznych. Źródła – konsekwencje – zapobieganie*, Difin, Warszawa.

Oleksa-Marewska K. (2018), *Kształtowanie klimatu organizacyjnego niwelującego wypalenia zawodowe a zatrzymanie pracowników w organizacji*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu", nr 512.

Raport Satysfakcja Zawodowa Polaków 2016 (2017), Sedlak & Sedlak, Kraków.

Raport Praca, Moc, Energia w Polskich Firmach 2018: Jak pracownicy i liderzy zarządzają swoją energią w pracy? (2018), Human Power, Łódź.

Strony WWW

https://hrstandard.pl/2020/07/21/1-3-polskich-pracownikow-czuje-sie-wypalona-zawodowo-czy-dostep-do-pracy-zdalnej-odwroci-ten-trend/, dostęp: 26.05.2021.

https://blog.gumtree.pl/tag/raport-gumtree/, dostęp: 06.06.2021.

https://hrstandard.pl/2020/07/21/1-3-polskich-pracownikow-czuje-sie-wypalona-zawodowo-czy-dostep-do-pracy-zdalnej-odwroci-ten-trend/, dostęp: 06.06.2021.

https://staffbase.com/blog-de/interne-kommunikation-instrumente/, dostęp: 12.06.2021.

https://www.chip.pl/2017/12/pracujemy-coraz-wiecej-coraz-szybciej-sie-wypalamy/, dostęp: 15.05.2021.

https://www.oracle.com/pl/news/announcement/artificial-intelligence-supports-mental-health-2020-10-07.html, dostęp: 20.06.2021.

https://www.forbes.pl/biznes/pandemia-koronawirusa-i-test-pracy-zdalnej-czy-taki-tryb-pracy-oplaci-sie-w-biznesie/g7dvlk4, dostęp: 21.06.2021.

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I ZARZĄDZANIE 2021
Wydawnictwo SAN | ISSN 2543-8190
Tom **XXII** | Zeszyt **1** | ss. 129–144

Dominika Oczkowska | dominika9535@wp.pl
Społeczna Akademia Nauk, finanse i rachunkowość

Karolina Lichowska | lic.kar1@wp.pl
Społeczna Akademia Nauk, finanse i rachunkowość

Kobiety w gospodarstwach domowych w Polsce

Women in Households in Poland

Abstract: For centuries, women have been marginalised in politics, in the area of pay, in taking up positions in companies. It was no better in the household either, and what is it like now? Is a woman contributing income to the household treated better or is she still discriminated against? This article presents the problem of discrimination against women in households.
Key words: woman, household, discrimination

Wstęp

Rola kobiet w społeczeństwie, w kontekście historycznym, zmieniała się na przestrzeni wieków. Kobieta była, i często nadal jest, obyczajowo zobowiązana do zajmowania się domem i dziećmi. Jej sytuacja zmieniła się jednak drastycznie na przełomie XIX i XX wieku. Rozpoczęła się wtedy emancypacja kobiet, które w wyniku konfliktów zbrojnych straciły mężów, ojców i synów. Musiały się usamodzielnić i zająć gospodarstwem, nie tylko domowym, co wpłynęło na zmianę z podporządkowanej mężowi żony na równych sobie małżonków. Znaczny wzrost gospodarczy i zapotrzebowanie na siłę roboczą również wpłynęły na zmienianie się roli kobiet. Zaczęły bowiem porzucać tradycyjną rolę pani domu na rzecz realizacji zawodowej. Zarabianie własnych pieniędzy pozwoliło im także uniezależnić się od łaski czy niełaski męża.

W wyniku emancypacji kobiet i ich zwiększającej się niezależności się od mężczyzn, popularność zaczął zyskiwać partnerski model rodziny. Społeczeństwo powoli przestaje postrzegać je wyłącznie jako żony i matki dbające o ognisko domowe, ale zaczyna doceniać ich autonomiczność. W związkach, gdzie pracują i zarabiają obydwie osoby, żyje się dostatniej, rośnie też dochód rozporządzalny w gospodarstwach domowych. Pozwala to na przeznaczenie większej sumy pieniędzy na zaspokojenie indywidualnych potrzeb każdego z partnerów.

W niniejszym artykule skupiono się na podkreśleniu roli kobiet zarówno w rodzinie, jak i na rynku pracy w Polsce. Jednym z podstawowych źródeł majątku gospodarstwa domowego jest bowiem wynagrodzenie za pracę, które jest uzależnione od płci. Celem artykułu jest analiza pozycji kobiety w gospodarstwach domowych jako matki (gospodyni) i dostawcy zasobów pieniężnych do gospodarstwa domowego. Analiza danych statystycznych oraz teorii i zasobów internetowych pozwoli odpowiedzieć na pytanie, czy rola kobiety zmienia się, czy nadal jest traktowana marginalnie w świecie, gdzie mężczyzna jest nadal głową domu.

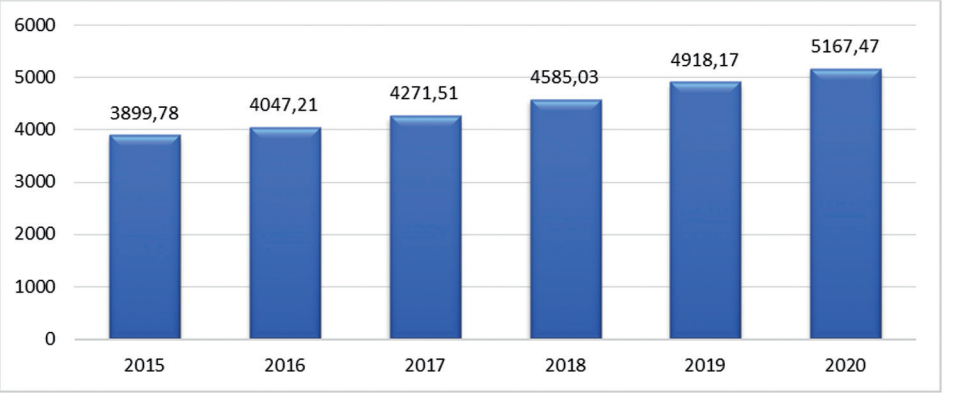
Kobiety w gospodarstwie domowym a dochody z tytułu pracy

Gospodarstwo domowe (ang. *private household*) to zespół osób mieszkających razem i wspólnie się utrzymujących. Osoby samotne, utrzymujące się samodzielnie tworzą jednoosobowe gospodarstwa domowe [https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/103,pojecie.html]. Z kolei finanse gospodarstw domowych są grupą zjawisk związanych z gromadzeniem, podziałem i wydatkowaniem zasobów pieniężnych w gospodarce, które są realizowane przez gospodarstwa domowe [https://pl.wikipedia.org/wiki/Finanse_gospodarstw_domowych].

Jak już wcześniej wspomniano, dotychczas panowało przeświadczenie, że to mąż powinien zarabiać pieniądze i utrzymywać rodzinę, a żona opiekować się domem i wychowywać dzieci. XX wiek wpłynął jednak na zmianę tego tradycyjnego model rodziny na rzecz nowego – partnerskiego. Zarówno mąż, jak i żona chodzą do pracy i zarabiają pieniądze, a w domu wspólnie wykonują obowiązki domowe i wychowują dzieci. Dotychczas było nie do pomyślenia, by mężczyzna wykonywał prace domowe postrzegane jako typowo kobiece. Na szczęście dla kobiet powyższe konserwatywne poglądy odchodzą do lamusa.

Niestety, mimo ewolucji modelu rodziny (z tradycyjnego na partnerski), kobiety mają trudniej na polskim rynku pracy. Ich zarobki znacząco różnią się od zarobków mężczyzn na tym samym stanowisku. Na wykresie 1. przedstawiono przeciętne miesięczne wynagrodzenie w Polsce, bez podziału według płci.

Wykres 1. Przeciętne miesięczne wynagrodzenie w latach 2015–2020 (w zł)

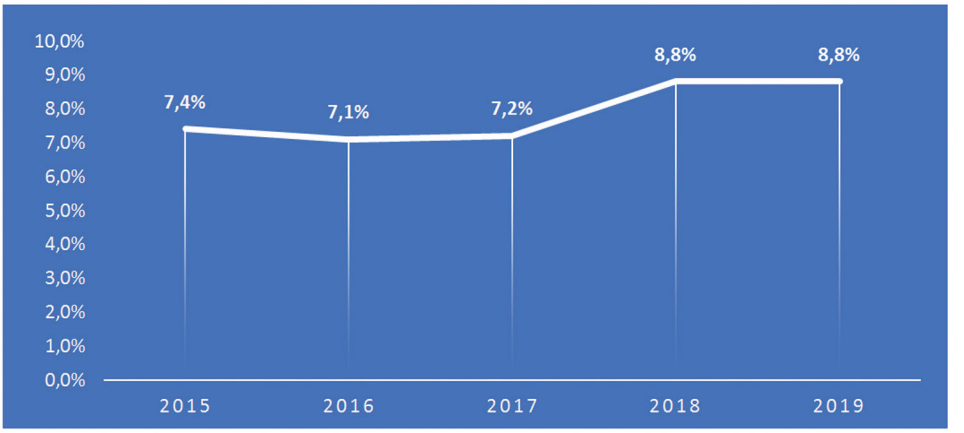


Źródło: [https://sdg.gov.pl/statistics_nat/5-1-a/].

Można zauważyć, że przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto Polaków w latach 2015–2020 miałom tendencję wzrostową. W 2020 roku wyniosło ono 5167,47 zł, co w porównaniu z rokiem 2019 oznacza wzrost o 5%. Zgodnie z tymi danymi można stwierdzić, że Polacy zarabiają coraz więcej.

W „Strukturze wynagrodzeń" opublikowanej przez GUS w październiku 2018 r. można prześledzić, jak wyglądała przeciętna wysokość wynagrodzeń kobiet i mężczyzn w analizowanym okresie czasu. Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w październiku 2018 r. wynosiło 5003,78 zł. Jednak przeciętne wynagrodzenie mężczyzn było wyższe i wyniosło 5447,24 zł, a kobiet – 4543,36 zł. Pokazuje to sporą dysproporcję między wynagrodzeniami Polek i Polaków. Mężczyźni zarabiali bowiem o 903,88 zł (19,9%) więcej od kobiet. Te dane pokazują, że Polki są wciąż dyskryminowane na rynku pracy. Niestety przez stereotypy dotyczące kobiet, jako słabszych bądź gorszych, pracodawcy nieświadomie zaniżają wysokość ich wynagrodzenia. Na wykresie 2. przedstawiono jak w latach 2015–2019 kształtowała się luka płacowa w Polsce.

Wykres 2. Zróżnicowanie wynagrodzeń kobiet i mężczyzn (luka płacowa)

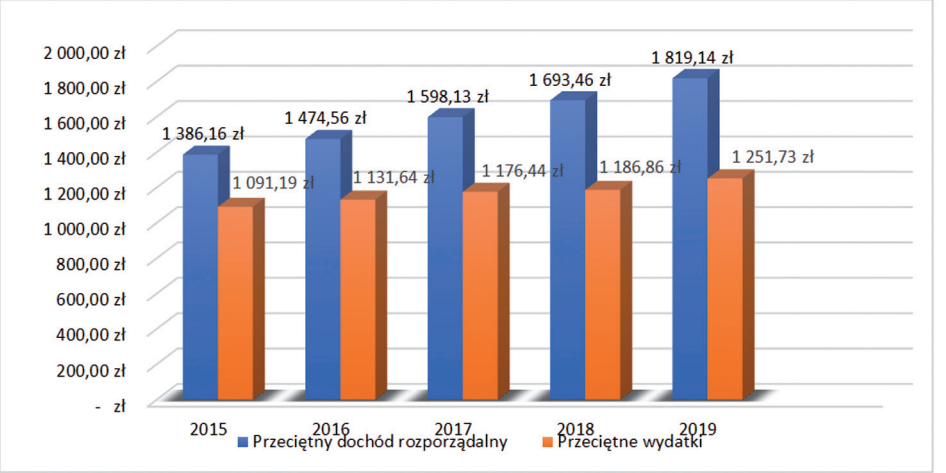


Źródło: [https://sdg.gov.pl/statistics_nat/5-1-a/].

Porównując rok 2015 i 2019 można dostrzec, że nastąpił wzrost luki płacowej o 1,4 p.p. Oznacza ona, że równość wynagrodzeń za taką samą pracę jest tylko fikcją. Różnice w wynagrodzeniach ze względu na płeć widoczne są we wszystkich branżach oraz na wszystkich stanowiskach na polskim rynku pracy. Niepokojące jest to, że mimo rozwoju społecznego zróżnicowanie wynagrodzeń nadal rośnie.

Zanim przejdziemy do finansów gospodarstw domowych warto wyjaśnić dochód rozporządzalny. Jest on sumą bieżących dochodów gospodarstwa domowego pomniejszoną o zaliczki na podatek dochodowy, inne podatki oraz o składki na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne. Wykres 3. przedstawia miesięczny dochód rozporządzalny i wydatki na 1 osobę w gospodarstwach domowych w latach 2015–2019.

Wykres 3. Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny i wydatki na 1 osobę w gospodarstwie domowym w latach 2015–2019



Źródło: [https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/tablica].

Analizując powyższy wykres można zauważyć, że przeciętny dochód rozporządzalny w Polsce z roku na rok rośnie. Według GUS sytuacja materialna gospodarstw domowych się poprawiła. Zwróćmy jednak uwagę, że wzrostowi dochodów towarzyszy również wzrost wydatków, ale nie w takim samym stopniu. Dochód rozporządzalny z 2019 roku był o 5 p.p. wyższy w porównaniu z rokiem 2018. Również przeciętne wydatki z roku na rok były coraz wyższe.

Trzeba pamiętać o tym, że większe dochody w gospodarstwie domowym sprawiają, iż wzrasta standard życia całego gospodarstwa. Często z pojęciem jakość życia utożsamiane jest pojęcie dobrobyt, czyli „stan całkowitego zaspokojenia materialnych i duchowych potrzeb jednostki i społeczeństwa" [https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/dobrobyt;3893273.html]. Poziom życia można zdefiniować jako poziom jakości egzystencji człowieka. Istnieje wiele czynników, które kształtują standard życia, m.in. wysokość wynagrodzeń czy wysokość wydatków niezbędnych, związanych z realizacją podstawowych potrzeb gospodarstwa domowego. Niezaprzeczalne jest to, że im więcej zarabiamy, tym na większe wydatki możemy sobie pozwolić. Łatwo zauważyć, iż niska wysokość wynagrodzeń związana jest z niskim standardem życia. Członkowie rodziny nie mogą sobie wtedy pozwolić na przyjemności, np. wspólne wyjścia do kina. Zdarza się także, że w skrajnych sytuacjach niskie zarobki powodują niemoc zaspokojenia nawet podstawowych potrzeb gospodarstwa domowego, nie mówiąc już o potrzebach

wyższego szczebla, np. potrzebie samorealizacji. Wyższe wynagrodzenie powoduje zatem wzrost standardu życiowego, który przyczynia się także do wzrostu poziomu zadowolenia całego gospodarstwa domowego. Można więc posunąć się do stwierdzenia, że jakość życia wpływa w dużej mierze na relacje w rodzinie.

Szklany sufit i dyskryminacja kobiet

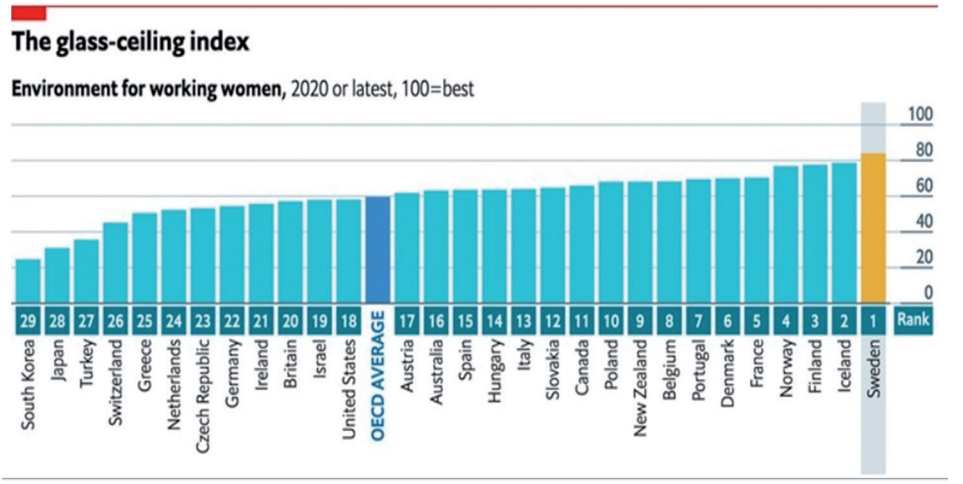
Pojęcie szklanego sufitu (ang. *glass ceiling*) odnosi się do kobiet, które widzą możliwość awansu, ale nie mogą go osiągnąć. Jest to niewidzialna bariera, uniemożliwiająca dalsze rozwijanie się i wspinanie po szczeblach kariery. Termin ten powstał na przełomie lat 70. i 80. XX wieku. 10 lat później powołano Komisję ds. Szklanego Sufitu, która powstała ze względu na alarmujące statystyki, według których zaledwie 3–5% stanowisk zarządczych i kierowniczych zajmowały kobiety [http://www.kobietapracujaca.pl/szklany-sufit/]. Niestety, mimo upływu lat, sytuacja nie uległa poprawie.

Od wieków rządzenie było, i nadal jest, domeną mężczyzn. Ich dominacja objawia się przede wszystkim na najwyższych szczeblach i obserwowana jest na całym świecie [zob. Wirth 2001]. Kobiety rzadko mają okazję piastować stanowiska zarządcze, kierownicze, menadżerskie – zwykle są one zarezerwowane dla mężczyzn. Największe różnice występują w sferze politycznej i biznesowej [Kotowska-Wójcik, Luty-Michalak, Biuro Analiz, Dokumentacji i Korespondencji 2019], gdzie rzadko dopuszcza się je do znaczących stanowisk.

Poza szklanym sufitem, możemy natknąć się na inne, podobne terminy. Pojęcie lepkiej podłogi, związane jest z zawodami o niskim statusie, w których szanse na awans czy rozwój zawodowy są znikome. Do takich zawodów należy m.in. praca kosmetyczki, sprzątaczki, krawcowej czy sekretarki. Szklane ściany to zjawisko obejmowania przez kobiety stanowisk pomocniczych (np. recepcjonistki, sekretarki) w stosunku do mężczyzn piastujących funkcje kierownicze. Wiążą się one z niskim wynagrodzeniem i małym poważaniem przy jednoczesnym wymogu posiadania wysokich kompetencji. Na stanowiskach pomocniczych nie udaje się zdobyć doświadczenia i kompetencji niezbędnych do objęcia funkcji kierowniczych, które związane są z większą decyzyjnością i zakresem władzy, prestiżem społecznym czy większymi zarobkami.

Kolejnym zjawiskiem są szklane ruchome schody, odnoszące się zawodów społecznie uznawanych jako typowo kobiece, w których uprzywilejowani są mężczyźni, którym łatwiej niż kobietom wspiąć się na wyższe szczeble kariery [Budrowska 2004].

Rysunek 1. Indeks szklanego sufitu. Sytuacja w UE w 2020 r.



Źródło: [https://www.prnewswire.com/news-releases/scandinavia-is-the-best-place-to-be-a-working-woman-according-to-the-economists-2021-glass-ceiling-index-301240651.html].

Analizując powyższy wykres indeksu szklanego sufitu można dostrzec, że kobiety ze względu na płeć są najmniej dyskryminowane w krajach skandynawskich. Pierwsze miejsce zajęła Szwecja, a następnie Islandia, Finlandia oraz Norwegia. W tych krajach kobiety mogą liczyć na spore wsparcie ze strony władz. Skandynawki mogą korzystać z wysokiej jakości urlopu macierzyńskiego, elastycznego czasu pracy oraz mają dostęp do wyższych stanowisk. Ostatnie miejsce zajęła Korea Południowa. Niewiele przed nią znajduje się Japonia oraz Turcja. W tych krajach wciąż panuje przekonanie, że kobiety powinny pozostać w domu i wychowywać dzieci, a nie piąć się po szczeblach kariery.

Termin dyskryminacja pochodzi z języka łacińskiego i oznacza rozróżnienie, rozdzielanie. Jest ona zabroniona przez prawo – zarówno wewnętrzne ustawodawstwo polskie, jak i prawo międzynarodowe oraz system ochrony praw człowieka funkcjonujący w Unii Europejskiej. Pojęcie dyskryminacji w odniesieniu do kobiet na rynku pracy nabiera znaczenia pejoratywnego. Mamy tu do czynienia z niejednakowym traktowaniem pracowników ze względu na płeć, które nie jest uzasadnione żadnymi obiektywnymi przesłankami. Dyskryminacja kobiet oznacza zatem ich gorsze traktowanie, mimo posiadania przez nie takiego samego poziomu wykształcenia i doświadczenia w pracy co mężczyźni [https://asystentbhp.pl/dyskryminacja-ze-wzgledu-na-plec-obecna/].

Dyskryminację można podzielić na bezpośrednią i pośrednią [https://www.praca.pl/poradniki/rynek-pracy/dyskryminacja-rodzaje,przyczyny,przejawy,skutki,prawo-pracy_

pr-2027.html]. Pierwsza z nich jest celowym zachowaniem polegającym na gorszym traktowaniu danej osoby niż innych w podobnej sytuacji. Jej przyczyną może być fakt, że pracownik jest płci żeńskiej. Przykładem takiej dyskryminacji jest różnica w wynagrodzeniu kobiety i mężczyzny pracujących na tym samym stanowisku i posiadających takie samo wykształcenie i umiejętności.

Dyskryminację pośrednią jest trudniej wykryć. Ma ona miejsce, gdy pozornie neutralny przepis, kryterium lub działanie w praktyce powoduje niekorzystną sytuację dla osoby lub pewnej grupy osób w szczególności ze względu na płeć, rasę, pochodzenie etniczne, narodowość, religię lub wyznanie, światopogląd, poglądy polityczne, niepełnosprawność, wiek, orientację seksualną, stan cywilny oraz rodzinny w porównaniu z innymi osobami, nie jest prawnie i obiektywnie uzasadnione, a środki mające służyć osiągnięciu tego celu nie są właściwe i niezbędne [Dyrektywa Rady 2000/78/WE z dn. 27 listopada 2000 r.]. Jej przykładem może być „wypowiedzenie umowy pracownicy – kobiecie z powodu osiągnięcia przez nią wieku emerytalnego i nabycia uprawnień emerytalnych, jeśli wiek emerytalny jest niższy dla kobiet niż dla mężczyzn" [Uchwała SN z dn. 21 stycznia 2009 r. II PZP 13/2008].

Najpowszechniejszą formą dyskryminacji jest dyskryminacja kobiet ze względu na płeć, czyli:

- przyznanie niższego niż mężczyźnie wynagrodzenia za wykonanie pracy o tej samej wartości;
- stosowanie nazw zawodów i stanowisk wyłącznie w formie męskiej co ma na celu dyskryminować płeć żeńską;
- ograniczenia w dostępie do awansu zawodowego, nieuzasadnione różnicowanie wynagrodzeń za pracę jednakowej wartości ze względu na płeć (np. w związku z urlopem macierzyńskim);
- odmowa zatrudnienia kobiety ze względu na możliwość zajścia w ciążę w okresie zatrudnienia;
- stosowanie wobec kobiet przemocy fizycznej, psychicznej i ekonomicznej motywowane przekonaniem o niższości tej płci;
- molestowanie seksualne w miejscu pracy przez przełożonego lub współpracownika.

Przyczyny dyskryminacji kobiet są różne. Uważa się, że powinny one przede wszystkim troszczyć się o dom, a mężczyźni winni im zapewnić ku temu odpowiednie warunki. Kobiety zwykle postrzega się jako osoby uległe i unikające konfrontacji, czym argumentuje się brak cech charakteru potrzebnych do piastowania wysokiego stanowiska. Mimo przemian społecznych są one nadal dyskryminowane, również z powodów, na którą nie mają wpływu. Na przykład przysługuje im roczny urlop macierzyński,

po którym nie zawsze mają gwarancję powrotu do pracy. Często pracodawcy w ogóle wykluczają w swoich rekrutacjach kobiety w wieku rozrodczym, by ograniczyć koszty związane z taką pracownicą. Pytania o planowaną ciążę padają wprost na rozmowach o pracę, co jest zachowaniem dyskryminującym. Z takich, wydawałoby się, błahych pobudek, kobiety mają od początku trudności ze znalezieniem pracy. Muszą udowadniać, że się nadają i mają odpowiednie kwalifikacje. Często są dużo lepsze niż mężczyźni, co potwierdzają statystyki – aż 60% wykształconych osób w UE stanowią kobiety [przekrój danych na ten temat: Wirth 2001].

Luka płacowa pomiędzy kobietami i mężczyznami

Luka płacowa oznacza różnice w wynagradzaniu kobiet i mężczyzn będących na tych samych stanowiskach i wykonujących te same obowiązki. Nieskorygowana luka płacowa, czyli procentowa różnica między średnim wynagrodzeniem wszystkich aktywnych zawodowo kobiet i mężczyzn, wynosi w Polsce 7,7%, a w UE około 15%. Wskaźnik ten nie uwzględnia faktu, że mężczyźni pracują średnio dłużej niż kobiety (różnica wieku emerytalnego) oraz tego, że często pracują oni w lepiej płatnych i niebezpiecznych zawodach. Nie są tu także porównane różnice płacowe w pracy na tym samym stanowisku.

Do przyczyn nieskorygowanej luki płacowej należy:

- **aktywność zawodowa –** kobiety w Polsce charakteryzuje niższy odsetek aktywności zawodowej niż mężczyzn. 31% kobiet jest nieaktywnych zawodowo z powodów opiekuńczych (4,2% mężczyzn), a w niepełnym wymiarze godzin pracuje 29,9% kobiet (i tylko 8,3% mężczyzn);
- **opieka nad dziećmi –** urlopy rodzicielskie w Polsce bierze 0,8% mężczyzn. Około 40% kobiet nieaktywnych zawodowo chciałoby pracować, ale nie może ze względu na opiekę nad dziećmi i domem.

Skorygowana luka płacowa oznacza procentową różnicę zarobków między mężczyzną i kobietą, pracujących na tym samym stanowisku. W UE różnica ta wynosi około 5%, natomiast w Polsce aż 17%. Wskaźnik ten uwzględnia poziom wykształcenia, wiek, staż pracy, sektor, wielkość firmy oraz jej ekonomiczne powodzenie. Wskaźnik ten porównuje różnice płacowe w pracy na tym samym stanowisku. Przyczynami skorygowanej luki płacowej są:

- **kara za macierzyństwo** – ze względu na częstsze wycofywanie się z rynku pracy i przerwy w zatrudnieniu kobiety tracą możliwości awansów oraz podwyżek;
- **negocjacje –** mniejsza przeciętna agresywność kobiet w negocjacjach warunków zatrudnienia wynikająca m.in. z wychowania i ról płciowych;

- **nieświadome uprzedzenia** – kobiety są rzadziej rekrutowane, surowiej oceniane i proponuje się im gorsze warunki, udowadniają to badania, w których np. ukrywana jest płeć w CV;
- **rola społeczna** – uznanie, że najważniejszą rolą kobiety jest opieka nad domem i rodziną – w Polsce tego zdania jest aż 77% osób, w Niemczech tylko 28%.

Skutkami luki płacowej są m.in. niższe emerytury wynikające z niższych płac. Rzadsze awanse (związane m.in. z przerwą w świadczeniu pracy podczas urlopu macierzyńskiego) sprawiają, że kobiety zarabiają około 17% mniej. Często więc – z punktu widzenia ekonomicznego – bardziej opłacalne jest, by one zrezygnowały z pracy i podjęły opiekę nad dziećmi. Mężczyzna jest atrakcyjniejszy dla pracodawców ze względu na fakt, że istnieje małe prawdopodobieństwo skorzystania przez niego z urlopu tacierzyńskiego i/lub rodzicielskiego.

Sposobami na zmniejszenie luki płacowej jest m.in. :

- umożliwianie bardziej elastycznych form i godzin pracy;
- wsparcie instytucjonalne dla urlopów ojcowskich jako równoważnych macierzyńskim;
- budowanie świadomości potrzeby równego podziału obowiązków domowych i rodzicielskich;
- zwalczanie stereotypów i przeciwdziałanie zagrożeniu stereotypami;
- budowanie asertywności negocjacyjnej wśród kobiet.
- obiektywne i transparentne kryteria oceny kandydatów do pracy oraz pracowników [https://www.instagram.com/martynakaczmarek/].

Dyskryminacja kobiet

Dyskryminacja kobiet związana jest ze stereotypami dotyczącymi płci. Według słownika PWN stereotyp to podzielana społecznie wiedza, poglądy i oczekiwania wobec danej grupy społecznej [https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/;3979617]. Charakteryzuje się on uproszczeniami i przesadnymi uogólnieniami. Według K. Olechnickiego i P. Załęckiego stereotyp „to konstrukcja myślowa, zazwyczaj powszechna wśród członków danej grupy społecznej, oparta na schematycznym i uproszczonym postrzeganiu rzeczywistości (zjawisk społecznych, kulturowych lub pewnej kategorii osób), zabarwionym wartościująco, często bazującym na uprzedzeniach i niepewnej wiedzy (...)" [Olechnicki, Załęcki 2002]. Bardzo podatna na tworzenie stereotypów jest płeć jako cecha uniwersalna. Podążając za stereotypami w kontekście płci i przypisanych im ról, do mężczyzn będzie należało zabezpieczanie finansowo rodziny, drobne naprawy w gospodarstwie domowym czy bycie głową rodziny. Natomiast na kobiecie będą spoczywać takie obowiązki, jak opiekowanie

się i wychowywanie dzieci czy zarządzanie gospodarstwem domowym [Directorate-General for Justice and Consumers (European Commission) 2018].

Podążając za stereotypami, możemy zauważyć, że zawody też dzielą się na kobiece, męskie i neutralne. Stereotypowo, kobiecymi zawodami będą te, zbliżone do ich obowiązków domowych i związane z byciem opiekuńczą, pomocną, komunikatywną. Natomiast w męskich zawodach dużą rolę zazwyczaj odgrywa siła i sprawność fizyczna. Uważa się także, że wszystkie kobiety cechuje empatia, delikatność, czułość i zdolność do poświęceń. Mężczyzn zaś postrzega się jako niezależnych, pozbawionych wyżej wymienionych cech. Stereotypy dotyczą również wyglądu. Według nich kobiety powinny cechować się schludnym wyglądem, wrodzonym wdziękiem czy delikatnym głosem, a mężczyźni powinni być silni, krzepcy i wysocy.

Kobiety w biznesie i polityce

Kobiety stanowią przynajmniej połowę społeczeństwa (51% – UE, 49,56% – populacja światowa), a w Polsce ich udział wzrasta – 51,6% w 2017 roku. Stanowią one zatem istotny aspekt życia społecznego [infografika z okazji Międzynarodowego Dnia Kobiet 2019 r.]. W ostatnich latach obserwuje się również coraz większy odsetek studentek decydujących się na studia wyższe. Według Eurostatu (2018 r.) wskaźnik aktywności zawodowej kobiet w UE wynosił średnio 59,2% populacji w wieku 15–74 lat, natomiast w Polsce było to niespełna 54,1% [Najwyższa Izba Kontroli 2019, s. 47]. Według Global Gender Gap Report, największa asymetria jest w sferach równouprawnienia politycznego, współuczestnictwa ekonomicznego i możliwości (Political Empowerment and Economic Participation and Opportunity). Oczywiście, najtrudniej jest działać w obrębie równości politycznej, gdzie równość płci jest niezmiernie potrzebna. Chociażby po to, by móc egzekwować od rządu i społeczeństwa pożądane zachowania. Chodzi między innymi o walkę z dyskryminacją na tle płci, przemocą, deficytem usług czy właśnie brakiem reprezentacji politycznej. Bo tylko kobiety wiedzą czego im brakuje i w jakich sferach życia. Dlatego też autorki są zdania, że wszelkiego rodzaju spotkania i posiedzenia, dotyczące kobiet, odbywające się bez nich, nie mają po prostu sensu. Kobiety powinny mieć swoje reprezentacje na każdym szczeblu struktur państwowych, a ich głos powinien być brany pod uwagę przy kształtowaniu polityki krajowej oraz zagranicznej.

Należy także zwrócić uwagę na problem nierówności społecznej. W żadnym organie państwa i strukturze administracyjnej UE nie istnieje równość płci. Deklaracje utworzenia zwiększenia parytetów i udziału kobiet w życiu publicznym nadal pozostają tylko deklaracjami. Pomimo że w ostatnich latach udział kobiet w życiu publicznym wzrósł dwu-

krotnie, parlamentarzystki nadal stanowią mniej niż 25% [Directorate-General for Justice and Consumers (European Commission) 2018].

Równouprawnienie i istotne funkcje publiczne kobiet

W 1918 roku Polki uzyskały bierne i czynne prawo wyborcze, a w latach 1919–1922 w Sejmie zasiadało osiem posłanek, a w Sejmie I kadencji (1922–1928) dziewięć kobiet (2%). Udział kobiet wśród senatorów był nieco wyższy [Śliwa 2000]. Choć od tych wydarzeń minęło sto lat i nastąpiło wiele zmian, to kobiety nadal są mniejszością w świecie polityki. W ciągu ostatnich pięćdziesięciu lat średnia kadencja kobiety będącej prezydentką lub premierką trwała 2,2 roku na 149 państw branych pod uwagę przez Global Gender Gap Report. Co smutniejsze, większa część z nich została wybrana w przeciągu ostatnich dziesięciu lat. W 2018 r. urzędy te piastowało 18 kobiet[1] [World Economic Forum 2018].

Analizując rodzaje resortów, którymi kierowały kobiety, potwierdza się fakt braku równości szans kobiet w sferze polityki. Resorty o wysokim prestiżu, np. Ministerstwo Spraw Zagranicznych czy Ministerstwo Spraw Wewnętrznych, zarezerwowane były dla mężczyzn. Natomiast kobietom przydzielano resorty związane z edukacją i zdrowiem [Directorate-General for Justice and Consumers (European Commission) 2018]. Jeśli chodzi o dyplomację i kształtowanie polityki zagranicznej, Polki nadal stanowią zaledwie niewielki jej odsetek.

Przyczyny nierówności kobiet i mężczyzn w sferze publicznej – propozycje rozwiązań

Coraz częściej w sferze publicznej poruszany jest temat udziału kobiet m.in. w świecie polityki. Niemniej jednak aktywność ta jest wciąż zbyt mała wśród społeczeństwa, by znacząco wzrosła liczba kobiet działających w polityce. Potrzebne są rzetelne badania w zakresie uczestnictwa kobiet w życiu publicznym. Są one jednak utrudnione ze względu na sposoby zbierania danych czy analizowany przedział czasowy. Ważne jednak jest to, że rośnie w tej kwestii świadomość społeczeństwa, co przekłada się na rosnące poparcie dla uczestnictwa kobiet w życiu publicznym. Na podstawie danych z badania Eurobarometer Survey on Gender Equality z 2018 r., można zauważyć, że ok. 70% Europejczyków jest za wprowadzeniem prawnych zapisów, pozwalających na monitorowanie równości płci w tym obszarze. Natomiast 86% jest zdania, że mogłoby być reprezentowanych zgodnie ze swoimi oczekiwaniami przez polityczki, a ponad 50% badanych uważa, że stanowiska decyzyjne powinno objąć więcej kobiet. Niestety funkcjonujące stereotypy mogą stano-

[1] Dane odnoszące się do różnicy płci liczone były we wcześniejszych opracowaniach dla 106 państw, ponieważ aktualnie uwzględnia się ich więcej, bo 149, to różnica ta była jeszcze większa.

wić przeszkodę, gdyż 1/3 osób jest zdania, kobiety nie są zainteresowane odgrywaniem istotnych ról na arenie politycznej, a kolejne 26% badanych uważa, że nie są one tak ambitne jak mężczyźni [Directorate-General for Justice and Consumers (European Commission) 2018]. Według European Women's Lobby brak szans na równouprawnienie kobiet w polityce można wytłumaczyć na kilka sposobów. Przede wszystkim brakuje im pewności siebie, wiary w swoje umiejętności i posiadaną wiedzę. Przekłada się to na brak chęci kandydowania albo odrzucanie takiej propozycji oraz na lęk przed awansem na bardziej reprezentatywne stanowisko. Kolejnym utrudnieniem jest trudność w uzyskaniu przez kobietę lepszego miejsca na liście wyborczej, jeśli już odważy się ona przyjąć taką propozycję. Trzeci aspekt dotyczy stereotypizacji społeczeństwa. Wciąż panuje przekonanie, że świat polityki należy do mężczyzn i rządzi się swoimi prawami. Trudność stanowi również pozyskanie funduszy na kampanię wyborczą – w przypadku kandydatek jest to dużo trudniejsze, a przez to ich widoczność w trakcie kampanii jest dużo słabsza. Mocno związana jest z tym także dostępność czasowa i zobowiązania kobiet, które ograniczają w czasie możliwość ich udziału i zaangażowania w działalność polityczną. Praktycznie w całej Europie właśnie na kobiety spada opieka nad dziećmi i seniorami, a na dodatek dwa razy więcej czasu poświęcają one na obowiązki związane z gospodarstwem domowym [https://www.womenlobby.org/-Women-in-Politics-507-?lang=en].

Perspektywy młodych kobiet

Według niektórych zrobienie kariery jest dziś dużo prostsze niż 40 lat temu, kiedy panował komunizm i wszyscy byli równi w braku szans na nią. Z drugiej strony, szansę na karierę ma teraz każdy i dlatego panuje zjawisko wyścigu szczurów. Trudniej jest się przebić, wyróżnić, a chęć odniesienia sukcesu jest bardzo mocna, dlatego młode osoby ciężko na niego pracują, często kosztem życia prywatnego. Muszą one zdecydować co jest dla nich ważniejsze – kariera czy rodzina. Podjęcie decyzji może być trudniejsze dla kobiet, które chciałyby równocześnie odnieść sukces i założyć rodzinę, co wiąże się z przerwą w karierze choćby z powodu urlopu macierzyńskiego. Właśnie z tego powodu są one dyskryminowane przez pracodawców. Mężczyzna, który nie będzie potrzebował urlopu wychowawczego albo zwolnienia na chore dziecko jest po prostu atrakcyjniejszym wariantem pracownika.

Aby odnieść sukces, kobieta musi być bezwzględna, promować siebie, nie odpuszczać i być zdyscyplinowaną. Rozwijając się merytorycznie powinna pamiętać też o umiejętnościach miękkich, mocnych nerwach, silnej psychice i konsekwencji w dążeniu do celu. Kobiety pragnące kariery muszą być zatem świadome ceny, jaką przyjdzie im zapłacić, a bywa nią często życie osobiste [Budrowska, Duch, Titkow 2003].

Podsumowanie

Panujący jeszcze do niedawna pogląd, że „kobieta nadaje się tylko do dzieci i garów" odchodzi do lamusa, gdyż znaczna część z nich pracuje zawodowo i wnosi znaczny wkład do finansów gospodarstwa domowego. Bez niego nie mogłoby ono odpowiednio funkcjonować i zaspakajać coraz wyższych potrzeb jego członków. Coraz więcej mężczyzn bierze także udział w aktywnej opiece nad swoim potomstwem i kobieta staje się powoli partnerem zarówno w wychowywaniu dzieci, jak i dostarczaniu środków do życia. Nadal jednak wielu pracodawców (nie tylko mężczyzn) nie traktuje kobiet jako w pełni dyspozycyjnego pracownika, często nawet jeśli lepsza od mężczyzn w tym co robi. Młode kobiety są często traktowane przez pracodawców jako pracownicy gorszego sortu, ponieważ panuje stereotyp, że zaraz po podpisaniu umowy zajdą w ciążę i odejdą na urlop macierzyński. Mają przez to utrudniony dostęp do wyższych stanowisk. Dyskryminacja kobiet ma też swoje odniesienie w życiu publicznym. Widać było to w ubiegłym roku na przykładzie antagonizmów związanych z prawem aborcyjnym. Wniosek jest jeden: o kobietach nadal decydują mężczyźni. Kobieta musi pracować na dwóch etatach (praca i dom), wychowywać dzieci (w przypadku dzieci z niepełnosprawnościami – mężczyźni często je porzucają) i dążyć do stworzenia odpowiednich warunków do rozwoju swoim dzieciom. Mimo tych wszystkich przesłanek mężczyźni wciąż są wyżej w hierarchii społecznej i podejmują decyzje za kobiety.

Podsumowując, rola kobiety w gospodarstwach domowych i na rynku pracy rośnie i coraz więcej pracodawców docenia jej udział dobrym funkcjonowaniu swoich jednostek. Nadal jest jednak dużo do zrobienia w zakresie równouprawnienia kobiet, bowiem wielu mężczyzn nadal traktuje je przedmiotowo.

Bibliografia

Budrowska B. (2004), *„Szklany sufit", czyli co blokuje kariery kobiet* [online], https://kobiecasprawa.pl/szklany-sufit-czyli-blokuje-kariery-kobiet, dostęp: 12.03.2021.

Budrowska B., Duch D., Titkow A. (2003), *Szklany sufit: bariery i ograniczenia karier polskich kobiet*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa [online], https://www.isp.org.pl/pl/publikacje/szklany-sufit-bariery-i-ograniczenia-karier-polskich-kobiet-raport-z-badan-jakosciowych, dostęp: 18.01.2021.

Dyrektywa Rady 2000/78/WE z dn. 27 listopada 2000 r. [online] https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=celex%3A32000L0078, dostęp: 25.03.2021.

Infografika z okazji Międzynarodowego Dnia Kobiet 2019 r. [online], www.gus.gov.pl, dostęp: 15.02.2021.

Directorate-General for Justice and Consumers (European Commission) (2018), *2018 Report of Equality between women and men in the EU,* Luxembourg Publications Office of the European Union, Luxemburg [online], https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/950dce57-6222-11e8-ab9c-01aa75ed71a1/language-en, dostęp: 26.02.2021.

Kotowska-Wójcik O., Luty-Michalak M., Biuro Analiz, Dokumentacji i Korespondencji (2019), *Udział kobiet w życiu publicznym – Polska na tle innych krajów*, Kancelaria Senatu, Warszawa 2019.

Najwyższa Izba Kontroli (2019), *Analiza wykonania budżetu państwa i założeń polityki pieniężnej w 2018 r.,* Nr ewid. 111/2019 /P/19/001/KBF, Nr ewid. 112/2019/P/19/002/KBF, Warszawa, s. 47 [online], https://www.nik.gov.pl/plik/id,20794.pdf, dostęp: 12.03.2021.

Olechnicki K., Załęcki P. (2002), *Słownik socjologiczny*, Wydawnictwo Graffiti BC, Toruń.

Śliwa M. (2000), *Udział kobiet w wyborach i ich działalność parlamentarna* [w:] A. Żarnowska, A. Szwarc (red.), *Równe prawa i nierówne szanse: kobiety w Polsce międzywojennej*, Wydawnictwo DiG, Warszawa.

Uchwała SN z dn. 21 stycznia 2009 r. II PZP 13/2008 [online], https://sip.lex.pl/orzeczenia-i-pisma-urzedowe/orzeczenia-sadow/ii-pzp-13-08-uchwala-sadu-najwyzszego-520568993, dostęp: 20.03.2021.

Wirth L. (2001), *Breaking through the glass ceiling: Women in management*, International Labour Office, Geneva.

World Economic Forum (2018), *The Global Gender Gap Report 2018*, Genewa [online], http://www3.weforum.org/docs/WEF_GGGR_2018.pdf, dostęp: 15.08.2019.

https://asystentbhp.pl/dyskryminacja-ze-wzgledu-na-plec-obecna/, dostęp: 15.03.2021.

https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/;3979617, dostęp: 15.03.2021.

https://pl.wikipedia.org/wiki/Finanse_gospodarstw_domowych, dostęp: 18.03.2021.

https://sdg.gov.pl/statistics_nat/5-1-a/, dostęp: 18.03.2021.

https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/103,pojecie.html, dostęp: 18.03.2021.

http://www.kobietapracujaca.pl/szklany-sufit/, dostęp: 20.03.2021.

https://www.womenlobby.org/-Women-in-Politics-507-?lang=en, dostęp: 26.03.2021.

https://www.praca.pl/poradniki/rynek-pracy/dyskryminacjarodzaje,przyczyny,przejawy, skutki-,prawo-pracy_pr-2027.html, dostęp: 26.03.2021.

https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/dobrobyt;3893273.html, dostęp: 23.08.2021

https://www.instagram.com/martynakaczmarekhttps://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/tablica, dostęp: 24.03.2021.

https://www.prnewswire.com/news-releases/scandinavia-is-the-best-place-to-be-a-working-woman-according-to-the-economists-2021-glass-ceiling-index-301240651.html, dostęp: 21.03.2021.

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I ZARZĄDZANIE 2021
Wydawnictwo SAN | ISSN 2543-8190

Tom **XXII** | Zeszyt **1** | ss. 145–162

Mariusz Olczak | m.olczak@onet.pl
Społeczna Akademia Nauk, zarządzanie – finanse i rachunkowość

Kryptowaluty w działalności gospodarczej – wybrane zagadnienia

Cryptocurrencies in Business – Selected Issues

Abstract: The article presents the problem of economic activity using cryptocurrencies. When cryptocurrency trading is a business and when it is not – the article is an attempt to resolve this problem and many others related to this issue. It is an analysis of the legal regulations necessary to protect trading in cryptocurrencies.
Key words: business, economic activity, cryptocurrencies, market, stock exchange

Wstęp

Nowe rozwiązania w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej wymagają nierzadko konieczności dostosowania do nich obowiązujących regulacji prawnych. Innowacje, które mogą usprawnić prowadzenie firmy, poszczególne podmioty wprowadzają stosunkowo często, niemniej najważniejszą kwestią jest umiejętne ich wykorzystanie. Jednym z przykładów tego typu innowacji są kryptowaluty, a ich pojawienie się jest nowym zjawiskiem generującym potrzebę zmian prawnych na światowych rynkach gospodarczych. Pozyskiwanie kryptowalut, obrót nimi oraz ruchy giełdowe wymuszają uregulowanie wszelkich norm gwarantujących jednoczesną ochronę interesu publicznego, tym bardziej, że ich rodzajów stale przybywa, a w rankingach umacniają się najsilniejsi gracze.

Celem artykułu jest analiza problemu kwalifikowania obrotu kryptowalutami jako działalności gospodarczej chronionej prawem oraz próba zgłębienia niektórych proble-

mów związanych z tym *novum* na rynku pieniężnym, w tym wszelkich regulacji i ochrony ich obrotu.

Kryptowaluty a działalność gospodarcza

Coraz trudniej rozgraniczyć jest kwestię handlu kryptowalutami czy kopania kryptowalut, gdyż organy skarbowe mają rożne podejście do tej kwestii. Każdy kto uzyskuje dochód z handlu kryptowalutami (bez względu na to, czy je wykopuje, czy spekuluje na giełdzie) musi się zdecydować, czy jego działania nie powinny odbywać się w ramach działalności gospodarczej. Tu szczególnie *Initial Coin Offering* (ICO) może być klasyfikowane jako działalność gospodarcza przez organy skarbowe. Na potwierdzenie tego można podać jedną z interpretacji indywidualnej Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej (sygn. 0113 KDIPT2-3.4011. 272.2017.2.RR), w której określa on, że jeśli działalność polega na zakupie i sprzedaży krypto-walut, to będzie ona stanowić działalność gospodarczą pod warunkiem, że:

- jest to działalność zarobkowa – bez względu na to, czy osiągane są zyski lub straty, jeśli cel tego działania jest zarobkowy, to jest to działalność gospodarcza;
- jest prowadzona w sposób ciągły – jeśli nie jest to działanie jednorazowe, albo odbywa się raz na jakiś dłuższy czas, to jest to działalność ciągła (np. handel tokenami niemal codziennie);
- jest prowadzona w sposób zorganizowany – czyli podejmowane działania podporządkowane są aktywności związanej z obrotem kryptowalutami.

Warunki te muszą być spełnione łącznie, zgodnie z warunkami przedstawionymi w ustawie Prawo przedsiębiorcy [Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców (Dz.U. z 2018 r., poz. 646)].

Biorąc pod uwagę powyższe, regularne obracanie środkami na giełdach kryptowalut i osiąganie z tego znacznych dochodów uznane musi być za działalność gospodarczą. Właśnie wspomniany wyżej ICO spełnia co najmniej dwa warunki (zorganizowany charakter, nastawienie na zysk), ale i ten trzeci, czyli ciągłość, też jest w pewien sposób spełniony, a zatem taka działalność jest z pewnością działalnością gospodarczą. Można spotkać się także z poglądem, że ta właśnie działalność powinna być prowadzona w formie spółki kapitałowej lub komandytowo-akcyjnej.

Rozważania te mają swoje uzasadnienie, gdyż marzec 2021 r. był kolejnym obiecującym miesiącem na rynku kryptowalut, albowiem kapitalizacja cyfrowych walut wzrosła w ogólnym podsumowaniu o 30% (zob. rys. 1). To niewątpliwie zachęca do inwestowania i zainteresowania się tym elementem rynku.

Rysunek 1. Ranking kryptowalut (marzec 2021 r.)

Lp.	Logo	Nazwa	Zmiana pozycji	Kapitalizacja	Cena	Zmiana ceny w %
1		Bitcoin	—	1 099 963 532 311 $	58 875,03 $	24%
2		Ethereum	—	222 445 592 551 $	1 929,02 $	26%
3		Binance Coin	↑	48 724 358 086 $	315,27 $	27%
4		Tether	↑	40 745 707 768 $	1,00 $	0%
5		Cardano	↓	38 160 696 926 $	1,19 $	-6%
6		Polkadot	—	35 257 042 194 $	37,97 $	8%
7		XRP	—	25 656 463 795 $	0,5631 $	30%
8		Uniswap	↑	15 438 601 891 $	29,13 $	23%
9		Filecoin	↑	13 953 522 625 $	224,40 $	123%
10		Litecoin	↓	13 187 039 895 $	197,23 $	15%

Źródło: [https://kryptowaluty.info.pl/ranking-kryptowalut-marzec-2021/, dostęp: 15.06.2021].

Szczegółowej analizie powinna zostać poddana istota funkcjonowania kryptowalut w odniesieniu do prowadzenia działalności gospodarczej, a przede wszystkim to, czy ten właśnie instrument płatniczy podlega normom prawnym zawartym w Ustawie z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców (Dz.U. z 2018 r., poz. 646), bo przecież waluta wirtualna to swoiste *novum* w przestrzeni gospodarczej. Przedsiębiorcy nie mają również pewności, czy posługiwanie się wirtualną walutą w transakcjach handlowych jest legalne w obliczu obowiązującego prawa. Patrząc przez pryzmat niektórych perspektyw w doktrynie prawa gospodarczego – jak zauważa T. Kocowski i M. Szydło – reglamentowanie poszczególnych dziedzin działalności gospodarczej może być jednoznaczne z jej ograniczaniem, co prowadzi do uzasadnionych obaw dotyczących możliwości posługiwania się poszczególnymi instrumentami finansowymi [Kocowski 2005, s. 508; Szydło 2005, s. 204].

Coraz bardziej powszechne korzystanie z wirtualnej waluty wymusiło zmiany legislacyjne. Innowacyjne rozwiązania w tym przedmiocie wprowadzono również w naszym kraju, czego rezultatem są zapisy zawarte w art. 2 ust. 2 pkt 26 Ustawy z dnia 1 marca 2018 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu (Dz.U. z 2018 r., poz. 723).

Interpretując przepisy, należy wziąć pod uwagę potrzebę uniknięcia ograniczenia swobody prowadzenia działalności gospodarczej. Wartość środka płatności odwzorowana cyfrową wartością wirtualnej waluty, w myśl zasad tradycyjnego obiegu pieniężnego, umożliwia obrót gospodarczy tym właśnie instrumentem finansowym. Ukryty środek płatności, czyli kryptowaluta, jest zatem wymienialnym i prawnie akceptowalnym pieniądzem elektronicznym w rozumieniu Ustawy z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych (Dz.U. z 2011 r. Nr 199., poz. 1175). Co najważniejsze, kryptowaluty mogą zostać wymienione na tradycyjne środki płatnicze, dlatego też są coraz częściej wykorzystywane w elektronicznym handlu, ale także podczas dokonywania wszelkiego rodzaju nadużyć w sieci. Odpowiedzialne za przestrzeganie prawa i bezpieczeństwo obywateli odpowiednie służby, np. Urząd Komisji Nadzoru Bankowego i Policja, prowadzą akcję informacyjną, aby ustrzec zainteresowane kryptowalutami osoby przed oszustami (zob. rys. 2).

Rysunek 2. Ostrzeżenie przed oszustami oferującymi zakup kryptowalut

Źródło: [https://www.policja.pl/pol/aktualnosci/192183,Ostrzezenie-przed-oszustami-powolujacymi-sie-na-nadzor-KNF-w-zakresie-transakcji.html, dostęp: 05.01.2021].

Niemniej do tej pory kryptowaluty budzą kontrowersje w instytucjach finansowych, albowiem o ile Europejski Bank Centralny zdefiniował w 2012 r. cyfrowe pieniądze jako dopuszczalny środek płatniczy (choć bez współudziału w jego obrocie Banku Centralnego), to już w 2019 r. Europejski Urząd Nadzoru Bankowego uznał kryptoaktywa za środki niegwarantowane i używane wyłącznie na potrzeby wymiany inwestycji. Podkreślenia wymaga również fakt, iż obrót kryptowalutą może otwierać furtkę do szeregu nadużyć, albowiem transakcje mogą być całkowicie niejawne i przeprowadzane bez identyfikacji odbiorcy. Służy do tego giełda kryptowalut, za pomocą której wymienia się waluty tradycyjne na bitcoiny. Transakcja tego typu opiera się na ustanowionych kursach kupna i sprzedaży. Ten schemat bezspornie wyczerpuje znamiona prowadzenia tradycyjnej działalności gospodarczej, ponieważ, pomimo że prowadzenie takiej giełdy wymaga posiadania i użycia specjalistycznego oprogramowania, to sam obrót kryptowalutą nie wymaga uzyskania zezwoleń, a podmiot nie jest ograniczony żadnymi regulacjami. Do Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego (UKNF) napływają niepokojące sygnały, które dotyczą działalności osób powołujących się na nadzór Komisji Nadzoru Finansowego. Komisja ma proponować transakcję wymiany kryptowalut. W trakcie rozmowy telefonicznej nakłania się do sprzedaży lub kupna kryptowalut. Podczas transakcji mają być spełnione „wymagania KNF dotyczące nagrywania procesu transakcji", tj. udostępnienie pulpitu komputera [https://www.policja.pl/pol/aktualnosci/192183,Ostrzezenie-przed-oszustami-powolujacymi-sie-na-nadzor-KNF-w-zakresie-transakcji.html, dostęp: 01.05.2021]. Oszuści informują również, że w transakcji będzie brał udział pracownik UKNF, aby monitorować jej poprawność.

Najważniejszym aspektem jest identyfikacja użytkowników obrotu kryptowalutą. Jak już podkreślono wcześniej, może on prowadzić do działań niezgodnych z prawem, np. działalność hakerów, którzy po wymuszeniu danych, żądają wpłaty w postaci bitcoinów.

Ponieważ proceder tego typu nasila się, większość państw stale pracuje nad regulacjami prawnymi, które zabezpieczałyby użytkowników tego właśnie instrumentu finansowego. Niepokojącym jest zatem fakt, że kryptowalutą posługują się podmioty stosujące nielegalne praktyki hakerskie, a ich identyfikacja jest bardzo utrudniona. Winę za taki stan rzeczy ponosi niewątpliwie brak odpowiedniego prawodawstwa i być może niezrozumienie istoty obrotu kryptowalutami przez ustawodawcę, który nie dotrzymuje kroku innowacyjnym rozwiązaniom w zakresie elektronicznego obrotu środkami płatności. Być może zarzut niezrozumienia przez organy państwowe większości krajów gospodarki wirtualną walutą jest zasadny, albowiem nadal ustawodawstwo, również w Polsce, pozostaje stale nieskuteczne i występuje wiele nadużyć w tej sferze.

Kryptowaluty nie wchodzą w zakres działalności kantorowej. Podmioty obracające tym środkiem finansowym nierzadko dokonują różnorodnych interpretacji przepisów, które definiują usługi płatnicze. Niemniej zamknięty katalog takich właśnie usług definiuje art. 3 ust. 1 Ustawy z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych (Dz.U. z 2011 r. Nr 199., poz. 1175), który jasno precyzuje, że poprzez usługi płatnicze rozumie się:

– przyjmowanie wpłat gotówki i dokonywanie wypłat gotówki z rachunku płatniczego oraz wszelkie działania niezbędne do prowadzenia rachunku;

– wykonywanie transakcji płatniczych, w tym transfer środków pieniężnych na rachunek płatniczy u dostawcy użytkownika lub u innego dostawcy:

- przez wykonywanie usług polecenia zapłaty, w tym jednorazowych poleceń zapłaty;
- przy użyciu karty płatniczej lub podobnego instrumentu płatniczego;
- przez wykonywanie usług polecenia przelewu, w tym stałych zleceń;

– wykonywanie transakcji płatniczych wymienionych w pkt 2, w ciężar środków pieniężnych udostępnionych użytkownikowi z tytułu kredytu, a w przypadku instytucji płatniczej – kredytu;

– wydawanie instrumentów płatniczych;

– zawieranie umów z przedsiębiorcami o przyjmowanie zapłaty przy użyciu instrumentów płatniczych;

– świadczenie usługi przekazu pieniężnego;

– wykonywanie transakcji płatniczych, w przypadku których zgoda płatnika na wykonanie transakcji udzielana jest przy użyciu urządzenia telekomunikacyjnego, cyfrowego lub informatycznego, a płatność przekazywana jest jedynie pośrednikowi pomiędzy użytkownikiem zlecającym transakcję płatniczą a odbiorcą.

Kluczem do skutecznego obrotu kryptowalutą jest faktyczne pozyskiwanie realnych pieniędzy wskutek obrotu np. bitcoinami. Można jednocześnie zaryzykować stwierdzenie, że podmioty działające na giełdzie kryptowalut wymykały się ustawodawcy z regulacji prawnych, które nie nadążały za nowymi usługami oraz transakcjami.

Wystarczającym zabezpieczeniem obu stron wydaje się podpisanie odpowiedniej umowy, jednak powinna ona jednocześnie opierać się na konkretnych i odgórnie przyjętych regulacjach prawnych.

W miarę poszerzenia doktryn publicznego prawa gospodarczego na przedsiębiorców obracających kryptowalutami nałożono dodatkowe obowiązki spełnienia ustawowych wymagań dla prowadzenia tego typu działalności. Niemal zawsze generuje to koszty oraz wymaga wprowadzenia innowacji organizacyjnych.

Podobnie jak w przypadku konieczności uzyskania koncesji przez podmioty prowadzące wymagającą tego działalność, obrót wirtualną walutą w działalności gospodarczej – pomimo, iż ostatecznie nieuregulowany – również jest ograniczony odrębnymi zapisami ustaw. Wynika to głównie z tego, że sama procedura założenia firmy i rozpoczęcia działalności gospodarczej nie podlega kontroli. Niemniej w toku prowadzenia konkretnych działań handlowych, w których stronami są płatnik i odbiorca konieczna jest weryfikacja przez nadrzędny organ faktycznych możliwości i intencji przedsiębiorcy.

Rynkową wartością każdej firmy działającej w sektorze finansowym jest m.in. wiarygodność poświadczona wpisem do ewidencji działalności regulowanej. Ułatwia to nie tylko wybór kontrahenta dla potencjalnego partnera biznesowego, ale przede wszystkim umożliwia zwiększenie kontroli nad działaniami tych przedsiębiorców, albowiem ewidencja w przedmiotowym rejestrze daje danej firmie nie tylko prawa, ale nakłada na nią również obowiązki. Stosowanie środków bezpieczeństwa finansowego stanowi wymóg niezbędny przy obrocie kryptowalutą. Klienci giełdy powinni być identyfikowani, a ich tożsamość powinna zostać wnikliwie zweryfikowana. Praktyki te minimalizują zagrożenie takie jak, pranie pieniędzy i finansowanie terroryzmu.

Rodzi się pytanie o to, czym właściwie jest kryptowaluta i czy można ją bezpiecznie wykorzystywać. Odpowiedzi przedstawiono na rysunku (zob. rys. 3).

Rysunek 3. Czym jest kryptowaluta?

Źródło: [https://www.policja.pl/pol/aktualnosci/192183,Ostrzezenie-przed-oszustami-powolujacymi-sie-na-nadzor -KNF-w-zakresie-transakcji.html, dostęp: 01.05.2021].

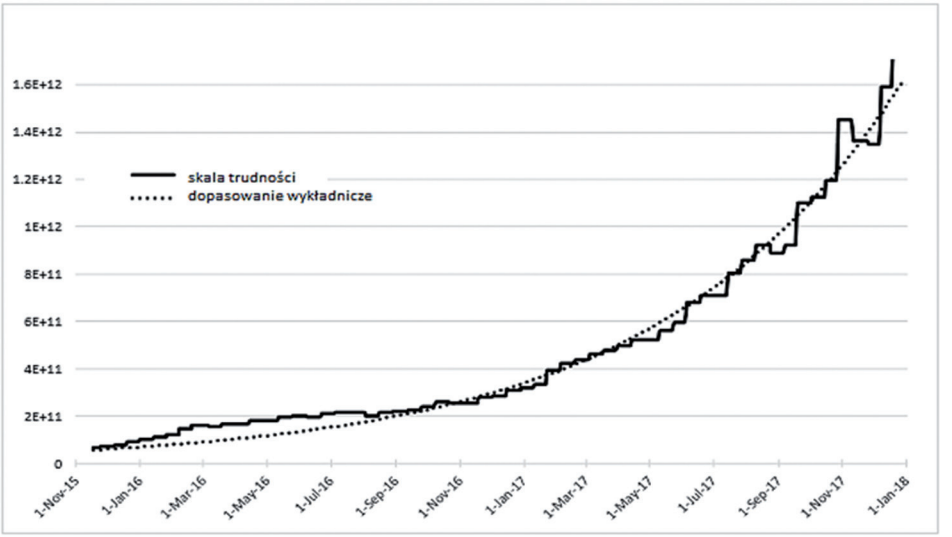
Niezbędne jest tutaj szyfrowanie transakcji poprzez profesjonalne generowanie ciągów, znaków i liczb, co stanowi sposób ich uwierzytelniania.

Zabezpieczenie cyberportfela poprzez takie właśnie schematy ogranicza nadużycia w zakresie dostępu do kryptowalut ich posiadacza. Bezpieczną obsługę transakcji zapewnia głównie strona, która ją organizuje, np. bank. Wyjątek stanowią kryptowaluty oparte na blockchain (infrastruktura bez centralnych jednostek zarządzających).

Podpisywanie cyfrowo transakcje tworzą sami użytkownicy, bez udziału banku. Kopanie kryptowalut w tzw. kopalniach wymaga sprzętu o odpowiednich parametrach. Jest on własnością użytkowników, który to właśnie wnoszą do *miningu*. Komputer wyposażony w dodatkowe wsparcie techniczne, czyli tzw. sprzęt na sterydach podczas ko-

pania kryptowaluty rozwiązuje skomplikowane zadanie matematyczne. W przypadku bitcoina nowe znalezisko tej wirtualnej waluty powstaje co ok. 10 minut, staje się tym samym węzłem w sieci kryptowalutowej, uczestnikiem systemu P2P [https://strefainwestorow.pl/artykuly/20180315/kopanie-kryptowalut-oplacalnosc, dostęp: 01.05.2021]. Z tego też powodu niniejszy sprzęt nazywany jest koparkami. Oprogramowanie oraz energia elektryczna to nadal wkład użytkownika – wszystkie te czynniki nie są monitorowane przez głównego pośrednika. Poniesienie przedmiotowych kosztów powinno być użytkownikowi zrekompensowane poprzez pozyskanie określonej liczby kryptowalut. Skalę trudności podczas kopania bitcoina pozwala prześledzić zamieszczony poniżej wykres (zob. rys. 4).

Rysunek 4. Zwiększające się trudności w kopaniu bitcoina



Źródło: [https://strefainwestorow.pl/artykuly/20180315/kopanie-kryptowalut-oplacalnosc, dostęp: 01.05.2021].

Pomimo jasnego schematu prowadzenia firmy, na giełdzie kryptowalut nadal jednak występują trudności interpretacyjne, jeśli chodzi o zastosowanie przepisów dotyczących działalności gospodarczej.

Wykorzystywanie przez przedsiębiorcę własnego majątku jest oczywiście ogólnie stosowaną praktyką od wielu lat i regulują to odpowiednie zapisy prawne, niemniej pewnych kontrowersji dostarcza sam sposób uzyskiwania nadwyżki przychodów nad kosztami. Jest to bowiem działalność zarobkowa, ale pozyskiwanie kryptowaluty (kopanie) następuje na podstawie losowych algorytmów i niektóre procesy mogą być kwestią przypadku. Rzeczone kontrowersje mogą zatem wskazywać na bardziej hazardowy charakter funkcjonowania na giełdach kryptowalutowych, jednak nie jest to główny zarzut pod adresem tych giełd. Chodzi też o prawidłową klasyfikację i uregulowanie statusu przedsiębiorcy – gracza giełdy kryptowalutowej na zasadach własnego zaangażowania i ciągłości pracy. Należy tutaj posłużyć się definicją działalności gospodarczej, a ściślej art. 2 Ustawy o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 r. (Dz. U. z 2004 r. Nr 173, poz. 1807, ze zm.), która zakłada, iż prowadzenie przedmiotowej działalności ma charakter wytwórczy, budowlany, handlowy, usługowy, poszukujący, wydobywczy w odniesieniu do kopalin ze złóż oraz zawodowy, co zostało już omówione na początku publikacji.

Głównie rzecz się sprowadza do zaspokajania potrzeb innych podmiotów poprzez partnerstwo biznesowe. W tej relacji oczywiście sam przedsiębiorca także uzyskuje odpowiednie korzyści. Nie ma tutaj większego znaczenia to, czy podmioty zewnętrze uznają za uzasadnione i społecznie użyteczne te korzyści. W wykładni stosuje się tezę, że to nie przedmiot działalności decyduje o tym, czy dana działalność ma charakter gospodarczy, albowiem każdy rodzaj legalnej aktywności danego człowieka może być działaniem gospodarczym po spełnieniu prawnych przesłanek [Zdyb, Sieradzka 2013, s. 34].

Na rysunku poniżej został przedstawiony schemat tego, jak działa clockchain (zob. rys. 5).

Rysunek 5. Jak działa clockchain

Źródło: [https://krzysztofgromaszek.pl/bitcoin-blockchain/, dostęp: 11.05.2021].

Analiza obrotu kryptowalutami jedynie ze strony państwa nie może być kompletna, jeśli nie sprawdzimy tych zależności z punktu widzenia przedsiębiorcy. Chodzi głównie o wypunktowanie zalet i wad gospodarowania wirtualną walutą. Może się wydawać, że zalet jest więcej niż wad, niemniej nadal płatność kryptowalutą nie jest uznawana za transakcję konwencjonalną.

Ich użytkowanie umożliwia błyskawiczną zapłatę do dowolnego miejsca na świecie jeśli pozwala na to całodobowy dostęp do Internetu. Stwarza to możliwość lepszego kontrolowania własnych środków – takie możliwości są ograniczone w przypadku zlecania przelewów tradycyjnych bądź w przypadku międzynarodowych transferów płatniczych.

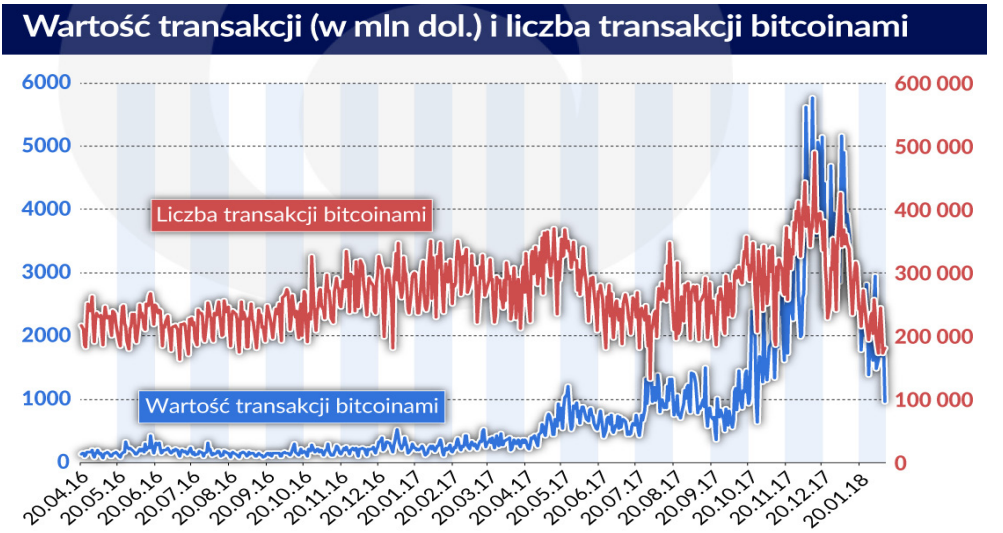
Zleceniodawca nie ma w tych ostatnich przypadkach pełnej kontroli nad prawidłowością zachodzących procesów, albowiem ograniczone jest zaufanie do trzeciej strony procedury finansowej. Poniekąd jednak także i w obrocie kryptowalutami ta trzecia strona nie jest elementem gwarantującym prawidłowość transakcji, ponieważ jest nią głównie giełda kryptowalutowa, z reguły zdecentralizowany podmiot i w związku z tym niosący duże ryzyko nadużyć.

Pokazuje to zatem, iż udział instytucji bankowych, będących swoistym kontrolerem transakcji finansowych, nie jest konieczny. Dana kryptowaluta posiada swoją społeczność nadzorującą zarazem system komputerowego kodu, na zasadzie którego przeprowadza się obrót kryptowalutą. To właśnie ten kod stanowi prawo nadrzędne dla takich transakcji. Bitcoin jest najlepszym przykładem tego, że jednak poszczególne interesy podmiotów biorących udział w transakcji mogą prowadzić do modyfikacji tego prawa co, rzecz jasna, nie daje poczucia bezpieczeństwa.

Brak pośredników (np. banków) to m.in. o wiele niższe opłaty transakcyjne nawet z uwzględnieniem prowizji kantorów i giełd. W przypadku bitcoina wysokie koszty działania sieci wydają się być konieczne do przewidzenia np. w postaci zużycia energii elektrycznej, niemniej stale rosnący popyt na ten typ kryptowaluty również generuje wysokie koszty transakcyjne, szczególnie przy priorytecie zatwierdzenia transakcji najwyższym z możliwych.

Podobnie jak ewoluował system transakcji tradycyjnych, tak również i procedury związane z kryptowalutami są stale usprawniane w oparciu o kontrahentów, którzy mają do siebie pełne zaufanie – głównie chodzi tutaj o utworzone między nimi kanały płatności. Nie jest to jednak perspektywa, która ziści się w ciągu kolejnych kilkunastu miesięcy i nie ma pewności nawet, czy dojdzie do tego w ciągu kilku lat. Liczba oraz wartość transakcji bitcoinami ma tendencję wzrostową (zob. rys. 6).

Rysunek 6. Wartość i liczba transakcji w bitcoinach



Źródło: blockchain.info

Źródło: [https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/dozor-moze-skutecznie-ograniczac-rozwoj-kryptowalut/, dostęp: 20.05.2021].

Zabezpieczenia, które stosuje się przy transakcjach kryptowalutami są niemal niemożliwe do złamania. Algorytmy, które stoją na straży procesów transakcyjnych uniemożliwiają wykorzystanie jakichkolwiek luk w przepływie wirtualnego pieniądza, jeśli takowe istnieją. Nawet superkomputery o największej mocy obliczeniowej nie są w stanie, obecnie, złamać kodów.

Obejście zabezpieczeń jest jednak niestety możliwe, a skutki tego typu zdarzenia są bardzo kosztowne. Oprogramowanie *open source*, na którym oparte jest bezpieczeństwo zarówno bitcoinów, jak i innych kryptowalut w dużym stopniu podnosi bezpieczeństwo. Polega ono na publicznie dostępnym kodzie źródłowym, co powoduje, że każdy może zweryfikować zasady funkcjonowania oraz zgłosić swoje sugestie dotyczące błędów w zabezpieczeniach. Informa-cje od użytkowników są testowane przy każdej kolejnej wersji oprogramowania.

Transparentność zapewnia wymieniony wcześniej blockchain. W przypadku przeważającej liczby ich rodzajów dane dotyczące poprzednich transakcji są dostępne do wiadomości publicznej w czasie bieżącym. Oparcie kryptowalut na blockchainie (jako jedynej technologii rozproszonych rejestrów) stanowi o nieodwracalności płatności dokonanych za pomocą tych walut. Raz zarejestrowany blok w blockchainie pozostanie tam na zawsze w formie całkowicie niezmienionej. Nie można z tego względu liczyć na zwrot

przelewu przekazanego na błędny adres. Niemniej dzieje się tak wówczas, gdy osoba, której została przesłana wpłata, sama ją odeśle.

Z punktu widzenia przedsiębiorców zajmujących się handlem stosowanie kryptowalut nie stanowi większego problemu, o ile podmioty niniejsze nie naruszają w żaden sposób prawa podatkowego. Waluta przekazywana jest w sposób niemal błyskawiczny i bezpośredni. Nie ma w tym przypadku możliwości zwrotu. Jeśli odbiorca nie chce otrzymać podyktowanej waluty, może skorzystać z usług pośrednika, a ten wymieni je np. na złotówki (InPay) czy na dolary (BitPay).

Niemniej anonimowość, jaką niesie za sobą obrót kryptowalutą, pozostaje nadal tematem do dyskusji. Raz jest ona uważana za zaletę, a innym razem za wadę. Nie tylko bowiem uczciwość intencji użytkowników może budzić niepewność, ale również aspekty podatkowe, jak i te dotyczące legalności użytkowanych środków płatniczych.

W opinii publicznej krąży niesłuszne przekonanie, że bitcoinami operują wyłącznie przestępcy. Za taki stan rzeczy może być odpowiedzialny głównie fakt, że rynek kryptowalut jest stosunkowo młody i pomimo iż ostatnimi czasy odnotowuje się pokaźny wzrost zaintereso-wania kryptowalutami oraz ich akceptacji przez znaczące giganty światowe (PayPal, Micro-soft, Dell, Steam/Valve, periodyk Time, Wikipedia, Mozilla, WordPress), wciąż świadomość konsumentów na ich temat jest zdecydowanie niższa niż ma to miejsce w odniesieniu do pozostałych, powszechnie stosowanych już od dawna środków wymiany, np. pieniądza bezgotówkowego. Skomplikowany mechanizm transakcji jest przyczyną niechęci użytkowników płatności wirtualnych do kryptowalut. Waluty cyfrowe są stale na etapie rozwoju, należy się zatem liczyć z ewentualnymi tąpnięciami na ich rynku, takimi jak dyskusyjna niestabilność cenowa. Przeważnie nowe kryptowaluty z dnia na dzień zyskują nawet 500% (lub tracą 50%) swojej wartości. Niemniej większe z nich, np. bitcoin, stabilizują się w dłuższym okresie.

Nie jest natomiast powszechne używanie wirtualnego środka płatności jako zapłaty w detalicznych transakcjach handlowych oraz tego typu usługach. Zdecydowanie mniej pow-szechne, o ile nawet niemal w ogóle nie stosuje się takiej możliwości, jest używanie kryptowalut do zapłaty w handlu detalicznym. Jest to porównywalne do takiej sytuacji, jak np. ta, że w Polsce nie płaci się na co dzień bardziej lub mniej popularną walutą któregoś z innych krajów. Niemniej akceptacja tego instrumentu finansowego rośnie coraz bardziej w krajach wysoko rozwiniętych ekonomicznie. Jego popularność jest jednoznaczna z nabywaniem świadomości o istnieniu tego środka płatniczego i tak w samej Warszawie jest już 26 stacjonarnych punktów, w których bitcoin jest akceptowany. Na dedykowanych stronach WWW (np. coinmap.org) jest możliwość dokładnego poznania rozmieszczenia tego typu punktów na całym świecie.

Ogromnym sprzymierzeńcem rozwoju kryptowaluty jest zatem Internet, z którego możemy na bieżąco czerpać nowe informacje o tej formie płatności i nowych możliwościach. Poprzez sieć opłacamy również rachunki i inne należności, doładowujemy telefon czy robimy zakupy w e-sklepach. Potwierdzenia przedmiotowych transakcji to akceptacja całej sieci, czyli potwierdzenie, że płatność została dokonana w sposób poprawny. Przy bitcoinie nie ma pośrednika w postaci banku, który zweryfikowałby poprawność całej procedury i jej dokonanie. W zamian za to, sieć sprawdza czy użytkownik bitcoinów, który zainicjował transakcję, rzeczywiście posiadał tę wirtualną walutę i czy nie spróbował przypadkiem wysłać tych samych środków do dwóch odbiorców jednocześnie. Czas oczekiwania na dwa potwierdzenia trwa mniej więcej do 20 minut i właśnie ten aspekt jest największym minusem płatności krypto- walutą, ale mowa jest tu wyłącznie o punktach stacjonarnych. W środowisku internetowym finalizacja transakcji trwa o wiele krócej.

Szansą na poprawę sytuacji może być wprowadzenie *Lightning Network*, czyli dwuskładnikowego protokołu, którego podstawą są transakcje przeprowadzane poza głównym łańcuchem bloków. Pomimo iż nadal ta procedura jest odbierana dość sceptycznie, należy sobie uświadomić w świetle rozwoju wirtualnej waluty, że każdy zdecentralizowany system funkcjonujący przy obecnym zaawansowaniu technologicznych innowacji jest uzależniony od przepustowości i możliwości sprzętowych (np. łącza, pojemność dysku, RAM). Tak naprawdę to brak łańcucha bloków gwarantuje największą przepustowość, jednak taki stan rzeczy nie eliminuje łańcuchów z sieci *Lightning*. Protokół ten ma bowiem gwarantować poprawność i uczciwość przepływu kryptowaluty [https://bitcoin.pl/wszystko-co-powinienes-wiedziec-o-lighting-network/, dostęp: 30.04.2021].

Dodatkową fazę rozwoju może stanowić wprowadzenie innej kryptowaluty. Upowszechnienie każdego rodzaju rozwiązań wymaga jednak czasu i nie jest procesem natychmiastowym.

Głównym wymogiem korzystania z kryptowaluty jest posiadanie w swoim telefonie mobilnego portfela i, co oczywiste, zdeponowanych w nim środków. Skan kodu QR otwiera możliwość dysponowania płatnościami podczas zakupu towaru bądź usługi. W ciągu kilku sekund transakcja zostaje dokonana. Rosnące koszty transakcyjnie, np. w bitcoinie, są jednak powodem obniżenia atrakcyjności formy płatniczej kryptowalutą. Wraz z rozpowszechnieniem dysponowania tym środkiem płatniczym jego kurs zaczął rosnąć, co zdecydowanie wpłynęło na ograniczenie jego wydatkowania. W zamian za to użytkownicy częściej deponują wirtualną walutę, lokując ją w swoich zasobach długoterminowo i oczekując na jeszcze bardziej korzystny kurs. Czy jest to prawidłowa strategia? Wprawdzie sprawdza się ona przy tradycyjnych walutach, takie zabiegi nie są obce ekonomistom, niemniej w obecnej fazie rozwoju giełd kryptowalutowych najkorzyst-

niejszy dla rynku jest obrót walutą, a nie zatrzymywanie jej w zasobach danego podmiotu. W tym momencie warto wrócić do zagadnienia regulacji obrotu kryptowalutami. Bezprecedensowym zjawiskiem, jakim jest wirtualna waluta, początkowo byli przerażeni zarówno księgowi, jak i urzędnicy.

W polskich urzędach podatkowych bitcoin był początkowo uznany za towar, a obrót nim był jednoznaczny z wymianą towaru za towar, czyli popularny w środowisku działalności gospodarczej i powszechnie stosowany barter. Zanim zapadł wyrok Trybunału Sprawiedliwości UE z dnia 22 października 2015 r., przyjmowano, że sprzedaż wirtualnej waluty jest opodatkowana podatkiem VAT. Dzisiaj w Unii Europejskiej interpretuje się bitcoiny jako alternatywny środek płatniczy, który powinien być zwolniony z podatku VAT. Wprawdzie w Polsce (poza stosowaniem w konkretnych przypadkach komunikatów NBP i KNF z lipca 2017 r.) zarówno obrót, jak i księgowanie kryptowalut nie są uregulowane, nie jest to jednak jednoznaczne z zakazem ich użytkowania.

Internet to nieograniczone pole do prowadzenia działalności gospodarczej, artystycznej czy finansowej. Nie wszystkie podmioty są uczciwe i nie każdy przedsiębiorca ma dobre zamiary podczas wchodzenia w interakcję zawodową z kontrahentem. Nie można jednak ogólnie wszystkim przypisywać złych intencji. Przechwytywanie informacji, które przepływają w Internecie, jest coraz większym priorytetem służb państwowych niemal na całym świecie. Bitcoin jako system informatyczny również pozostaje pod taką kontrolą, albowiem jest on w pełni uzależniony od polityki dostawców internetowych i musi mieścić się w ramach ich działania. Doprowadziło to również do tego, że giełdy kryptowalutowe nie mogły tak do końca stracić kontaktu z rzeczywistością i otworzyły możliwość wymiany swoich środków płatniczych na realne waluty. Nie oznacza to jednak, że połączenie tych dwóch stref jest nieograniczone. Relatywnie jednak obie są możliwe do sprawniejszego kontrolowania przez podmioty nadzorujące, a co najważniejsze można zidentyfikować strony transakcji. Transfery pieniężne, czy to realna walutą, czy wirtualnymi środkami, muszą być podporządkowane regulacjom prawnym i interpretacjom poszczególnych przypadków przez niezależne organy.

Podsumowanie

Rynek kryptowalut wciąż się rozwija i niemal na bieżąco wprowadzane są nowe waluty charakteryzujące się indywidualnymi cechami, które je wyróżniają. Również kryptowaluty, te już od dawna funkcjonujące na rynku, ulegają zmianom. Zmiany mają na celu

innowacje, które zapewnią sprawniejsze funkcjonowanie wirtualnym środkiem płatniczym. Jednocześnie nieustannie modyfikowane są unormowania prawne dotyczące prowadzenia działalności związanej z obrotem np. bitcoinami.

Obecnie polskie władze są ostrożne odnośnie usankcjonowania obrotu kryptowalutami, zatem pole do nadużyć jest dość szerokie w tej kwestii. Jednak zarówno przedsiębiorcy, jak i indywidualni użytkownicy wirtualnej waluty mają nadzieję na szybkie zmiany w tym zakresie.

Bibliografia

Kocowski T. (2005), *Reglamentacja gospodarcza* [w:] A. Borkowski i in., *Administracyjne prawo gospodarcze*, Kolonia Limited, Wrocław.

Szydło M. (2005), *Swoboda działalności gospodarczej*, C.H. Beck, Warszawa.

Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 r. (Dz.U. z 2004 r. Nr 173, poz. 1807, ze zm.).

Ustawa z dnia 1 marca 2018 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu (Dz.U. z 2018 r., poz. 723).

Ustawa z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych (Dz.U. z 2011 r. Nr 199., poz. 1175).

Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. -Prawo przedsiębiorców (Dz.U. z 2018 r., poz. 646).

Zdyb M., Sieradzka M. (2013), *Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej. Komentarz*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.

Strony WWW

https://bitcoin.pl/wszystko-co-powinienes-wiedziec-o-lighting-network/, dostęp: 30.04.2021.

https://www.policja.pl/pol/aktualnosci/192183,Ostrzezenie-przed-oszustami-powolujacymi-sie-na-nadzor-KNF-w-zakresie-transakcji.html, dostęp: 01.05.2021.

https://strefainwestorow.pl/artykuly/20180315/kopanie-kryptowalut-oplacalnosc, dostęp: 01.05.2021.

https://krzysztofgromaszek.pl/bitcoin-blockchain/, dostęp: 11. 05.2021.

https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/dozor-moze-skutecznie-ograniczac-rozwoj-kryptowalut/, dostęp: 20.05.2021.

https://kryptowaluty.info.pl/ranking-kryptowalut-marzec-2021/, dostęp: 15.06.2021.

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I ZARZĄDZANIE 2021
Wydawnictwo SAN | ISSN 2543-8190
Tom **XXII** | Zeszyt **1** | ss. 163–178

Wioletta Płochocka | wioletta-p@gazeta.pl
Społeczna Akademia Nauk, finanse i rachunkowość

Optymalizacja zatrudnienia w kontekście korzyści pracowniczych

Employment Optimisation in the Context of Employee Benefits

Abstract: In economic reality, entrepreneurs are striving for continuous cost reductions. Some of the biggest costs of economic activity are wages, which is why they are being optimized. Employment optimization is not always beneficial for employees. The article indicates the advantages and disadvantages of optimizing employment in the context of employee benefits.
Key words: employment, optimization, employee, benefits

Wstęp

Rozpoczynając swoją karierę zawodową lub zaczynając własną działalność, stajemy przed wyborami, których musimy dokonać. Pracownik zastanawia się, jaki sposób zatrudnienia jest dla niego korzystny, pracodawca stara się stworzyć zespół ludzi, na których będzie mógł polegać. Pracownik chciałby, aby jego wynagrodzenie było jak największe, pracodawca zainteresowany jest poniesieniem minimalnych kosztów. Sztuką jest znalezienie złotego środka i wykreowanie takich warunków, aby pracownik otrzymał satysfakcjonujące go wynagrodzenie, które jest jednym z ważniejszych elementów motywujących do pracy, a pracodawca zapłacił możliwie najmniej. Zarówno jedna, jak i druga strona kieruje się czasem dość zaskakującymi kryteriami w swoich wyborach. Zadowolenie obu stron spowoduje owocną współpracę i przyniesie korzyści zarówno pracodawcy, jak pracownikowi.

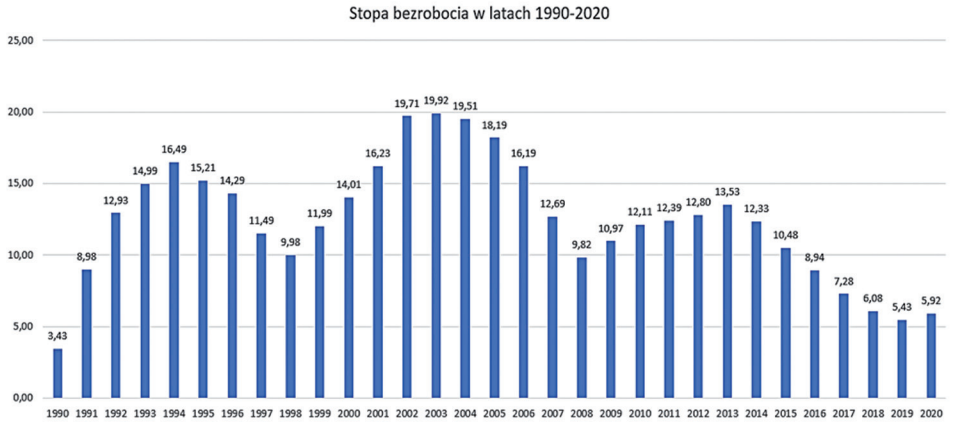
Każdy niemal pracodawca dąży do optymalizacji zatrudnienia, czyli dostosowania zasobów ludzkich (kadrowych) nie tylko do specyfiki danej jednostki, ale także do potrzeb rynku. Daje ona możliwość obniżenia kosztów pracy poprzez zatrudnianie na alternatywnych warunkach. Nie zawsze jednak są one zgodne z oczekiwaniami pracownika. Optymalizacja zatrudnienia nie jest z reguły korzystna dla pracownika, bo wiąże się z redukcją stanowisk, zmianą warunków pracy i płacy itp.

Celem niniejszego artykułu jest analiza warunków panujących obecnie na rynku pracy związanych z kosztami, jakie musi ponieść pracodawca i możliwości, jakie dają pracownikowi różne sposoby zatrudnienia, a także analiza zmian w tym zakresie w okresie pandemii i pracy zdalnej.

Zasoby ludzkie w przedsiębiorstwie a możliwości ich pozyskania i optymalizacja

Przy wysokim bezrobociu to pracownik musi dołożyć wielu starań, żeby znaleźć pracę. Obecnie obserwujemy rekordowo niskie bezrobocie, rynek pracy stał się więc rynkiem pracownika. W styczniu 2021 r. stopa bezrobocia wyniosła 6,50%, w takich warunkach to pracodawca musi znaleźć odpowiedni sposób na skompletowanie potrzebnej mu załogi. Dla porównania poniżej na wykresie przedstawiono wskaźnik bezrobocia w latach 1990–2020 (zob. rys. 1).

Rysunek 1. Wskaźnik bezrobocia w Polsce w latach 1990–2020



Źródło: [https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/bezrobocie-rejestrowane/stopa-bezrobocia-rejestrow-anego-w-latach-1990-2020,4,1.html, dostęp: 20.06.2021].

Sukces pracodawcy w dużej mierze zależy od jego elastyczności, otwarcia się na potrzeby pracowników, spojrzenia na temat zatrudnienia szerzej niż dotychczas czy po prostu z innego punktu widzenia. Z biegiem lat zmieniamy się jako społeczeństwo, zmieniają się nasze priorytety, a to, co było dotychczas dla nas najważniejsze, schodzi na dalszy plan.

Z drugiej strony, niskie bezrobocie wcale nie oznacza dla pracownika możliwości bezproblemowego znalezienia pracy. Powinien się on zastanowić, co tak naprawdę chce robić, wyznaczyć kierunek swojego rozwoju i zacząć zmierzać do określonego celu. W przypadku niepewności co do określenia kierunku powinien zacząć od określenia tego, w jakim kierunku nie chce zmierzać. Jest to potrzebne po to, żeby nie okazało się w zaawansowanym punkcie rozwoju jego kariery, że zmierza w stronę zupełnie mu nieodpowiadającą, a praca nie daje mu satysfakcji, nie czuje się spełniony, za to czuje się czasem wypalony wewnętrznie, niedoceniony, pozbawiony motywacji do działania. Szukając zatrudnienia, pracownik musi dołożyć wielu starań i pamiętać o powiedzeniu, które mówi, że „Szukanie pracy to… praca na cały etat".

Kilkanaście lat temu podstawą do znalezienia pracownika przez pracodawcę było zamieszczenie ogłoszenia w prasie, najlepiej lokalnej, gdyż tam właśnie najczęściej osoby szukające pracy sprawdzały oferty. Obecnie sytuacja zupełnie się zmieniła, wiele osób zapewne nie potrafi wskazać tytułu gazety zamieszczającej takie ogłoszenia, a już na pewno trudno znaleźć osobę, która szuka pracy w ten sposób. Dziś najczęściej wskazywane są następujące sposoby poszukiwania pracowników:

- ogłoszenia zamieszczone w Internecie – z jednej strony, skorzystanie z portalu powiązanego z tym rodzajem ogłoszeń spowoduje, że nasze ogłoszenie najpewniej dotrze do potencjalnych kandydatów, a z drugiej strony, może ono niejako zniknąć w ogromnej liczbie innych, podobnych ogłoszeń i zostać niezauważone;
- media społecznościowe – jest to na pewno dobre miejsce dla pracodawcy szukającego pracowników wśród ludzi młodych, ale jednocześnie ogłoszenie w tym miejscu może zainteresować osoby, które odpowiedzą na nie jedynie z ciekawości, chcąc się tylko zorientować w sytuacji na rynku pracy;
- zaproponowanie swojej oferty pracy osobom zalogowanym na portalach, w których profil użytkownika zawiera wiele szczegółowych informacji na temat kariery zawodowej – takie postępowanie to sposób głównie na poszukiwanie pracowników z kadry kierowniczej czy zarządzającej;
- zlecenie poszukiwania pracownika firmie specjalizującej się w takich poszukiwaniach – usługa jest odpłatna, ale może czasem warto zastanowić się, ile wart jest czas przeznaczony na poszukiwania we własnym zakresie;

- wyszukiwanie odpowiednich pracowników wśród już zatrudnionych i ich ewentualne przekwalifikowanie.

Nie można ukryć, że dobrym sposobem na znalezienie pracownika jest dotarcie do niego poprzez wiarygodne źródła, takie jak np. znajomi. Niekoniecznie muszą być to bezpośrednio znajomi pracodawcy poszukujący pracy. Wystarczy, jeśli pracodawca powiadomi swoich pracowników o wolnym stanowisku. Pracownik polecając osobę, nie będzie polecał kogoś niesolidnego, a potencjalny pracownik jest już wstępnie poinformowany o charakterze pracy, warunkach, zwyczajach panujących w danym zakładzie pracy. W takim rozwiązaniu istnieje mniejsze ryzyko odejścia pracownika w pierwszym okresie zatrudnienia z powodu niespełnionych obietnic co do warunków pracy, niezrozumienia się z pracodawcą w tym zakresie. Potencjalny pracownik z większą swobodą wypyta swojego znajomego o szczegóły warunków zatrudnienia, niż byłby skłonny to zrobić podczas rozmowy o pracę. Metoda ta na pewno jest skuteczna przy naborze na stanowiska produkcyjne, szczególnie w mniejszych miejscowościach, choć nie jest to oczywiście regułą. Obecnie coraz częściej można spotkać się z systemem poleceń pracowniczych. Umowy mogą się różnić, ale sposób ten polega na tym, że polecający otrzymuje wynagrodzenie za zwerbowanie pracownika, jeśli nowozatrudniony utrzyma się na danym stanowisku przez określony przedział czasu.

Optymalizacja to metoda wdrażania optymalnego (najlepszego, najbardziej odpowiedniego dla danej jednostki) rozwiązania, ale przy założonych kryteriach. Ta optymalizacja w odniesieniu do zasobów ludzkich wiąże się często z redukcją zatrudnienia, ale także ze zmianą formy zatrudnienia. Optymalizacja może być związana z systemem wynagradzania pracowników i musi ona powiązać „[…] czynniki efektywności pracy oraz koszty pracy w ramach procesu optymalnego motywowania personelu i optymalnego zarządzania w ogóle. Warto w tym miejscu podkreślić, że pracodawca, w szczególności pracodawca prywatny, ma dużą swobodę w kształtowaniu systemów wynagradzania w przedsiębiorstwie. System wynagrodzeń jest efektywny, jeżeli w taki sposób alokuje środki na wynagrodzenia, aby przy możliwie naj-mniejszych kosztach, zapewnić najlepsze motywujące oddziaływanie płac" [Marciniak 2020, s. 13]. Optymalizując zatrudnianie pracowników (formy zatrudnienia, płace), nie należy zapominać o ich rozwoju i motywacji, tak aby ta optymalizacja przyniosła największą efektywność kapitału ludzkiego.

Koszt kapitału ludzkiego a formy zatrudnienia

Kapitał ludzki w ostatnim czasie uważany jest za jeden z najważniejszych elementów koniecznych do odniesienia sukcesu w biznesie, niemal na równi z informacją. Wybór spo-

sobu zatrudnienia to przede wszystkie koszty, które mają bezpośredni wpływ na wyniki finansowe przedsiębiorstwa (zob. tab. 1).

Tabela 1. Porównanie kosztów i obowiązków związanych z poszczególnymi formami zatrudnienia

Świadczenie	Umowa o pracę	Umowa-zlecenie	Samozatrudnienie
Składki na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne	Obowiązkowe, opłacane od pełnej kwoty wynagrodzenia	W przypadku równoległego zatrudnienia na etacie możliwość opłacania wyłącznie składki zdrowotnej	W przypadku równoległego zatrudnienia na etacie możliwość opłacania wyłącznie składki zdrowotnej
Prawo do urlopu wypoczynkowego	Urlop – 20 lub 26 dni rocznie	Brak płatnego urlopu	Brak płatnego urlopu
Prawo do 2 dni opieki nad dzieckiem do 14 lat, urlopu okolicznościowego, dnia płatnego dla osób oddających krew [art. 182 Ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy (Dz.U. z 1974 r. Nr 24, poz. 141, z późn. zm.); Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Socjalnej z dnia 15 maja 1996 r. w sprawie sposobu usprawiedliwiania nieobecności w pracy oraz udzielania pracownikom zwolnień od pracy (Dz.U. z 1996 r. Nr 60, poz. 281)]	Tak	Nie	Nie
Koszty sprzętu, narzędzi, szkoleń, ubrań roboczych [art. 211 Ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy (Dz.U. z 1974 r. Nr 24, poz. 141, z późn. zm.)]	Pokrywa pracodawca	Pokrywa zleceniodawca	Pokrywa samozatrudniony
Obowiązek wyliczenia i odprowadzenia składek ZUS i podatku dochodowego	Ciąży na pracodawcy	Ciąży na zleceniodawcy	Ciąży na samozatrudnionym

Świadczenie	Umowa o pracę	Umowa-zlecenie	Samozatrudnienie
Dodatkowo płatna praca w godzinach nadliczbowych	Tak	Nie	Nie
Świadczenie – 33/14 dni choroby w roku płatne ze środków pracodawcy [art. 92 Ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy (Dz.U. z 1974 r. Nr 24, poz. 141, z późn. zm.)]	Finansowane przez pracodawcę	Ubezpieczenie chorobowe jest dobrowolne, w przypadku opłacania składki świadczenie z ZUS (po okresie wyczekiwania)	Ubezpieczenie chorobowe jest dobrowolne, w przypadku opłacania składki świadczenie z ZUS (po okresie wyczekiwania)

Źródło: opracowanie własne na podstawie Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy [Dz.U. z 1974 r. Nr 24, poz. 141, z późn. zm.], Ustawa z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych [Dz.U. z 1998 r. Nr 137, poz. 887, z późn. zm.] i Szczypa [2014].

Powyższa tabela została sporządzona w sposób uproszczony. Strony, szczególnie w przypadku umowy-zlecenia czy samozatrudnienia, mogą się umówić dowolnie, zarówno jeśli chodzi o zakres ponoszonych kosztów, jak i udostępnienia miejsca czy sprzętu do wykonania zlecenia. Tak samo jest z urlopem wypoczynkowym. Chociaż jest on regulowany przepisami Kodeksu pracy i przysługuje pracownikom na etacie, to nie ma przeszkód, żeby zleceniodawca umówił się ze zleceniobiorcą na przerwę od wykonywania zadań, za którą przysługuje wynagrodzenie. W przypadku umów cywilnoprawnych „zatrudniony może samodzielnie organizować proces pracy, w szczególności poprzez decydowanie o czasie i miejscu pracy. Nie podlega polece-niom zatrudniającego, zasadniczo sam więc decyduje również o sposobie wykonywania pracy" [Bieliński, Giedrewicz-Niewińska, Szabłowska-Juckiewicz 2015, s. 27].

„Według różnych szacunków na polskim rynku pracy obecnie przeszło półtora miliona osób pracuje w oparciu o różne formy umów cywilnoprawnych", a część z nich jest gotowa „przyjąć i zaakceptować reguły gry współczesnego rynku, decydując się na karierę zawodową w nieco odmiennej od tradycyjnej formie [Wiśniewski 2010, s. 55].

W nie tak odległych czasach, umowy-zlecenia nie były oskładkowane składkami na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne, więc różnica między kosztami zatrudnienia na podstawie umowy o pracę i umowy-zlecenia była znaczna, w tej chwili nie jest już tak duża. Druga kwestia to docierające do nas od kilku lat informacje o projektach zmian w zakresie oskładkowania wszystkich umów-zleceń i o dzieło. Nie wiadomo, jaki będzie efekt ostateczny zmian w przepisach, ale mowa jest o całkowitym zniesieniu różnic finansowych pomiędzy umową o pracę a inną umową cywilnoprawną (tzw. umową śmieciową). Wszystko zmierza do maksymalnego ograniczenia innego rodzaju umów niż

umowa o pracę. Przykładem tego ujednolicenia może być ostatnio wprowadzony obowiązek rejestrowania w ZUS każdej umowy o dzieło, gdy poprzednio, przed 2021 r., nie było takiego obowiązku.

Należy mieć świadomość, „że wybór podstawy zatrudnienia między stosunkiem pracy a stosunkiem cywilnoprawnym nie jest dowolny i nie może sprowadzać się do rozstrzygnięcia, jaka forma jest dla zatrudniającego albo zatrudnionego korzystniejsza, lecz jaka forma jest w danym przypadku przez prawo dopuszczalna [Wiśniewski 2010, s. 55]. „Ochrona praw pracowniczych przyczynia się do zwiększenia bezpieczeństwa [Wiśniewski 2010, s. 58].

Omawiając koszty pracownicze, należałoby także wspomnieć o kosztach outplacementu, czyli programu wspierającego zwalnianego pracownika w poszukiwaniu nowej pracy. Jest to tzw. zwolnienie monitorowane, ale w Polsce raczej zwane programem aktywizacji zawodowej skierowanym do osób zwolnionych z przyczyn leżących po stronie pracodawcy. Czasami także określa się je jako: „uczenie profesjonalistów jak dawać sobie radę z utratą pracy [Redstrom-Plourd 1998, s. 1]. Dotyczy to oczywiście pracowników zatrudnianych na umowę o pracę. Ten program może obejmować najczęściej: doradztwo zawodowe, pomoc w szukaniu pracy, finansowanie szkoleń czy kursów doszkalających, doradztwo psychologiczne, określenie ścieżki zawodowej, czy nawet pomoc w zakładaniu działalności gospodarczej itd. Koszty te mogą być wysokie, ale utrata reputacji w przypadku negatywnej opinii pracowników może generować dużo wyższe koszty. Raz utraconą reputację trudno odzyskać. Pracownik otrzymując taką pomoc, zyskuje pewność, że nie zostaje sam i dobrze wspomina pracodawcę.

Odwieczna sprzeczność interesów pracodawcy i pracownika

Umowa o pracę zapewnia pracownikowi stabilizację, gdyż zatrudnienie i wynagrodzenie chronione jest prawem, ale jednocześnie dla pracodawcy może oznaczać brak elastyczności co do liczby zatrudnionych osób. Nie może on wypowiedzieć bez żadnego powodu umowy, a jeśli chce zwolnić znaczą część załogi, zmuszony jest do wypłacenia odpraw. Oprócz kwestii finansowej na pracodawcy ciąży szereg obowiązków, z których musi się wywiązać, a czasem również zmobilizować pracownika do ich wykonania. Oprócz kosztu wynagrodzenia pracodawca zmuszony jest ponieść koszty wynikające z obowiązujących przepisów, do których możemy zaliczyć m.in.:

- koszty odzieży ochronnej, jej prania lub rekompensaty finansowej z tego tytułu [art. 211 Ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy (Dz.U. z 1974 r. Nr 24, poz. 141, z późn. zm.);
- koszty szkoleń BHP i p.poż.;
- koszty okresowych badań czynników szkodliwych na stanowiskach pracy;
- koszt wykonania pracowniczych badań lekarskich (wstępnych, okresowych, kontrolnych po długim zwolnieniu lekarskim pracownika);
- zwrot pracownikowi kosztów okularów korekcyjnych;
- zapewnienie sprawnie działającego systemu pierwszej pomocy (apteczki, szkolenia);
- koszty związane z tworzeniem Zakładowego Funduszu Świadczeń Socjalnych lub wypłatą świadczenia urlopowego.

W celu zachęcenia pracowników, szczególnie tych bardziej wartościowych, poszukiwanych specjalistów w danej dziedzinie, pracodawcy decydują się na dodatkowe świadczenia (motywację pozapłacową) m.in.:

- ubezpieczenia medyczne;
- dodatkowe ubezpieczenia osobiste lub ubezpieczenia dla całej rodziny pracownika;
- mieszkanie służbowe;
- karnety (karty) sportowe lub kulturalno-rozrywkowe;
- karty (kupony) podarunkowe;
- finansowanie lub dofinansowanie posiłków;
- dofinansowanie różnych usług, np. masażysty, kosmetyczki, fryzjera, psychologa;
- szkolenia niezwiązane z pracą;
- organizowanie imprez integracyjnych dla pracowników lub pracowników z rodzinami.

Wymieniając koszty, warto zaznaczyć, że te niewynikające z obowiązujących przepisów pracodawca nie zawsze jest w stanie zaliczyć do kosztów uzyskania przychodu, tak więc pieniądze na nie wydane są w pewnym sensie większe.

Choć umowa o pracę kojarzy się brakiem wolności, ogranicza pracownika, bo musi być dostępny zwykle 8 godzin dziennie przez 5 dni w tygodniu, w ściśle określonym czasie, to zdarzają się sytuacje nieprzewidziane, w których umowa o pracę nie pozostawia pracownika bez środków do życia. Przykładem może być obecna epidemia koronawirusa, podczas której zamknięcie szkół, szczególnie kłopotliwe dla rodziców dzieci do lat 8, spowodowało trudności w wykonywaniu przez nich pracy z powodu konieczności zapewnienia osobistej opieki. Osoby zatrudnione na podstawie umowy o pracę bez problemu uzyskają prawo do zasiłku opiekuńczego.

W przypadku umowy-zlecenia czy umowy o dzieło sytuacja jest zupełnie inna. Najpierw należy ustalić, czy z tytułu umowy odprowadzana była składka na ubezpieczenie

chorobowe odpowiadające temu świadczeniu. Drugim problemem jest kwestia sposobu wykonywania pracy i ustalenia, czy spełnia warunki konieczne do przyznania świadczenia. Nieobecność taka nie pozostaje bez znaczenia dla pracodawcy, może uznać takiego pracownika za mniej dyspozycyjnego, ale kosztami nie jest obciążony on, lecz budżet państwa.

Kodeks pracy chroni zatrudnienie kobiet w ciąży, zapewnia świadczenie w postaci zasiłku macierzyńskiego przez rok od urodzenia dziecka [art. 186 Ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy (Dz.U. z 1974 r. Nr 24, poz. 141, z późn. zm.)].

Od 2016 r. istnieje możliwość wykorzystania urlopu macierzyńskiego, a następnie skorzystanie z urlopu rodzicielskiego w połowie wymiaru czasu pracy, co powoduje wydłużenie tego urlopu dwukrotnie [art. 182 Ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy (Dz.U. z 1974 r. Nr 24, poz. 141, z późn. zm.)].

Pracodawcy zainteresowani są związaniem się z pracownikiem o charakterze mniej stałym, niestety kolejne zmiany w obowiązujących przepisach powodują, że różnice pomiędzy umowami zaczynają się zacierać. Obecnie nie ma znaczenia to, jaka umowa została podpisana, na czas określony czy nieokreślony, okres wypowiedzenia jest taki sam, zależny od okresu zatrudnienia u danego pracodawcy. Dodatkowo zbyt długo przedłużana umowa na czas określony z mocy obowiązujących przepisów, bez żadnej ingerencji stron, przekształca się w umowę na czas nieokreślony [art. 36 Ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy (Dz.U. z 1974 r. Nr 24, poz. 141, z późn. zm.)].

Od dawna zapowiadane są też zmiany w umowach-zleceniach, tak więc należy się spodzie-wać zmian, które z pewnością nie będą bardziej korzystne dla pracodawców, ale będą zmierzać do jeszcze większego zabezpieczenia interesów pracownika.

Alternatywne formy zatrudniania

Jednym ze sposobów świadczenia pracy jest samozatrudnienie. Określenie to jest określeniem potocznym, „termin […] pochodzi od angielskiego słowa *self-employment* [Wiśniewski 2010, s. 238]. Samozatrudnienie polega na prowadzeniu działalności gospodarczej na własny rachunek, wtedy dotychczasowy czy potencjalny pracodawca jest usługobiorcą. Zgodnie z art. 3 Ustawy z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców (Dz.U. z 2018 r., poz. 646): „Działalnością gospodarczą jest zorganizowana działalność zarobkowa, wykonywana we własnym imieniu i w sposób ciągły. Jak zauważa J. Wiśniewski „Podejmowanie działalności gospodarczej jest, co do zasady, swobodne, jednakże przedsiębiorcy powinni rejestrować fakt prowadzenia firmy" [Wiśniewski 2010, s. 244].

W przypadku samozatrudnienia pracownik jest w teorii sam sobie szefem, ale jednocześnie musi wywiązywać się ze zleconych zadań, tak jak partner biznesowy, jednocześnie, dbając jednak o własne interesy. Ma obowiązek rozliczać się samodzielnie z Urzędem Skarbowym czy Zakładem Ubezpieczeń Społecznych. Do niego należy, zależnie od rodzaju wykonywanej pracy, zadbanie o wymagane pozwolenia, koncesje czy spełnienie innych warunków określonych obowiązującym prawem. „Pomijając wiedzę i posiadane umiejętności bezpośrednio związane z profilem działalności, osoba taka [samozatrudniona] powinna mieć określone cechy osobowości, które sprzyjają prowadzeniu własnego biznesu [Pióro, Burdzy 2010].

Układ usługodawca – usługobiorca to zupełnie inny układ niż pracodawca – pracownik (chociaż często taka forma zatrudnienia jest tylko fikcją i usługodawca jest nadal traktowany tak jak pracownik). Pracownik zgodnie z teorią zatrudnienia rozliczany jest ze swojej pracy w ramach godzin pracy [art. 128 Ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy (Dz.U. z 1974 r. Nr 24, poz. 141, z późn. zm.)].

Usługobiorca niekoniecznie bierze pod uwagę godziny pracy, dla niego często usługodawca powinien być dostępny zawsze. To wszystko oczywiście zależy od charakteru pracy czy wypracowanych reguł współpracy, ale nie ma co ukrywać, dostępność usługodawcy w każdym czasie jest jednym z elementów mających wpływ na pozyskanie kolejnych zleceń.

Zatrudnienie na podstawie umowy o pracę w ramach jakiejś większej grupy pracowników daje możliwość, w przypadku nawarstwienia się ilości pracy do wykonania, delegowanie części prac na innych pracowników, w przypadku samozatrudnienia nie ma takiej możliwości, a nieprzyjęcie zlecenia do wykonania powoduje, że usługodawca traci możliwość uzyskania dochodu. Ważne jest tu więc także właściwe skalkulowanie ilości pracy, jaką należy włożyć w dane zlecenie, w przypadku złych obliczeń i przedstawienia zaniżonej oferty, usługodawca poniesie większe koszty, a wynagrodzenie nie zostanie zwiększone.

Nie każdy ma predyspozycje do takiej formy pracy, wiele osób woli też, aby decyzje podejmowane były przez innych, a oni tylko chcą wykonywać swoją pracę. Osoby zatrudnione w ramach samozatrudnienia jako pozytywne elementy tej formy, wskazują:

- możliwość samodzielnego organizowania swojego czasu pracy, zależnie od charakteru pracy czasem jest też możliwość pracowania w dowolnym miejscu, samozatrudniony wybiera zatem, czy jest to plaża, kawiarnia, czy samotny domek w głębi lasu;
- w przypadku wykonywania pracy w domu jest możliwość odliczenia od przychodu części kosztów, np. opłaty za Internet, telefon, samochód, jednocześnie te koszty zwykle są większe niż w przypadku korzystania z nich prywatnie (koszt sprzętu komputerowego, zwiększony podatek od nieruchomości, większe rachunki za telefon);

- stała współpraca z więcej niż jednym zleceniodawcą powoduje, że w przypadku utraty jednego ze zleceń pozostaje możliwość zarobku z tytułu innych umów;
- możliwość wyboru zlecenia i sposobu jego wykonania – w przypadku umowy o pracę zwykle wykonujący ma wytyczne odgórne, jak dana praca ma być wykonana, a w przypadku samozatrudnienia jest możliwość negocjowania warunków umowy, można próbować przekonywać do swoich pomysłów;
- poczucie samodzielności i niezależności, możliwość samodzielnego podejmowania decyzji – praca jest wkładem we własną markę, nie w markę organizacji, istnieje możliwość zmiany sposobu pracy, przekierowania strategii firmy w ramach zainteresowań czy otrzymanej propozycji współpracy.

Do zdecydowanych wad takiego zatrudnienia możemy zaliczyć:

- wynagrodzenie zależnie od wykonanej pracy, ale również od otrzymanych zleceń – brak zleceń może oznaczać brak wynagrodzenia, a pomimo braku wynagrodzenia część opłat musi być dokonana;
- pełna odpowiedzialność za wykonane zadania, łącząca się często ze stresem – w przypadku błędów w wykonaniu, konieczność naprawy zadania bez wynagrodzenia;
- problem z oddzieleniem czasu przeznaczonego na pracę od tego przeznaczonego na sprawy osobiste – więcej pracy oznacza większe wynagrodzenie, czasem szkoda rezygnować ze zleceń, pojawia się problem z wygospodarowaniem czasu na urlop;
- wywiązywanie się z obowiązków związanych z prawidłową opłatą składek na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne oraz podatku dochodowego;
- konieczność samodzielnego ponoszenia kosztów sprzętu niezbędnego do wykonania pracy czy kosztów szkolenia podwyższającego umiejętności.

Warto zaznaczyć, że nie każdy rodzaj pracy może być wykonywany w ramach samozatrudnienia. Są stanowiska, na których praca jest wykonywana pod bezpośrednim kierownic-twem przełożonych, wtedy bez względu na to, jak nazwiemy umowę, jest to umowa o pracę. Udowodnienie tego przez organ kontrolujący może pociągnąć za sobą konsekwencje, głównie finansowe, ale nie tylko.

Zatrudnianie w szarej strefie a ryzyko

Zdarza się, że z powodu oszczędności, po stronie pracodawcy, a chęci zwiększenia dochodu, po stronie pracownika, strony decydują się na zatrudnienie bez rejestrowania, bez podpisywania umowy o pracę. Czasem traktowane jest to zatrudnienie jako okres próbny, sprawdzenie siebie przez strony, ale potrafi się on przedłużyć i trwać kilka lat. Teoretycznie pracodawca nie ponosi kosztu składek, nie odprowadza podatku dochodo-

wego, nie opłaca innych świadczeń, bo nie są wykonywane wstępne i okresowe badania lekarskie, pomija szkolenia BHP. Strony traktując sprawę doraźnie, nie zawsze zdają sobie sprawę z ryzyka, jakie ponoszą, dotyczy ono zarówno jednej strony, jak i drugiej.

Ryzyko po stronie pracownika:

- brak gwarancji pracy i wypłaty wynagrodzenia – pracownik nie ma potwierdzenia zatrudnienia, ma problem z udowodnieniem stosunku pracy;
- brak uprawnień do urlopu wypoczynkowego, a co za tym idzie do wypłaty wynagrodzenia za ten okres – pracownikowi zatrudnionemu na podstawie umowy o pracę przy-sługuje urlop (20 lub 26 dni), co szybko można przeliczyć na miesięczne wynagrodzenie w każdym roku pracy [art. 154 Ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy (Dz.U. z 1974 r. Nr 24, poz. 141, z późn. zm.)];
- brak ubezpieczenia zdrowotnego – pracownik nie posiada uprawnień do korzystania z publicznej opieki zdrowotnej;
- brak ubezpieczenia chorobowego – pracownik nie ma możliwości skorzystania ze zwolnienia lekarskiego w przypadku choroby, a w razie przedłużającej się niezdolności do pracy ze świadczenia rehabilitacyjnego czy renty (dobrym przykładem jest pierwsza połowa 2020 r., kiedy to pojawiły się pierwsze kwarantanny z powodu COVID-19, trwające nawet kilka miesięcy, brak ubezpieczenia chorobowego dla takiej osoby oznaczał brak środków do życia);
- brak ubezpieczenia wypadkowego – pracownik nie ma prawa do świadczeń z tytułu ewentualnego wypadku w pracy;
- brak ubezpieczenia emerytalnego i rentowego – nie są odprowadzane składki, nie ma możliwości zaliczenia lat pracy do okresu składkowego, mającego wpływ na wysokość, czy w ogóle uzyskanie prawa do emerytury albo renty;
- nie jest odprowadzany podatek dochodowy od osób fizycznych – pracownik nie ma możliwości skorzystania np. z rocznej ulgi podatkowej z tytułu wychowywania dzieci;
- brak świadczenia w postaci zasiłku dla bezrobotnych w przypadku utraty zatrudnienia, jednocześnie ryzyko kary finansowej w przypadku podjęcia tej formy zatrudnienia i niewyrejestrowania się z urzędu pracy.

Ryzyko po stronie pracodawcy w głównej mierze to kwestia finansowa, ale również odpowiedzialność karna za nieprzestrzeganie obowiązujących przepisów. Jeśli pracodawca zatrudnia pracownika i jednocześnie go nie rejestruje, może ponieść koszty w postaci składek na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne wraz z odsetkami za nieterminową wpłatę składek. W tabeli przedstawiono wyliczenie tylko opłat składek ZUS dla kwot minimalnego wynagro-dzenia w pełnym wymiarze czasu pracy za okres od 2015 do 2020 r. (zob. tab. 2).

Tabela 2. Kwota składek ZUS łącznie z odsetkami od niezapłaconych wcześniej składek

Rok	Wysokość minimalnego wynagrodzenia	Składki ZUS miesięcznie	Składki ZUS rocznie	Odsetki od niezapłaconych składek	SUMA
2020	2 600,00	992,93	11 915,13	953,21	12 868,34
2019	2 250,00	859,26	10 311,15	1 649,78	11 960,94
2018	2 100,00	804,71	9 656,49	2 317,56	11 974,05
2017	2 000,00	766,39	9 196,65	2 942,93	12 139,58
2016	1 850,00	708,91	8 506,89	3 402,76	11 909,65
2015	1 750,00	670,59	8 047,05	3 862,58	11 909,64
					72 762,19

Źródło: opracowanie własne na podstawie kwot minimalnego wynagrodzenia ogłaszanych w Monitorze Polskim [Ustawa z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych (Dz.U. z 1998 r. Nr 137, poz. 887, z późn. zm.)].

Jeśli brak rejestracji pracownika wynika z oszczędności, to wystarczy spojrzeć na wyliczenie ustalenie przez ZUS istniejącego zatrudnienia dla jednego zatrudnionego w ostatnich 5 latach, aby przekonać się jak kosztowne może być to rozwiązanie – jest to wydatek przekraczający 50 000 zł. Zależnie od kwoty wynagrodzenia i liczby osób zatrudnionych w ten sposób, kwotę te należy odpowiednio powiększyć.

Konieczność poniesienia w krótkim czasie wydatków, które nie w całości są kosztami, może znacznie obciążyć pracodawcę, powodując nawet konieczność zlikwidowania działalności i pozostania z długami bez możliwości zarobkowania.

Wniosek: ani pracodawcy, ani tym bardziej pracownikowi nie powinno zależeć na zatrudnieniu bez umowy, ale koszty, które musi dodatkowo ponieść pracodawca na składki ubezpieczeniowe powodują proponowanie tego typu zatrudnienia pracownikom.

Podsumowanie

Pracodawca ma znaczne możliwości optymalizacji zatrudnienia, wykorzystując nie tylko umowy o pracę czy też umowy śmieciowe, przesunięcia wewnętrzne, formy zadaniowe, pracę online, ale także samozatrudnienie lub outsourcing. Część z tych możliwości wiąże się z redukcją zatrudnienia, co nie jest korzystne dla pracowników. Sprzeczność interesów pracodawcy i pracownika nie musi być dotkliwa dla pracowników pod warunkiem odpowiedniego podejścia do tego problemu przez pracodawcę.

Umowa o pracę wydaje się być nudnym sposobem zatrudnienia dla osób przebojowych, pełnych energii, które chcą się realizować, spełniać swoje pomysły, jednak dla osób np. planujących w najbliższym czasie macierzyństwo są idealnym rozwiązaniem. Umowa-zlecenie nie daje stabilizacji zatrudnienia w porównaniu z umową o pracę, ale zwykle wiąże się z większym wynagrodzeniem, większym czasowym zaangażowaniem. Może być sposobem na spięcie budżetu w krótkim okresie czasu lub dla osób posiadających zabezpieczenie finansowe. Samozatrudnienie korzystne jest dla osób wdrożonych w dany rodzaj pracy, świadomych rynku pracy w danej branży, potrafiących prawidłowo kalkulować koszty związane z wykonaniem zleceń, zdyscyplinowanych, potrafiących się samodzielnie zmotywować do pracy, ale jednocześnie potrafiących oddzielić życie prywatne od zawodowego, tak żeby praca nie była jedynym celem w życiu i tym samym zapobiec szybkiemu wypaleniu zawodowemu.

Połączenie tych form wydaje się być sytuacją idealną. Łącząc zatrudnienie na podstawie umowy o pracę w niepełnym wymiarze czasu pracy przy kwocie wynagrodzenia przewyższającej minimalne wynagrodzenie z zatrudnieniem na podstawie umowy o pracę czy samozatrudnieniem pracownik znajduje się w korzystnej sytuacji. Umowa o pracę rozwiązuje problem konieczności opłacania składek od umowy-zlecenia czy z tytułu prowadzonej działalności, zatrudnienie na etacie daje element stabilizacji, zabezpieczenie na wypadek nieprzewidzianych sytuacji, a zlecenia pozaetatowe przynoszą dodatkowy dochód, czasem nawet duży w krótkim czasie. Jednocześnie taka forma wymaga jednak większego zaangażowania, które nie do końca jest możliwe w długim okresie czasu.

Z kolei z perspektywy pracodawcy, warto analizować wady i zalety form zatrudnienia, biorąc pod uwagę wyłącznie sposoby zatrudnienia regulowane prawem. Zatrudnianie pracowników w szarej strefie jest zbyt wysokim ryzykiem zarówno dla pracodawcy, jak i pracownika. Mniejszy koszt pracodawcy, a większy dochód pracownika, ale bez świadczeń generuje pozorne oszczędności dla obu stron. Lepiej skupić się na efektywnym działaniu całej organizacji, zwiększającym zyski, niż pozornie oszczędzać, narażając się tym samym na dodatkowy stres.

Bibliografia

Bieliński A., Giedrewicz-Niewińska A., Szabłowska-Juckiewicz M. (2015), *Elastyczne formy zatrudnienia i organizacji czasu pracy*, Difin, Warszawa.

Marciniak J. (2020), *Optymalizacja zatrudnienia, właściwe praktyki w czasie zmian*, Wolters Kluwer, Warszawa.

Miller P. (2016), *Freelance. Kariera zawodowa poza organizacją*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Redstrom-Plourd M.A. (1998), *A History of Outplacement Industry*… [online], https://vtechworks. lib.vt.edu/ handle /10919/30405l, dostęp: 20.06.2021.

Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Socjalnej z dnia 15 maja 1996 r. w sprawie sposobu usprawiedliwiania nieobecności w pracy oraz udzielania pracownikom zwolnień od pracy (Dz.U. z 1996 r. Nr 60, poz. 281).

Szczypa P. (2014), *Indywidualna działalność gospodarcza (samozatrudnienie). Uproszczone formy ewidencji*, CeDeWu, Warszawa.

Wiśniewski J. (2010), *Różnorodne formy zatrudnienia*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Stowarzyszenie Wyższej Użyteczności „Dom Organizatora", Toruń.

Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy (Dz.U. z 1974 r. Nr 24, poz. 141, z późn. zm.). w razie choroby i macierzyństwa (Dz. U. z 1999 r. Nr 60, poz. 636, z późn. zm.).

Ustawa z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych (Dz.U. z 1998 r., Nr 137, poz. 887 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 25 czerwca 1999 r. o świadczeniach pieniężnych z ubezpieczenia społecznego w razie choroby i macierzyństwa (Dz. U. z 1999 r. Nr 60, poz. 636, z późn. zm.).

Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców (Dz.U. z 2018 r., poz. 646).

Strony WWW

https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/bezrobocie-rejestrowane/stopa-bezrobocia-rejestrow-anego-w-latach-1990-2020,4,1.html, dostęp: 20.06.2021.

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I ZARZĄDZANIE 2021
Wydawnictwo SAN | ISSN 2543-8190

Tom **XXII** | Zeszyt **1** | ss. 179–204

Karolina Suchenek | k.suchenek99@gmail.com
Społeczna Akademia Nauk, finanse i rachunkowość
Dawid Wojtaś | vojtasdawid@gmail.com
Społeczna Akademia Nauk, finanse i rachunkowość

Branża beauty od zaplecza. Czy naprawdę jest tak, jak wszyscy myślą?

The Beauty Industry from Behind the Scenes. Is it Really the Way Everyone Thinks?

Abstract: New trends emerge from time to time, especially in the beauty industry. The Internet fosters the development of this very industry and young people can use these opportunities to create their own business, and develop interesting new business ideas. The article presents examples of this type of business in the beauty industry.
Key words: beauty, business, economic activity, Internet, costs

Wstęp

„Piękna kobieta jest jak ogień: igrać z nią nie wolno."
Bolesław Prus „Emancypantki"

Ludzie są stworzeniami społecznymi oraz wizualnymi – nie dziwi więc fakt, że od zarania dziejów jesteśmy zaabsorbowani tematem piękna. Nierzadko pierwszą rzeczą, na którą zwracamy uwagę przy poznawaniu nowej osoby, jest jej uroda. Istota piękna była także na piedestale estetyki, będącej ważną częścią studiów na temat filozofii zachodniej. Wielu filozofów, poczynając od Platona do samego Immanuela Kanta, przyrównującego sztukę do natury, zajmowało się aspektem piękna.

Ludzie używali kosmetyków już w czasach starożytnych, co zostało uwiecznione na wielu działach sztuki i artystycznych przedmiotach użytkowych. Egipcjanie na przykład używali ówczesnego odpowiednika eyelinera, podkreślając oczy ciemną kreską. Robili to nie tylko ze względów estetycznych, lecz także praktycznych. Ciemna obwódka wokół oczu miała chronić je przed intensywnym słońcem, a nawet strzec od tzw. „złego oka" – wierzenia, że spojrzenia niektórych osób (np. cierpiących na kataraktę czy z zezem), mogą sprowadzić różnego rodzaju nieszczęścia, jak choroby, ubóstwo czy śmierć. Powszechnie znane są również sytuacje z okresu epoki wiktoriańskiej (1837–1901), kiedy to kobiety miały w zwyczaju mdleć. Omdlenia te związane były z ich problemami zdrowotnymi powodowanymi przez stosowane zabiegi mające na celu pokreślenie urody. Kosmetyki epoki wiktoriańskiej miały, według dzisiejszych standardów, dość kontrowersyjne składniki, jak na przykład znaczną ilość kokainy pochodzącą z liści koki. Popularne były również kremy mające poprawić wygląd cery, które zawierały ołów1 – toksyczny metal mogący prowadzić do poważnego zatrucia ołowiem (ołowicy). Aplikowanie bezpośrednio na skórę takich kosmetyków nie mogło zatem przynosić pozytywnych efektów zdrowotnych, nawet jeżeli pozwalały osiągnąć cele estetyczne [https://www.toptal.com/finance/growth-strategy/beauty-industry].

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie realiów związanych z prowadzeniem marki kosmetycznej oraz analiza struktury kosztów w wariancie produkcji własnej i niezbędnego zaplecza technologicznego wraz z pokazaniem strategii marketingowych wykorzystywanych przez polskie firmy, aby ocenić, czy nowa marka ma szanse na zaistnienie na rynku kosmetycznym.

Branża beauty – wprowadzenie

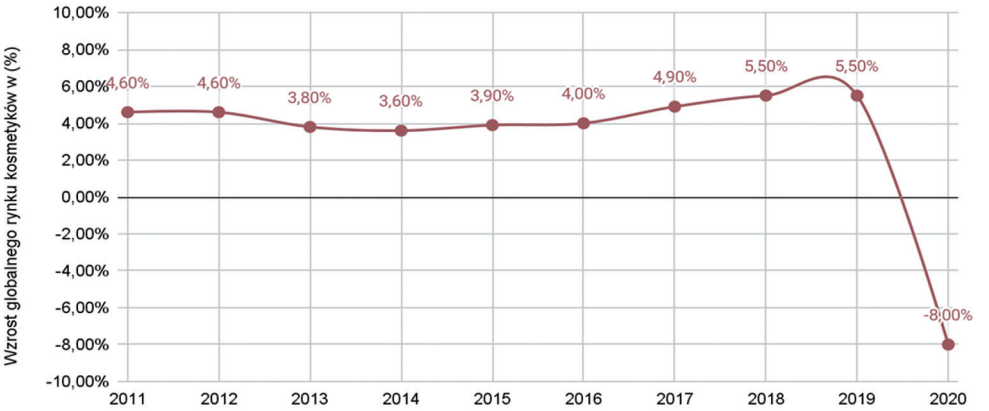
Do czasów współczesnych w branży kosmetycznej nastąpił ogromny postęp – rośnie i rozwija się ona zarówno pod kątem finansowym, jak i technologicznym. Jest to branża oferująca wiele możliwości rozwoju, co sprawia, że każdego dnia powstaje wiele nowych marek i firm. Estetyczne i praktyczne wykorzystanie kosmetyków zostało zachowane, ewoluowało ono jednak, aby sprostać wymaganiom i normom obowiązującym we współczesnym świecie.

Bazując na podstawie raportu rocznego L'Oréal Finance „The world of beauty in 2020", można wywnioskować, że pomimo ponadprzeciętnego kryzysu w łańcuchu dostaw, który nastąpił w 2020 roku, rynek kosmetyczny odnotował w drugiej połowie 2020 roku znaczne ożywienie kierowane silnym popytem ze strony konsumentów, a także stopniowym znoszeniem obostrzeń nakładanych przez państwa na transport

[1] Toksyczna dawka ołowiu wynosi około 0,5 grama, a śmiertelna dawka od 20 do 50 gramów.

międzynarodowy oraz stacjonarny handel detaliczny. Pomimo to zanotowano spadek za rok 2020 rzędu około 8%, plasując szacunkową wartość tego segmentu rynku (z wyłączeniem mydła, past do zębów, maszynek i żyletek do golenia, a także wpływu różnic kursowych) na poziomie 200 miliardów euro, co pokazane zostało na wykresie 1.

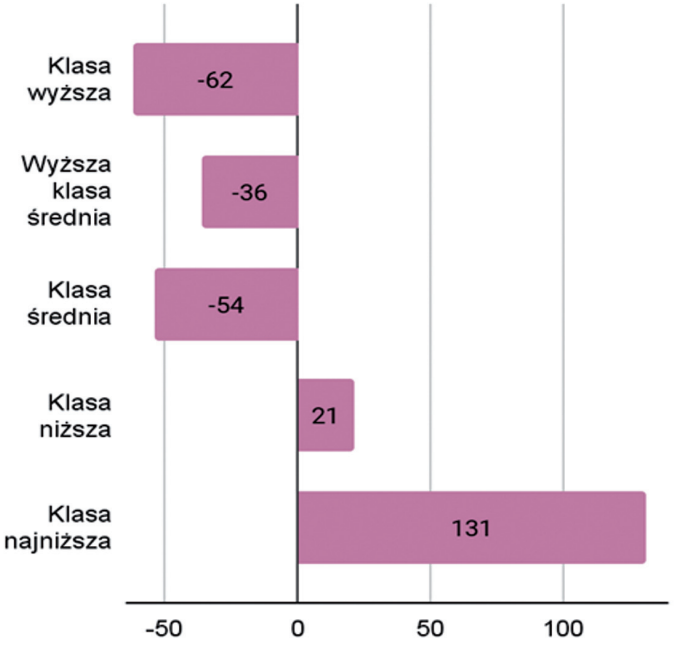
Wykres 1. Wzrost globalnego rynku kosmetycznego na przestrzeni 10 lat (w%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie https://www.loreal-finance.com/en/annual-report-2020/cosmetics-market-2-1-0 [dostęp: 18.06.2021].

Długoterminowy potencjał wzrostu tego rynku jest napędzany między innymi poprzez wzrost średnich dochodów klasy średniej i wyższej – pomimo znacznego skurczenia się ich populacji w roku 2020. Jak donosi Pew Research Center, liczebność klasy średniej zmniejszyła się o 54 miliony osób na całym świecie, a wyższej klasy średniej o 36 mln osób. Z kolei w klasie wyższej zanotowano 62 mln osób mniej, niż prognozowano przed nadejściem pandemii. Tym samym liczebność klasy niższej wzrosła o 21 mln w stosunku do projekcji, a klasa najniższa, znajdująca się na skraju ubóstwa, powiększyła się o 131 mln osób (wykres 2).

Wykres 2. Zmiana liczebności poszczególnych klas z powodu światowego kryzysu w 2020 roku w stosunku do prognoz sprzed pandemii (w mln)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Kochhar [online].

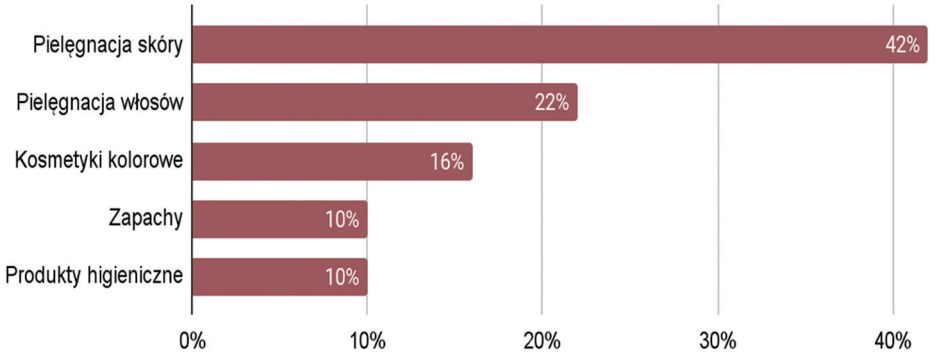
Definicje przedstawionych powyżej poszczególnych klas globalnych są następujące:

- klasa najniższa żyje za 2 USD lub mniej dziennie, co oznacza roczny dochód mniejszy niż 2920,00 USD na rodzinę czteroosobową;
- klasa niższa żyje za dochód dzienny od 2,01 USD do 10,00 USD, co dla czteroosobowej rodziny oznacza roczny dochód rzędu 2934,60–14 600,00 USD;
- klasa średnia żyje za dzienny dochód pomiędzy 10,01 USD a 20,00 USD, co przy rodzinie czteroosobowej oznacza roczny dochód wysokości 14 614,60–29 200,00 USD;
- wyższa klasa średnia żyje z kolei na dziennym dochodzie pomiędzy 20,01 USD a 50,00 USD. Roczny dochód czteroosobowej rodziny będzie zatem oscylował w granicach od 29 214,60USD do 73 000,00 USD;
- klasa wyższa rozpoczyna się od dziennego dochodu powyżej 50,00 USD na osobę, co przy rodzinie czteroosobowej daje roczny dochód powyżej 73 000,00 USD.

Podział rynku ze względu na segment

Rynek kosmetyczny nie jest jednolity i zalicza się do niego szerokie spektrum produktów. Na ich podstawie można wydzielić pewne wiodące segmenty, które zaprezentowano na **wykresie 3**.

Wykres 3. Podział rynku kosmetycznego ze względu na segment (w %)

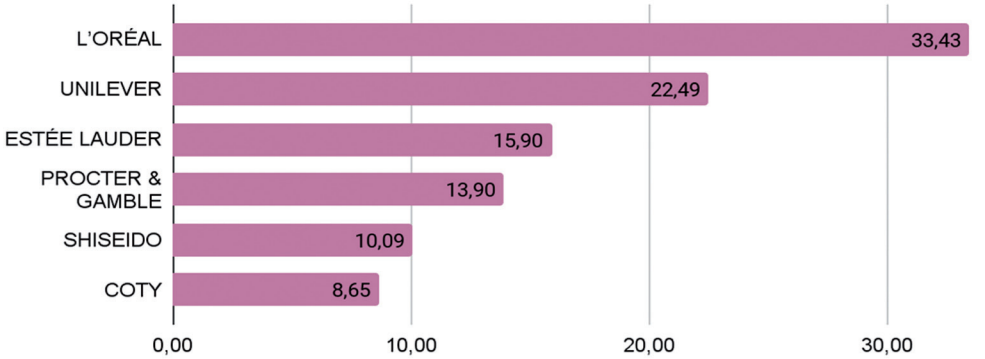


Źródło: opracowanie własne na podstawie https://www.loreal-finance.com/en/annual-report-2020/cosmetics-market-2-1-0 [dostęp: 18.06.2021].

Liderzy rynku kosmetycznego na świecie

Bazując na liście „Beauty's Top 100, May 2020" i na podstawie przychodów z 2019 roku opublikowanej przez WWD (Women's Wear Daily), można wytyczyć sześciu liderów rynku kosmetycznego, których roczne przychody zaczynają się powyżej 8 miliardów USD. Są to: L'Oréal, Unilever, Estée Lauder, Procter & Gamble, japońskie Shiseido oraz Coty. Ich roczne przychody przedstawiono na wykresie 4.

Wykres 4. Liderzy rynku kosmetycznego, roczne przychody w miliardach USD



Źródło: opracowanie własne na podstawie WWD Beauty [2020].

Produkcja kosmetyków i jej koszty

Metody produkcji. Kiedy mówi się o produkcji kosmetyków, ma się na myśli dwie główne metody ich pozyskania, czyli:

- zlecenie produkcji firmie specjalizującej się w produkcji *private label*. Jest to rozwiązanie polecane szczególnie niewielkim markom kosmetycznym, które dopiero wchodzą na rynek lub nieposiadającym wystarczającego kapitału na produkcję własną, ze względu na niewielką kwotę inwestycji, pomimo wyższej ceny jednostkowej produktów;
- produkcja własna. Jest odpowiednia w przypadku dużych możliwości inwestycyjnych lub przy posiadaniu zaplecza technicznego i merytorycznego na temat produkcji kosmetyków.

Poniżej przedstawiono strukturę kosztów w wariancie produkcji własnej oraz przykładowe dane firm zajmujących się produkcją i sprzedażą kosmetyków.

Koszty produkcji. Na koszt wytworzenia gotowych produktów kosmetycznych składa się wiele kosztów bezpośrednich i pośrednich. Głównym kosztem w procesie produkcyjnym, który wpływa na finalną cenę produktu, jest koszt surowców służących do wykonania kosmetyków. Nie jest to jednak jedyny koszt bezpośredni – w celu ustalenia cen ważne są także koszty amortyzacji środków trwałych, koszt zużytej energii, a także koszt pracy zatrudnionych pracowników czy opakowań. Dochodzą do tego koszty pośrednie, takie jak: koszty badań i rozwoju nowych produktów, koszty administracyjne i innych wydziałów niezwiązanych z produkcją, koszt reklamy i sprzedaży oraz innych usług, które są niemniej ważne w spektrum biznesowym całego przedsięwzięcia.

Koszty amortyzacji. Nie jest możliwe podanie ujednoliconego lub uśrednionego kosztu amortyzacji, z uwagi na dużą zmienność w wartościach amortyzowanych środków trwałych. Mniejsi producenci będą posiadali mniej maszyn i często o niższej wartości niż zakłady produkcyjne posiadające wiele budynków oraz linii produkcyjnych – każda ze swoimi maszynami. Z tego powodu bardziej obrazowym i dopasowanym do skali działalności sposobem ukazania kosztu, jaki niesie za sobą amortyzacja, jest wydzielenie przedmiotów amortyzacji i wskazanie stawek procentowych należących do nich podgrup. Są to:

- budynki przemysłowe i biurowe (podgrupa 10) – 2,5%;
- maszyny produkcyjne (podgrupy 47 i 50) – 14%;
- oprogramowanie i inne WNiP – 50%;
- środki transportu (podgrupa 74) – 20%;
- sprzęt komputerowy (KŚT 491) – 30%.

Stawki amortyzacji różnią się w zależności od rodzaju metody amortyzacji oraz od przepisów podatkowych w danym kraju.

Koszty wynagrodzeń. W przypadku gdy produkcja nie jest w pełni zautomatyzowana, należy wziąć pod uwagę konieczność zatrudnienia pracowników do produkcji, rozlewania gotowych wyrobów do opakowań detalicznych, tworzenia receptur, a także zarządzania zespołami i produkcją. Koszty te będą różnić się od rodzaju umowy, doświadczenia pracownika, wynegocjowanej stawki, ilości przepracowanych godzin oraz lokalizacji, która wpłynie nie tylko na samą wysokość wynagrodzenia, ale także na podatki i opłaty (np. obowiązkowe ubezpieczenia społeczne i zdrowotne pracowników) zgodnie z lokalnymi przepisami podatkowymi.

Tabela 1. Efektywny koszt wynagrodzenia za godzinę w wybranych krajach na świecie w porównaniu z Niemcami (100% odpowiada stawce 40 EUR/godzinę w 2018 r.)

Kraj	Koszt w porównaniu z Niemcami (w %)	Kraj	Koszt w porównaniu z Niemcami (w %)
Unia Europejska (średnia)	68,2	Hiszpania	58,9
Szwajcaria	149,1	Japonia	58,7
Norwegia	126,4	Korea Południowa	56,7
Dania	112,1	Portugalia	29,2
Belgia	111,9	Słowacja	27,4
Szwecja	108,3	Polska	19,9

Kraj	Koszt w porównaniu z Niemcami (w %)	Kraj	Koszt w porównaniu z Niemcami (w %)
Niemcy	**100**	Brazylia	19,5
Francja	97,2	Turcja	15,6
Austria	91,7	Meksyk	13,8
Holandia	90,7	Rosja	12,7
USA	87,1	Rumunia	11,5
Włochy	70,5	Filipiny	5,6
Wielka Brytania	65,6	Ukraina	4,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rähse [2019, s. 68].

Koszt energii. Pracownicy, aby mogli korzystać z maszyn, muszą mieć zapewnioną odpowiednią infrastrukturę pod postacią: prądu, pary (4 bary, 20 barów, 42–75 barów), wody (do chłodzenia, przemysłowej, pitnej, dejonizowanej), gazu ziemnego oraz sprężonego powietrza. Ich koszt będzie zależał od lokalizacji zakładu, podpisanej umowy z operatorem, a także ich zużycia.

Koszt surowców. Aby wytworzyć gotowe wyroby kosmetyczne, niezbędne są odpowiednie surowce. Najczęściej, w przypadku większych zakładów produkcyjnych, kupuje się je w ilościach hurtowych w celu optymalizacji kosztów, aby jednostkowy koszt wytworzenia produktu był jak najniższy.

Do zobrazowania przykładowych kosztów dla niewielkiej serii produktów należy przyjrzeć się poszczególnym kosztom dla każdego ze składników. Taką kalkulację kosztów przedstawiono w tabeli 2 dla kremu produkowanego na niewielką skalę.

Tabela 2. Kalkulacja kosztów produkcji naturalnego kremu NMF (Natural Moisturizing Factor) na podstawie cen indywidualnych surowców (stan cen na czerwiec 2017, zakup małych ilości

#	Substancja	Nazwa INCI*	Funkcja	Proporcja receptury (w %)	Cena (€/kg)	Koszt jednostkowy (€)
1	Woda (demineralizowana)	Aqua	rozpuszczalnik	54,09	–	–
2	Słodki olejek migdałowy	Prunus Amygdalus Dulcis Oil	lipid	16	10,30	1,65
3	Wiesiołek	Oenothera Biennis Oil	lipid	6	39,90	2,39

#	Substancja	Nazwa INCI*	Funkcja	Proporcja receptury (w %)	Cena (€/kg)	Koszt jednostkowy (€)
4	Masło shea	Butyrospermum Parkii Butter	nawilżenie, ochrona UV	4	12,15	0,49
5	D-Panthenol 75%	D-Panthenol 75 I	nawilżenie, gojenie	4	73,00	2,92
6	Gliceryna	Glycerin	nawilżenie	3	2,49	0,07
7	Sorbitol	Sorbitol	nawilżenie	2	10,95	0,22
8	Bergamuls® ET-1	Beta-Glucan and Pectin	emulgator	2,5	77,00	1,92
9	Imwitor® 375	Glyceryl Citrate/ Lactate/ Linoleate/ Oleate	emulgator	2	45,90	0,92
10	Lanette® O; Alkohol cetylowo-stearylowy	Cetearyl Alcohol	emulgator, nawilżenie	1	16,20	0,16
11	Dihydrat cytrynianu trisodowego	Sodium Citrate	regulator pH	0,85	4,20	0,04
12	Tokoferol	Tocopherol/ Helianthus Annuus (70:30)	witamina E	0,7	37,00	0,26
13	Olej lawendowy	Lavandula Angustifolia Oil	konserwant, korekcja zapachu	0,4	68,30	0,27
14	Ksantan	Xanthan Gum	generator konsystencji	0,35	8,00	0,03
15	Sorbinian potasu	Potassium Sorbate	konserwant	0,25	5,96	0,02
16	Monohydrat kwasu cytrynowego	Citric Acid	regulator pH	0,16	2,40	0,01
17	Kwas hialuronowy	Hyaluronic acid	nawilżenie	0,1	350,00	0,35
Koszt całkowity dla małej produkcji						**11,72**

*INCI – International Nomenclature of Cosmetic Ingredients.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rähse [2019, s. 78].

Koszty pośrednie. Poza wymienionymi powyżej kosztami, należy pamiętać o kosztach pośrednich, między innymi:

- wynagrodzeniu zarządu i kadry kierowniczej wyższego szczebla;
- kosztach administracyjnych;
- usługach obcych;
- marketingu i sprzedaży (tej części, której nie można bezpośrednio zakwalifikować do kosztów produkcji);
- infrastrukturze pozaprodukcyjnej;
- pozostałych kosztach niezbędnych do prowadzenia działalności.

W zależności od skali prowadzonej działalności, koszty pośrednie mogą znacznie przewyższać koszty związane bezpośrednio z produkcją. Dzieje się tak dlatego, że przy dużej skali produkcji koszt jednostkowy jest stosunkowo niewielki (tzw. korzyści skali), a firma skupia się na globalnym zasięgu, generując koszty związane z działaniem w tym kierunku.

Struktura kosztów firm ze znacznym udziałem w rynku kosmetyków

Omówione wyżej koszty produkcji należałoby, dla lepszego zobrazowania zagadnienia, przedstawić na wybranych podmiotach branży kosmetycznej w zestawieniu ze sprzedażą i wynikami finansowym (zob. tab. 3)

Tabela 3. Struktura kosztów firm ze znacznym udziałem kosmetyków (2016)

Firma	**Unilever**	**Beiersdorf**	**Avon**	**Chanel**	**Johnson & Johnson**
Pozycja	**w tym 62% inne niż kosmetyki**	**w tym 17% spoin**	**w tym 26% home & fashion**	**w tym odzież, zegarki i biżuteria**	**w tym 81,5% farmacja i lekarstwa**
Sprzedaż netto (mln)	52 713 €	6 752 €	5 579 €	2 319 $	71 890 $
Koszt wytworzenia sprzedanych wyrobów	-57,4%	-41,1%	-39,5%	-54,7%	-30,2%
Wydatki na:					
Administrację	-4,4%[a)]	-5,4%	-6,0%[a)]		-4,0%[a)]
Badanie i rozwój	-1,9%	-2,8%	-0,9%[c)]		-12,7%
Sprzedaż		-13,4%			-20,4%
Reklamę i promocje		-22,3%			-3,3%

Firma	Unilever	Beiersdorf	Avon	Chanel	Johnson & Johnson
Marketing i sprzedaż (suma sprzedaży i reklamy)	-21,5%[b)]	(-35,7%)	-48,0%[b)]	-43,9%	(-23,7%)
Pozostałe					
EBIT (zysk operacyjny)	14,8%	15,0%	5,6%	1,4%	29,4%
Dla kosmetyków	18,4%	13,9%			

Objaśnienia: a) szacunki, b) pozycja pomniejszona o koszty administracji i B&R, c) procent powiązany z kosmetykami = 1,3%

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rähse [2019, s. 90].

Niezbędne zaplecze techniczne

Do produkcji kosmetyków niezbędne jest odpowiednie zaplecze techniczne. Poza zbudowaniem i przyłączeniem do odpowiedniej infrastruktury samych maszyn produkujących gotowe wyroby oraz urządzeń konfekcjonujących je do opakowań detalicznych, należy pamiętać również o procesie prowadzącym do samej produkcji.

Aby rozpocząć proces produkcji, należy wpierw zadbać o odpowiednie przygotowanie zaplecza badawczo-rozwojowego, bez którego nowe i oryginalne receptury nie mogłyby powstawać. Należy pamiętać, że cykl życia produktu w branży kosmetycznej jest często krótki, stąd konieczność nie tylko modyfikacji istniejących, ale tworzenia całkiem nowych produktów. Przeprowadzane na zapleczu badawczo-rozwojowym badania mikrobiologiczne, fizykochemiczne, dermatologiczne i użytkowe, a także wiele innych specjalistycznych badań, umożliwia wprowadzenie bezpiecznego produktu na rynek.

Równie ważna jest infrastruktura kanałów sprzedaży, szczególnie tych online. Odpowiednie serwery, platforma sprzedażowa, osoby nią zarządzające oraz zespół zajmujący się marketingiem są kluczowe, aby wytworzone kosmetyki nie zalegały na półkach magazynu.

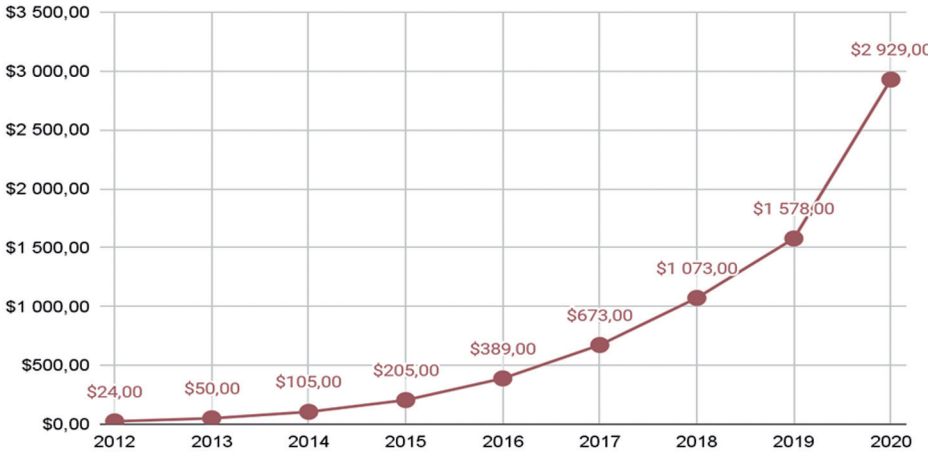
Kanał sprzedaży e-commerce

E-commerce od wielu lat było kanałem sprzedaży, interesującym coraz więcej firm. Generuje on niższe koszty prowadzenia niż sklepy stacjonarne, a także daje możliwość dotarcia do szerszego grona odbiorców z całego świata, w szczególności za pomocą reklam.

W wyniku pandemii COVID-19 część życia przeniosła się do świata wirtualnego, a wraz z zamknięciem stacjonarnych placówek handlowych przez rządy wielu państw, kanał e-commerce zaczął wzbudzać coraz większe zainteresowanie wśród sprzedawców, jak i samych kupujących.

Światowy lider e-commerce, udostępniający sprzedawcom platformę sprzedażową, osiągnął wzrost przychodów w roku 2020 o 1351 mln dolarów (85,6%) w stosunku od przychodów z roku poprzedniego (wykres 5).

Wykres 5. Wzrost rocznych przychodów ze sprzedaży Shopify (w milionach USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie https://www.macrotrends.net/stocks/charts/SHOP/shopify/revenue [dostęp: 22.06.2021].

Duże znaczenie przy prowadzeniu wyłącznie sklepu internetowego ma zaprezentowanie produktu. Jego istotnym elementem jest zdjęcie, które w najbardziej realistyczny sposób odda faktyczny kolor produktu. W momencie, gdy klient nie ma możliwości sprawdzenia stacjonarnie gamy kolorystycznej podkładu czy pigmentacji cieni w palecie, jego wahanie się przy wyborze jest dużo większe. Marki oferujące swoje produkty stacjonarnie mają pod tym względem zdecydowaną przewagę.

Obecnie na rynku dostępny jest sprzęt do robienia wysokiej jakości zdjęć, a więc przy odpowiedniej inwestycji jesteśmy w stanie zaprezentować odbiorcom produkt tak, że kolory na zdjęciu będą oddawać rzeczywistości. W czasie pandemii, kiedy praktycznie wszystko było zamknięte, miało to ogromne znaczenie. Klienci bowiem musieli nauczyć się dobierać produkty tylko na podstawie zdjęć.

Warto pamiętać, że małe przekłamanie kolorystyczne zawsze będzie występowało, ponieważ nie na każdym komputerze czy telefonie wyświetlane zdjęcie będzie wyglądać dokładnie tak samo. Ważne jest jednak to, że im lepiej zdjęcie oddaje rzeczywisty kolor produktu, tym dobranie odpowiedniego kosmetyku kolorowego staje się łatwiejsze. Dużym ułatwieniem dla konsumentów są porównania i tzw. „swatche" pokazujące na przykład wszystkie odcienie podkładu, od najjaśniejszego do najciemniejszego, czy też podział na odcienie ciepłe, chłodne i neutralne. Zaufanie klienta, który zdecydował się na zakup przez Internet, z którego jest w pełni zadowolony, znacząco wzrasta. Przekłada się to na dobre opinie o sklepie i polecanie go znajomym oraz na to, że konsument ponownie zrobi zakupy. Od dłuższego czasu na rynku wzrasta dbałość o klienta, a nie tylko orientacja na produkt.

Więź z klientami

Jednym z kluczowych elementów prowadzenia firmy jest budowanie więzi. Hanna Knopińska, właścicielka sklepu kosmetycznego, jest w stałym kontakcie ze swoimi klientami. Bardzo często opowiada im o swoich pomysłach na nowe produkty i o tym, co chciałaby osiągnąć. Zabiera swoich obserwatorów na produkcję, gdzie pokazuje kulisy powstawania pojedynczych cieni do powiek. Na Instagramie sklepu pojawił się także film pokazujący, jak kompletowane jest przypadkowe zamówienie i jaką drogę musi odbyć zanim otrzyma status „gotowe do wysyłki".

Hanna Knopińska odpowiada również na wiadomości prywatne od swoich obserwatorów, prowadzi transmisje na żywo, gdzie pokazuje produkty ze swojego sklepu oraz marek, które testuje, a także odpowiada na bieżąco zadawane pytania. Takie działania wpływają na pozytywny odbiór całej marki oraz sprawiają, że wyróżnia się ona na tle innych, które tylko produkują i sprzedają kosmetyki. Takie postępowanie sprawia, że odbiorca przywiązuje się do danej firmy i oferowanych przez nią produktów.

Popularność, media społecznościowe, PR i współpraca

W dzisiejszej rzeczywistości ogromne znaczenie odgrywają media społecznościowe – to tam marka jest w stanie stać się rozpoznawalna i zdobyć klientów. Obecnie jednym

z najpopularniejszych serwisów społecznościowych jest Instagram. To właśnie tam każda firma może publikować nieograniczoną liczbę zdjęć swoich produktów, zapowiadać nowości oraz w ciekawy sposób budować napięcie przed ich premierami.

Coraz więcej marek jest obecnych na Instagramie, a ich działania mające na celu zwiększenie widoczności firmy są coraz intensywniejsze – konta mające powyżej 10 tys. obserwujących mają nieco więcej możliwości niż te mniejsze, co nie zmienia faktu, że możliwości zaprezentowania produktu są nadal ogromne. Poprzez dodawanie zdjęć, filmów, makijaży i udostępnianie prac obserwatorów, przy tworzeniu których użyto promowanych na koncie produktów, każda marka jest w stanie budować portfolio swojego asortymentu. Możliwość komentowania zdjęć, odpowiadania na relacje, pisania z obserwatorami i klientami w wiadomościach prywatnych czy dodanie planszy na pytania i odpowiadanie na InstaStory zbiorowo sprawia, że zacieśniają się relacje z odbiorcami. Stały kontakt z obserwatorami działa na korzyść marki kosmetycznej. Warto pamiętać, że samo wrzucanie zdjęć czy relacji oraz usuwanie niewygodnych komentarzy działa na niekorzyść firmy, a informacje o takich działaniach szybko roznoszą się wśród konsumentów. Zdobycie zaufania klientów jest trudne, a jego utrata – bardzo łatwa.

Ważnym elementem są też paczki PR (*public relations*), które firmy rozsyłają w celach promocyjnych do influencerów. Osoby, które je otrzymują z reguły posiadają bardzo duże grono odbiorców. Poprzez prezentowanie tego, co otrzymały od danej firmy mogą zachęcić lub też zniechęcić do zapoznania się z tymi i innymi produktami danej marki. Można zauważyć, że mało kto, po podzieleniu się ze swoimi obserwatorami pierwszym wrażeniem czy opinią, wypowiada się o produkcie w sposób negatywny po jakimś czasie jego użytkowania. Niewiele osób decyduje się na krytykę, aby nie zostać wykreślonym z listy PR. Jeżeli już influencer wyraża negatywną opinię, to stara się znaleźć w produkcie coś pozytywnego lub podkreśla, że jeśli jemu coś się nie sprawdziło, to nie oznacza, że nie sprawdzi się u innych. Opinia może być jednak zupełnie inna, gdy osoba publiczna sama zakupi produkt i nie ma żadnych zobowiązań w stosunku do jego producenta.

Istotnym aspektem, mającym wpływ na popularność marki i zdobycie nowych obserwujących i klientów, jest współpraca z influencerami. To jak przebiega zależy od firmy i tego, czy znana osoba ma tylko i wyłącznie podpisać się pod gotowym produktem, czy też ma możliwość faktycznego jego tworzenia. Obecnie niewielki procent influencerów zgodzi się na podpisanie pod gotowym produktem, ponieważ ciężko pracowali nad zbudowaniem swojej społeczności i zaufaniem, i nie chcą tego stracić w wypadku niepowodzenia produktu, nad którym nie mieli kontroli podczas procesu projektowego i produkcyjnego.

Zdjęcie 1. Vanessa Wilczewska, MIYO

Źródło: https://www.instagram.com/p/B5STPUuAgUT, https://www.instagram.com/p/B5clzo7gMZg, https://www.instagram.com/p/BmvSa4BAGBA [dostęp: 25.05.2021].

Jednym z przykładów takiej owocnej współpracy jest marka MIYO i Vanessa Wilczewska znana w mediach społecznościowych jako Beauty V Tricks. Obecnie na Instagramie influencerkę śledzi około 208 tys. osób, a na kanale na YouTubie ma ponad 45,5 tys. subskrypcji. Vanessa wraz z MIYO stworzyła 5 produktów. Premiera każdego z nich była bardzo wyczekiwana przez fanów Vanessy, którzy chętnie je kupowali.

Marka MIYO dała Beauty V Tricks możliwość stworzenia palety od podstaw. Influencerka mogła samodzielnie zadecydować o tym, jakie cienie znajdą się w palecie i ile ich będzie. Nie miała również narzuconych wytycznych, co do wyglądu ostatecznego produktu. Mogła zadecydować nawet o wyglądzie opakowania. Wszystkie produkty, które powstały w ramach tej współpracy, były szansą rozwoju dla obu stron. Marka MIYO zyskała dzięki temu większą rozpoznawalność – jej profil na Instagramie śledzi już ponad 76 tys. osób, a popularność jej produktów cały czas rośnie. Odbiorcy niecierpliwie wyczekują także kolejnej współpracy z Vanessą.

Zdjęcie 2. Zuzanna Matejkowska, Lamakeupbella & Glam Shop

Źródło: https://www.instagram.com/p/CAGJDAspDCL, https://www.instagram.com/p/CFU8aqthgqP, https://www.instagram.com/p/CBJJ4G5JBSS [dostęp: 25.05.2021].

Lamakeupebella, czyli Zuzanna Matejkowska, jest jedną z bardziej znanych influencerek w świecie beauty. Jej konto na Instagramie obserwuje 118 tys. osób, a kanał na YouTubie ma ponad 204 tys. subskrybentów. Otrzymała ona od Glam Shop, firmy produkującej kosmetyki w Polsce, możliwość wypuszczenia własnej kolekcji. Właścicielka marki, Hanna Knopińska, również jest influencerką – obecnie na Instagramie śledzi ją 104 tys. osób. Przewaga tej firmy polega na tym, że Hania była rozpoznawalna już wcześniej. Każda kolejna współpraca daje więc marce ogromne możliwości rozwoju.

Na kanale YouTube Lamakeupebella podzieliła się z widzami szczegółami powstawania kolekcji. Dużo osób nie zdaje sobie sprawy, jak długi jest proces powstawania produktu i że są to tygodnie ciężkiej pracy. Zuzanna zdradziła, że od momentu pierwszego kontaktu z Hanną Knopińską do premiery kolekcji minęło 6 miesięcy. Lamakeupebella otrzymała możliwość stworzenia kolekcji od podstaw – marka odpowiadała za skład produktów, jednak wybór kolorów i opakowania należał już do influencerki.

Wspomniana współpraca w całości przebiegała zdalnie, dlatego dużym wyzwaniem było opisywanie kolorów i oczekiwanej faktury cieni. W ciągu miesiąca powstały pierwsze próbki. Lamakeupebella zdradziła, że paleta w trakcie tworzenia przeszła sporo zmian. Wybór opakowania też nie był tak oczywisty, jak mogło niektórym się wydawać, ponieważ wybór czcionki czy faktury pudełka ma znaczenie w finalnym produkcie.

Praca nad nazwą palety również nie była łatwa, ponieważ należy uważać, aby nie była zastrzeżona. Również wymyślenie nazw dla poszczególnych cieni nie jest proste. Muszą bowiem one współgrać z całością palety, aby zachować spójność. W tym przypadku Zuzanna zainspirowała się miejscami, które odwiedziła oraz tym, co jej się z nimi

kojarzyło. Na przykład nazwa cienia Zante inspirowana była grecką wyspą Zakintos, a sam cień, jak opowiadała influencerka, ma kolor kamyczków i piasku na wyspie.

Lamakeupebella w swoim filmie podzieliła się również z widzami informacją, że podczas tworzenia kolekcji towarzyszyła jej obawa, iż produkty nie trafią w gusta konsumentów. W dniu premiery okazało się, że cały nakład 5000 sztuk wyprzedał się w ciągu zaledwie 8 godzin.

Ciekawostką jest to, iż był to największy nakład Glam Shopu, który powstał w ramach współpracy. Cena samej palety wynosiła 119 zł, a na konto sklepu wpłynęło ponad 595 000 zł, ponieważ część zamówień zawierała również produkty do ust, stanowiące część kolekcji. Po odjęciu wszystkich kosztów związanych z wytworzeniem palety, kwota dochodu się zmniejszy, jednak nie zmienia to faktu, że jak na polski produkt przeznaczony na polski rynek, robi ona wrażenie [https://youtu.be/W0jXkeVGR0k].

Od współpracy do właściciela marki

W lipcu 2020 na rynku pojawiła się pierwsza paleta Angeliki Martyn znanej w mediach społecznościowych jako Andziathere. Obecnie jej konto na Instagramie obserwuje około 205 tys. osób, natomiast kanał na YouTubie ma już ponad 73 tys. subskrypcji. Jej paleta „Cute but Psycho!" zaliczana jest do palet kolorowych, zawiera 11 cieni matowych oraz 7 błysków i powstała we współpracy z marką Mexmo. Firma ta na tamten moment nie była zbyt rozpoznawalna na rynku, mimo iż powstała w 2016 roku. Aktualnie konto marki śledzi ponad 25,5 tys. osób. Wypuszczenie palety wywołało dużo kontrowersji i zarzutów, takich jak „paleta mało znanej marki za 149 zł". Wiele osób nie zdecydowało się na jej zakup z obawy o złą jakość produkt. Z czasem jednak odbiorcy zaczęli się przekonywać do palety i jej jakości, a marka udowodniła swoją wartość.

Zdjęcie 3. Angelika Martyn, Mexmo by Andziathere

Źródło: https://www.instagram.com/p/CDLaGUWAo3L, https://www.instagram.com/p/CDPleoVgQaz, https://www.instagram.com/p/CDTJGBtgTZl [dostęp: 25.05.2021].

Na początku 2021 roku Andziathere poinformowała na swoim kanale na Youtubie, że została współwłaścicielką marki Mexmo. Przedstawiła też swój kolejny produkt, tym razem już nie we współpracy, a jako współwłaścicielka. Marka zmieniła też nazwę na „Mexmo by Andziathere", co wpłynęło na jej popularność i znaczący wzrost zaufania do produktów. Na przestrzeni 6 miesięcy pojawiło się sporo nowych produktów. Angelika rozszerzyła asortyment sklepu o jedwabne akcesoria i oleje do włosów, które zyskały dużą popularność wśród jej obserwatorów.

Influencerka zdradziła w swoim filmie, że już wcześniej dostała propozycję, aby zostać współwłaścicielką Mexmo, jednak zdecydowała się najpierw na współpracę, aby zobaczyć jak będzie postępować praca nad produktem oraz czy dojdzie do porozumienia z właścicielami firmy.

Zdjęcie 4. Angelika Martyn, Mexmo by Andziathere

Źródło: https://www.instagram.com/p/CPIKhwErJPi, https//www.instagram.com/p/CPNax6SrHLU, https://www.instagram.com/p/CPK1ynwrLbJ [dostęp: 25.05.2021].

Krok, na który zdecydowała się marka Mexmo, pozytywnie wpłynął na jej rozwój. Na przestrzeni roku wzrosła rozpoznawalność oraz zainteresowanie produktami firmy. Współpraca współwłaścicieli nabiera tempa. Andziathere cały czas opowiada na swoim Instagramie o nowych pomysłach, pyta swoich widzów o to, co chcieliby zobaczyć. Jest to doskonały przykład budowania więzi pomiędzy klientami a firmą. Odbiorca czuje, że ma częściowy wpływ na produkt, który powstaje, ponieważ ma możliwość napisania o swoich preferencjach. Mexmo jest jedną z nielicznych firm, które podczas tworzenia nowych produktów biorą pod uwagę preferencje swoich klientów. Można też zauważyć, że wypuszczane palety cieni są tworzone tak, aby trafić w gusta jak największej liczby odbiorców. Jest to przeciwieństwo działań niektórych marek, które tworzą produkty odpowiadające preferencjom i upodobaniom swoich właścicieli.

Czy jakość produktu idzie w parze z ceną? Wartość dodana marki premium

Podstawowym elementem wyboru produktu (marki) przez klienta jest jakość, więc dbałość o nią powinna być podstawowym działaniem firmy. Niestety generuje to koszt dla producenta, lecz klient jest niemal zawsze skłonny zapłacić więcej za dobrą jakość. Marki często stosują różne wybiegi, aby ukryć wysoką cenę produktu, np. obniżając gramaturę.

Dzisiaj mało kto zwraca uwagę na gramaturę produktu. Najłatwiej jest powiedzieć, że paleta cieni za 499 zł jest zbyt droga i nie warta swojej ceny. Bardzo często konsument woli kupić produkt tańszy, który wydaje mu się przystępniejszy. Nie zawsze jednak to oznacza, że jest on faktycznie tańszy. Zatem przyjrzyjmy się i porównajmy produkty kosmetyczne, ich ceny i gramaturę.

Tabela 4. Porównanie cen i gramatury palet cieni wybranych marek

	Anastasia Beverly Hills – Soft Glam Cena: 255 zł Ilość cieni: 14 Gramatura całego produktu: 14 x 0,74g Cena za 1 gram: 24,61 zł
	Glam Shop - Bohema Cena: 119 zł Ilość cieni: 10 Gramatura całego produktu: 10 x 1.8g Cena za 1 gram: 6,61 zł

	Miyo – Instaglam Wedding Vibes Cena: 120 zł Ilość cieni: 25 Gramatura całego produktu: 25x1,3g Cena za 1 gram: 3,69 zł
	Natasha Denona – Biba Palette Cena: 499 zł Ilość cieni: 15 Gramatura całego produktu: 15 x 2,5 g Cena za 1 gram: 13,31 zł

Źródło: opracowanie własne na podstawie: https://www.sephora.pl/p/soft-glam-palette---paleta-cieni-do-powiek-426124.html, https://glam-shop.pl/product-pol-553-GlamBOX-BOHEMA-by-lamakeupebella.html, https://www.miyomakeup.com/pl/miyo-x-beautyvtricks-instaglam-wedding-vibes, https://www.sephora.pl/p/biba-palette---paleta-cieni-do-powiek-467570.htm [dostęp: 25.05.2021].

Patrząc na paletę Soft Glam, potencjalny odbiorca w cenie 255 zł otrzymuje 14 cieni, co po przeliczeniu daje 1 gram produktu za 24,61 zł. Anastasia Beverly Hills jest marką dostępną praktycznie na całym świecie. Zasłynęła z produktów do brwi, a z czasem zaczęła stopniowo rozszerzać swój asortyment.

W Biba Palette konsument otrzymuje 15 cieni za 499 zł, czyli 1 gram produktu kosztuje 13,31 zł. Natasha Denona jest również marką cieszącą się dużą popularnością na całym świecie.

W polskiej palecie Bohema za 119 zł otrzymujemy 10 cieni, czyli 1 gram kosztuje 6,61 zł. Na tym etapie należy wziąć pod uwagę, iż marka Anastasia Beverly Hills i Natasha Denona to marki, które jedynie dystrybuują na polski rynek, podczas gdy Glam Shop produkuje swoje produkty w Polsce i to w zdecydowanie mniejszych ilościach. Warto tu zwrócić uwagę na paletę Wedding Vibes, gdzie za 25 cieni konsument zapłaci 120 zł, a 1 gram produktu to koszt zaledwie 3,69 zł. Oznacza to, że większe i bardziej rozpoznawalne marki są w stanie narzucić wyższą marżę na swoje produkty.

Każda marka ma swoich fanów i przeciwników, a powyższe przykłady doskonale prezentują wykorzystanie tego, że większość odbiorców nie zwraca uwagi na gramaturę, lecz na opakowanie produktu. Wygląd samej palety i jej cena jest w stanie zachęcić lub skutecznie zniechęcić do zakupu potencjalnego konsumenta i sprawić, że pójdzie on szukać tańszej alternatywy. Czy klient wyjdzie na tym lepiej, trudno ocenić. Na rynku dostępnych jest bardzo dużo marek, które oferują produkty w cenach przystępnych dla większości odbiorców, technologie idą cały czas do przodu, a co za tym idzie stale poprawia się jakość oferowanych produktów. Oznacza to, że klient dostaje najlepszy możliwy produkt w konkurencyjnej cenie.

Warto pamiętać, że jakość produktu nie zawsze idzie w parze z jego ceną. Tanie produkty mogą okazać się prawdziwymi perełkami, gdzie jakość oferowanego produktu w porównaniu do ceny jest oszałamiająca. Działa to też niestety w drugą stronę – luksusowe marki są w stanie zaliczyć wpadki i wypuścić na rynek produkt, który często nie jest wart nawet połowy swojej ceny. Są to przypadki, kiedy tak naprawdę płaci się tylko za markę i jej rozpoznawalność oraz za to, że nie jest ona osiągalna dla wszystkich.

Co się lepiej sprzedaje

Za każdym razem, gdy na rynku pojawia się nowa paleta w odcieniach brązu, beżu, lub zgaszonego różu można usłyszeć komentarze, że „to już było", „znowu to samo" czy „po raz kolejny odgrzewany kotlet". Mimo to pojawiające się co jakiś czas na rynku kolejne palety neutralne, sprzedają się lepiej niż kolorowe.

Najlepszym przykładem będzie tu pierwsza współpraca marki Glam Shop, a właściwie współprace, które pojawiły się na rynku dokładnie w tym samym czasie. Mowa tutaj o palecie Retro Karoliny Zientek, którą na Instagramie śledzi obecnie około 78 tys. osób i która ma na YouTubie ponad 148 tys. subskrypcji, oraz palecie Kwitnącej Wiśni Agnieszki Janoszki, którą na Instagramie śledzi ponad 64 tys. osób i która ma YouTubie 108 tys. subskrypcji.

Zdjęcie 5. Karolina Zientek, Retro, Glam Shop

Źródło: https://www.instagram.com/p/CDx7nLgA6SN, https://www.instagram.com/p/B-cARdrguYM [dostęp: 25.05.2021].

Karolina Zientek słynie z bardzo artystycznych prac, na jej profilach w mediach społecznościowych króluje kolor i styl retro. Paleta, którą stworzyła przy współpracy z Glam Shop, oddaje jej osobowość i zachowana została w stylu, który uwielbia. Zaliczana jest do palet kolorowych.

Zdjęcie 6. Agnieszka Janoszka, Kwitnąca Wiśnia, Glam Shop

Źródło: https://www.instagram.com/p/B3Z2xhPACJ9, https://www.instagram.com/p/B-gvElZDBun, https://www.instagram.com/p/CCN3BCyDxUJ [dostęp: 25.05.2021].

DiM, czyli Agnieszka Janoszka ma zupełnie inny styl, a makijaże, które można oglądać na jej profilach są bardzo kobiece i użytkowe. Oczywiście można dostrzec, że używa też wyraźniejszych kolorów, ale zdecydowanie są one na dalszym planie. Kwitnąca Wiśnia jest paletą neutralną, użytkową, która zawiera w sobie tylko jeden cień odbiegający od kolorystyki nude stanowiąc akcent kolorystyczny.

Śledząc obie influencerki, sprzedaż palet w dniu premiery oraz to, co działo się przez następne miesiące, nie dało się nie zauważyć, iż w momencie, kiedy Retro wyprzedała się w całym nakładzie po raz pierwszy, Kwitnąca Wiśnia była w tym samym czasie produkowana ponownie dwa razy. Sytuacja ta pokazuje, że, mimo pojawiających się słów krytyki, palety neutralne znajdują większe grono odbiorców niż palety kolorowe. Obecnie trudno jest wypuścić paletę stonowaną, która jednocześnie będzie w stanie zaskoczyć, mimo to firmy stale podejmują się tego wyzwania.

Czy finanse firmy i finanse właściciela to jest to samo?

W marcu 2021 roku w polskim świecie beauty było głośno o marce Tune Cosmetics. Wszystko to za sprawą drogich wakacji jej właścicielki, Marty Szymańskiej, w momencie kiedy firma upadała. 21 marca w serwisach społecznościowych marki pojawił się wpis z prośbą o wsparcie, ponieważ w wyniku pandemii groziła jej upadłość. Tune postanowiło wyprzedać jedną ze swoich palet po kosztach, aby zdobyć fundusze na przetrwanie. Na odzew nie trzeba było długo czekać. Opublikowany post w ekspresowym tempie docierał do coraz większej grupy odbiorców za sprawą udostępnień przez wpływowe influencerki i klientów. Do sklepu spłynęła ogromna liczba zamówień, a na prośbę fanów, którzy nie czuli potrzeby kupowania produktów, lecz chcieli pomóc, została utworzona zbiórka. Firmie udało się przetrwać, jednak nie trzeba było długo czekać na falę krytyki, po opublikowaniu przez Martę Szymańską na jej prywatnym profilu na Instagramie relacji z wakacji za granicą. Mimo iż właścicielka Tune tłumaczyła, że wykupiła wycieczkę rok wcześniej, a pandemia zmusiła ją do przełożenia wyjazdu, nie brakowało komentarzy krytykujących jej postępowanie, w momencie gdy firma znalazła się w złej sytuacji finansowej. Wiele osób nie zdaje sobie jednak sprawy, że osoby, które prowadzą własną firmę niekiedy są jeszcze zatrudnione na etacie. Tak właśnie było również w tym przypadku.

Marta Szymańska, jako właścicielka Tune Cosmetics, nie ma obowiązku przekazywania swojej firmie pieniędzy, które zarabia na etacie. Niestety większość osób myśli, że wszystkie pieniądze to pieniądze firmy, a pieniądze firmy to pieniądze właściciela. Być może błąd ten bierze się z tego, że osoby fizyczne odpowiadają za swoją jednoosobową działalność i jej zobowiązania całym swoim majątkiem. Przychody pochodzące z tytułu o pracę i działalności gospodarczej w tym wypadku łączą się. Osoba, która prowadzi swoją własną działalność powinna mieć świadomość, że w obliczu kryzysu firmy udostępnianie zdjęć z wakacji może zaszkodzić wizerunkowi marki i sprawić, że klienci odejdą, a budowane przez długi czas zaufanie zostanie utracone.

Podsumowanie

Czy nowa marka kosmetyczna ma szansę na zaistnienie na tak przesyconym rynku? Może próbować, jednak będzie to bardzo trudne i ryzykowne przedsięwzięcie. Rynek kosmetyczny nie jest jedynie zdominowany przez gigantów z Global Fortune 500 – każdy szczebel tej drabiny jest zapełniony markami próbującymi sprzedać swoje produkty.

Oczywiście, zaistnienie na rynku kosmetycznym jest wykonalne, lecz wymaga znacznych inwestycji zarówno pieniężnych, jak i dużych nakładów pracy. Atutem byłoby działanie w konkretnej niszy. Znacznie lepiej będą też pozycjonowane marki założone przez lub blisko współpracujące z dużymi influencerami i celebrytami, aby w ten sposób stworzyć fundament dla swoich kampanii marketingowych i zaufania wśród klientów, co z całą pewnością pomoże w dalszym podbijaniu rynku kosmetycznego.

Bibliografia

https://glam-shop.pl/product-pol-553-GlamBOX-BOHEMA-by-lamakeupebella.html, dostęp: 05.07.2021.

https://www.instagram.com/p/B-cARdrguYM, dostęp: 05.07.2021.

https://www.instagram.com/p/B-gvElZDBun, dostęp: 05.07.2021.

https://www.instagram.com/p/B3Z2xhPACJ9, dostęp: 05.07.2021.

https://www.instagram.com/p/B5clzo7gMZg, dostęp: 05.07.2021.

https://www.instagram.com/p/B5STPUuAgUT, dostęp: 05.07.2021.

https://www.instagram.com/p/BmvSa4BAGBA, dostęp: 05.07.2021.

https://www.instagram.com/p/CAGJDAspDCL, dostęp: 05.07.2021.

https://www.instagram.com/p/CBJJ4G5JBSS, dostęp: 05.07.2021.

https://www.instagram.com/p/CCN3BCyDxUJ, dostęp: 05.07.2021.

https://www.instagram.com/p/CDLaGUWAo3L, dostęp: 05.07.2021.

https://www.instagram.com/p/CDPIeoVgQaz, dostęp: 05.07.2021.

https://www.instagram.com/p/CDTJGBtgTZl, dostęp: 05.07.2021.

https://www.instagram.com/p/CDx7nLgA6SN, dostęp: 05.07.2021.

https://www.instagram.com/p/CFU8aqthgqP, dostęp: 05.07.2021.

https://www.instagram.com/p/CPIKhwErJPi, dostęp: 05.07.2021.

https://www.instagram.com/p/CPK1ynwrLbJ, dostęp: 05.07.2021.

https://www.instagram.com/p/CPNax6SrHLU, dostęp: 05.07.2021.

https://www.loreal-finance.com/en/annual-report-2020/cosmetics-market-2-1-0/, dostęp: 18.06.2021.

https://www.macrotrends.net/stocks/charts/SHOP/shopify/revenue, dostęp: 22.06.2021.

https://www.miyomakeup.com/pl/miyo-x-beautyvtricks-instaglam-wedding-vibes, dostęp: 05.07.2021.

https://www.sephora.pl/p/biba-palette---paleta-cieni-do-powiek-467570.html, dostęp: 05.07.2021.

https://www.sephora.pl/p/soft-glam-palette---paleta-cieni-do-powiek-426124.html, dostęp: 05.07.2021.

https://www.toptal.com/finance/growth-strategy/beauty-industry, dostęp: 15.06.2021.

https://youtu.be/W0jXkeVGR0k, dostęp: 26.06.2021.

Kochhar R., *The Pandemic Stalls Growth in the Global Middle Class, Pushes Poverty Up Sharply,* Pew Research Center [online], https://www.pewresearch.org/global/2021/03/18/the-pandemic-stalls-growth-in-the-global-middle-class-pushes-poverty-up-sharply/, dostęp: 15.06.2021.

Rähse W. (2019). *Cosmetic Creams: Development, Manufacture and Marketing of Effective Skin Care Products*, Wiley-VCH, Weinheim, ss. 68, 78, 90.

WWD Beauty, *Beauty Inc Unveils Top 100 Global Beauty Manufacturers*, stan na maj 2020, WWD [online], https://wwd.com/beauty-industry-news/beauty-features/top-100-beauty-brands-2020-beauty-inc-1234805760/, dostęp: 01.07.2021.

SPOŁECZNA AKADEMIA NAUK

www.san.edu.pl

CLARK UNIVERSITY

www.clarkuniversity.eu

ISSN 2543-8190