

Zeszyty Naukowe



Polskiego Towarzystwa
Ekonomicznego
w Zielonej Górze

nr



**Polskie Towarzystwo Ekonomiczne
w Zielonej Górze**

**Zeszyty Naukowe
Polskiego Towarzystwa
Ekonomicznego
w Zielonej Górze
nr 15**

Zielona Góra 2021

WYDAWCA

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne w Zielonej Górze
Copyright © by PTE, Zielona Góra 2021

RADA NAUKOWA

*Elżbieta Mączyńska, Anetta Barska, Bogusław Fiedor, Grzegorz Gorzelak,
Daniela Ivanova, Anatolii Kolot, Olivera Kostoska, Przemysław Niewiadomski,
Stanisław Owsiak, Marko Perić, Bogusław Pietrulewicz, Stanisław Rudolf, Eulalia Skawińska,
Andrzej Szplit, Bogdan Ślusarz, Janusz Witkowski, Henryk Wnorowski, Maciej Żukowski,
Alena Andrejovska, Yuryi Boshytskyi, Markus Breuer, Jozef Glova, Vasyl Petukh,
Marianna Siničáková, Nebojša Stojčić, János Tibor Karlovitz, Janina Jędrzejczak-Gas,
Jerzy Kaźmierczyk, Maria Agnieszka Paszkowicz, Joanna Wyrwa*

RECENZENCI WSPÓŁPRACUJĄCY

*Janusz Adamczyk, Elena Andrianova, Hanna Bortnowska, Olena Brintseva, Mauricio
Castillo-Vergara, Matthew Dey, Iwona Gorzeń-Mitka, Marzena Góralczyk, Katarzyna Huk,
Edward Jakubowski, Michał Litwiński, Karolina Nowak, Chijioke Nwachukwu,
Maria Agnieszka Paszkowicz, Aleksandra Rabczun, Oksana Ruza, Rosa Scardigno,
Maksim Semenov, Eric Shiu, Ewa Sobolewska-Poniedziałek, Janusz Śnihur, Anna Tomaszuk,
Rui Torres de Oliveira, Anna Wasiluk, Julia Wojciechowska-Solis,*

KOMITET REDAKCYJNY

Redaktor naczelny

Bogdan Ślusarz

Redaktorzy tematyczni

*Anetta Barska, Janina Jędrzejczak-Gas, Jerzy Kaźmierczyk,
Maria Agnieszka Paszkowicz, Joanna Wyrwa*

Redaktorzy językowi

Anna Kuzio, Richard Sharp

ISSN 2391-7830, e-ISSN 2545-3661

www.journal.ptezg.pl

Zawarte w publikacji teksty wydrukowano zgodnie z materiałami dostarczonymi przez Autorów,
po uwzględnieniu uwag recenzentów i niezbędnej korekcie wydawniczej.
Wydawca nie ponosi odpowiedzialności za ich treść, formę i styl.

Adres redakcji:

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne
ul. Żeromskiego 3, 65-066 Zielona Góra
tel./fax: 68-3202589, 68-3270419
e-mail: biuro@ptezg.pl, www.ptezg.pl

Spis treści

Bogusław Fiedor, Marian Gorynia	
Sport jako przedmiot zainteresowania nauk ekonomicznych – wybrane aspekty.....	5
Kinga Kądziołka	
Propozycja miernika oceny poprawności metod porządkowania liniowego.....	19
Bernard Kokczyński	
Analiza cech kredytobiorców nieterminowo spłacających zobowiązania.....	34
Julianna Stasicka	
Physicians' liability for medical errors – risk factors and possible actions.....	49
Artur Bartoszewicz, Katarzyna Obłąkowska	
Rynek i spożycie napojów alkoholowych w Polsce: podstawowe dane dla polityki społeczno- gospodarczej.....	61
Norbert Duczkowski	
Wykorzystanie finansów behawioralnych do opisu wybranych zjawisk na polskim rynku ubezpieczeniowym.....	84
Sławomir Czetwertyński, Jakub Sukiennik, Kacper Przysada	
Harmonizacja systemu instytucjonalnego w Polsce.....	103
Alina Błaszczyk	
Obecność kobiet w organach statutowych spółek publicznych w Polsce.....	117
Przemysław Macholak, Maciej Rzesutek, Jan Bobrowski, Aleksandra Krupa, Szczepan Macholak, Marek Malinowski, Natalia Pietrzak	
Postrzeganie atrakcyjności wykonywanego zawodu przez nauczycieli w Polsce.....	135

Table of contents

Bogusław Fiedor, Marian Gorynia	
Sport as the subject of interest of economic sciences – selected aspects	5
Kinga Kądziołka	
A proposal of a measure for assessing the correctness of linear ordering methods	19
Bernard Kokczyński	
Analysis of the characteristics of borrowers who fail to pay their liabilities on time	34
Julianna Stasicka	
Physicians' liability for medical errors – risk factors and possible actions.....	49
Artur Bartoszewicz, Katarzyna Obłąkowska	
Market and consumption of alcoholic beverages in Poland: basic data for socio-economic policy	61
Norbert Duczkowski	
Uses of behavioral finance for description selected phenomena on the Polish insurance market.....	84
Sławomir Czetwertyński, Jakub Sukiennik, Kacper Przysada	
Harmonization of the institutional system in Poland.....	103
Alina Błaszczyk	
The presence of women in the statutory bodies of public companies in Poland	117
Przemysław Macholak, Maciej Rzeszutek, Jan Bobrowski, Aleksandra Krupa, Szczepan Macholak, Marek Malinowski, Natalia Pietrzak	
Perception of Attractiveness of the Profession by Teachers in Poland	135

Bogusław Fiedor

ORCID: 0000-0002-6464-2577

boguslaw.fiedor@ue.wroc.pl

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Marian Gorynia

ORCID: 0000-0002-7633-8249

m.gorynia@ue.poznan.pl

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2021.200>

Open Access CC BY 4.0



Cytowanie: Fiedor, B., Gorynia, M. (2021). Sport jako przedmiot zainteresowania nauk ekonomicznych – wybrane aspekty. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 15, s. 5-18. DOI: 10.26366/PTE.ZG.2021.200.

Sport jako przedmiot zainteresowania nauk ekonomicznych¹ – wybrane aspekty

Abstrakt

Artykuł jest próbą wstępnej identyfikacji głównych obszarów i aspektów zainteresowania sportem w naukach ekonomicznych, łącznie ze wskazaniem, jakie znajduje to odbicie w systemie rachunków narodowych. Autorzy rozpoczynają analizę od ujęcia mikroekonomicznego, zwracając przy tym uwagę na dystynkcję: sport jako hobby oraz sport jako zawód oraz znaczenie obu tych form aktywności sportowej z punktu widzenia poprawy jakości życia oraz wzrostu dobrobytu (dobrostanu). Wskazują też na czynniki, które we współczesnych gospodarkach i społeczeństwach zwiększają rolę sportu i kultury fizycznej w rozwoju społeczno-gospodarczym. Zwracają także uwagę na rosnący zakres współzależności zachodzących współcześnie między sportem hobbistycznym (amatorskim) a zawodowym. Podkreślają, że zainteresowania sportem z punktu widzenia ekonomii sportu i zarządzania sportem zawsze – zwłaszcza w przypadku współczesnego sportu wyczynowego – łączy się z wiedzą finansową.

W drugiej części artykułu podjęto próbę konceptualnego wyodrębnienia sektora sportu jako części gospodarki. Autorzy identyfikują przy tym szersze i węższe ujęcia pomiaru statystycznego tego sektora w systemie rachunków narodowych. Przedstawiają też – w oparciu o literaturę przedmiotu – szacunki wielkości sektora sportu w krajach EU-27 z punktu widzenia udziału w wartości dodanej brutto, udziału w zatrudnieniu oraz zależności międzysektorowych (efekty mnożnikowe sportu). Szacunki te stanowią też ogólną podstawę dla rekomendacji dotyczących wykorzystania aktywności sportowych dla wspierania rozwoju gospodarczego.

Słowa kluczowe: nauki ekonomiczne, sport amatorski (sport jako hobby), sport zawodowy, rozwój społeczno-gospodarczy, sektor sportu w gospodarce, ekonomia sportu, zarządzanie sportem.

¹ W polskiej klasyfikacji działalności naukowej dziedzina nauk ekonomicznych przestała formalnie istnieć od 1 października 2018 roku. Nieformalnie można jednak przyjąć, że grupa dyscyplin wyróżnionych obecnie w klasyfikacji dyscyplin w dziedzinie nauk społecznych stanowi umowną subdziedzinę nauk społecznych, która w przybliżeniu odpowiada dawnej dziedzinie nauk ekonomicznych. Quasi-subdziedzina nauk ekonomicznych obejmuje w zaproponowanym tutaj ujęciu następujące dyscypliny: ekonomia i finanse, nauki o zarządzaniu i jakości oraz geografia społeczno-ekonomiczna i gospodarka przestrzenna (por.: Banaszyk, Deszczyński, Gorynia i Malaga, 2021; Fiedor i Gorynia, 2020; Gorynia, 2021; Gorynia i Fiedor, 2020).

Sport as the subject of interest of economic sciences – selected aspects

Abstract

The paper is an attempt at preliminary identification of main areas and aspects of interest in sport in economic sciences, along with indication of how it is expressed in the system of national accounts. The authors start their analysis with a microeconomic approach within which they pay attention to the distinction between sports as a hobby and sports as a profession and the significance of those two forms of sport activity from the standpoint of the increase in life quality and welfare (well-being). They also indicate factors which increase the role of sports and physical education in socio-economic development in contemporary economies and societies. The authors pay also attention to growing interdependencies taking contemporarily place between doing sports as a hobby (amateur sports) and professional sports. Furthermore, they emphasize that interest in sport from the perspective of economics of sport and sports management is ever (and in the case of contemporary professional sports in particular) connected with the financial knowledge.

In the second part of the paper, an attempt at conceptual recognition of sport sector as a part of the national economy has been undertaken. In this attempt, the authors identify a narrow and a broader concept of statistical measurement of this sector in the national accounts system. Based on the subject literature, they present estimates of the size of sport sector in the EU-27 countries from the point of view of gross value added (GDP), share in total employment and inter-sectoral relationships (multiplier effects of sport sector). Those estimates form the basis for recommendations concerning the use of sport activities for supporting the economic development.

Keywords: economic sciences, amateur sports (sport as a hobby), professional sports, socio-economic development, sport sector in the economy, economics of sport, sports management.

JEL: A 11, I 80, I 83, O 12

Wstęp

Niniejsze opracowanie ma charakter wstępny i eksploracyjny. Jest to artykuł koncepcyjno-teoretyczny, oparty na istniejącej literaturze przedmiotu. Jego celem jest odpowiedź na pytanie, jakie są główne obszary i aspekty zainteresowania sportem w naukach ekonomicznych oraz jakie to znajduje odbicie w systemie rachunków narodowych. Ponadto zostanie podjęta próba zarysowania ogólnych rekomendacji dla polityki gospodarczej wynikających z przeprowadzonych rozważań. Jeśli chodzi o diagnozę usytuowania problematyki sportu w naukach ekonomicznych, to główną metodą wykorzystaną przy przygotowaniu opracowania była metoda krytycznej analizy literatury przedmiotu. Dodatkowo w warstwie normatywnej, wartościującej w oparciu o wykorzystanie metodyki badań jakościowych bazujących na predykcji, prognozowaniu oraz wnioskowaniu zbudowano zestaw zaleceń dla polityki gospodarczej. Strukturę opracowania podporządkowano realizacji przyjętych celów. Wyróżniono w niej oprócz wstępu i zakończenia dwa rozdziały, a mianowicie rozdział poświęcony podstawowym aspektom i poziomom ujęcia sportu w naukach ekonomicznych

oraz rozdział skupiający uwagę na problemach definiowania sportu z ekonomicznego punktu widzenia i ich uwzględnienia w rachunkach narodowych. W zakończeniu sformułowano kilka spostrzeżeń zebranych na podstawie przeprowadzonych rozważań.

1. Aspekty i poziomy analizy sportu w naukach ekonomicznych

Bliższe przyjrzenie się sportowi jako przedmiotowi zainteresowania nauk ekonomicznych wymaga dokonania dwóch istotnych rozróżnień. Po pierwsze, są to aspekty związane z charakterem aktywności sportowej. Po drugie, chodzi o poziomy analizy², na których mogą być prowadzone badania naukowe dotyczące sportu.

Wydaje się, że wygodne jest przyjęcie na początku mikroekonomicznego punktu widzenia, aby w dalszych krokach przejść do wyższych poziomów analizy. Z mikroekonomicznego punktu widzenia należy rozróżnić uprawianie sportu jako hobby oraz sport jako zawód. W tym pierwszym znaczeniu należy zauważyć, że z jednej strony uprawianie sportu jest jedną z wielu ludzkich potrzeb, której zaspokojenie wymaga zazwyczaj poniesienia pewnych nakładów inwestycyjnych (np. miejsca do uprawiania sportu, sprzęt sportowy), a z drugiej strony związane jest z ponoszeniem jakichś bieżących wydatków (m.in. obuwie i odzież, specjalne diety). Jednak nawet takie uprawianie sportu ma silne aspekty gospodarcze w związku z tym, że coraz częściej sport uprawiany hobbystycznie również wymaga zaawansowanej infrastruktury, której tworzenie i eksploatacja odbywa się w formie podejmowanych przedsięwzięć gospodarczych.

Ujęcie sportu jako hobby to oczywiście pewien skrót myślowy, zabieg heurystyczny mający uwypuklić znaczenie dychotomicznego rozróżnienia aktywności sportowej jako formy spędzania czasu wolnego (*leisure* w języku ang.) od sportu jako pracy czy zawodowej działalności zarobkowej. Sport w tym pierwszym rozumieniu wiąże się z wieloma innymi sferami aktywności społecznej, w tym przede wszystkim turystyką, rekreacją i ochroną zdrowia, edukacją (formalną i nieformalną) oraz kulturą i sztuką. Między tymi sferami istnieje oczywiście wiele złożonych interakcji. Przykładowo tylko można tu podać takie spośród nich, jak:

- aktywność turystyczna, w tym zwłaszcza uprawiana na poziomie kwalifikowanym czy wyczynowym, może *de facto* stawać się rodzajem hobbystycznie czy amatorsko uprawianego sportu. Przykładem mogą być tutaj wszelkiego rodzaju rajdy turystyczne,

² Jeśli chodzi o możliwe poziomy analizy w naukach ekonomicznych, to w niniejszym opracowaniu odwołano się do następujących prac: (Gorynia, 1993a, 1993b, 1995).

biegi na orientację i biegi przełajowe, biegi górskie, rajdy kajakowe, turystyka wspinaczkowa (skałkowa), różne formy turystyki kolarskiej, kajakarstwo czy inne rodzaje turystyki wodnej. Trzeba też wspomnieć o masowo wręcz uprawianej w wielu krajach, w tym w Polsce, aktywności ruchowo-sportowej i fizycznej związanej z usługami typu np. *fitness, wellness*;

- amatorsko czy hobbystycznie uprawiana działalność sportowa jest często zalecaną w procedurach medycznych formą rehabilitacji czy usprawniania pacjentów po ciężkich schorzeniach ortopedycznych, kardiologicznych, neurologicznych i innych. Amatorsko uprawiany sport jest powszechnie rekomendowaną we współczesnej medycynie aktywnością nie tylko terapeutyczną, ale i profilaktyczną, czy prewencyjną w kontekście wielu chorób tak o charakterze zawodowym, jak i ogólnocywilizacyjnym. Zawsze była głęboko prawdziwa, a w kontekście upowszechniania się wskutek współczesnego postępu technologicznego zawodów i aktywności minimalizujących ruch i wysiłek fizyczny zyskuje dodatkowo na aktualności, rzymska maksyma, że ruch jest lekarstwem na wiele chorób, lecz żadne lekarstwo nie zastąpi ruchu;
- hobbystycznie czy amatorsko uprawiany sport może odgrywać istotną rolę w procesie edukacji, formalnej i – w jeszcze większym stopniu – nieformalnej, kształtując takie ważne wartości i wzorce zachowań, jak: szacunek dla rywali i konkurentów, umiejętność łączenia współzawodnictwa i współpracy, empatia, etos uczciwej pracy czy – zwłaszcza w przypadku sportów uprawianych na otwartych przestrzeniach – poszanowanie dóbr przyrody. Są to wartości i postawy bardzo ważne także bezpośrednio w wymiarze ekonomicznym, gdyż sprzyjają wzbogacaniu egzystencjalnych i behawioralnych podstaw gospodarowania, odchodzeniu od czysto utylitarystycznej i hedonistycznej koncepcji *homo oeconomicus*, czy też jej wzbogacania poprzez uwzględnianie różnych społecznych i aksjologicznych uwarunkowań i kontekstów wyborów i decyzji ekonomicznych. Wymieńmy tylko w tym kontekście takie koncepcje jak *homo altruistic*, *homo empaticus*, *homo sociologicus* czy *homo sustinens*³.

Podsumowując powyższy wątek rozumowania, można stwierdzić, że sport jako hobby czy w szerszym ujęciu sport amatorski, w tym zwłaszcza o charakterze rekreacyjnym z jednej strony, masowym zaś z drugiej, sprzyja – choć na ogół w sposób trudno mierzalny w kategoriach monetarnych – podnoszeniu jakości czasu wolnego, a więc i w ogóle jakości życia. Tworzy przesłanki dla wzrostu realnego dobrobytu i – jeszcze bardziej – dobrostanu

³ Patrz szeroko na ten temat: (Fiedor i Ostapiuk, 2017).

obywateli. Jeżeli przekłada się to na poprawę stanu zdrowotnego ludzi i wzrostu ich skłonności i możliwości, a także okresu wykonywania pracy zawodowej, czyli – ogólnie rzecz ujmując – wzrostu ilości i jakości dostępnych zasobów pracy i kapitału ludzkiego w gospodarce – to można i należy też mówić o pozytywnym wpływie sportu ujmowanego jako hobby, czyli sportu amatorskiego, na wzrost i rozwój gospodarczy⁴.

Znaczenie tego czynnika wzrostu i rozwoju jest nie tylko duże, ale i systematycznie rosnące w gospodarkach wysokorozwiniętych, gdyż:

- po pierwsze, współczesne trendy cywilizacyjno-kulturowe i technologiczne skutkują systematycznym wzrostem budżetu czasu wolnego (*leisure*) większości pracujących, co w sposób naturalny zwiększa możliwość amatorskiego uprawiania sportu czy szeroko rozumianej kultury fizycznej, obok – oczywiście – innych aktywności typowych dla czasu wolnego, jak funkcje wychowawcze i opiekuńcze w rodzinie, edukacja, kultura, działalność społeczna, czy filantropijno-charytatywna;
- po drugie, sprzyja temu rosnąca świadomość społeczna w zakresie prozdrowotnych i socjalizacyjnych aspektów sportu jako formy i metody spędzania czasu wolnego, kształtowanie się swoistej "kultury sportu" (niekiedy używa się nawet pojęcia „pandemii sportu”);
- po trzecie wreszcie, a dotyczy to zwłaszcza grup i warstw zamożniejszych, uprawianie sportu jest często postrzegane w ten sam sposób jako konsumpcja tak zwanych dóbr pozycyjnych (mniej czy bardziej luksusowych), czyli dóbr determinujących i podnoszących status czy prestiż społeczny. Jest to mechanizm podobny do tego, który determinuje wzrost konsumpcji dóbr wysokiej kultury, czy środowiskowo-przyjazne zmiany w strukturze konsumpcji i stylach życia. W odróżnieniu od pejoratywnego w swym wydźwięku veblenowskiego efektu snoba, w tych przypadkach będzie to „snobizm pozytywny”, czyli skutkujący indukowaniem generalnie pozytywnych czy wręcz pożądanых (chodzi zwłaszcza o wzrost poziomu zdrowotności) efektów społecznych.

Funkcjonowanie sportu jako wykonywanego zawodu także wiąże się zarówno z nakładami inwestycyjnymi, jak i z bieżącym finansowaniem. O ile uprawianie sportu jako hobby jest równoznaczne po stronie kosztów z wymienionymi nakładami oraz z satysfakcją i zadowoleniem osoby sport uprawiającej, o tyle w wypadku sportu zawodowego efekt jest bardziej złożony. Profesjonalny sportowiec ponosi określone wydatki, ale też osiąga określone

⁴ Istnieje już na ten temat bardzo obszerna literatura przedmiotu. Patrz np. przeglądowy artykuł: (Cope i Parnell, 2015).

przychody z tytułu wykonywanego zawodu. Podobnie jak w sporcie hobbystycznym potrzebna jest do tego infrastruktura, której rozmiary często osiągają niespotykane w sporcie hobbystycznym rozmiary ze względu na fakt istnienia zapotrzebowania na śledzenie imprez sportowych przez kibiców. W tym wypadku zaspokajaną potrzebą nie jest już potrzeba uprawiania sportu (niezależnie od motywacji), ale potrzeba śledzenia, oglądania, czy można by powiedzieć „konsumpcji” wydarzeń sportowych. Sport zawodowy to przede wszystkim istnienie i funkcjonowanie słynnych klubów sportowych, obiektów do uprawiania sportu, organizowanie wielkich zawodów oraz niekiedy niebotyczne zarobki wybitnych sportowców. Bardzo specyficzną, być może nieco kontrowersyjną formą konsumpcji sportu – rozwijającą się dynamicznie także w Polsce – staje się również rozwój hazardu sportowego. Rozumiemy przez to wszelkie formy „zakładów sportowych” (*sports betting*) organizowanych przez firmy bukmacherskie i innych organizatorów tego typu hazardu⁵. Obejmuje ona przede wszystkim sporty drużynowe, a w szczególności piłkę nożną, ale rozszerza się na niektóre cieszące się dużą popularnością, a z drugiej strony masowo uprawiane w wielu krajach, dyscypliny indywidualne, jak tenis i golf. Tradycyjnie, zwłaszcza w krajach anglosaskich, dotyczy to od ponad stu lat także wyścigów konnych. Niezależnie od wspomnianej kontrowersyjności firmy organizujące zakłady sportowe stały się w ostatnich kilku dekadach jednym z wiodących sponsorów sportu zawodowego w wielu krajach (także w Polsce), czy to na poziomie poszczególnych klubów, czy całych dyscyplin i reprezentacji narodowych.

Przyjmowana w opracowaniu dystynkcja sport hobbystyczny (sport amatorski) – sport zawodowy ma oczywiście bardzo uproszczony charakter. Ograniczone rozmiary i cel opracowania każą nam zwłaszcza abstrahować od rozmaitych szczegółowych problemów. Po pierwsze mamy na myśli różne poziomy i sposoby organizacji sportu amatorskiego – sport masowy i wyczynowy, sport młodzieżowy, sport „zakładowy” i akademicki, sport dla osób niepełnosprawnych i sport rehabilitacyjny, itp. Po drugie, pomijamy, że w rzeczywistości mogą występować różne formy profesjonalizacji działalności sportowej: od firm organizujących w sposób biznesowy różne eventy sportowe i rekreacyjne po działające jak klasyczne przedsiębiorstwa, w tym nawet spółki giełdowe, kluby, ligi i inne (na przykład w sferze tak zwanych sportów walki) organizacje zajmujące się na zasadach w pełni komercyjnych sportem profesjonalnym⁶. Warto jednak i należy choćby w sposób uproszczony zwrócić uwagę na kilka

⁵ Wartość legalnego rynku bukmacherskiego w Polsce przekracza 7 mld zł. Wartość globalnego rynku zakładów sportowych przekroczyła w roku 2020 poziom 200 mld USD, a zatrudnienie w sektorze wyniosło niemal 200 tys. osób (Lock, 2021).

⁶ Komercyjny sposób funkcjonowania klubów, lig czy innych komercyjnych organizacji sportowych nie wyklucza faktu ich publicznego wspierania, zwłaszcza w przypadku wysokokwalifikowanego, bardzo na ogół

ważnych wymiarów współzależności zachodzących między sportem hobbistycznym czy amatorskim a zawodowym:

- Jak pokazuje doświadczenie historyczne niemal wszystkich krajów, które osiągają znaczące sukcesy w sporcie wyczynowym, olimpijskim i pozaolimpijskim (pomijamy przypadek niektórych bogatych krajów, na przykład naftowych, „importujących” za znaczące kwoty pieniężne wybitnych sportowców indywidualnych i drużyny i naturalizujących je poprzez nadanie swego obywatelstwa), w długim okresie nie jest to możliwe bez silnego masowego ruchu sportowego o charakterze amatorskim, gdyż oznacza to istnienie mocnej „bazy selekcyjnej” dla sportu wyczynowego. Szczególnie istotną rolę w tym względzie spełnia masowy sport akademicki, a także – zwłaszcza wśród sportów zimowych – klubów i innych organizacji sportowych utrzymywanych bezpośrednio przez państwo (kluby wojskowe, policyjne, itp.) czy organy samorządu terytorialnego.
- Istnienie silnego sportu zarówno amatorskiego, jak i zawodowego, zwłaszcza jeśli mówimy o „zrównoważonym” modelu rozwoju sportu, czyli jego różnorodności pod względem dyscyplinowym, uwzględniając oczywiście naturalne ograniczenia populacyjne, organizacyjne i finansowe związane z wielkością kraju, nie jest w długim okresie możliwe bez dobrze funkcjonującego, wyposażonego w zróżnicowaną infrastrukturę, systemu kultury fizycznej i sportu powszechnie dostępnego dla dzieci i młodzieży. Chodzi z jednej strony o wszystkie poziomy edukacji: od przedszkolnej po wyższą, z drugiej zaś powszechny dostęp do publicznej infrastruktury sportowej na różnych poziomach samorządu terytorialnego, w tym na poziomie podstawowym (gmin czy ich odpowiedników) w szczególności. Oczywiście, w miarę wzrostu przeciętnej zamożności obywateli i rodzin, rosnące znaczenie z tego punktu widzenia uzyskuje – zwłaszcza w sportach zespołowych – komercyjny dostęp do urządzeń sportowych, ale także dostęp nieodpłatny (na przykład w tak zwanych akademiach piłkarskich klubów komercyjnych) oferowany dla utalentowanej sportowo młodzieży.
- Zrównoważony, a więc charakteryzujący się z jednej strony drożnymi kanałami przepływu sportowców, trenerów i pozostałych specjalistów nieodzownych we współczesnym sporcie (np. lekarze i fizjoterapeuci, prawnicy, profesjonalni menadżerzy) między sportem amatorskim i profesjonalnym, a po drugie wspomnianą już różnorodnością dyscyplinową,

drogiego, sportu wyczynowego. Dotyczy to szczególnie tych dyscyplin i sportowców, którzy mogą się przyczyniać do tak zwanej ogólnej promocji kraju poprzez zdobywanie medali i inne sukcesy osiągnięte na imprezach międzynarodowych, w tym zwłaszcza w sportach olimpijskich.

system i model rozwoju całego sektora sportu w danym kraju nie jest dziś możliwy bez aktywnego wsparcia państwa. Nie chodzi tylko o bieżące zasilanie finansowe, ale również o stałe doskonalenie systemu prawno-instytucjonalnego (na przykład walka z niedozwolonym dopingiem, czy przeciwdziałanie nieuczciwej konkurencji w sporcie profesjonalnym), rozwój kapitałochłonnej bazy infrastrukturalnej, współpracę międzynarodową w ramach wyspecjalizowanych federacji (UEFA, FIFA, IAAF i inne) czy uniwersalnych (zwłaszcza IOC i FISU) stowarzyszeń sportowych, przy poszanowaniu wszakże ich niezależności względem rządów państw członkowskich.

Zasygnalizowane zaledwie mikroekonomiczne aspekty funkcjonowania sportu mają dodatkowo swój bardzo wymierny i silnie rozwijany aspekt zarządczy. Jak zaznaczono wcześniej uprawianie sportu zarówno na poziomie amatorskim (hobbystycznym), jak i zawodowym przeważnie wiąże się z przygotowaniem i eksploatacją odpowiedniej infrastruktury, czym po części zajmują się organizacje nastawione na osiąganie zysku (przedsiębiorstwa), a po części organizacje typu non-profit (na przykład stowarzyszenia sportowe). W związku z tym pojawiają się takie kategorie jak zarządzanie przedsiębiorstwami w szeroko rozumianej sferze sportowej (na przykład klubami piłkarskimi), zarządzanie ligami rozgrywkowymi, zarządzanie obiektami sportowymi czy zarządzanie imprezami sportowymi⁷.

Należy przy tym zaznaczyć, że granice pomiędzy w powyższy sposób rozumianą ekonomią sportu a zarządzaniem podmiotami i wydarzeniami związanymi ze sportem nie są wyraźne, z czego można wyprowadzić wniosek, iż z tego punktu widzenia sport jest obiektem zainteresowań zarówno ekonomii i finansów, jak i nauk o zarządzaniu i jakości. Należy przy tym zaznaczyć, że niezależnie od formalnych klasyfikacji nauki w obu dyscyplinach wyraźnie dostrzegany jest silny wątek związany z finansami. Niemożliwe jest bowiem rozpatrywanie ekonomii sportu i zarządzania sportem bez jednoczesnego uwzględnienia wątku finansowego. Dotyczy to zwłaszcza sportu zawodowego, czy – w szerszym nieco ujęciu – wyczynowego. W

⁷ Interesujące przykłady zawarte są w pracy Artura Grabowskiego (2019). W przywołanej książce poruszono wiele wątków ujętych w niniejszym opracowaniu: „W książce Autor przedstawia genezę i rozwój ekonomii sportu (jako subdziedziny ekonomii), ujmuje zagadnienie statystycznie (na licznych przykładach z rynku sportowego), ekonomiczno-społecznie, wskazuje wymiar gospodarczy oraz metodologię tworzenia sportowego PKB. Prowadzi rozważania na temat znaczenia ryzyka w działalności sportowej. Dzięki publikacji poznamy sytuację ekonomiczną profesjonalnych klubów piłkarskich zrzeszonych w Ekstraklasie oraz główne problemy i zagadnienia wpływające na sytuację w polskiej piłce nożnej. Dowiemy się o źródłach finansowania działalności klubów piłkarskich z Niemiec, kwestiach sponsoringu sportu w odniesieniu do współpracy klubów z partnerami biznesowymi na terenie Niemiec. Autor przytacza także liczne przykłady konkretnych inicjatyw i projektów dotyczących edukacji, kultury i ochrony środowiska naturalnego. W publikacji uwzględniono dostępne dane, opracowania i raporty, które pozwoliły na przedstawienie obrazu ekonomicznego sportu profesjonalnego. Zebrany materiał jest efektem wieloletniej pracy naukowo-badawczej w obszarze nauk społecznych” („Ekonomia sportu”, 2021).

sytuacji, gdy kluby, ligi i inne organizacje sportu zawodowego (na przykład federacje organizujące zawody w sportach walki) funkcjonują w bardzo różnych formach organizacyjno-własnościowych, w tym niekiedy specyficznych w relacji do „niesportowych” dziedzin działalności biznesowej – na przykład jako tak zwane sportowe spółki akcyjne w przypadku polskiej ekstraklasy piłkarskiej – oraz w sytuacji gdy w sporcie profesjonalnym przenikają się często różne formy i sektory własności (na przykład własność komunalna i prywatna), zarządzanie finansami wymaga bardzo wysokiej i specjalistycznej wiedzy.

Ta wiedza finansowa musi również obejmować dobrą znajomość funkcjonowania rynków kapitałowych, zwłaszcza w sytuacji – jak w przypadku piłkarskiej ligi Premier League w Anglii – kiedy mamy do czynienia z klubami będącymi spółkami giełdowymi. Ponadto, funkcjonowanie zarówno sportu amatorskiego, jak i zawodowego wymaga głębokiej wiedzy w zakresie możliwości pozyskiwania zewnętrznych źródeł finansowania, a w tym rynku sponsoringu, a także umiejętności dobrego bieżącego zarządzania finansami, w sytuacji gdy w czołowych klubach piłkarskich, koszykarskich, hokejowych i innych chodzi przecież o roczne przepływy finansowe idące w setki milionów euro czy dolarów. Wreszcie, bardzo ważne są umiejętności negocjonowania kontraktów reklamowych i sponsoringowych, w tym zwłaszcza z nadawcami telewizyjnymi⁸, czy pozyskiwania znaczących środków finansowych ze sprzedaży klubowych gadżetów i akcesoriów.

Dodatkową wymagającą uwzględnienia okolicznością jest fakt postępującego umiędzynarodowienia działalności klubów i innego rodzaju organizacji sportowych⁹. Wymiar międzynarodowy prowadzenia działalności gospodarczej przez tego rodzaju jednostki dodatkowo zwiększa poziom złożoności podejmowanych przedsięwzięć, co przekłada się na większe wymagania adresowane do profesjonalnych menedżerów.

⁸ W przypadku czołowych lig profesjonalnych, jak np. Premier League czy NBA, roczna wartość tych kontraktów to kwoty wielomiliardowe. Wartość kontraktu reklamowego Sky TV dla Premier League na rok 2021 to 4,8 mld funtów.

⁹ Zagadnienie to rozwijane jest w książce Andrzeja Sznajdera (2017). W omówieniu tej książki zwrócono uwagę na następujące okoliczności: „Sport podlega profesjonalizacji i komercjalizacji. Organizacje sportowe różnego szczebla i z różnych dyscyplin sportowych realizują zarówno cele sportowe, jak i ekonomiczne, muszą więc pozyskiwać zasoby finansowe dla swego funkcjonowania. Według autora organizacje sportowe, podobnie jak przedsiębiorstwa produkcyjne i usługowe, podlegają procesowi internacjonalizacji, rozumianej jako zwiększanie zaangażowania w działania na rynkach zagranicznych. Zwrócił on też uwagę na zjawisko semiglobalizacji, czyli jednoczesnego przywiązania do społeczności lokalnej i rozwijania internacjonalizacji organizacji sportowych, jak pozyskiwanie z zagranicy zasobów niezbędnych do ich funkcjonowania, tj. sportowców, trenerów, menedżerów zasobów finansowych i rzeczowych, oraz działania marketingowe i sprzedażowe na rynkach zagranicznych. Książkę wzbogacają liczne analizy przypadków rozwoju działania organizacji sportowych na rynkach zagranicznych oraz internacjonalizacji przedsiębiorstw stosujących strategię powiązania ze sportem” („Sport jako biznes w czasach globalizacji”, 2021).

Wyżej wskazane rozróżnienia koncentrują uwagę na poziomie mikroekonomicznym, choć częściowo odnoszą się także już do poziomu wyższego czyli mezoekonomicznego, który można utożsamiać z wydzieleniem sektora sportowego (sportu) albo branży sportowej (sportu). Można przyjąć, że poziom mikroekonomiczny w odniesieniu do sportu obejmuje indywidualne osoby uprawiające sport, konsumentów zainteresowanych „konsumpcją” sportu w sensie kibicowania, a także poszczególne firmy i jednostkowe przedsięwzięcia (wydarzenia) sportowe. Warto odnotować, że w przypadku tej drugiej kategorii (firmy oraz przedsięwzięcia) mamy do czynienia ze zbiorami składającymi się niejednokrotnie z pokaźnych grup ludzi. Znamiona czy atrybuty mezoekonomiczne występują natomiast w odniesieniu do funkcjonowania lig rozgrywkowych, grup obejmujących sportowców przedstawicieli konkretnych dyscyplin, grup kibiców interesujących się określoną dyscypliną. Warto podkreślić, że zawody sportowe, zwłaszcza te na najwyższym poziomie, noszą zazwyczaj mieszankę znamion o charakterze mikroekonomicznym oraz mezoekonomicznym. Inny przejaw ujęcia mezoekonomicznego stanowić wreszcie mogą podmioty mikroekonomiczne sektora sportowego zagregowane na poziomie regionalnym w skali jakiegoś kraju. Mogą to być na przykład regionalne – wojewódzkie czy międzywojewódzkie – ligi rozgrywkowe, zrzeszenia i związki sportowe, czy nawet pojedyncze kluby zrzeszone w skali obejmującej region bądź dużą aglomerację. Przykładem mogą być tutaj wojewódzkie federacje sportu akademickiego czy działające w skali dużych aglomeracji tak zwane środowiskowe kluby AZS.

2. Sport – problemy definicyjne, statystyczne i efekty makroekonomiczne

Warto zaznaczyć, że jeśli pod uwagę weźmiemy łącznie wszystkie aspekty funkcjonowania sportu w gospodarce narodowej, to można zasadnie mówić o wyodrębnieniu branży (sportu) sportowej albo sektora sportowego (sportu) z całości gospodarki, tak samo jak można rozważać branżę (sektor) edukacyjną, ubezpieczeniową czy filmową. Trudnym do rozstrzygnięcia dylematem pozostaje to, czy tak rozumiany sektor sportowy powinien być uważany za byt należący do szczebla mezo, czy też kategorią makroekonomiczną. Z jednej strony można bowiem argumentować, że agregacja jakiejś płaszczyzny gospodarki (w tym wypadku sportu) na poziomie całej gospodarki narodowej daje wynik zaliczany do szczebla makro, z drugiej zaś strony zasadne jest rozpatrywanie jej jako szczególnego przypadku kategorii mezo, jako że odnosi się ona tylko do danego sektora, a nie gospodarki jako całości.

Jeśli mówimy o sporcie jako sektorze wyodrębnionym z całej gospodarki, to bliższa identyfikacja tego (jak i każdego innego) sektora wymaga jego pomiaru statystycznego w systemie rachunków narodowych (NSA). Nie jest to sprawa jednoznaczna czy prosta

w kontekście powyżej przedstawionych (a w zasadzie zasygnalizowanych tylko) problemów konceptualnych i definicyjnych. Można mówić o trzech przynajmniej poziomach statystycznego definiowania ekonomicznych aspektów sportu w ujęciu makroekonomicznym:

- (1) ujęcie wąskie: obejmie ono wszystkie aktywności, które są nakładami w sporcie, czyli wszystkie dobra i usługi niezbędne dla uprawiania sportu;
- (2) ujęcie szerokie: obejmujące wszystkie aktywności, które wymagają sportu jako nakładu, czyli wszystkie dobra i usługi, które są związane ze sportem, choć nie muszą być konieczne dla jego uprawiania, plus sport w ujęciu wąskim;
- (3) ujęcie statystyczne: sektor sportu zorganizowanego, czyli np. profesjonalne kluby sportowe, publiczne wydarzenia sportowe, funkcjonowanie organizacji zajmujących się wydarzeniami sportowymi, usługi sportowe których świadczenie jest bezpośrednio związane z funkcjonowaniem stadionów, hal sportowych, pływalni (SportsEconAustria, 2012).

Jest jasne, że szacunek makroekonomicznych efektów sportu w gospodarce narodowej będzie zależny od tego, którą z powyższych definicji sportu zastosujemy. Jest przy tym wręcz intuicyjnie oczywiste, że szacunek ten powinien dać najwyższy wynik dla ujęcia drugiego, najniższy zaś dla trzeciego. Ponadto, na wyniki tych szacunków będzie wpływać też to, czy i w jakim zakresie uwzględnimy wpływ efektów mnożnikowych działalności i aktywności sportowych. Wymaga to trudnych metodycznie i pracochłonnych studiów, polegających przede wszystkim na budowaniu tablic nakładów i wyników (*input-output analysis*) czy przepływów materiałowych i finansowych między różnymi dziedzinami aktywności sportowej, tak hobbystycznej, jak i profesjonalnej a „pozasportowymi” dziedzinami gospodarki i życia społecznego.

W celach ilustracyjnych jedynie (nie dysponując na razie wynikami badań odnoszących się do lat późniejszych, przedstawiono poniżej szacunki dokonane dla krajów EU-27 (jako całości) dla roku 2012. Można przy tym z dużym prawdopodobieństwem twierdzić, że te szacowane wielkości efektów makroekonomicznych sportu systematycznie rosną, co wynika z wielu czynników omówionych wcześniej w naszym opracowaniu.

Sport – efekty makroekonomiczne:

A. PKB/wartość dodana brutto (WDB)

- znaczące różnice w zakresie w/w efektów w zależności od sposobu ujęcia działalności sportowej: udział w WDB w ujęciu (3) wynosił 0,28%, w ujęciu (1) 1,13, w ujęciu (2) 1,76%;
- przy uwzględnieniu efektów mnożnikowych, udział w WDB EU-27 wyniósł 2,98%;

- najwyższe udziały *sport-related* WDB występują w sektorach: (i) usługi wypoczynkowe, kulturalne i sportowe, (ii) usługi edukacyjne, (iii) usługi hotelowe i gastronomiczne;
- występują duże różnice narodowe w poziomie wydatków na sport per capita; od 5-10 euro w krajach EŚW do 50-100 euro w krajach EU-15.

B. Zatrudnienie

- udział zatrudnienia w sektorze sportu w ujęciu szerokim (2) przewyższa we wszystkich krajach UE udział tego sektora w WDB: 2,12% *versus* 1,76%, co daje łącznie ok. 4,5 mln osób;
- bardzo duża koncentracja zatrudnienia w kilku krajach: Niemcy (1,15 mln, ok. 27%), UK (0,61 mln), Francja 0,41 mln. W sumie na te trzy kraje przypada niemal 50% zatrudnienia w sektorze sportu w skali EU-27.

C. Zależności międzysektorowe, wewnątrzkrajowe i międzynarodowe

- najwyższe wartości mnożników (w odniesieniu do WDB) dotyczą budownictwa oraz turystyki (hotele, transport lotniczy);
- krytycznym sektorem w łańcuchu tworzenia wartości w sektorze sportu jest sektor edukacji (kształcenie kadr dla sportu), choć wartości mnożników są na ogół niskie;
- dominujący wzór „produkcji sportowej”: usługi sportowe wytwarza się głównie na rynek krajowy, odzież sportowa jest głównie importowana, w przypadku dóbr trwałego użytku używanymi w sporcie występuje specjalizacja między krajami (SportsEconAustria, 2012, s. 77–82)¹⁰.

3. Zakończenie

Na podstawie przeprowadzonych rozważań można sformułować kilka następujących wniosków:

1. Sport jest sektorem o dużym znaczeniu ekonomicznym. Jego udział w tworzeniu wartości dodanej brutto w EU-27 jest porównywalny do łącznego udziału rolnictwa, rybołówstwa i leśnictwa. Bez większego ryzyka można przy tym przyjąć, że ten udział będzie systematycznie rósł, na co wskazuje wiele czynników analizowanych czy choćby tylko wskazanych w tym opracowaniu.
2. Sport jest sektorem, którego wzrost jest relatywnie pracochłonny (pracointensywny). Syntetycznie ukazuje to fakt, że jego udział w zatrudnieniu jest większy niż udział w tworzeniu wartości dodanej brutto. Rozwój sportu może się w związku z tym

¹⁰ Odpowiednie dane dla Polski wyniosły: udział w WDB 1,17% – ujęcie wąskie – i 1,56 – ujęcie szerokie, udział w zatrudnieniu 1,57% – ujęcie wąskie – oraz 2,12% ujęcie szerokie.

- przyczyniać do aktywizowania zasobów pracy, zwłaszcza w regionach o wysokiej koncentracji aktywności sportowej turystycznej i rekreacyjno-zdrowotnej.
3. Ponieważ usługi sportowe mają cechy dóbr luksusowych, czy dóbr wyższego rzędu, wzrost zamożności w krajach o niższych dochodach będzie oznaczał wzrost popytu na te usługi. Innymi słowy, szybszy wzrost popytu na dobra sportowe w krajach o niższych dochodach można także postrzegać jako czynnik przyczyniający się do konwergencji ekonomicznej między krajami. Może to też dotyczyć konwergencji w skali regionalnej w poszczególnych krajach.
 4. Rozwój konsumpcji usług sportowych przyczynia się do rozwoju wielu innych sektorów, takich jak: turystyka, transport, ubezpieczenia, usługi zdrowotne i rehabilitacyjne, specjalistyczne produkty żywieniowe, rekreacja i zdrowie (efekty mnożnikowe rozwoju sportu). W niektórych krajach rozwijają się też bardzo specyficzne sektory usług związane ze sportem, na przykład zakłady bookmacherskie. Można też mówić o istotnym wpływie sportu na branżę usług reklamowych oraz na rynek mediów. W tym drugim przypadku chodzi zwłaszcza o specyficzną konsumpcję wydarzeń sportowych poprzez przekaz telewizyjny, w tym bardzo się upowszechniający w wielu krajach – także w Polsce – system *pre-paid-view* w przekazie obrazu z wydarzeń sportowych (w szczególności sporty walki, piłka nożna i inne sporty drużynowe).

Bibliografia

- Banaszyk, P., Deszczyński, P., Gorynia, M., i Malaga, K. (2021). Przesłanki modyfikacji wybranych koncepcji ekonomicznych na skutek pandemii COVID-19. *Gospodarka Narodowa. The Polish Journal of Economics*, 305(1), 53–86.
<https://doi.org/10.33119/GN/132485>
- Cope, E., i Parnell, D. (2015). Realising the benefits of sports and physical activity: The human capital model. *Retos*, 28, 147–154.
- Ekonomia sportu. (2021, lipiec 23). Pobrano 15 października 2021, z Księgarnia Internetowa PWN website: <https://ksiegarnia.pwn.pl/Ekonomia-sportu,812542980,p.html>
- Fiedor, B., i Gorynia, M. (2020). O silnych i słabych stronach współczesnych nauk ekonomicznych. *Ekonomista*, (2), 155–170.
- Fiedor, B., i Ostapiuk, A. (2017). Utylitaryzm versus aksjologiczne i społeczne uwarunkowania wyborów ekonomicznych. W E. Mączyńska i J. Sójka (red.), *Etyka i ekonomia. W stronę nowego paradygmatu* (s. 19–44). Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.

- Gorynia, M. (1993a). Delimitacja systemów gospodarczych w naukach ekonomicznych. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, (2), 65–72.
- Gorynia, M. (1993b). Poziomy analizy w naukach ekonomicznych. *Ekonomista*, (4), 501–506.
- Gorynia, M. (1995). *Teoria i polityka regulacji mezosystemów gospodarczych a transformacja postsocjalistycznej gospodarki polskiej*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Gorynia, M. (2021). *Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym: Aspekty ekonomiczne, finansowe i menedżerskie*. Warszawa: WN PWN.
- Gorynia, M., i Fiedor, B. (2020). Współczesne nauki ekonomiczne – szanse i zagrożenia. W E. Rutkowska-Tomaszewska i W. Kwaśnicki (red.), *Ekonomia jako dyscyplina naukowa i kierunek kształcenia: Aktualne trendy i pożądane zmiany* (s. 39–62). Warszawa: Difin.
- Grabowski, A. (2019). *Ekonomia sportu: Zagadnienia metodologiczne i wybrane doświadczenia*. Warszawa: WN PWN.
- Lock, S. (2021). Key data on the global sports betting industry 2020. Pobrano z Statista website: <https://www.statista.com/statistics/1154681/key-data-global-sports-betting-industry/>
- Sport jako biznes w czasach globalizacji. (2021). Pobrano 15 lipca 2021, z Bonito.pl website: <https://bonito.pl/k-90634091-sport-jako-biznes-w-czasach-globalizacji>
- SportsEconAustria. (2012). *Study on the Contribution of Sport to Economic Growth and Employment in the EU. Study commissioned by the European Commission, Directorate-General Education and Culture. Final Report*. SportsEconAustria. Pobrano z SportsEconAustria website: <https://op.europa.eu/pl/publication-detail/-/publication/5da6b1f7-bc27-4bd5-9ed0-cba97a08b433>
- Sznajder, A. (2017). *Sport jako biznes w czasach globalizacji / Andrzej Sznajder*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

Kinga Kądziołka

ORCID: 0000-0001-9506-3044

e-mail: kinga.kadziolka@vp.pl

Akademia WSB w Dąbrowie Górniczej

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2021.201>

Open Access CC BY 4.0



Cytowanie: Kądziołka, K. (2021). Propozycja miernika oceny poprawności metod porządkowania liniowego. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 15, s. 19-33. DOI: 10.26366/PTE.ZG.2021.201.

Propozycja miernika oceny poprawności metod porządkowania liniowego

Abstrakt

W pracy zaproponowano modyfikację procedury wyznaczania agregatowego miernika oceny poprawności metod porządkowania liniowego. Zaproponowane rozwiązanie uwzględnia zakresy zmienności i znaki wartości mierników cząstkowych wchodzących w skład miernika agregatowego oraz charakter mierników cząstkowych (stymulanta/destymulanta). Dostępne w literaturze propozycje mierników agregatowych oceny poprawności metod porządkowania liniowego, wykorzystujące pierwiastek sumy kwadratów wartości mierników cząstkowych, mogą prowadzić do błędnej oceny analizowanych metod w sytuacji, gdy wartości mierników cząstkowych są ujemne. Po podniesieniu ich do kwadratu kolejność uporządkowania obiektów może ulec zmianie. Ponadto różne zakresy zmienności wartości mierników cząstkowych mogą powodować większy wpływ niektórych mierników cząstkowych niż innych na finalną ocenę analizowanych metod porządkowania liniowego. Proponowana modyfikacja konstrukcji miernika agregatowego pozwala na wyeliminowanie wspomnianych problemów.

Słowa kluczowe: giełdy krypto walut; ocena poprawności metod porządkowania liniowego; miernik agregatowy

A proposal of a measure for assessing the correctness of linear ordering methods

Abstract

There was proposed a modification of the procedure for determining the aggregate measure to assess the correctness of linear ordering methods. The proposed solution takes into account variability and signs of the values of partial measures and their character (stimulant/destimulant). Proposals of aggregate measures assessing the correctness of linear ordering methods, that are available in the literature, use the root sum of squares of the values of partial measures. It can lead to false results in the situation where the values of partial measures are negative numbers. By squaring them, the ordering of objects (here: taxonomic measures) may change. Moreover, different ranges of variability of values of partial measures may lead to the situation, that some of them have greater impact on the final evaluation of the analyzed linear ordering methods than others. The proposed modification of the aggregate measure allows for the elimination of the mentioned problems.

Keywords: cryptocurrency exchanges; correctness of linear ordering methods; aggregate measure

JEL: C02, C38, C63, G00

Wprowadzenie

Problematyka poruszana w artykule dotyczy oceny poprawności metod porządkowania liniowego obiektów charakteryzowanych za pomocą wielu cech diagnostycznych. Podstawę w tego typu metodach stanowi tzw. zmienna syntetyczna¹, będąca wynikiem odpowiedniego przekształcenia zmiennych diagnostycznych (Wydymus, 1984, s. 188). Mierniki taksonomiczne są powszechnie stosowane m.in. w różnych obszarach ekonomii i finansów, jak np. ocena rozwoju społeczno-ekonomicznego regionów, analizy rynku pracy, wycena nieruchomości, tworzenie rankingów funduszy inwestycyjnych, giełd, banków, analiza portfelowa (Kompa i Witkowska, 2014; Kuc-Czarnecka, 2019; Łuniewska i Tarczyński, 2006; Miłek, 2018; Tarczyński, 2013, 2014; Zielińska-Sitkiewicz, 2015). Metody konstrukcji mierników taksonomicznych można podzielić na metody bezwzorcowe i wykorzystujące tzw. wzorzec rozwoju. Wybrane metody porządkowania liniowego przedstawiają m. in. Kukula i Luty (2018). Brak jest jednej, uniwersalnej metody tworzenia zmiennej syntetycznej, a różne metody mogą prowadzić do uzyskiwania różnych rankingów. Pojawiają się więc pytania: który wynik porządkowania liniowego należy wybrać jako finalne rozwiązanie problemu liniowego uporządkowania obiektów i na podstawie jakich kryteriów należy tego wyboru dokonać?

W literaturze przedmiotu są dostępne propozycje agregatowych mierników oceny poprawności metod porządkowania liniowego. Miernik taki wykorzystali m. in.: Bąk (2018), Trojanowska i Nęcka (2020) oraz Sompolska-Rzechuła (2020, 2021). Wspomniani autorzy proponują konstrukcję miernika agregatowego będącego pierwiastkiem sumy kwadratów wartości mierników cząstkowych odnoszących się do różnych aspektów poprawności metod porządkowania liniowego. Jednakże istniejące rozwiązanie posiada pewne wady, mogące wpływać na uzyskiwanie niepoprawnych rankingów ocenianych zmiennych syntetycznych. Wartości niektórych z wykorzystywanych mierników cząstkowych mogą być ujemne, co po podniesieniu do kwadratu może wpływać na odwrócenie kolejności uporządkowania obiektów. Ponadto wartości mierników cząstkowych nie są ograniczone do pewnego (tego samego) przedziału, np. $[0, 1]$, co może powodować większy wpływ danego miernika cząstkowego na finalny ranking niż pozostałych mierników.

Celem niniejszej pracy jest przedstawienie propozycji modyfikacji sposobu wyznaczania agregatowego miernika oceny poprawności metod porządkowania liniowego, umożliwiającej zniwelowanie wspomnianych problemów związanych z istniejącym rozwiązaniem. Propozycja procedury wyznaczania agregatowego miernika oceny poprawności metod porządkowania

¹ Zmienna syntetyczna nazywana też jest w literaturze miernikiem taksonomicznym.

liniowego zostanie zaprezentowana na przykładzie oceny taksonomicznych mierników atrakcyjności giełd kryptowalut. Kryptowaluty stanowią nową formę inwestycji alternatywnych, a zainteresowanie nimi szczególnie wzrosło w okresie pandemii (Kądziołka, 2021a). Z inwestycjami w kryptowaluty związane są różnego rodzaju zagrożenia, dotyczące nie tylko większej zmienności kursu niż w przypadku walut tradycyjnych, ale też np. ryzyko płynności, zagrożenia z cyberprzestrzeni czy ryzyko upadku giełdy (Albrecht, Duffin, Hawkins, i Morales Rocha, 2019; Gandal, Hamrick, Moore, i Oberman, 2018; Kądziołka, 2015, 2017; Moore i Christin, 2013). W związku z tym ocena takich giełd z uwzględnieniem różnych aspektów ich funkcjonowania wydaje się istotnym zagadnieniem. Tematyka zastosowania metod ilościowych do oceny giełd kryptowalut nie jest jak dotąd zbyt popularna. Idea wykorzystania metod wielowymiarowej analizy porównawczej w obszarze walut kryptograficznych została zaproponowana w pracy Kądziołki (2016), jednak wówczas inwestycje dotyczyły głównie kryptowaluty bitcoin i dostępnych było mniej charakterystyk opisujących giełdy niż obecnie. Zagadnienie to podjęto również w pracy Kądziołki (2021b), gdzie uwzględniono w ocenie giełd kryptowalut niedostępne wcześniej zmienne dotyczące m. in. płynności, bezpieczeństwa i monitorowania transakcji, jakości świadczonych usług, popularności giełd². Z kolei w pracy Kądziołki (2021a) dokonano porównania rezultatów oceny wielowymiarowej i wielokryterialnej giełd kryptowalut, stwierdzając dużą zgodność ich uporządkowania przy wykorzystaniu obu podejść. Ponadto w zakresie oceny giełd kryptowalut Schueffel i Groeneweg (2019) przedstawili koncepcję systemu scoringowego, jednak nie zastosowali go w praktyce do utworzenia rankingu funkcjonujących giełd.

Prezentowane w niniejszym artykule wyniki uzyskano z wykorzystaniem darmowego programu R i ogólnodostępnych danych publikowanych na portalach www.coingecko.com, www.coinmarketcap.com, www.cryptocompare.com.

² W pracach Kukuły i Luty (2015) oraz Kądziołki (2021a) zaproponowano inne niż agregatowy miernik poprawności podejście do wyboru finalnego miernika taksonomicznego, spośród wielu mierników, które są akceptowane przez badacza. Kukuła i Luty (2015) zaproponowali wybór miernika, dla którego zdefiniowana przez nich funkcja podobieństwa rankingów przyjmuje wartość maksymalną. Kądziołka (2021a) zaproponowała dwuetapową procedurę wyboru finalnego miernika w oparciu o podobieństwo uzyskiwanych rankingów oraz zdolności dyskryminacyjne miernika.

Dane i metody

W prezentowanym przykładzie konstruując mierniki taksonomiczne uwzględniono następujące 6 zmiennych diagnostycznych dotyczących giełd kryptowalut³:

- wskaźnik *Security Rank*, mierzący poziom zabezpieczeń giełdy na zagrożenia z cyberprzestrzeni (x_1);
- wskaźnik płynności (x_2);
- liczba różnych walut, które można nabyć/sprzedać na giełdzie (x_3);
- wskaźnik jakości świadczonych usług (x_4);
- KYC/Ryzyko transakcji (x_5);
- czas funkcjonowania giełdy (x_6).

Wskaźnik *Security Rank* dotyczy oceny poziomu zabezpieczeń giełdy przeciw zagrożeniom z cyberprzestrzeni. Wyznaczany jest dla giełd kryptowalut na platformie cer.live. Wskaźnik ten jest pewnym miernikiem agregatowym, oceniającym podatność użytkowników i serwerów na zagrożenia z cyberprzestrzeni⁴. Im wyższa wartość wskaźnika, tym wyższy poziom zabezpieczeń giełdy na zagrożenia z cyberprzestrzeni.

Wskaźnik płynności wyznaczany jest przez portal coinmarketcap.com. Wskaźnik ten jest również pewnym miernikiem agregatowym i uwzględnia różne zmienne zawarte w tzw. księdze zamówień (ang. *order book*), jak np. wielkość zamówienia czy odległość od średniej ceny⁵. Im wyższa wartość tego wskaźnika, tym wyższa płynność giełdy walut kryptograficznych, rozumiana tu jako możliwość szybkiej sprzedaży lub kupna kryptowaluty po cenie zbliżonej do rynkowej.

Wskaźnik jakości świadczonych usług oraz wskaźnik dotyczący implementacji procedur KYC (ang. *Know Your Customer*) i ryzyka transakcji wyznaczane są przez portal cryptocompare.com. Wartość pierwszego powstaje przez zsumowanie punktów przyznanych w ramach różnych kategorii dotyczących jakości świadczonych usług przez platformę giełdową, jak np. średni czas odpowiedzi aplikacji (ms) czy gromadzenie i udostępnianie danych historycznych. Wartość drugiego jest wyznaczana przez zsumowanie punktów przyznanych w ramach różnych kategorii dotyczących obszaru związanego z przeciwdziałaniem praniu

³ Ocenie poddano 80 giełd, dla których dostępne były wartości wszystkich rozważanych zmiennych. Zmienne x_1 – x_5 zostały również scharakteryzowane i wykorzystane w pracach Kądziołki (2021a, 2021b).

⁴ Szczegóły dotyczące metodologii: („CyberSecurity Score”, b.d.).

⁵ Szczegółowe informacje na temat tego wskaźnika: (Jay, 2020).

pieniędzy, jak np. identyfikacja użytkowników, monitorowanie transakcji i identyfikacja podejrzanym transakcji⁶.

W niniejszej pracy rozważane będą mierniki taksonomiczne postaci⁷:

$$TM = \sum_{j=1}^m w_j z_{ij},$$

gdzie w_j jest wagą j – tej zmiennej diagnostycznej, $\sum_{j=1}^m w_j = 1$, $w_j > 0$, $j = 1, \dots, m$, z_{ij} – wartość j -tej zmiennej (przekształconej do postaci stymulanty⁸ i po normalizacji) dla i – tego obiektu, $i = 1, \dots, n$. W przypadku stymulant dokonuje się transformacji wg wzoru: $z_{ij} = \frac{x_{ij} - \min_i \{x_{ij}\}}{\max_i \{x_{ij}\} - \min_i \{x_{ij}\}}$.

W przypadku destymulant wykorzystywana jest formuła: $z_{ij} = \frac{\max_i \{x_{ij}\} - x_{ij}}{\max_i \{x_{ij}\} - \min_i \{x_{ij}\}}$, $i = 1, \dots, n$, $j = 1, \dots, m$. W rozważanym przykładzie wszystkie zmienne diagnostyczne są stymulantami.

Mierniki cząstkowe poprawności metod porządkowania liniowego

Muller-Frączek (2017, s. 430–432) przedstawia postaci analityczne 12 mierników cząstkowych oceny poprawności metod porządkowania liniowego. Mierniki te dotyczą oceny następujących obszarów poprawności metod porządkowania liniowego: zgodność odwzorowania (3 mierniki), korelacja liniowa między zmienną syntetyczną, a zmiennymi diagnostycznymi (2 mierniki), korelacja kolejnościowa między zmienną syntetyczną, a zmiennymi diagnostycznymi (3 mierniki), zmienność i koncentracja zmiennej syntetycznej (2 mierniki), odległość taksonomiczna między zmienną syntetyczną, a zmiennymi diagnostycznymi (2 mierniki). Poniżej zaprezentowano postaci analityczne tych mierników.

A. Zgodność odwzorowania:

$$M_1 = \frac{\sum_{i=1}^{n-1} \sum_{j>i}^n (d_{ij} - \delta_{ij})^2}{\sum_{i=1}^{n-1} \sum_{j>i}^n \delta_{ij}^2},$$

$$M_2 = \frac{2}{n(n-1)} \sum_{i=1}^{n-1} \sum_{j>i}^n \left(\frac{d_{ij} - \delta_{ij}}{\delta_{ij}} \right)^2,$$

⁶ Szczegóły wyznaczania wskaźnika jakości usług i KYC opisane są w dokumencie: (CryptoCompare Research, 2020).

⁷ Celem pracy jest prezentacja propozycji agregatowego miernika oceny poprawności metod porządkowania liniowego. Bez straty ogólności dla dalszych rozważań można ograniczyć się do prezentacji przykładu oceny mierników taksonomicznych tworzonych metodą sum standaryzowanych (metodę wybrano z uwagi na jej prostotę), które różnią się wagami zmiennych diagnostycznych, zamiast rozpatrywać mierniki konstruowane za pomocą różnych metod i z uwzględnieniem różnych sposobów normalizacji zmiennych diagnostycznych.

⁸ Stymulanta jest zmienna, której większa wartość wskazuje na większy poziom rozpatrywanego zjawiska. Z kolei destymulanta to zmienna mająca na to zjawisko negatywny wpływ (Młodak, 2006, s. 33).

$$M_3 = \frac{\sum_{i=1}^{n-1} \sum_{j>i}^n \frac{(d_{ij} - \delta_{ij})^2}{\delta_{ij}}}{\sum_{i=1}^{n-1} \sum_{j>i}^n \delta_{ij}},$$

gdzie d_{ij} oznacza odległość euklidesową między i – tym i j – tym obiektem w jednowymiarowej przestrzeni zmiennej syntetycznej, δ_{ij} – odległość między i – tym i j – tym obiektem w m – wymiarowej przestrzeni zmiennych diagnostycznych.

B. Korelacja liniowa między zmienną syntetyczną a zmiennymi diagnostycznymi:

$$M_4 = 1 - \frac{1}{m} \sum_{p=1}^m r_p ,$$

$$M_5 = \frac{1}{m} \sum_{p=1}^m l(r_p) , \text{ gdzie } l(r_p) = \begin{cases} 0, & r_p \in [0,5; 1] \\ 1, & r_p \in [0; 0,5) \\ 2, & r_p \in [-0,5; 0) \\ 3 & r_p \in [-1; -0,5) \end{cases}$$

gdzie r_p – współczynnik korelacji liniowej między zmienną syntetyczną a p – tą zmienną diagnostyczną.

C. Korelacja kolejnościowa między zmienną syntetyczną a zmiennymi diagnostycznymi:

$$M_6 = 1 - \frac{1}{m} \sum_{p=1}^m \rho_p ,$$

$$M_7 = \frac{1}{m} \sum_{p=1}^m l(\rho_p) , \text{ gdzie } l(\rho_p) = \begin{cases} 0, & \rho_p \in [0,5; 1] \\ 1, & \rho_p \in [0; 0,5) \\ 2, & \rho_p \in [-0,5; 0) \\ 3, & \rho_p \in [-1; -0,5) \end{cases}$$

$$M_8 = \frac{2}{mv} \sum_{i=1}^n \sum_{p=1}^m |\dot{x}_{ip} - \dot{q}_i| ,$$

gdzie ρ_p – współczynnik korelacji Spearmana między zmienną syntetyczną a p – tą zmienną diagnostyczną, $\dot{x}_{ip}$ pozycja i – tego obiektu pod względem wartości p – tej zmiennej diagnostycznej, $\dot{q}_i$ pozycja i – tego obiektu pod względem wartości zmiennej syntetycznej, $v=n^2$ jeśli n jest liczbą parzystą, $v=n^2-1$ jeśli n jest liczbą nieparzystą.

D. Zmienność i koncentracja zmiennej syntetycznej:

$$M_9 = -\frac{s_m}{\bar{m}},$$

$$M_{10} = \frac{s_\Delta}{\bar{\Delta}},$$

gdzie $\bar{m}$, s_m oznaczają średnią i odchylenie standardowe zmiennej syntetycznej, Δ , s_Δ oznaczają średnią i odchylenie standardowe wartości $\Delta_k = \bar{m}_k - \bar{m}_{k-1}$, $\bar{m}_k$ – uporządkowane niemalejąco realizacje zmiennej syntetycznej.

E. Odległość taksonomiczna między zmienną syntetyczną a zmiennymi diagnostycznymi:

$$M_{11} = \frac{1}{nm} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m |x'_{ij} - q'_i|,$$

$$M_{12} = \sqrt{\frac{1}{nm} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m (x'_{ij} - q'_i)^2},$$

gdzie: x'_{ij} – standaryzowana wartość j – tej zmiennej diagnostycznej dla i – tego obiektu, q'_i – standaryzowana wartość zmiennej syntetycznej dla i – tego obiektu.

Im mniejsze są wartości mierników $M_1 - M_{12}$ tym bardziej poprawna jest zmienna syntetyczna (Müller-Frączek, 2017, s. 430).

Agregatowy miernik poprawności metod porządkowania liniowego

Bąk (2018, s. 24), Trojanowska i Nęcka (2020, s. 9–10) oraz Sompolska-Rzechuła (2020, s. 122–123, 2021, s. 30) proponują wykorzystać do oceny poprawności metod porządkowania liniowego miernik postaci: $Q_k = \sqrt{\sum_{l=1}^g q_l^2}$, gdzie q_l oznacza l -ty miernik cząstkowy poprawności metody porządkowania liniowego, g – liczba mierników cząstkowych. W pracach tych przyjmuje się, że im mniejsza wartość miernika Q_k tym bardziej poprawna jest zmienna syntetyczna. Trojanowska i Nęcka wykorzystali do konstrukcji miernika agregatowego mierniki cząstkowe $M_4 - M_{10}$. Sompolska-Rzechuła (2020) wykorzystała mierniki: M_4 , M_6 , M_9 oraz pewną modyfikację miernika M_1 . Sompolska-Rzechuła (2021) wykorzystała mierniki: M_4 , M_6 , M_9 (pomijając znak „minus” we wzorze na M_9), M_{11} oraz pewną modyfikację miernika M_1 . Wspomniani autorzy nie uzasadniają dokonanego wyboru mierników cząstkowych. Z kolei Bąk (2018) nie precyzuje ani liczby ani postaci analitycznej mierników wykorzystanych w swoich analizach.

W przypadku gdy wartości zmiennych syntetycznych będą dodatnie, wartości miernika M_9 będą liczbami ujemnymi. Podniesienie ich do kwadratu i zastosowanie wzoru, jaki proponują Bąk (2018), Trojanowska i Nęcka (2020) oraz Sompolska-Rzechuła (2020), może doprowadzić do niepoprawnego uszeregowania rozważanych metod porządkowania liniowego. Z kolei Sompolska-Rzechuła (2021) pomija znak minus we wzorze na M_9 . W tym momencie zmienia się charakter tego miernika cząstkowego, tzn. im jego wartość wyższa tym lepiej. W przypadku pozostałych mierników uwzględnionych przez autorkę, kierunek jest odwrotny. Samo

pominięcie znaku „minus”, bez zastosowania operacji ujednolicenia kierunku zależności dla wszystkich mierników częściowych też nie niweluje w tym przypadku rozważanego problemu. Ponadto wartości mierników $M_1 - M_{12}$ nie są ograniczone do pewnego stałego przedziału, np. $[0, 1]$, w związku z czym wpływ niektórych mierników częściowych na finalne uporządkowanie rozważanych zmiennych syntetycznych może być większy niż pozostałych.

Tabela 1. Problem nieuwzględnienia znaku wartości mierników częściowych

Wyszczególnienie	M2	M6	M9	M10	Q_k
TM1	0,7	0,6	-0,4	0,95	1,383
TM2	0,65	0,5	-0,3	1,1	1,404
TM3	0,6	0,45	-0,8	0,9	1,419

Źródło: opracowanie własne.

Na przykładzie zobrazowano, jaki może być wpływ na finalną ocenę metod porządkowania liniowego wspomnianych problemów (tabela 1). Załóżmy, że mamy trzy mierniki taksonomiczne, dla których wartości wybranych mierników częściowych wynoszą, jak w tabeli 1. Można zauważyć, że wartości każdego z mierników częściowych są najlepsze dla miernika TM3 (przyjmują najmniejsze wartości). Jednakże wyznaczając wartości miernika Q_k zgodnie z przedstawionym wcześniej wzorem i przyjmując, że im mniejsza jego wartość tym lepiej, okaże się, że miernik TM3 będzie najgorszy pod względem wartości agregatowego miernika Q_k .

Propozycja modyfikacji agregatowego miernika oceny poprawności metod porządkowania liniowego

Konstruując agregatowy miernik oceny poprawności metod porządkowania liniowego, wybrano po jednym mierniku częściowym z grup mierników dotyczących: zgodności odwzorowania⁹ (M_2) oraz korelacji kolejnościowej między zmienną syntetyczną a zmiennymi diagnostycznymi (M_6). Uwzględniono ponadto obie zmienne dotyczące zmienności i koncentracji zmiennej syntetycznej (M_9 i M_{10}) oraz dodatkowy miernik częściowy (oznaczony M_{13}) oceniający podobieństwo rankingów uzyskanych za pomocą rozważanych zmiennych syntetycznych¹⁰. Jego wartości wyznaczano według wzoru:

⁹ Odległości między zmiennymi w m -wymiarowej przestrzeni zmiennych diagnostycznych wyznaczano dla zmiennych po normalizacji.

¹⁰ W niniejszej pracy wykorzystano miernik M_6 oparty na współczynniku korelacji Spearmana zamiast miernika dotyczącego oceny korelacji liniowej między zmienną syntetyczną, a zmiennymi diagnostycznymi, ponieważ współczynnik korelacji Spearmana uwzględnia również monotoniczne zależności nieliniowe. Pominięto również mierniki dotyczące odległości taksonomicznej między zmienną syntetyczną, a zmiennymi diagnostycznymi,

$$M_{13}(TM_i) = \frac{1}{s-1} \sum_{j=1, j \neq i}^s \rho_{ij},$$

gdzie ρ_{ij} oznacza współczynnik korelacji Spearmana między wartościami zmiennych syntetycznych TM_i oraz TM_j , s oznacza liczbę analizowanych zmiennych syntetycznych. Im wyższa wartość tego wskaźnika tym bardziej podobny jest ranking uzyskany za pomocą i -tej zmiennej syntetycznej TM_i do rankingów uzyskanych za pomocą pozostałych zmiennych syntetycznych. Miernik M_{13} będzie pełnił rolę stymulanty w przypadku oceny poprawności metod porządkowania liniowego. Jego wyższe wartości będą miały pozytywny wpływ na analizowane zjawisko. Pozostałe wybrane zmienne pełnią rolę destymulant. Im mniejsze ich wartości tym bardziej poprawna zmienna syntetyczna. Konstruując agregatowy miernik poprawności metod porządkowania liniowego, uwzględnione mierniki cząstkowe będące destymulantami zostaną przekształcone na stymulanty, a wartości poszczególnych mierników cząstkowych zostaną przekształcone na liczby z przedziału $[0, 1]$.

Do oceny poprawności metod porządkowania liniowego wykorzystano miernik agregatowy postaci:

$$Q_k^* = \sqrt{\sum_{l=1}^g z_{kl}^2},$$

gdzie $z_{kl} = \frac{q_{kl} - \min_k\{q_{kl}\}}{\max_k\{q_{kl}\} - \min_k\{q_{kl}\}}$ (jeśli q_l jest stymulantą), $z_{kl} = \frac{\max_k\{q_{kl}\} - q_{kl}}{\max_k\{q_{kl}\} - \min_k\{q_{kl}\}}$ (jeśli q_l jest destymulantą), q_{kl} oznacza wartość l -tego miernika cząstkowego dla k -tej zmiennej syntetycznej, $k = 1, \dots, s$, g – liczba mierników cząstkowych, s – liczba rozważanych zmiennych syntetycznych (mierników taksonomicznych).

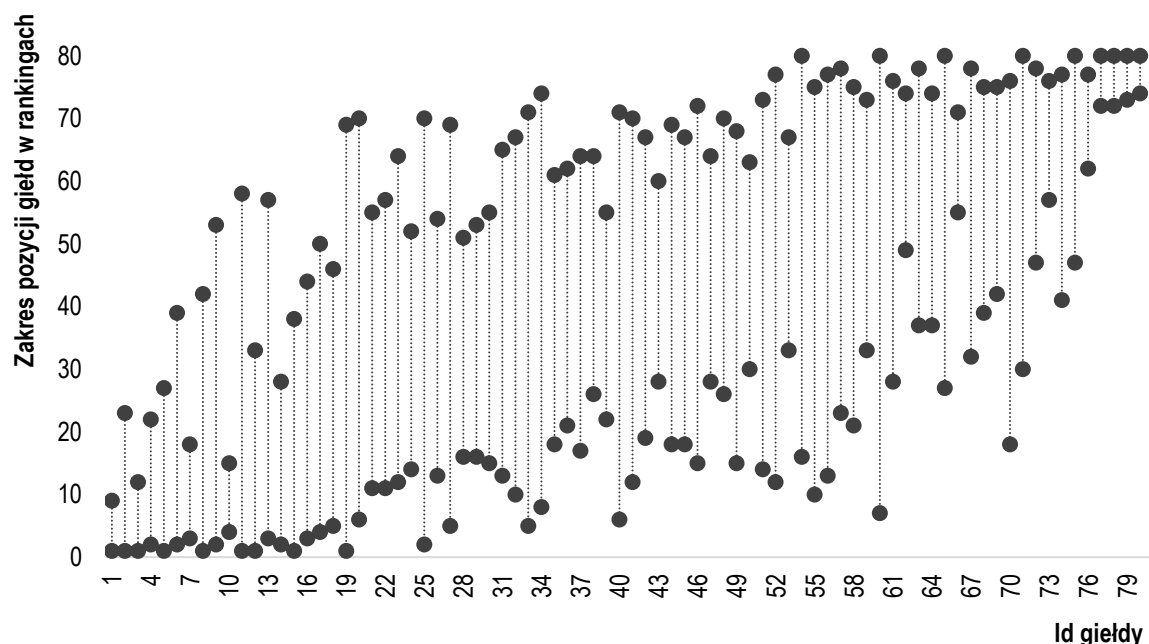
Przy przyjętym sposobie konstrukcji agregatowego miernika oceny poprawności metody porządkowania liniowego, im wyższa jego wartość tym wyższa poprawność w sensie przyjętych kryteriów.

Przykład oceny poprawności metod porządkowania liniowego z wykorzystaniem proponowanego miernika

Utworzono 1000 mierników taksonomicznych w ten sposób, że wygenerowano losowo 1000 zestawów wag $(w_1^r, \dots, w_6^r)$, $r = 1, \dots, 1000$, na podstawie których wyznaczono zmienne syntetyczne $TM_i^r = \sum_{j=1}^m w_j^r z_{ij}$ ($i = 1, \dots, n$; $r = 1, \dots, 1000$, n – liczba obiektów, m – liczba zmiennych wchodzących w skład miernika). W przypadku większości giełd występowała duża

ponieważ obiekty odległe w m -wymiarowej przestrzeni mogą przyjmować te same wartości zmiennych syntetycznych.

różnica w pozycjach dla rozważanych 1000 rankingów (rys. 1). Istotnym zagadnieniem wydaje się więc opracowanie procedury oceny poprawności i wyboru finalnego miernika taksonomicznego. Na rys. 1 identyfikatory giełd są zgodne z pozycjami w tabeli 3.



Rys. 1. Zakres pozycji giełd w rozważanych rankingach

Źródło: opracowanie własne.

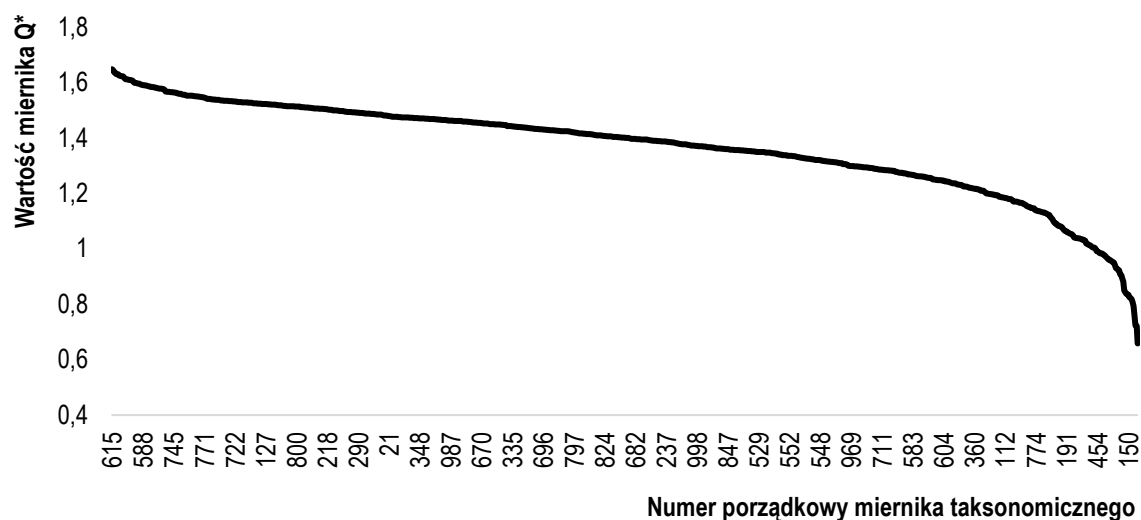
Tabela 2 przedstawia wartości minimalne i maksymalne rozważanych mierników cząstkowych (przed normalizacją) dla analizowanych zmiennych syntetycznych. Można zauważyć wspomniane wcześniej problemy dotyczące ujemnych wartości oraz różnych zakresów zmienności rozważanych mierników.

Tabela 2. Wartości minimalne i maksymalne mierników cząstkowych

Wyszczególnienie	M2	M6	M9	M10	M13
min	0,5591	0,4658	-0,5334	0,8687	0,6759
max	0,6974	0,6057	-0,3099	2,1442	0,9259

Źródło: opracowanie własne.

Następnie dokonano oceny poprawności rozważanych zmiennych syntetycznych wykorzystując zaproponowany miernik agregatowy Q^* . Na rysunku 2 przedstawiono wartości miernika Q^* dla rozważanych zmiennych syntetycznych. Najwyższą wartością proponowanej miary Q^* charakteryzował się miernik o numerze 615. Wektor wag składowych tego miernika był następujący: $w_1=0,1924$; $w_2=0,1711$; $w_3=0,1315$; $w_4=0,1657$; $w_5=0,1683$; $w_6=0,1710$. Tabela 3 przedstawia ranking giełd wg wartości finalnego miernika.



Rys. 2. Wartości miernika Q* dla analizowanych mierników taksonomicznych

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3. Ranking giełd kryptowalut wg wartości miernika TM_615

Pozycja	Giełda	TM_615	Pozycja	Giełda	TM_615
1	HitBTC	0,7699	41	EXMO	0,3728
2	Binance	0,7451	42	DSX Global	0,3686
3	Gate.io	0,7196	43	BitMart	0,3603
4	OKEx	0,6702	44	Lbank	0,3591
5	Coinbase Pro	0,6542	45	Coinone	0,3590
6	Huobi Global	0,6377	46	Digifinex	0,3514
7	Bitfinex	0,6352	47	BTC-Alpha	0,3512
8	Kraken	0,6215	48	Bleutrade	0,3503
9	KuCoin	0,6211	49	P2PB2B	0,3448
10	Poloniex	0,6132	50	Exrates	0,341
11	Bitcoin.com	0,5825	51	CoinBene	0,3348
12	Gemini	0,5733	52	CoinEx	0,3348
13	Binance US	0,5630	53	Zaif	0,3278
14	Liquid	0,5338	54	BTCBOX	0,3270
15	itBit	0,5172	55	STEX	0,3222
16	Bittrex	0,5079	56	Graviex	0,3217
17	TheRockTrading	0,504	57	Bitpanda Pro	0,3167
18	Bitstamp	0,4920	58	CoinTiger	0,3074
19	Coinfloor	0,4691	59	Bitso	0,2959
20	FTX	0,4674	60	Livecoin	0,2916
21	OKCoin	0,4559	61	LakeBTC	0,2865

Pozycja	Giełda	TM_615	Pozycja	Giełda	TM_615
22	ZB	0,4464	62	CoinJar Exchange	0,2852
23	Coinsbit	0,4360	63	eToroX	0,2843
24	BigONE	0,4343	64	Kuna Exchange	0,2842
25	Currency.com	0,4317	65	Korbit	0,2751
26	Bitbank	0,4293	66	Bitkub	0,2733
27	Coinfield	0,4259	67	Bgogo	0,2727
28	CEX.IO	0,4178	68	GoPax	0,2704
29	bitFlyer	0,4164	69	Lykke	0,2677
30	BW.com	0,4146	70	FatBTC	0,2623
31	Coincheck	0,4092	71	Coinfalcon	0,2541
32	ZBG	0,4049	72	Coindeal	0,2489
33	Independent Reserve	0,4005	73	BCEX	0,2301
34	AAX	0,3993	74	EXX	0,2274
35	BitBay	0,3911	75	CoinAll	0,2150
36	BtcTurk PRO	0,3900	76	Tidex	0,1947
37	BitMax	0,3810	77	BITEXBOOK	0,1517
38	Luno	0,3794	78	Catex	0,1458
39	BTCMarkets	0,3793	79	TokensNet	0,1378
40	Upbit	0,3780	80	CBX	0,1197

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowanie

W pracy zaproponowano modyfikację sposobu wyznaczania agregatowego miernika oceny poprawności metod porządkowania liniowego, uwzględniającą wartości i charakter mierników cząstkowych. Wśród mierników cząstkowych uwzględniono ponadto ocenę zgodności uporządkowania obiektów w rankingach uzyskiwanych za pomocą analizowanych metod porządkowania liniowego. Proponowana modyfikacja pozwala zniwelować wskazane wcześniej „wady” istniejących rozwiązań, jednakże nie stanowi jedynego słusznego sposobu oceny poprawności metod porządkowania liniowego. W trakcie definiowania tego typu mierników agregatowych występuje pewien element subiektywizmu, związany m.in. z wyborem mierników cząstkowych, sposobem normalizacji ich wartości, czy uwzględnieniem wag poszczególnych mierników cząstkowych, które mają wpływ na finalny ranking ocenianych metod porządkowania liniowego.

Zastosowanie proponowanego miernika zaprezentowano na przykładzie oceny taksonomicznych mierników atrakcyjności giełd kryptowalut. Wykorzystując agregatowy

miernik oceny poprawności metod porządkowania liniowego dokonano wyboru finalnego miernika atrakcyjności giełd kryptowalut oraz utworzono ich ranking na podstawie jego wartości.

Różne mierniki taksonomiczne mogą prowadzić do uzyskiwania odmiennych rankingów dla analizowanego zbioru obiektów. W pracach dotyczących oceny różnych zjawisk i tworzenia rankingów obiektów z wykorzystaniem mierników taksonomicznych, często prezentowane są wyniki uzyskane za pomocą kilku metod porządkowania liniowego, natomiast kwestia wyboru finalnego miernika i rankingu uzyskanego na jego podstawie bywa zazwyczaj pomijana. Agregatowe mierniki oceny poprawności metod porządkowania liniowego mogą wypełnić tę lukę, umożliwiając wybór finalnego miernika taksonomicznego opisującego analizowane zjawisko, spośród wielu jego wariantów, które są potencjalnie akceptowane przez badacza.

Bibliografia

- Albrecht, C., Duffin, K. M., Hawkins, S., i Morales Rocha, V. M. (2019). The use of cryptocurrencies in the money laundering process. *Journal of Money Laundering Control*, 22(2), 210–216. <https://doi.org/10.1108/JMLC-12-2017-0074>
- Bąk, A. (2018). Analiza porównawcza wybranych metod porządkowania liniowego. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu = Research Papers of Wrocław University of Economics*; 2018; Nr 508 ; *Taksonomia 31 Klasyfikacja i analiza danych – teoria i zastosowania*, (508 Taksonomia 21. Klasyfikacja i analiza danych-teoria i zastosowania), 19–28. <https://doi.org/10.15611/pn.2018.508.02>
- CryptoCompare Research. (2020). *Exchange Benchmark Report: July 2020*. CryptoCompare Research. Pobrano z CryptoCompare Research website: <https://www.cryptocompare.com/media/37072188/cryptocompare-exchange-benchmark-july-2020.pdf>
- CyberSecurity Score (CSS). (b.d.). Pobrano 24 wrzesień 2021, z Cer.live website: <https://cer.live/>
- Gandal, N., Hamrick, J., Moore, T., i Oberman, T. (2018). Price manipulation in the Bitcoin ecosystem. *Journal of Monetary Economics*, 95(C), 86–96. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2017.12.004>
- Jay. (2020). Liquidity Score (Market Pair, Exchange). Pobrano 24 września 2021, z CoinMarketCap website: <https://support.coinmarketcap.com/hc/en-us/articles/360043836931-Liquidity-Score-Market-Pair-Exchange->
- Kądziołka, K. (2015). Transakcje kryptowalutą bitcoin — Wybrane zagrożenia. *Rola Informatyki w Naukach Ekonomicznych i Społecznych. Innowacje i Implikacje Interdyscyplinarne*, (1), 24–35.
- Kądziołka, K. (2016). Ocena atrakcyjności inwestycji na giełdach Bitcoin z wykorzystaniem miernika taksonomicznego. *Przestrzeń, Ekonomia, Społeczeństwo*, (9/I), 91–101. <https://doi.org/10.23830/9I2016/91101>

- Kądziołka, K. (2017). Ocena czasu funkcjonowania giełd Bitcoin z wykorzystaniem metod nieparametrycznych. *Przedsiębiorstwo & Finanse*, (2(17)), 103–114.
- Kądziołka, K. (2021a). Metoda PROMETHEE II w wielokryterialnej ocenie giełd kryptowalut. *Economic and Regional Studies*, 14(2), 131–145.
<https://doi.org/10.2478/ers-2021-0010>
- Kądziołka, K. (2021b). Propozycja metody wspomagającej wybór miernika taksonomicznego na przykładzie oceny atrakcyjności giełd kryptowalut. *Zeszyty Naukowe ZPSB Firma i Rynek*, (1(59)), 65–76.
- Kompa, K., & Witkowska, D. (2014). Comparison of European Stock Exchanges. One- and Multi-dimensional Analysis. *Indian Journal of Fundamental and Applied Life Sciences*, 4(S1), 2111–2126.
- Kuc-Czarnecka, M. (2019). Sensitivity analysis as a tool to optimise Human Development Index. *Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 14(3), 425–440. <https://doi.org/10.24136/eq.2019.020>
- Kukuła, K., i Luty, L. (2018). O wyborze metody porządkowania liniowego do oceny gospodarki odpadami w Polsce w ujęciu przestrzennym. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego*, 18(33)(2), 183–192.
<https://doi.org/10.22630/PRS.2018.18.2.46>
- Łuniewska, M., i Tarczyński, W. (2006). *Metody wielowymiarowej analizy porównawczej na rynku kapitałowym*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Milek, D. (2018). Spatial differentiation in the social and economic development level in Poland. *Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 13(3), 487–507. <https://doi.org/10.24136/eq.2018.024>
- Młodak, A. (2006). *Analiza taksonomiczna w statystyce regionalnej*. Warszawa: Centrum Doradztwa i Informacji Difin.
- Moore, T., i Christin, N. (2013). Beware the Middleman: Empirical Analysis of Bitcoin-Exchange Risk. W A.-R. Sadeghi (Red.), *Financial Cryptography and Data Security* (s. 25–33). Berlin, Heidelberg: Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-642-39884-1_3
- Müller-Frączek, I. (2017). Propozycja miary syntetycznej. *Przegląd Statystyczny*, 64(4), 421–436.
- Schueffel, P., i Groeneweg, N. (2019). *Evaluating Crypto Exchanges in the Absence of Governmental Frameworks—A Multiple Criteria Scoring Model* (SSRN Scholarly Paper Nr ID 3432798). Rochester, NY: Social Science Research Network.
<https://doi.org/10.2139/ssrn.3432798>
- Sompolska-Rzechuła, A. (2020). Selection of the method of linear ordering using the example of assessing the level of socio-economic development of European Union countries. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 64(7), 118–129.
- Sompolska-Rzechuła, A. (2021). Selection of the Optimal Way of Linear Ordering of Objects: Case of Sustainable Development in EU Countries. *Statistika: Statistics and Economy Journal*, (1), 24–36.
- Tarczyński, W. (2013). Ocena efektywności metod analizy portfelowej na giełdzie papierów wartościowych za lata 2001-2013. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, (60), 537–550.

- Tarczyński, W. (2014). Ocena różnych wariantów fundamentalnego portfela papierów wartościowych. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, (371 Inwestycje finansowe i ubezpieczenia-tendencje światowe a rynek polski), 298–309. <https://doi.org/10.15611/pn.2014.371.26>
- Trojanowska, M., i Nęcka, K. (2020). Selection of the Multiple-Criteria Decision-Making Method for Evaluation of Sustainable Energy Development: A Case Study of Poland. *Energies*, 13(23), 6321. <https://doi.org/10.3390/en13236321>
- Wydymus, S. (1984). Zmienne syntetyczne w modelowaniu ekonometrycznym. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, XLVI(1), 187–200.
- Zielińska-Sitkiewicz, M. (2015). Zastosowanie wybranych mierników syntetycznych do klasyfikacji spółek przemysłu spożywczego notowanych na GPW w Warszawie. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, (75 Rynek kapitałowy: skuteczne inwestowanie), 577–588. <https://doi.org/10.18276/frfu.2015.75-47>

Bernard Kokeczyński

ORCID: 0000-0002-9379-0376

Uniwersytet Łódzki

Szkoła Doktorska Nauk Społecznych

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2021.202>

Open Access CC BY 4.0



Cytowanie: Kokeczyński, B. (2021). Analiza cech kredytobiorców nieterminowo spłacających zobowiązania. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 15, s. 34-48. DOI: 10.26366/PTE.ZG.2021.202

Analiza cech kredytobiorców nieterminowo spłacających zobowiązania

Abstrakt

Celem artykułu jest analiza cech klientów niespłacających kredytów w terminie i ustalenie czy cechy te wpływają na brak terminowości w spłacie zobowiązań. Przedmiotem badań jest grupa 31 klientów indywidualnych, którzy nieterminowo spłacają raty swoich zobowiązań gotówkowych. Wnioskowanie przeprowadzono za pomocą testu niezależności chi-kwadrat. Dla przyjętego poziomu istotności nie ma podstaw do odrzucenia hipotez zerowych dla wszystkich badanych cech. Zatem należy szukać innych czynników determinujących wiarygodność kredytową.

Słowa kluczowe: bank; kredyt; scoring; analiza; statystyka; test niezależności chi-kwadrat; zobowiązania.

Analysis of the characteristics of borrowers who fail to pay their liabilities on time

Abstract

The aim of the article is to analyze the characteristics of customers who fail to pay their loans on time and determine whether these features affect the lack of timely payment of their liabilities. The subject of the research is a group of 31 individual clients who fail to pay the installments of their cash liabilities on time. The inference was made using the chi square test of independence. For the adopted level of significance, there are no grounds to reject the null hypotheses for all the examined features. Therefore, other factors determining creditworthiness should be looked for.

Keywords: bank; loan; scoring; analysis; statistics; chi-square independence test; liabilities.

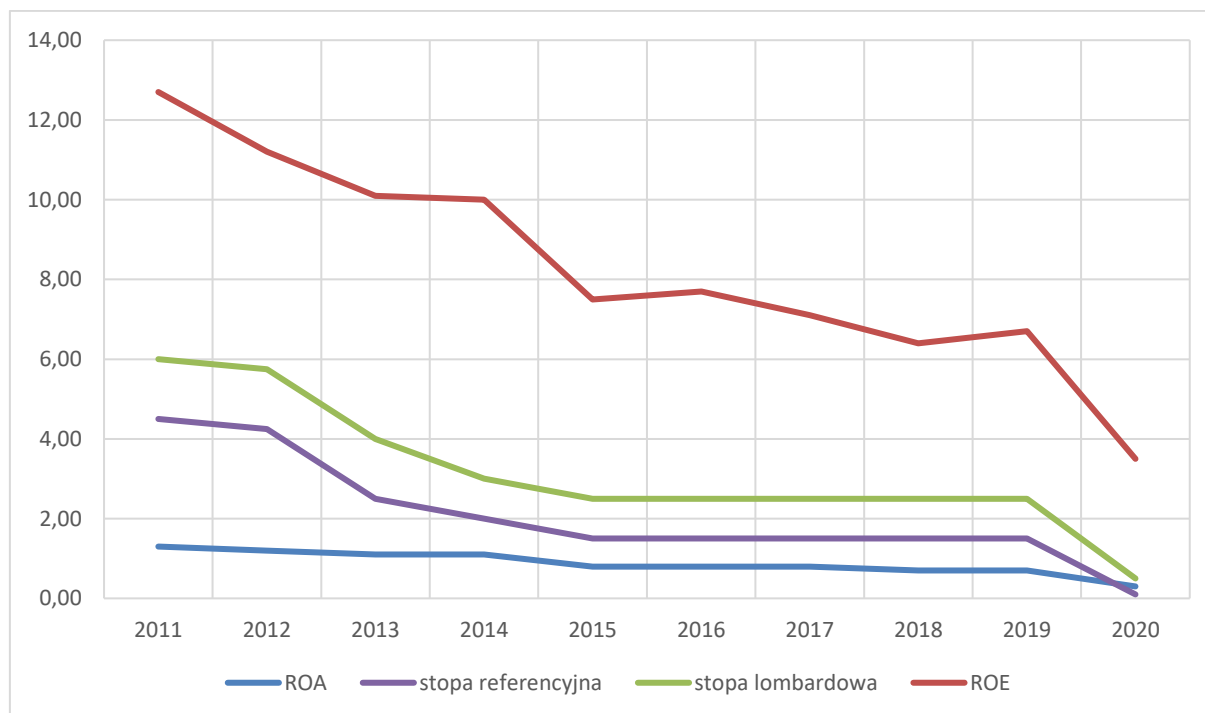
JEL: A22

Wstęp

Obecnie banki zmagają się z trudną sytuacją, jaką jest kryzys gospodarczy spowodowany wybuchem pandemii COVID-19 i niskimi stopami procentowymi. Dodatkowo polski sektor bankowy ma swoje własne ryzyka takie jak: orzeczenie Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (TSUE) z 11 września 2019 r. w sprawie Lexitor (C383/18), orzeczenie TSUE w sprawie obłożenia podatkiem VAT operacji gotówkowych realizowanych przez banki, niepewność związana z oczekiwaniem na wyrok sądy najwyższego w sprawie rozwiązania kwestii kredytów hipotecznych we frankach szwajcarskich. Polski sektor bankowy nie przestał odczuwać również skutków nałożenia podatku bankowego w 2015 roku, choć w dużej mierze

podatek ten został scedowany w sposób pośredni na klientów banków, poprzez ustanowienie nowych lub podwyższenie dotychczasowych opłat za wykonywanie transakcji, prowadzenie rachunków czy posiadanie kart debetowych.

Rentowność polskiego sektora bankowego spada. W swoich analizach porównałem trend spadkowy, który dotyczy takich wskaźników rentowności jak ROE i ROA ze spadkiem poziomu stóp procentowych. Co więcej dynamika spadków jest podobna zarówno w przypadku stóp procentowych jak i wskaźników finansowych, co obrazuje rysunek 1.



Rysunek 1. Poziom wskaźników finansowych a wysokość stóp procentowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z raportów rocznych GUS: (GUS, 2012, 2013, 2014a, 2014b, 2015a, 2015b, 2016a, 2016b, 2017, 2018a, 2018b, 2019, 2020, 2021).

Trend spadkowy dotyczący ROE i ROA przedstawiony na rysunku 1 informuje o zmniejszeniu się opłacalności prowadzenia biznesu w sektorze bankowym. Łącząc ten fakt z wyżej wymienioną niepewnością, związaną z otoczeniem prawnym banków w Polsce oraz trudną sytuacją ekonomiczną w skali globalnej, wywołaną pandemią Covid-19, wyłania się realny obraz sytuacji sektora bankowego w Polsce. W tak trudnym otoczeniu banki w sposób szczególny powinny dbać o jakość portfela kredytowego.

Według danych Krajowego Rejestru Długów (Kostecki, 2019) na 14.11.2019 roku, średnia pensja Polaków to 4 839 PLN, a średnie zadłużenie wynosi 18 335 PLN. Oznacza to, że jest ono blisko 4 razy wyższe od uzyskiwanej średniej wartości wynagrodzenia. Łączna wartość zadłużenia Polaków wynosi 44,8 mld PLN, co wskazuje na skalę problemu. Zwłaszcza, że część kredytów nie jest spłacana w terminie.

Analitycy w raporcie Komisji Nadzoru Finansowego (KNF) zaprezentowali następujące wnioski (Kotowicz, 2019):

- 31.12.2018 r. w portfelach badanych 27 banków komercyjnych znajdowało się 20,5 mln kredytów o charakterze konsumpcyjnym o łącznym wolumenie 164,3 mld zł oraz średniej wartość 8 tys. zł.
- Cechą charakterystyczną badanych portfeli kredytów konsumpcyjnych jest asymetria, która dotyczy ogólnej liczby kredytów. W portfelach dominują kredyty o niskim wolumenie udzielenia tzn. do 2 tys. zł, co stanowią 35,9% ogólnej liczby udzielonych kredytów, ale zaledwie 3,8% ogólnej wartości portfela. W wartości kredytów dominują kredyty o najwyższym udzielonym wolumenie tzn. powyżej 50 tys. zł i stanowią 5,1% ogólnej liczby udzielonych kredytów, ale 44,6% ogólnej wartości portfela.
- Zaobserwowano znaczne pogorszenie się terminowości spłaty kredytów skorelowane z udzieloną kwotą finansowania. Najsłabszą terminowością spłaty charakteryzują się kredyty o udzielonym wolumenie powyżej 50 tys. zł. Dodatkowo należy zauważyć, że na koniec 2018 r. kredyty ze stwierdzoną utratą wartości stanowiły 12,7% ogólnej liczby tych kredytów oraz 10,4% ich ogólnej wartości, jednocześnie ich łączna wartość wynosiła 9,3 mld zł i stanowiła 51,9% ogólnej wartości wszystkich kredytów zagrożonych.
- Według KNF należy ze szczególną uwagą obserwować długoterminowe kredyty o odznaczające się wysokim wskaźnikiem Debt Service To Income (DSTI), ponieważ mogą one prowadzić do ponadprzeciętnego zadłużenia się gospodarstw domowych. Co może wpłynąć na problemy w obsłudze zadłużenia i wygeneruje nadmierne ryzyko po stronie banków. Z danych 27 banków komercyjnych dostarczonych do KNF wynika, że w 2018 r. banki te udzieliły kredytów o wartości przekraczającej 10 mld zł, w przypadku których termin spłaty przekraczał 5 lat, a wskaźnik DSTI przekroczył poziom 50%.

Powyższe informacje warto uzupełnić o dane z raportu Związku Banków Polskich (ZBP). Według ZBP w 2019 roku nastąpiła poprawa jakości portfela kredytowego w polskich bankach komercyjnych. Poziom należności z utratą wartości w całości należności banków od sektora niefinansowego obniżył się z 6,8% do 6,4%. Poprawa jakości portfela miała miejsce w okresie wysokiego tempa wzrostu polskiej gospodarki, a dotyczyła zarówno kredytów dla przedsiębiorstw, jak i gospodarstw domowych. Poziom należności dla kredytów konsumenckich zagrożonych utratą wartości obniżył się z 10,8% do 9,8%. Wynik ten został osiągnięty dzięki wzrostowi akcji kredytowej oraz istotnej skali sprzedaży przez banki zagrożonych należności do firm windykacyjnych. Poprawa jakości portfela została odnotowana

we wszystkich kategoriach kredytów konsumpcyjnych, poza zadłużenia w karcie kredytowej, gdzie jakość kredytów uległa pogorszeniu przy jednoczesnym spadku wolumenu tych kredytów (Słomski, 2017).

Pomimo poprawiającej się jakości portfeli kredytowych w bankach, kwestią kluczową jest analiza cech kredytobiorców, które mogą wpływać na jakość portfela kredytowego. W związku z tym celem artykułu jest analiza cech klientów niespłacających kredytów w terminie. Przedmiotem badań jest grupa 31 klientów indywidualnych, którzy nieterminowo spłacają raty swoich zobowiązań gotówkowych. Grupa ta została starannie wyselekcjonowana spośród bazy, zawierającej 53 klientów, pozyskanej z oddziałów z jednego z banków komercyjnych¹. Wszyscy klienci zamieszkują na obszarze województwa łódzkiego. Wnioskowanie przeprowadzono za pomocą testu niezależności chi-kwadrat. Wybrana metoda badawcza ma na celu odpowiedzieć na pytanie czy występują zależność pomiędzy cechami klientów, a nieterminowością w spłacie zobowiązań.

Przegląd literatury

Od początku funkcjonowania banków, kluczowym dla ich działalności było określenie poziomu ryzyka jaki reprezentuje dany klient i udzielenie mu finansowania. Według literatury przedmiotu ryzyko kredytowe można scharakteryzować jako sytuację, w której kredytobiorca nie może lub nie chce wywiązać się ze zobowiązania podjętego w czasie zawierania transakcji (Lisowski, 2000, s. 55).

Inna definicja ryzyka kredytowego to prawdopodobieństwo nie wypełnienia przez kredytobiorcę warunków umowy kredytu lub pożyczki z powodu niemożności wywiązania się ze zobowiązania finansowego (Kendall, 2000, s. 89). Według dr hab. Eugeniusza Gostomskiego w rozdziale pt. „Podstawowe rodzaje kredytu bankowego” ryzyko kredytowe to „niebezpieczeństwo, iż kredytobiorca nie zwróci w ustalonym terminie kredytu wraz z odsetkami i bank poniesie stratę” (Gostomski, 2017, s. 138–139). W związku z indywidualnym charakterem ryzyka kredytowego, należy wziąć pod uwagę zagrożenia pasywne, jak i aktywne. Do parametrów aktywnych należą: ryzyko utraty kapitału i możliwość poniesienia straty, ryzyko utraty dochodu, ryzyko utraty płynności, ryzyko utraty korzyści, ryzyko utraty zabezpieczenia kredytu. Do parametrów pasywnych należą: ryzyko zmiany wartości pieniądza w czasie, ryzyko zmiany stopy procentowej, ryzyko zmiany kursu walutowego (Jajuga, 2008).

¹ Nazwy banku ze względu na tajemnicę bankową nie można ujawnić.

Obecnie najpowszechniejszą metodą stosowaną w celu określenia poziomu ryzyka kredytowego jest metoda scoringowa. Scoring kredytowy jest oparty na metodzie punktowej. W scoringu kredytowym dobór cech podlegających ocenie jest najczęściej przeprowadzany z uwzględnieniem narzędzi statystycznych, a otrzymana ocena ma charakter ostateczny (Zawadzka i Iwanicz-Drozdowska, 2017, s. 237). Scoring kredytowy można scharakteryzować jako narzędzie wykorzystywane do oceny zdolności kredytowej potencjalnych kredytobiorców (Wysiński, 2013). Stosowanie metody scoringowej poprawia jakość portfela kredytowego. Metoda scoringowa przynosi także takie korzyści, jak: spójność oceny ryzyka pomiędzy instytucjami finansowymi, szybkość w wydawaniu decyzji kredytowej, automatyzacja procesu oceny ryzyka, co przekłada się na zmniejszenie subiektywności w procesie analizy wniosków kredytowych (Wysiński, 2013, s. 257).

Podczas sporządzania wniosku kredytowego, w celu przeprowadzenia analizy, pozyskiwane są następujące informacje na temat klienta: dane osobowe (imię, nazwisko, pesel, numer dowodu osobistego), dane tele-adresowe (adres, mail, numer kontaktowy), dane na temat stanu cywilnego klienta, poziomu wykształcenia, formy prawnej uzyskiwanego dochodu, dane dochodowe, informacje na temat posiadanych zobowiązań oraz historia kredytowa klienta, pozyskana z Biura Informacji Kredytowej (BIK).

Problem oszacowania w sposób poprawny zdolności kredytowej, dotyczy pewnej subiektywności w ocenie klienta. Subiektywność ta odnosi się nie tylko do metodologii, ale również do wniosków wyciąganych z poszczególnych czynników, które mogą – lub nie – determinować terminowość w spłacie u klienta. Większość pozycji literaturowych odnosi się do klasycznej analizy wskaźnikowej, modeli logitowych czy sztucznych sieci neuronowych (Kitowski, 2014). Ponadto należy nadmienić, że niewielu autorów w swoich badaniach poświęca uwagę analizowaniu terminowości w spłacie klientów indywidualnych. Zdecydowana większość literatury tematu poświęcona jest przedsiębiorstwom i analizie wskaźników finansowych. Do tych pozycji należą m.in. takie publikacje, jak: Capiga (2006), Gwizdała (2011), Kopczyński (2016), Kurowska (2005), Mączyńska (2006) oraz Ryzewska (2002).

W ramach artykułu rozważyć należy ryzyko kredytowe jako ryzyko pojedyncze oraz jako ryzyko portfelowe. Pojedyncze ryzyko kredytowe może wynikać z niewłaściwej oceny zdolności kredytowej lub pogorszeniu się sytuacji ekonomicznej kredytobiorcy. Łączne ryzyko kredytowe określane jako ryzyko portfelowe wynika z całości zaangażowania kredytowego w danym banku i może wpłynąć zarówno na rentowność banku jak i jego płynność finansową (Siddiqi, 2016).

Przyczyny występowania ryzyka kredytowego należy podzielić na zewnętrzne i wewnętrzne. Przyczyny zewnętrzne, to te które zaistniały po stronie kredytobiorcy takie jak: pogorszenie się sytuacji gospodarczej w kraju, choroba i inne zdarzenia losowe rzutujące na sytuację finansową kredytobiorcy, nałogi, utrata pracy przez kredytobiorców, niegospodarność kredytobiorcy. Przyczyny wewnętrzne, rozumiane jako zaistniałe po stronie banku, takie jak: błędy w ocenie zdolności kredytowej, niekompletna dokumentacja kredytowa, wykorzystanie asymetrii informacji w transakcji między pracownikiem banku, a konsumentem, niekompetencja pracowników, działania przestępcze pracowników banku, zła organizacja pionu kredytowego np. hazard moralny lub zbyt wysoki popyt na ryzyko (Matuszyk, 2018, s. 15).

Badania empiryczne

Artykuł został poświęcony klientom banku, którzy nieterminowo spłacają raty swoich zobowiązań kredytowych. W celu lepszego zrozumienia problemu badawczego, badana grupa kredytobiorców została podzielona pod kątem poziomu trudności w spłacie kredytu na podstawie zdefiniowanej zmiennej grupującej. Analizowane będą cechy kredytobiorców w celu ustalenia, czy i w jaki sposób wpływają one na terminowość spłaty zobowiązań. Są to te cechy, na temat których bank zbiera informacje podczas sporządzania wniosku kredytowego.

Z pozyskanej bazy danych 53 klientów nieterminowo spłacających swoje zobowiązania w 2017 roku zostało wyselekcjonowanych 31 przypadków (Załącznik). Pozostałe przypadki zostały odrzucone, ponieważ suma rat przekraczała 80% wysokości dochodu netto wpisanego we wniosku kredytowym. W celu sprawniejszej analizy bazy danych została utworzona dodatkowa zmienna grupująca określająca poziom zadłużenia kredytobiorcy na podstawie relacji wysokości raty kredytu w stosunku do uzyskiwanego dochodu (co jest odpowiednikiem *Debt Service To Income*, DSTI).

$$G_i = \frac{K_i}{D_i} \cdot 100\%,$$

gdzie dla każdego i -tego klienta: G_i – wartość zmiennej grupującej, K_i – wysokość raty kredytowej, D_i – wysokość dochodu netto.

Na potrzeby przeprowadzonej analizy klienci zostali podzieleni na trzy klasy, do których zostali przyporządkowani według poziomu ryzyka, jaki reprezentują. Poziom ryzyka został określony na podstawie wysokości rat zobowiązań w stosunku do uzyskiwanego dochodu netto. Klienci zaklasyfikowani do klasy A1 reprezentują największy poziom ryzyka. Są to klienci, których wysokość miesięcznych rat zobowiązań w stosunku do uzyskiwanego dochodu stanowi

wartość w przedziale od 25% do 85%. Klienci z klasy A1 mogą mieć problem z całkowitą spłatą swoich zobowiązań, co więcej u części z nich mogło dojść do nieprawidłowości przy udzielaniu kredytu na co wskazuje wysokość poziomu zadłużenia. Klienci, którzy zostali zaklasyfikowani do klasy A2, reprezentują przeciętny poziom zadłużenia. Wysokość raty kredytowej w stosunku do uzyskiwanego dochodu mieści się w przedziale od 11% do 24,99%. W tej grupie przeważają klienci, których dochód nie przekracza średniej krajowej. W klasie A3 mieszczą się klienci, których wysokość raty w stosunku do dochodu netto wynosi od 0,01% do 10,99%. Do tej grupy należą klienci uzyskujący dochód powyżej średniej krajowej, należą również klienci korzystający z pożyczek typu *consumer finance*, czyli zobowiązań ratalnych zaciągniętych w banku za pośrednictwem sklepu najczęściej o niskim lub zerowym koszcie całkowitym.

Obliczenie wartości zmiennej grupującej G_i pozwoliło na zakwalifikowanie klientów do jednej z trzech klas określających trudności w spłacie zobowiązań. W tabeli 1 uporządkowano informacje dotyczące każdej grupy klientów.

Tabela 1. Struktura wyróżnionych grup klientów

Klasa klienta	Przedział zmiennej grupującej	Liczba klientów	Przeciętne wynagrodzenie	Przeciętna rata
A1	25% – 85%	12	1 622,03	554,91
A2	11% – 24,99%	12	2 021,60	358,47
A3	0,01% – 10,99%	7	3 104,57	171,43
Wszyscy klienci		31	2 112,95	292,28

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 1 przedstawiono strukturę wyróżnionych klas klientów (szczegółowe dane zamieszczono w Załączniku, tabela A1). Na podstawie obliczonych parametrów struktury całej analizowanej grupy klientów. W celu lepszej analizy danych zostały obliczone następujące wartości statystyczne takie jak: średnia, odchylenie standardowe, współczynnik zmienności, maksimum oraz minimum. Średnia wartość dochodu wyniosła 2116,95 zł, średnia wartość raty wyniosła 392,28 zł oraz średnia wartość zmiennej grupującej wyniosła 21,83%. Uzyskane wartości informują, że analizowana grupa klientów jest średnio zadłużona w stosunku jednej piątej dochodu netto, ich średnie wynagrodzenie jest niższe od średniej krajowej. Wartość średniego wynagrodzenia uzyskiwanego w Polsce na dzień 18.01.2017 wynosiła 3768,92 zł netto (Słomski, 2017). Średnia kwota raty stanowi prawie jedną czwartą pensji minimalnej z roku 2017. Odchylenie standardowe w przypadku dochodu, raty oraz zmiennej grupującej, informuje o przeciętnym odchyleniu wartości tych zmiennych w całej zbiorowości badanych

klientów od średniej arytmetycznej, bowiem współczynniki wynoszą odpowiednio: 84%, 66% i 60%. Największy dochód w badanej grupie klientów wyniósł 10 436 zł, najwyższa kwota raty wyniosła 1012,31 zł, a najwyższa wartość zmiennej grupującej wyniosła 52,94%. Najniższy uzyskiwany dochód wyniósł 616 zł, najniższa kwota raty wyniosła 63,44zł, a najniższa wartość zmiennej grupującej wyniosła 3,52%.

Poddając analizie cechy klienta indywidualnego, można wziąć pod uwagę wszystkie te cechy, do których podania klient jest zobligowany podczas sporządzania wniosku kredytowego. Badane cechy to: płeć, stan cywilny, wielkość miejscowości zamieszkania pod względem zaludnienia, liczba osób na utrzymaniu, poziom wykształcenia, formy prawne uzyskiwanego dochodu, dochód netto na osobę w rodzinie.

Badaniu podlegał wpływ wyżej wymienionych cech na zwiększenie lub zmniejszenie prawdopodobieństwa spłaty zaciągniętych zobowiązań. Banki badają cechy swoich klientów na dzień zawarcia umowy kredytowej, często nie biorąc pod uwagę, iż cechy te z czasem ulegają zmianie np. osoba posiadająca dwoje dzieci na utrzymaniu podczas podpisania umowy kredytowej, już w trakcie jej trwania może mieć tylko jedną osobę na utrzymaniu, ponieważ dzieci dorastają i zaczynają się usamodzielniać lub osoba zatrudniona może pracę stracić. Tego typu przykłady można mnożyć, dlatego nie istnieje doskonała metoda określenia ryzyka kredytowego. Jednak na podstawie analizy cech kredytobiorcy można określić większe lub mniejsze prawdopodobieństwo braku spłaty kredytu.

W badaniach poddano ocenie występowanie zależności między cechami klientów a stopniem trudności w spłacie posiadanych zobowiązań (DSTI). W tym celu przeprowadzono test niezależności chi-kwadrat, ponieważ w większości przypadków cechy klientów są niemierzalne. Dzięki temu możliwe jest ustalenie czy wyżej wymienione cechy klientów banku wpływają na brak terminowości w spłacie zobowiązań. Poziom istotności, jaki został przyjęty dla testu wyniósł 0,05. W związku z tym, że jako pierwsza cecha, została przeanalizowana płeć kredytobiorców (tabela 2). Wartość statystyki chi kwadrat dla płci wyniosła 0,9426, a liczba stopni swobody wyniosła 2. Dlatego hipoteza zerowa nie została obalona i można stwierdzić, że płeć nie wpływa na rzetelność w spłacie zobowiązań przez kredytobiorców.

W drugiej kolejności została dokonana analiza stanu cywilnego kredytobiorców (tabela 2). Wartość statystyki chi-kwadrat wyniosła 10,164, a ilość stopni swobody: 6, przez co hipoteza zerowa nie została obalona. Dlatego stan cywilny nie ma wpływu na rzetelność w spłacie rat.

Wielkość miejscowości zamieszkania to kolejna cecha, która została przeanalizowana (tabela 2). Wartość statystyki chi-kwadrat dla tej cechy wyniosła 6,0609, ilość stopni swobody:

4. Hipoteza zerowa nie została obalona. Stwierdzono brak zależności między wielkością miejscowości zamieszkania kredytobiorcy, a rzetelnością w spłacie rat.

Tabela 2. Porównanie wartości statystyk testowych

Cecha	Liczba stopni swobody	Wartość krytyczna statystyki chi-kwadrat	Wartość obliczona sprawdzianu testu
Płeć	2	5,9915	0,9426
Stan cywilny	6	12,5916	10,164
Wielkość miejscowości zamieszkania	4	9,4877	6,0609
Liczba dzieci na utrzymaniu	4	9,4877	4,5457
Poziom wykształcenia	6	12,5916	5,6571
Forma prawna uzyskiwanego dochodu	6	12,5916	6,3216

Źródło: opracowanie własne.

Następną rozpatrywaną cechą była liczba dzieci na utrzymaniu w gospodarstwie domowym. Wartość statystyki chi-kwadrat dla tej cechy wyniosła 4,5457, liczba stopni swobody wyniosła 4. Hipoteza zerowa nie została obalona, oznacza to, że stwierdzono brak zależności między ilością posiadanych dzieci, a rzetelnością w spłacie raty kredytu.

W badaniu został przeanalizowany również poziom wykształcenia kredytobiorców. Wartość statystyki chi kwadrat dla badanej cechy wyniosła 5,6571, a ilość stopni swobody: 6. Hipoteza zerowa nie została obalona, oznacza to, że stwierdzono brak zależności między poziomem posiadanego wykształcenia, a rzetelnością w spłacie raty kredytu.

Ostatnia cecha, która została poddana analizie to forma prawna uzyskiwanego dochodu. Wartość chi-kwadrat wyniosła 6,3216, a stopni swobody: 6. Hipoteza zerowa nie została obalona oznacza to, że stwierdzono brak zależności między formą prawną uzyskiwanego dochodu, a rzetelnością w spłacie rat kredytu. Żadna z badanych cech nie wpływa w sposób istotny na punktualność lub jej brak w spłacie zobowiązań przez klientów. Wysoce prawdopodobne jest, że pozyskana baza klientów jest niewystarczająco liczna lub żadna z tych cech nie wpływa w istotny sposób na opóźnienia w spłacie kredytów.

Wnioski

W artykule przeanalizowana została grupa 31 kredytobiorców, którzy nie spłacają terminowo swoich zobowiązań. Na podstawie przeprowadzonych testów, których wyniki przedstawiono w tabeli 2, należy stwierdzić, że dla przyjętego poziomu istotności nie ma podstaw do odrzucenia hipotez zerowych dla wszystkich badanych cech. Co przekłada się na brak wpływu

na zmienną grupującą, określającą stopień trudności w spłacie kredytów. Innymi słowy, w badanej zbiorowości wyróżnione cechy nie mają wpływu na relację między opóźnieniami w spłacie rat a dochodami. Najprawdopodobniej wynika to z faktu, że badana grupa kredytobiorców jest za mało liczna. Jest też prawdopodobne, że cechy te nie wpływają w żaden sposób na terminowość spłaty zobowiązań klientów, a zatem należy szukać innych czynników determinujących wiarygodność kredytową.

Biorąc jednak pod uwagę analizy przeprowadzane przez ekspertów Biura Informacji Gospodarczej Info Monitor („InfoDług...”, 2021), dane dotyczące zobowiązań Polaków regulowanych z opóźnieniem są analizowane: w ujęciu geograficznym, ze względu na wiek dłużników, ze względu na charakter zobowiązań, ze względu na płeć. Oznacza to, że cechy te pozwalają lepiej zrozumieć, jakie grupy klientów są dla pożyczkodawców najbardziej ryzykowne.

Bibliografia

- Capiga, M. (2006). *Działalność kredytowa monetarnych instytucji finansowych*. Warszawa: Centrum Doradztwa i Informacji Difin.
- Gostomski, E. (2017). Podstawowe rodzaje kredytu bankowego. W E. Gostomski (Red.), *Przewodnik bankiera. Vademecum wiedzy o bankowości* (s. 138–139). Poznań: Bankowy Ośrodek Doradztwa i Edukacji.
- GUS. (2012). *Monitoring banków 2011*. Warszawa: GUS. Pobrano z GUS website: https://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/pgw_monitoring_bankow_2011.pdf
- GUS. (2013). *Monitoring banków 2012*. Warszawa: GUS. Pobrano z GUS website: https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5503/13/8/3/pgw_monitoring_bankow_2012.pdf
- GUS. (2014a). *Monitoring banków 2013*. Warszawa: GUS. Pobrano z GUS website: https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5503/13/9/1/monitoring_bankow_2013.pdf
- GUS. (2014b). *Wyniki finansowe banków w 2013 r.* Warszawa: GUS. Pobrano z GUS website: https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5503/5/3/5/pgwf_wyniki_finan_bankow_2013.zip
- GUS. (2015a). *Monitoring banków 2014*. Warszawa: GUS. Pobrano z GUS website: https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5503/13/11/1/monitoring_bankow_2014.pdf
- GUS. (2015b). *Wyniki finansowe banków w 2014 r.* Warszawa: GUS. Pobrano z GUS website: https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5503/5/7/1/banki_2014_4.pdf
- GUS. (2016a). *Monitoring banków 2015*. Warszawa: GUS. Pobrano z GUS website: https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5503/13/12/1/monitoring_bankow_2015.pdf

- GUS. (2016b). *Wyniki finansowe banków w 2015 roku*. Warszawa: GUS. Pobrano z GUS website: https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5503/5/11/1/wyniki_finansowe_bankow_w_2015_roku.pdf
- GUS. (2017). *Wyniki finansowe banków w 2016 roku*. Warszawa: GUS. Pobrano z GUS website: https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5503/5/15/1/wyniki_finansowe_bankow_w_2016.pdf
- GUS. (2018a). *Monitoring banków 2017*. Warszawa: GUS. Pobrano z GUS website: https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5503/13/13/1/monitoring_bankow_2017.pdf
- GUS. (2018b). *Wyniki finansowe banków w 2017 roku*. Warszawa: GUS. Pobrano z GUS website: https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5503/5/19/1/wyniki_finansowe_bankow_w_2017_roku.pdf
- GUS. (2019). *Wyniki finansowe banków w 2018 roku*. Warszawa: GUS. Pobrano z GUS website: https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5503/5/23/1/wyniki_finansowe_bankow_w_2018_r.pdf
- GUS. (2020). *Wyniki finansowe banków w 2019 roku*. Warszawa: GUS. Pobrano z GUS website: https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5503/5/24/1/wyniki_finansowe_bankow_w_2019_r.pdf
- GUS. (2021). *Wyniki finansowe banków w 2020 roku*. Warszawa: GUS. Pobrano z GUS website: https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5503/5/25/1/sygnalna_wyniki_finansowe_bankow_w_2020_roku.pdf
- Gwizdała, J. (2011). *Ryzyko kredytowe w działalności banku komercyjnego*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- InfoDług—Ogólnopolski raport o zaległym zadłużeniu i niesolidnych dłużnikach—MARZEC 2021—41. Edycja. (2021). Pobrano 29 sierpnia 2021, z BIGInfoMonitor website: <https://media.big.pl/publikacje/650730/infodlug-ogolnopolski-raport-o-zaleglym-zadluzeniu-i-niesolidnych-dluznikach-marzec-2021-41-edycja>
- Jajuga, K. (2008). Nowe tendencje w zarządzaniu finansami osób indywidualnych. W P. Karpuś & J. Węclawski (Red.), *Rynek finansowy: Inspiracje z integracji europejskiej*. Lublin: Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.
- Kendall, R. (2000). *Zarządzanie ryzykiem dla menedżerów: Praktyczne podejście do kontrolowania ryzyka*. Warszawa: Liber.
- Kitowski, J. (2014). Kryterium oceny czynników subiektywnych w bankowych metodach weryfikacji zdolności kredytowej przedsiębiorstwa. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, (66 Efektywność inwestycji i wycena przedsiębiorstw), 345–360.
- Kopczyński, P. (2016). *Prognozowanie upadłości spółek giełdowych*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Kostecki, J. (2019). Polacy mają większe długi niż zarobki. Pobrano 12 września 2021, z krd.pl website: <https://krd.pl/Centrum-prasowe/Informacje-prasowe/2019/Polacy-maja-wieksze-dlugi-niz-zarobki>
- Kotowicz, A. (2019). *Wyniki badania portfela kredytów mieszkaniowych i konsumpcyjnych gospodarstw domowych według stanu na koniec 2018, aneks do „Raportu o sytuacji*

- banków w 2018*”. Warszawa: Komisja Nadzoru Finansowego. Pobrano z Komisja Nadzoru Finansowego website: https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/KREDYTY_MIESZKANIOWE_I_KONSUMPCYJNE_2018.pdf
- Kurowska, M. (2005). *Ocena zdolności kredytowej małych i średnich przedsiębiorstw*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Lisowski, J. (2000). Możliwości zabezpieczenia przedsiębiorców przed następstwami ryzyka kredytowego. *Zeszyty Naukowe. Seria I / Akademia Ekonomiczna w Poznaniu*, (276), 55–73.
- Matuszyk, A. (2018). *Credit scoring* (Wydanie 2.). Warszawa - Wrocław: CeDeWu.
- Mączyńska, E. (2006). Upadłości przedsiębiorstw. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, (1), 67–72.
- Ryżewska, S. (2002). *Bankowa analiza przedsiębiorstwa na potrzeby oceny ryzyka kredytowego*. Warszawa: Twigger.
- Siddiqi, N. (2016). *Intelligent Credit Scoring: Building and Implementing Better Credit Risk Scorecards*. Wiley. Pobrano z <https://www.wiley.com/en-us/Intelligent+Credit+Scoring%3A+Building+and+Implementing+Better+Credit+Risk+Scorecards%2C+2nd+Edition-p-9781119279150>
- Słomski, D. (2017). Średnia krajowa skoczyła do 4635 zł. Zarobki w Polsce najwyższe w historii. Pobrano 12 września 2021, z Money.pl website: <https://www.money.pl/gospodarka/wiadomosci/artukul/srednia-krajowa-zarobki-w-polsce-gus,23,0,2237463.html>
- Wysiński, P. (2013). Zastosowanie scoringu kredytowego w zarządzaniu ryzykiem kredytowym. *International Business and Global Economy*, 32, 253–268. (World). <https://doi.org/10.4467/23539496IB.13.017.2653>
- Zawadzka, Z., & Iwanicz-Drozdowska, M. (2017). Pojęcie i rodzaje ryzyka bankowego. W W.L. Jaworski, A. Szelańska, Z. Zawadzka i M. Iwanicz-Drozdowska (red.), *Bankowość: Instytucje, operacje, zarządzanie*. Warszawa: Wydawnictwo Poltext.

Załącznik**Tabela A1. Wartości wynagrodzenia, kwot rat, zmiennej grupującej względem klas klientów**

Nr w bazie danych	Wynagrodzenie netto [zł]	Kwota raty [zł]	Zmienna grupująca [%]	Klasa klienta
3	1 947,15	231,32	11,88	A2
4	1 678,38	445,17	26,52	A1
5	1 718,00	286,11	16,65	A2
6	10 436,00	367,17	3,52	A3
7	1 500,00	569,47	37,96	A1
8	1 200,00	635,27	52,94	A1
9	1 620,00	411,28	25,39	A1
10	1 500,00	137,27	9,15	A3
11	1 500,00	98,74	6,58	A3
12	3 000,00	989,63	32,99	A1
13	3 876,00	321,78	8,30	A3
14	1 000,00	63,44	6,34	A3
15	616,00	296,18	48,08	A1
16	1 080,00	255,74	23,68	A2
17	2 00,00	487,69	24,38	A2
18	1 920,00	102,66	5,35	A3
19	2 000,00	576,83	28,84	A1
20	1 900,00	486,51	25,61	A1
21	1 038,00	211,99	20,42	A2
22	1 400,00	167,63	11,97	A2
23	4 000,00	674,22	16,86	A2
24	800,00	211,93	26,49	A1
25	2 000,00	467,14	23,36	A2
26	2 700,00	311,96	11,55	A2
27	1 500,00	108,96	7,26	A3
28	2 100,00	1012,31	48,21	A1
29	2 050,00	749,65	36,57	A1
31	1 800,00	239,54	13,31	A2
32	860,00	145,68	16,94	A2
33	1 000,00	274,67	27,47	A1
34	3 716,00	822,64	22,14	A2
Średnia	2116,946	392,2768	21,83	
Odchylenie standardowe	1795,905	258,1334	13,17	

Nr w bazie danych	Wynagrodzenie netto [zł]	Kwota raty [zł]	Zmienna grupująca [%]	Klasa klienta
Współczynnik zmienności	84,83%	65,80%	60,35	
Maksimum	10 436	1012,31	52,94	
Minimum	616	63,44	3,52	

Źródło: opracowanie własne.

Tabela A2. Klasa klienta zadłużenia kredytobiorców a płeć

Klasa klienta	Płeć		
	Kobiety	Mężczyźni	Ogółem
A1	7	5	12
A2	9	3	12
A3	4	3	7
Ogółem	20	11	31

Źródło: opracowanie własne.

Tabela A3. Klasa klienta zadłużenia kredytobiorców w podziale na stan cywilny

Klasa klienta	Stan cywilny				
	Wolny	Związek małżeński	Wdowiec	Rozwódka / rozwodnik	Ogółem
A1	1	9	0	2	12
A2	1	3	4	4	12
A3	1	4	0	2	7
Ogółem	3	16	4	8	31

Źródło: opracowanie własne.

Tabela A4. Klasa klienta zadłużenia kredytobiorców, a wielkość miejscowości zamieszkania

Klasa klienta	Liczba mieszkańców			
	Od 1 tys. do 50 tys.	50 tys. < 100 tys.	100 tys. < 1mln	Ogółem
A1	3	1	8	12
A2	0	1	11	12
A3	0	0	7	7
Ogółem	3	2	26	31

Źródło: opracowanie własne.

Tabela A5. Klasa klienta zadłużenia kredytobiorców w podziale na liczbę posiadanych dzieci na utrzymaniu

Klasa klienta	Liczba dzieci na utrzymaniu			
	0	1 lub 2	3 lub więcej	Ogółem
A1	7	4	1	12
A2	9	3	0	12
A3	7	0	0	7
Ogółem	23	7	1	31

Źródło: opracowanie własne.

Tabela A6. Klasa klienta zadłużenia kredytobiorców w podziale na posiadane wykształcenie

Klasa klienta	Wykształcenie				
	Podstawowe	Zawodowe	Średnie	Wyższe	Ogółem
A1	5	4	2	1	12
A2	2	4	6	0	12
A3	1	3	3	0	7
Ogółem	8	11	11	1	31

Źródło: opracowanie własne.

Tabela A7. Klasa klienta zadłużenia kredytobiorców w ujęciu form prawnych uzyskiwanego dochodu

Klasa klienta	Formy prawne uzyskiwanego dochodu				
	Jednoosobowa działalność gospodarcza	Emerytura	Renta	Umowa o pracę	Ogółem
A1	1	1	1	9	12
A2	1	3	0	8	12
A3	1	0	1	5	7
Ogółem	3	4	2	22	31

Źródło: opracowanie własne.

Julianna Stasicka

ORCID: 0000-0003-1656-5877

Julianna.Stasicka@phd.ue.poznan.pl

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2021.203>

Open Access CC BY 4.0



Cytowanie: Stasicka, J. (2021). Physicians' liability for medical errors – risk factors and possible actions. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 15, s. 49-60. DOI: 10.26366/PTE.ZG.2021.203

Physicians' liability for medical errors – risk factors and possible actions

Abstract

Physicians make decisions in regard to providing medical services with due diligence according to evidence based medicine and the principles of professional ethics. Sometimes, despite their efforts, they make medical errors as a consequence of the actions taken. The main purpose of the article is to analyze the issue of medical errors in the context of physicians' liability for committed errors. In this paper the types of physicians' liability in relation to their professional work were discussed and the types of medical errors were indicated. On the basis of the author's own research, the most significant influential factors to the possibility of making mistakes by physicians were determined. Regarding the SARS-CoV-2019 pandemic situation, the legal protection of physicians was analyzed. The most significant supporting factor, the removal of criminal liability for errors was indicated by the majority of the physicians. The article presents an example of a system based on open error reporting to eliminate them. The theoretical considerations were complemented by the statement of a physician employed in Sweden. The implementation of a key conclusion in public health care units in Poland was proposed. The discussed topic is intriguing and relevant regarding the pandemic phenomenon.

Keywords: medical error; physicians' liability; no fault; COVID-19.

Odpowiedzialność lekarzy za błędy medyczne – czynniki ryzyka i sposoby działania

Abstrakt

Lekarze podejmują decyzje dotyczące świadczenia usług medycznych z należytą starannością w oparciu o aktualną wiedzę medyczną i zasady etyki zawodowej. Czasami, mimo podejmowanych starań w konsekwencji realizowanych czynności występują błędy medyczne, które stanowią zagrożenie dla bezpieczeństwa pacjentów. Celem głównym artykułu jest analiza problematyki błędów medycznych w kontekście odpowiedzialności lekarzy za popełnione błędy. W tekście omówiono rodzaje odpowiedzialności lekarzy w związku z wykonywaną pracą zawodową oraz wskazano rodzaje błędów medycznych. Na podstawie badań własnych określono czynniki wpływające w największym stopniu na możliwość popełniania błędów przez lekarzy. W odniesieniu do zjawiska pandemii SARS-CoV-2019 dokonano analizy sytuacji dotyczącej ochrony prawnej lekarzy przy zwalczaniu epidemii oraz przedstawiono najważniejsze zdaniem lekarzy czynniki wspierające ich pracę, wśród których kluczowym postulatem było zdjęcie odpowiedzialności karnej za popełnione błędy. W artykule zaprezentowano przykład systemu opartego na otwartym zgłaszaniu błędów i szukaniu rozwiązań ich eliminacji. Rozważanie teoretyczne uzupełniono wypowiedzią lekarza zatrudnionego w podmiocie leczniczym w Szwecji. Na podstawie analizy zaproponowano kluczowy wniosek do wdrożenia w publicznych jednostkach ochrony zdrowia w Polsce. W artykule dokonano przeglądu literatury, wykorzystano informacje statystyczne oraz wyniki przeprowadzonych badań w bieżącym roku.

Poruszany temat jest interesujący i w odniesieniu do zjawiska pandemii w pełni aktualny, dlatego w pełni uzasadnione jest jego podjęcie i opracowanie.

Słowa kluczowe: błąd medyczny; odpowiedzialność lekarzy; COVID-19.

JEL: M54

Introduction

Social health protection involves the need for a country to secure the necessary conditions that determine the need for medical services. Health care systems in Europe are an essential element of a high level of social protection and the basis of Europe's social market economy (Głowacka, 2017). One of the key areas of social activity of the state is health protection of citizens. People's health can stimulate economic growth as it prolongs the period of human fitness and the ability to continue working. Investing in health also reduces the costs associated with treating preventable diseases. It is therefore necessary to ensure adequate management of the healthcare provider in terms of access to medical staff, as well as supporting them especially in times of pandemics (Korporowicz-Żmichowska, 2012). In order to ensure high quality of providing healthcare services, the execution process of risk management has a significant importance. It is an integral part of health care entities management in highly developed countries, incl. the United States of America. The basic assumptions of the risk management system in hospitals at the operational level include joint efforts of medical personnel and management aiming to identify and reduce the occurrence of adverse events. It is crucial to develop a risk management program including the assessment of ongoing actions in the context of risk control and ensuring a quality management system in hospitals (Singh, 2012).

The occupation of a physician belongs to the so-called group of public trust and it is perceived as a special profession. This is related to the fact that people entrust their health and life to physicians (Sesiuk, Rzepiela, Galas & Jankowska, 2017, s. 191). Every physician has to abide by a complex medical oath which makes it necessary to provide help and treatment regardless of patient's financial status or place of residence (Pietrzak, 2018). Medical Code of Ethics states "doctor's calling is the protection of human life and health, prevention of disease, treatment of the sick and relief of suffering" (SMC, 2003). Sometimes, despite making efforts with due diligence to practice medical profession properly, making appropriate diagnosis and choosing treatment according to best medical knowledge and evidence based medicine, physicians make mistakes. Patients are the subject of decisions and actions taken by physicians so the effects of an unintentional mistake may be nonreversible, causing

permanent damage to patient's health or even death (Serwach, 2016). In medicine, the crucial principle taken from the Hippocratic oath is *primum non nocere*. It means, first do no harm. Patients' safety is the key issue, therefore special attention should be paid during providing medical services to minimize the possibility of negative effects. In case adverse events occur, it is crucial to conduct accurate analysis. It helps to prevent similar situations in the future and to increase patients' safety (Rodziewicz, Houseman, & Hipskind, 2020).

In connection with the above, a vital issue is the method of realization by health care entities of the strategy in order to report medical errors. It is possible by the identification of reasons and the implementation of organizational solutions limiting their occurrence in the future. Because of that, the main purpose of the article is to analyze the issue of medical errors in the context of physicians' liability for committed errors. This is important from the point of view of the healthcare provider but also from the point of view of the patient as the recipient of medical services. The possibility of openly reporting medical errors is beneficial to society because, if a medical error has been made, it is possible to seek solutions on how to avoid it in the future. In addition, patients being informed of the error that has occurred will be able to pay attention to monitoring the possible adverse consequences for their health. Moreover, the outcomes of this article could have practical implications for medical entities to improve their operation areas in providing medical services.

The article is of a theoretical and empirical nature. In the theoretical part, the introduction to the issue of medical errors was provided based on Polish and English-language literature. In this paper the types of physicians' liability and types of medical errors were discussed. Moreover, the most significant influential factors to the possibility of making mistakes by physicians were presented. The theoretical considerations were implemented by description of "no fault" based on Sweden. In empirical part result of two surveys among physicians employed in medical entities in Poland were analyzed and implemented by qualitative part. The considerations should take into account specific conditions which are the consequences of the occurrence and continuation of the pandemic caused by COVID-19 virus.

Types of medical errors and physicians' responsibility

The definition of a medical error has not been unambiguously formed in an enumerative way. The lack of standardized terminology makes data analysis, synthesis and evaluation much more difficult. There are two main types of errors. The first group includes omission errors which are the result of the lack of correct actions taken, e.g. failure to administer medication

in a health and life threatening situation. The second group are mistakes resulting from the impropriety of actions taken. For instance, transfusion of the incorrect blood type or administration of medication after which an allergic reaction has already occurred (Rodziewicz et al., 2020). The science doctrine distinguishes many types of medical errors. Basic typology includes four types of errors: diagnostical, therapeutical, organizational and technical (Zieliński, 2016, p. 189). The mentioned errors are briefly characterized in the Table 1.

Table 1. The characteristic of the main types of medical errors

Type of medical error	Characteristic
Diagnostical error	Results from an incorrect diagnosis of the patient's health caused by physicians' wrong performance
Therapeutical error	Of dichotomic nature, includes physicians' wrong performance as a result of incorrect diagnosis or is constitutes occurring in the treatment phase despite previous correct diagnosis of a disease entity
Organizational error	Concerns inappropriate organization of work and may lead to a technical error
Technical error	Is a result of an improper therapeutic activity, in principle this error is associated with complicated medical services and appears most often during surgical procedures

Source: own elaboration based on Zieliński (2016, p. 189–191).

During performing occupational activities, a physician bears legal liability in civil and criminal scopes, as well as professional and employee liability. In order to recognize the occurrence of civil liability for the damage caused during providing medical services, three premises have to be present. The first one is harm, also called as damage of patient's health, is a result of an omission or an incorrect action taken by a doctor. The second important criterium is the adequate cause and effect connection between a doctor's action and the resulting damage. Last but not least, the third aspect is the fault of the responsible medical entity. Focusing strictly on treatment, doctors may be perceived in the field of legal liability in the criminal law area. A medical error in the situation "when they treat, not the way they should" can be pointed out (Zieliński, 2016, p. 183).

Criminal liability occurs when a physician's conduct or omission could be classified as a crime (Serwach, 2016). The fact that physicians can be held criminally liable only for unintentionally acting against patients' health or life should be emphasized. Deliberate violation of *lege artis* cannot be equated with an error but with an intentional crime (Zieliński, 2016, p. 191). A physician is professionally responsible in a situation when the principles of dentology have been violated, including the violation of ethical standards (Serwach, 2016). Employee liability exists only at the time of employment based on employment agreement. According to the labor code, in case of unintentional injury patient's health damage has to be

remedied by the employer (Obwieszczenie, 2019, art. 120). A different situation occurs when physicians take up employment based on a civil law agreement, the so-called contract (Latin *concractus*). Physicians are fully responsible for malpractices (Golusińska, 2016).

In Poland between 2016 and 2017 there was a noticeable increase in the number of ongoing criminal proceedings for medical errors (from 4963 to 5678 cases). It is worth noting that only about 7% of the 2000 cases concluded with a substantive decision in 2017, led the prosecutor to believe that the suspicion of an offence was sufficiently proven. Proportion of cases the courts confirm the doctor's guilt is not known, nor it is possible to indicate how many medical error cases have been pending (Niemczyk, 2018). The next fundamental issue is the fact that it is not possible to determine precisely the number of medical errors in Poland, as Poland does not have a register of medical errors. Registers of medical errors exists in many countries, and their task is primarily to analyze errors, draw conclusions and exclude irregularities. In order to eliminate the negative phenomenon of medical medical errors, it is necessary to determine place, scale and reasons they occur (Guzik-Makaruk, Truskolaska, & Wojewoda, 2021). Due to this information, it is crucial to implement a mandatory registration of medical errors in Poland and encourage physicians to report them without consequences. In the future it may lead to an improvement perceived as reduction of errors occurrence.

Factors influencing the possibility for committing a medical error in a SARS-CoV-2019 pandemic situation

A few weeks before the phenomenon of the SARS-CoV-2019 pandemic in January 2020 a survey among physicians employed in medical entities in Poland was conducted. The survey questionnaires were made available on private online groups for medical professionals. A total of 411 physicians participated in the survey providing all answers anonymously. In addition, as a continuation of the investigation the phenomena, a survey during the pandemic in November 2020 was conducted. The survey concerned the most essential support for doctors during the pandemic. The survey questionnaire involved 2,400 physicians who were the members of a private physicians' group on the Internet. The answers given were not anonymous. The quantitative study of these two surveys was supplemented by an interview with a doctor working in a health care unit in Sweden. The chart below (Figure 1) shows the answer to the question which factors in the opinion of physicians most significantly influence the committing of medical errors.

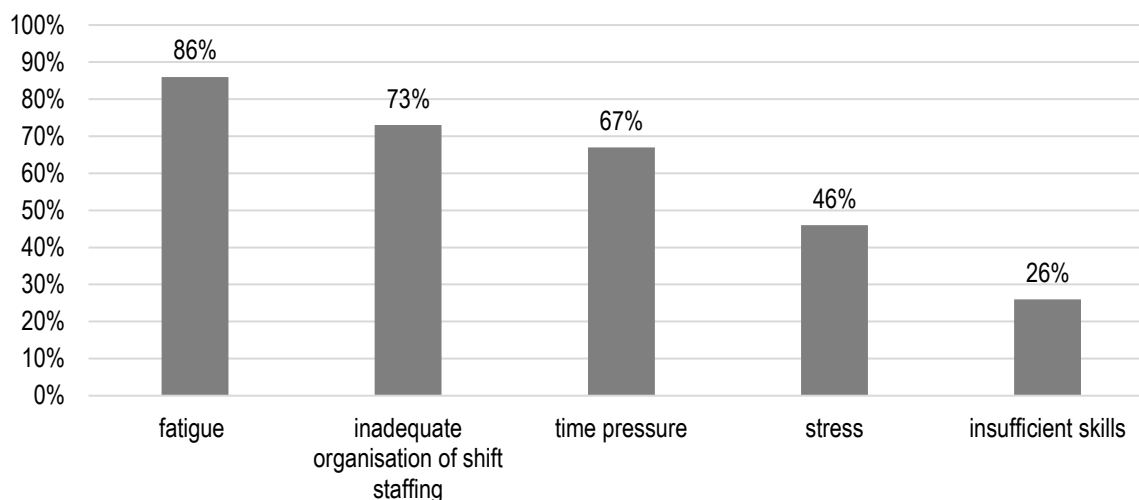


Figure 1. The most important factors according to physicians influencing the possibility of committing a medical error

Source: own data and elaboration.

The factor significantly affecting the possibility of committing a medical error indicated by the largest number of doctors (86%) is fatigue. Much more than half of the respondents (73%) indicated inappropriate organisation of staff securing medical duty and time pressure (67%). Then stress (46%) and the need to undertake actions exceeding the skills (26%), e.g. performance of procedures requiring the competence of a specialist by physicians undergoing internship or being during residency were indicated. Other factors pointed out by physicians included a poor organisation of work and not much good hospital management (2%). Doctors mentioned, among others, shortages in appropriate drug supply in hospitals as well as lack or limited use of medical equipment resulting in insufficient diagnostics in a given centre. The responses also indicated too small number of physicians, consequently leading to too many patients per person and the need to perform work despite fatigue. A factor influencing the possibility of error was an excessive number of documents to be filled in, many of them, as was identified, unnecessary. Moreover, it limits the time available for an examination of the patient. In addition, the need for resident physicians to make very important decisions on their own while lacking constant support from experienced specialist physicians were identified as significant factors. Among other factors influencing the possibility of making a medical error, physicians indicated the lack of analysis and discussion in the team talking about the errors that occurred in order to avoid them in the future. In fact, there is pointing out of errors, which causes additional stress for the physician. Moreover, physicians' reluctance to order additional tests, ignorance and lack of attention to the patient, and a general lack of diligence in performing tasks were signed in the questionnaire.

When the WHO announced the global pandemic on 11 March 2020 due to the rapid worldwide spread of infection caused by COVID-19 coronavirus, the situation became much worse. In many countries on all continents there was a lack of adequate and necessary personal protective equipment for health care workers, including gowns, gloves, face shields, and disinfectants. Also a shortage of key medical equipment for the care of critically ill patients, including ventilators allowed the existing condition to be described as an emergency (Ranney, Griffeth, & Jha, 2020). Referring to the current topic of the SARS-CoV-2019 pandemic, in November 2020 a questionnaire among physicians on private groups of physician association was distributed on social networking sites. All answers given were not anonymous. The answers provided by the respondents concern support which according to them was fundamental during pandemic. Therefore, referring to the current subject of the SARS-CoV-2019 pandemic, the figure below (Figure 2) shows the three areas identified by the highest number of interviewees as critical.

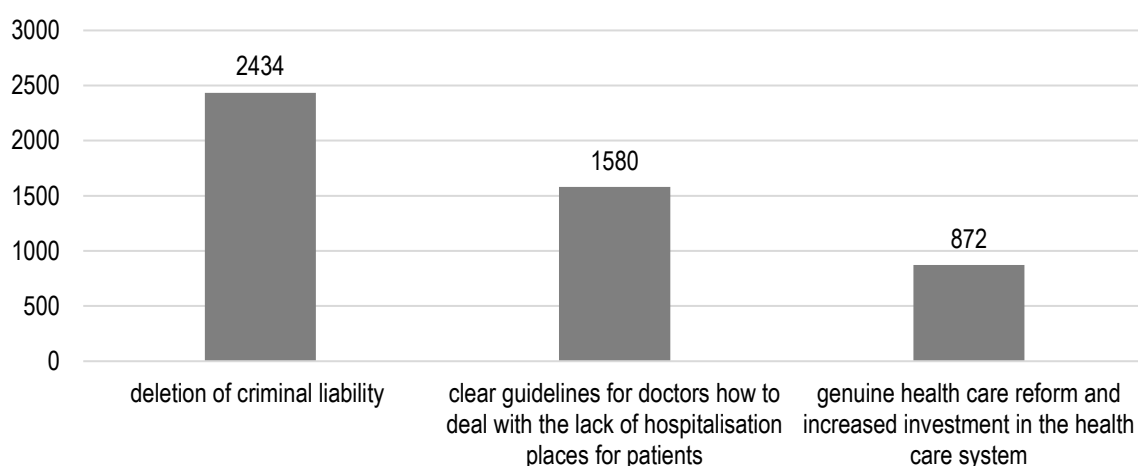


Figure 2. The most essential support for physicians during the pandemic

Source: own elaboration based on unpublished data (Pisula, 2020).

The most important action indicated by the largest number of respondents would definitely be to remove criminal liability in the event of a medical error. In the medical community it is referred to as no fault. Of course in such a case it is extremely important to make detailed analysis of the event in order to reduce the likelihood of it occurring in the future. Also, it is vital to construct a system of compensation for patients in the event of a mistake. The second aspect is to establish clear guidelines for doctors to follow in order to make decisions. It would be extremely difficult to define universal rules of conduct, as the doctor should adapt their actions to a particular case, taking into account the many unique and diverse conditions of a particular patient. The third and also important aspect is the need to reform the health care system and increase public funding. The postulate is fully justified, as the Polish public

health care is significantly underfinanced in comparison with other European countries. Public expenditure allocated to the health care system in 2019 accounted for only 4.3% of GDP (OECD, 2020).

Conclusions and recommendations for the reporting system and liability for medical errors in Poland

The factors mentioned above have a common denominator which is a significant shortage of physicians in Poland. The insufficient number of physicians in relation to the staff needs of medical entities in Poland is an extremely important problem for public medical institutions. Poland has the lowest number of physicians per 1000 population among the countries of the European Union (OECD, 2020). The position of Polish health care among democratic European countries is presented in Figure 3.

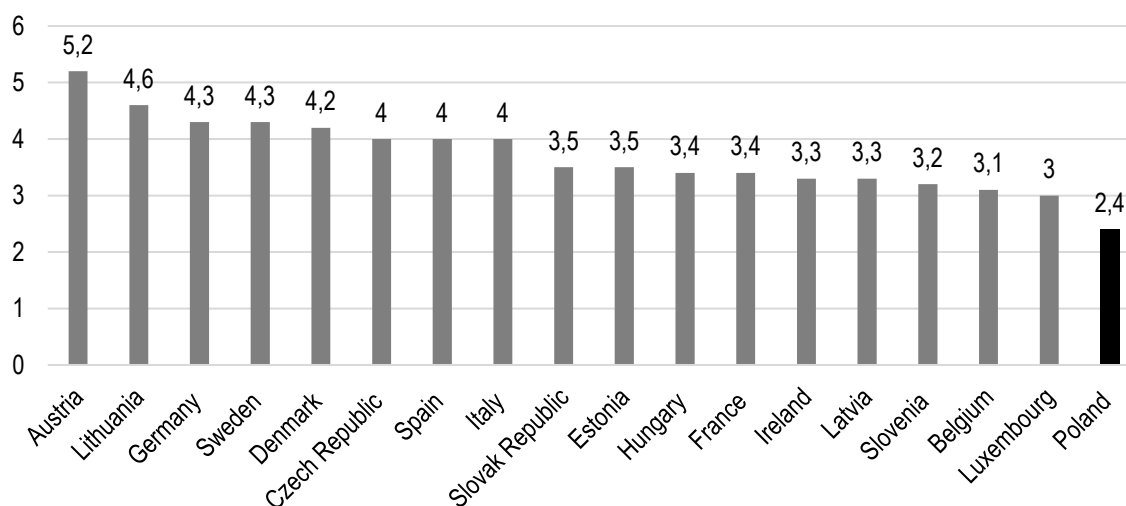


Figure 3. The number of physicians per 1000 inhabitants in the European Union countries

Source: own elaboration based on (OECD, 2020).

The shortage of qualified staff to provide medical services reliably and efficiently was already a crucial problem before the time of the pandemic, and has now only grown significantly. Fatigue, sub-optimal staffing arrangements, time pressure and stress are all factors that result from a shortage of sufficient numbers of physicians in Poland. They not only result in the possibility of medical errors being made, but also represent significant factors for physicians. Currently, an extremely important issue concerning physicians is the responsibility for mistakes made as a result of taking medical action during a pandemic. On 28 October 2020, the Parliament of the Republic of Poland received a bill on amending certain acts in connection with counteracting crisis situations related to COVID-19. According to its assumptions, the criminal liability of physicians for mistakes made as a result of diagnosing

and treating COVID-19 would be excluded. It should be noted, however, that medical mistakes made when treating coexisting diseases, as well as other mistakes which may also result from the existence of the pandemic, e.g. caused by physicians' exhaustion and lack of available resources, would still be subject to criminal liability. In addition, the legal provision would exclude liability for the crime committed, but at the same time would not exclude prosecution in the case of errors that have the characteristics of a crime. Therefore, only after conducting the proceedings (including the analysis of medical records, hearing witnesses, and obtaining expert opinions) would it be possible to discontinue them (Tymiński, 2020).

In Poland, an attempt has been made to introduce a system of compensation for events which have occurred, such as a bodily injury to a patient, an infection with a biological or pathogenic agent, a damage to health or death. Provincial commissions for adjudicating on medical events have been established, i.e. bodies which make it possible to pursue claims for medical events in hospital. However, a significant problem is that the compensation for the patient is to be paid by the hospital from its own resources. Independent health care institutions, of which hospitals constitute the largest share, are in debt. Therefore, spending funds to make financial compensation is not the favourable situation to which hospitals would like to aspire. In practice, the necessity for hospitals to bear financial responsibility for the errors which have occurred may result in intentional failure to report the errors. As a consequence, it makes it impossible to introduce corrective measures by making a detailed analysis of the event and preparing solutions aimed at avoiding a similar situation again.

In Poland, many court proceedings take a long time, and after the proceedings are concluded, the compensation amounts awarded are often disproportionate to the error that has occurred. This is due to the inefficient functioning of the judiciary, but also to the solidarity among the medical profession, which makes it difficult to assess the merits of the action in question. Currently in the jurisprudence of Polish courts there is a tendency to award more and more compensation to patients or their closest family members. This is influenced by the growing awareness and knowledge of the injured about their rights and possibilities (Nieszporska, 2017). *Gazeta Lekarska* quoted the words of Sławomir Badurek, MD, PhD, vice-president of the Kuyavian-Pomeranian voivodeship Regional Medical Council in Toruń, regarding the issue of medical errors. In the author's opinion, they accurately illustrate the current situation in the context of the system of incurring liability by physicians for medical errors committed in Poland.

Currently, admitting to a stumble means a denunciation to the prosecutor's office, a trial and very often an extremely harsh punishment in the form of suspension of the right to practice your profession, which means no earning capacity. After the changes to the Penal Code, going to prison will also become a reality. In my opinion, stricter penalties will result in even fewer cases of a doctor admitting a mistake, which even today are rare. (Tomczak, 2019).

An excellent reference in the topic of responsibility for medical errors and the way in which their reporting is carried out is the reference to the applied strategy of other countries. The author decided to present the system functioning in Sweden because Sweden was the first Scandinavian country to introduce the "no fault" system as early as in 1975. Medical entities are obliged to have insurance in order to cover liability for damages incurred while providing medical services. Patients can file claims without legal costs and receive compensation if the damage is confirmed. This solution is extremely beneficial for medical professionals as it allows for open reporting of errors without in personam criminal sanctions or any action by the Swedish Medical Liability Commission (Hälso-och Sjukvårdens AnsvarsNämnd). Reporting errors for analysis positively influences the possibility of avoiding them in the future, therefore the solution is beneficial for both doctors and patients (Watson & Kottenhagen, 2018). This article quotes Mateusz Rybicki, a physician working in Sweden and author of the podcast "Doctor in Sweden", who, based on his own experience, presents how the strategy for reporting medical errors is implemented in Sweden.

In Sweden, a doctor who inadvertently makes a mistake is not punished in any way, I have never even heard of fines or other such reprisals. Instead, a report is made about what went wrong. Anonymously, without naming scapegoats. The doctor is obliged to learn from the incident and the hospital to make changes, to improve procedures so that the mistake is not repeated. Once a month we receive such anonymous reports by e-mail, so that we can all learn from such incidents and so that we do not have to repeat mistakes that have already occurred.

The system of reporting errors and the way in which liability is incurred as a result of events unaccounted for is different in Poland and Sweden. In Poland, the aim is to avoid reporting errors. It is an unfavorable phenomenon because it prevents professional development of physicians and does not positively influence improvement of patient safety. In Sweden, the no fault system is used, so there is an incentive to report errors in order to analyse them and find solutions to improve the safety of services provided.

A limitation of this study was that the survey results represented only the opinion of the physicians. It is worth to extend the article of case studies which can clearly show examples of unintentional medical errors, its consequences in case of its omission. It allows to emphasize the importance of reporting medical errors for patients benefits. Taking into

account the fact that the article based on the results of a survey enriched with the statement of the physician employed in the Swedish system, is worth considering further deepening the research. Among other things, it is worth comparing solutions used in other European countries to implement the best practices.

Summary

Physicians analyzing an individual case of a patient's operate on evidence based medicine. Even so, medical errors can occur even among experienced specialists and may result in permanent effects on patients' health and life. Reporting medical errors to conduct a detailed analysis is extremely important to minimize the possibility of their occurrence in the future. The system of liability for inadvertent errors may result in an attempt to avoid responsibility and to resign from reporting irregularities in order to ensure legal security for physicians, which might contribute to avoidance of the concern with patients' safety. The penalization of medical errors has a negative influence on the possibility to repair the health care system by excluding the possibility to look for improvement actions. The system of reporting medical errors used in Sweden is really worth mentioning. Reporting medical errors there is treated as an activity which allows to draw conclusions from an event and introduce improvements in order to reduce the likelihood of the repetition of such occurrence in the future.

List of references

- Głowacka, M. D. (2017). Odpowiedzialność za zdrowie własne i innych. In M. D. Głowacka & H. Mruk (Ed.), *Odpowiedzialność za zdrowie* (pp. 13–36). Poznań: Polskie Towarzystwo Nauk o Zdrowiu.
- Golusińska, K. (2016). Kontrakty w medycynie – o wadach i zaletach dla zarządzających i lekarzy. *Medical Maestro Magazine*, 5, 593–740.
- Guzik-Makaruk, E. M., Truskolaska, E., & Wojewoda, E. (2021). *Odpowiedzialność za błędy medyczne w Polsce i Republice Federalnej Niemiec: Wybrane aspekty*. Warszawa: Instytut Wymiaru Sprawiedliwości.
- Korporowicz-Żmichowska, V. (Ed.). (2012). *Zarządzanie systemem ochrony zdrowia: Aspekty ekonomiczno-społeczne*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa – Oficyna Wydawnicza.
- Niemczyk, F. (2018). Błędy medyczne w świetle statystyk. Downloaded 24 Sep 2021, from Okręgowa Izba Lekarska w Warszawie im. Prof. Jana Nielubowicza website: <https://izba-lekarska.pl/numer/numer-5-6-2018/bledy-medyczne-w-swietle-statystyk/>
- Nieszporska, S. (2017). Priorities in the Polish health care system. *The European Journal of Health Economics*, 18(1), 1–5. <https://doi.org/10.1007/s10198-016-0831-0>

- OECD. (2020). *OECD Health Statistics: Health resources; Doctors*. OECD.
<https://doi.org/10.1787/4355e1ec-en>
- Pietrzak, M. (2018). Dostęp do usług medycznych a zamożność Polaków. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, (9), 153–165.
<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2018.142>
- Pisula, P. (2020). *Own survey study published in a private group gathering physicians*.
- Ranney, M. L., Griffith, V., & Jha, A. K. (2020). Critical Supply Shortages—The Need for Ventilators and Personal Protective Equipment during the Covid-19 Pandemic. *New England Journal of Medicine*, 382(18), e41. <https://doi.org/10.1056/NEJMp2006141>
- Rodziewicz, T. L., Houseman, B., & Hipskind, J. E. (2020). *Medical Error Reduction and Prevention*. StatPearls Publishing: Treasure Island, FL, USA. Downloaded from <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK499956/>
- Serwach, M. (2016). Ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej lekarza. *Medycyna Praktyczna*, (2), 117–122.
- Sesiuk, A., Rzepiela, L., Galas, M., & Jankowska, A. K. (2017). Motywy wyboru kierunku studiów i specjalizacji przez studentów medycyny. *Medyczna Wokanda*, (9), 191–199.
- Singh, B. (2012). Risk Management in Hospitals. *International Journal of Innovation, Management and Technology*, 3(4), 417–421.
<https://doi.org/10.7763/IJIMT.2012.V3.266>
- Tomczak, M. (2019). Błędne koło. *Gazeta Lekarska*, (7–8), 19–21.
- Tymiński, R. (2020). Dlaczego klauzula dobrego samarytanina nic nie zmienia w sytuacji prawnej lekarzy? Downloaded 24 Sep 2021, from Prawa.lekarza.pl website:
<https://prawalekarzy.pl/artykuly/dlaczego-klauzula-dobrego-samarytanina-nic-nie-zmienia-w-sytuacji-prawnej-lekarzy-427?fbclid=IwAR284jAUKY9b1BiVIGJ2AD1gKfNgCC9Uus61LGOH-9J2DQzKDvm7Bt3fSzU>
- Watson, K., & Kottenhagen, R. (2018). Patients' Rights, Medical Error and Harmonisation of Compensation Mechanisms in Europe. *European Journal of Health Law*, 25(1), 1–23.
<https://doi.org/10.1163/15718093-12460348>
- Zieliński, P. (2016). Kilka słów o pojęciu oraz rodzajach błędu medycznego. *Medyczna Wokanda*, (8), 181–195.

Legal acts

- Obwieszczenie (2019). Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 16 maja 2019 roku w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy – Kodeks pracy. Dz.U. 2019, poz. 1040

Artur Bartoszewicz

ORCID: 0000-0002-3872-9441

Szkoła Główna Handlowa w

Warszawie/KES/KPP

artur.bartoszewicz@sgh.waw.pl

Katarzyna Obłąkowska

ORCID: 0000-0003-2311-0061

Badacz niezależny

kato@life.pl

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2021.204>

Open Access CC BY 4.0



Cytowanie: Bartoszewicz, A., i Obłąkowska, K. (2021). Rynek i spożycie napojów alkoholowych w Polsce: podstawowe dane dla polityki społeczno-gospodarczej. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 15, s. 61-83. DOI: 10.26366/PTE.ZG.2021.204

Rynek i spożycie napojów alkoholowych w Polsce: podstawowe dane dla polityki społeczno-gospodarczej

Abstrakt

Alkohol etylowy jest substancją psychoaktywną i toksyczną. Współcześnie w Polsce jest dostępny powszechnie na rynku. W ciągu ostatnich 30 lat Polacy zmienili preferencje dotyczące spożywania alkoholu. Alkohol spożywany nadmiernie, bez względu na formę podania, jest szkodliwy dla zdrowia człowieka, ale także generuje ogromne koszty społeczne i ekonomiczne. W artykule przedstawiono kluczowe wskaźniki dla polityki społeczno-gospodarczej w obszarze spożycia alkoholu, preferencje Polaków w zakresie spożywanego napoju alkoholowego, modele spożycia napojów alkoholowych w Polsce, charakterystykę rynku napojów alkoholowych w Polsce w 2020 r., jak też wpływy budżetu państwa z podatku akcyzowego oraz straty społeczno-ekonomiczne wynikające ze spożycia alkoholu w Polsce.

Słowa kluczowe: alkohol; rynek napojów alkoholowych; polityka publiczna; polityka alkoholowa; polityka społeczno-gospodarcza; podatek akcyzowy; koszt społeczno-ekonomiczne; zdrowie publiczne.

Market and consumption of alcoholic beverages in Poland: basic data for socio-economic policy

Abstract

Ethyl alcohol is a psychoactive and toxic substance. Nowadays in Poland it is widely available on the market. Over the past 30 years, Poles have changed their alcohol consumption preferences. Alcohol consumed excessively, regardless of the form of administration, is harmful to human health, but also generates huge social and economic costs. The article presents key indicators for the socio-economic policy in the area of alcohol consumption, Poles' preferences in terms of consumed alcoholic beverages, alcohol consumption patterns in Poland, characteristics of the alcoholic beverages market in Poland in 2020, as well as state budget revenues from excise duty and socio-economic losses resulting from alcohol consumption in Poland.

Keywords: alcohol; alcoholic beverages market; public policy; alcohol policy; socio-economic policy; excise duty; social-economic cost. public health.

JEL: E64, E66, H21, H41, I15

Wstęp

W przemyśle i na rynku napojów alkoholowych kluczowym zagadnieniem jest etyka, bowiem alkohol etylowy jest substancją psychoaktywną i toksyczną. Polityka alkoholowa państwa, czyli jego działania kształtujące rolę, jaką alkohol ogrywa w społeczeństwie, muszą ważyć zyski gospodarcze i koszty zdrowotne oraz społeczno-ekonomiczne. Nadmierne spożycie alkoholu staje się źródłem kosztów społecznych i ekonomicznych, które autorzy niniejszego artykułu dla aktualnej sytuacji Polski wyliczyli na 93,3 mld zł, czyli 4% polskiego Produktu Krajowego Brutto (PKB) z 2020 r. Nadużywanie alkoholu jest szkodliwe zdrowotnie dla jednostki (degraduje organizm fizycznie i psychicznie). W sytuacji, gdy nadużywa go istotna część społeczeństwa należy uznać, że generuje populacyjne zagrożenie zdrowotne. W obszarze społecznym nieodpowiedzialne spożycie przekłada się na wzrost liczby rodzin alkoholowych, traumy, współzależnienie, syndrom DDA, strauumatyzowane i zaniedbane dzieci, a później dorosłych, dzieci z FAS i FASD, utracone relacje, samotność, utraconą kontrolę nad własnym życiem, obniżoną jakość życia, obojętność na dobro własne i innych ludzi, wypadki, przestępstwa, zgony. W wymiarze ekonomicznym są to m.in. utrata pracy, bezrobocie, ubóstwo, stracone szanse rozwojowe, zwiększona śmiertelność, skrócony okres życia, strata dla budżetów domowych, koszty budżetu państwa (koszty wymiaru sprawiedliwości, systemu ochrony zdrowia, opieki społecznej, pomocy społecznej, izb wytrzeźwień, systemu ratowniczo-gaśniczego, przeciwdziałania i rozwiązywania problemów alkoholowych, utracona wartość wpływów podatkowych, utracone wartości PKB).

Kluczowa dla problemu nadmiernego spożywania alkoholu przez społeczeństwo są: ilość alkoholu dostępnego na rynku (głębokość rynku, produkcja krajowa i import), liczba punktów sprzedaży detalicznej (dostępność przestrzenna), rola alkoholu w kulturze danego społeczeństwa (wzorce kulturowe), wiedza rzetelna i wiedza ułomna na temat spożywania alkoholu (świadomość), możliwość reklamy napojów alkoholowych (dopuszczanie lub zakaz oraz problem etycznego działania producentów i dystrybutorów), ograniczenia w dostępności do alkoholu (np. minimalny legalny wiek nabycia i picia alkoholu, zakaz spożywania w miejscach publicznych, w zakładach pracy, w szkołach itp.), ograniczenia działalności po spożyciu alkoholu (zakaz wykonywania pewnych czynności po spożyciu alkoholu), cena alkoholu (dostępność cenowa, w tym kwestia podatków i minimalnej ceny alkoholu). Wszystkie te kwestie mają swój wpływ na poziom spożycia alkoholu przez społeczeństwo oraz wielkość grupy osób pijących alkohol szkodliwie.

Celem artykułu jest przedstawienie podstawowych danych dla polityki alkoholowej państwa jako polityki społeczno-gospodarczej. Zaprezentowano dane na temat rynku i spożycia napojów alkoholowych w Polsce. Artykuł odpowiada na następujące pytania: Ile alkoholu wypijają Polacy? Jak Polacy spożywają go w porównaniu z innymi narodami oraz międzynarodowymi normami spożycia? Jakie są preferencje Polek i Polaków w zakresie spożywanych napojów alkoholowych? Jak ich preferencje alkoholowe zmieniły się w ciągu ostatnich 30 lat? Jak wygląda obecna sytuacja na rynku napojów alkoholowych w Polsce? Jakiej wysokości wpływy budżetu państwa pochodzą z podatku akcyzowego od napojów alkoholowych w odniesieniu do strat społeczno-ekonomicznych generowanych przez spożywanie napojów alkoholowych przez Polaków?

Metodą zastosowaną do przygotowania artykułu było *desk research* oraz analiza danych statystycznych. Zidentyfikowano i przeanalizowano dane oraz badania udostępniane przez następujące instytucje, organizacje i firmy: Państwową Agencję Rozwiązywania Problemów Alkoholowych (PARPA), Główny Urząd Statystyczny (GUS), Światową Organizację Zdrowia (*World Health Organization*, WHO), *Centers for Disease Control and Prevention* (CDC), *U.S. Department of Agriculture*, *U.S. Department of Health & Human Services*, Radę Ministrów, Najwyższą Izbę Kontroli (NIK), Policję, Centrum Badania Opinii Społecznej (CBOS), Instytut Psychiatrii i Neurologii w Warszawie, Związek Pracodawców Rzeczypospolitej, Instytut Jagielloński, Deloitte oraz AC Nielsen. Przeanalizowano także wyniki badań, takich jak m.in. *Joint Action on Reducing Alcohol Related Harm* (RARHA), *The European School Survey Project on Alcohol and Other Drugs* (ESPAD) oraz Epidemiologia zaburzeń psychiatrycznych i dostępność psychiatrycznej opieki zdrowotnej (EZOP I). Istotne dla autorów było opracowanie *Addiction and Lifestyles in Contemporary Europe: Reframing Addictions Project* (ALICE RAP). *Social costs: a report specifying the costs of addiction to societies* (Berridge, Edman, Mold i Taylor, 2014). Źródła poddane analizie zebrane zostały w bibliografii. Perspektywa autorów była interdyscyplinarna, łącząca analizę ekonomiczną i socjologiczną, a pryzmatem całości było zdrowie jednostek i społeczeństwa. Analiza obejmuje okres od 1993 r. do 2020 r. (okres ten wyznaczyła dostępność danych) i zestawiając najbardziej aktualne dostępne dane dąży do opisu aktualnej sytuacji, co potencjalnie umożliwia wypracowanie istotnych dla rozwoju gospodarczo-społecznego rekomendacji.

1. Wskaźnik rocznego spożycia czystego alkoholu *per capita* kluczowym dla polityki alkoholowej

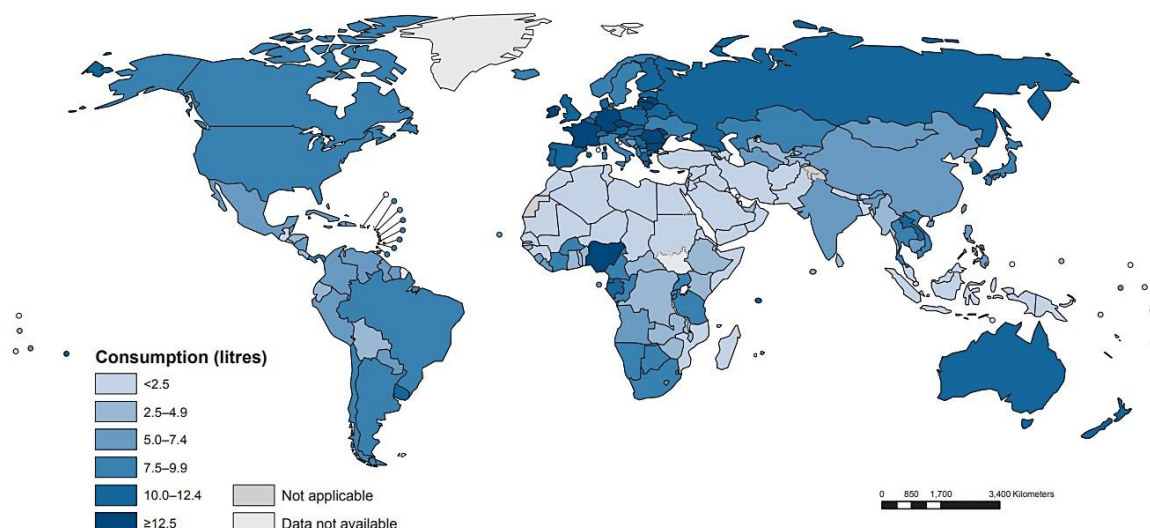
Podstawowym wskaźnikiem dla polityki społeczno-gospodarczej państwa w kontekście rynku alkoholi jest wskaźnik spożycia czystego alkoholu etylowego (etanolu) na osobę w kraju (*per capita*) w ciągu danego roku. Wskaźnik ten możemy wyznaczyć na 1 mieszkańca (*per capita*) w wieku od 0 lat (dalej 0+) lub na 1 mieszkańca (*per capita*) w wieku powyżej 15 lat (dalej: 15+) lub na 1 osobę dorosłą (dalej: 18+). Wskazuje się, iż roczne spożycie etanolu powyżej 12 l na osobę 15+ jest granicą rozpoczęcia procesu degradacji społeczeństwa (W. Kostewicz w: Pinkosz, 2019). Oznacza to bowiem, iż w społeczeństwie dominuje spożycie ryzykowne¹ alkoholu, a istotna część populacji pije w sposób szkodliwy² oraz jest uzależniona³. Spożywanie 12 l etanolu *per capita* 15+ rocznie oznacza 9,5 kg etanolu spożywanego rocznie przez każdą osobę w wieku powyżej 15+, czy też 18 Standardowych Jednostek Alkoholu (SJA) tygodniowo. Oznacza to, że każdy obywatel powyżej 15 roku życia statystycznie jest pijany 3 razy w tygodniu.

Wskaźnik rocznego spożycia czystego alkoholu *per capita* 15+ w Polsce w 2016 r., zgodnie z danymi Światowej Organizacji Zdrowia (*World Health Organisation*) i Banku Światowego (*World Bank*), wynosił 11,6 l. W 2018 r., zgodnie z danymi WHO, wzrósł do 11,71 l, w tym na jednego mężczyznę przypadało 18,41 l, a na jedną kobietę 5,58 l. W 2019 r. zaś odnotował on kolejny wzrost do 11,89 l *per capita*, w tym na jednego mężczyznę 18,65 l, a na kobietę 5,65 l (WHO, 2018, 2021a, 2021b; World Bank, 2021). Polacy są w grupie 20-tu społeczeństw spożywających najwięcej czystego alkoholu na osobę w wieku 15+ na świecie (WHO, 2021b).

¹ Picie ryzykowne oznacza picie takich ilości alkoholu, które narażają osobę na ryzyko problemów medycznych lub społecznych. Zgodnie z normą WHO i CDC USA picie ryzykowne kobiet zaczyna się od 11,2 SJA tygodniowo lub 5,6 SJA jednorazowo, zaś picie ryzykowne mężczyzn od 21 SJA tygodniowo lub 7 SJA jednorazowo (CDC, 2020a, 2021; DeNoon, 2005; Szpital Uniwersytecki nr 2 w Bydgoszczy, b.d.; US DA i HHS, 2020).

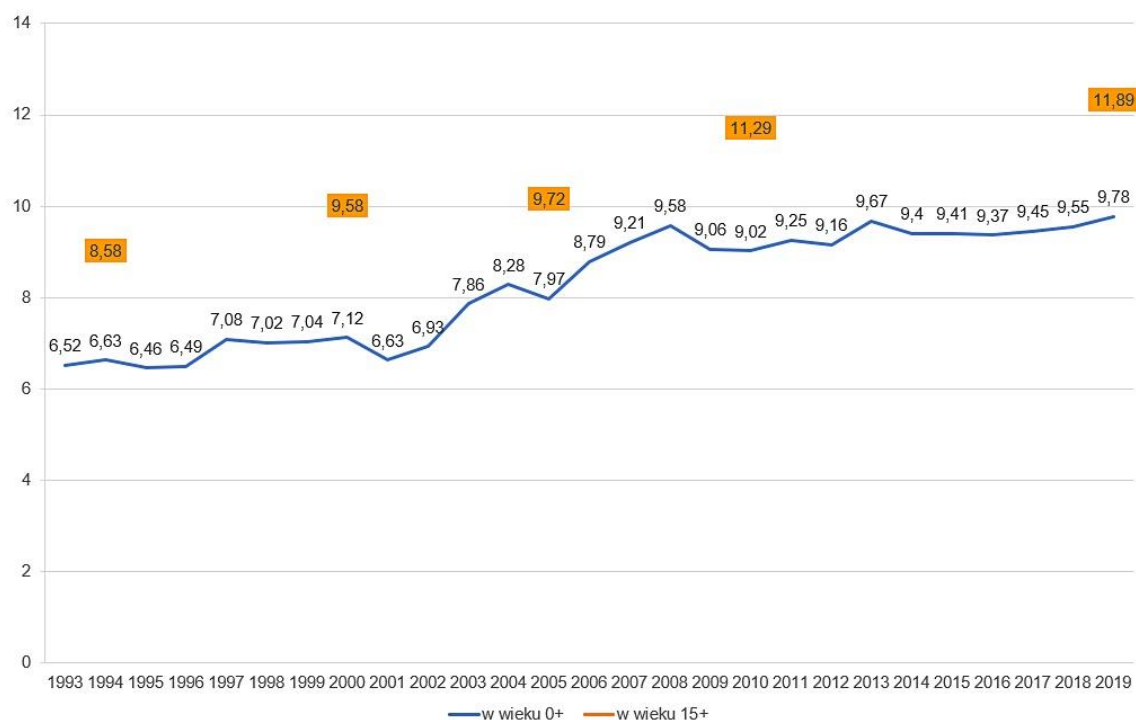
² Picie szkodliwe to wzorzec picia, który powoduje już szkody zdrowotne (somatyczne, psychiczne), społeczne i utratę kontroli (Fudała, 2018; Pielęgniarki.com.pl, 2017; Świątkiewicz, 2012, s. 254–255).

³ Uzależnienie od alkoholu to kompleks zjawisk fizjologicznych, behawioralnych i poznawczych powodujący, że picie alkoholu staje się główną życiową potrzebą i dominuje nad innymi działaniami, które przed uzależnieniem miały dla tej osoby wartość. Głównym objawem jest częste i przemożne pragnienie wypicia alkoholu, a wypicie alkoholu nawet po bardzo długim okresie abstynencji może wyzwać zjawisko gwałtownego nawrotu innych objawów zespołu uzależnienia (Klimkiewicz, Obłąkowska i Bartoszewicz, 2021; Pużyński i Wciórka, 2000).



Rysunek 1. Całkowite spożycie alkoholu na mieszkańca w wieku 15+ (w litrach czystego alkoholu), 2016 r.

Źródło: (WHO, 2018).



Rysunek 2. Średnioroczne spożycie 100% alkoholu w litrach na 1 mieszkańca Polski w wieku 0+ i 15+ w latach 1993-2019

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (GUS, 1994, 2000, 2005, 2010, 2020c; PARPA, 2021; WHO, 2021a).

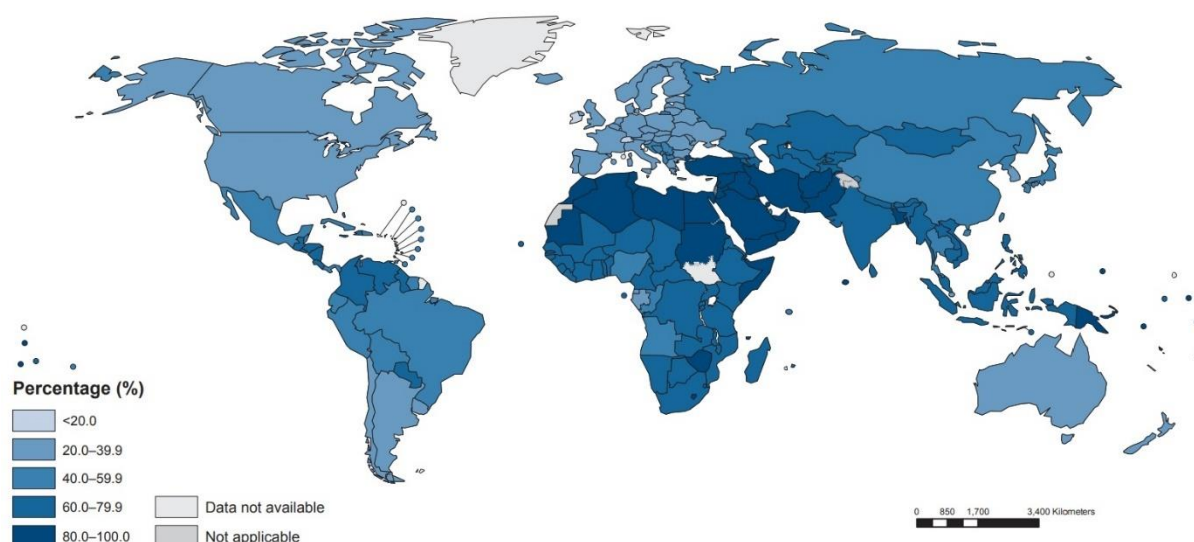
Zgodnie z danymi Państwowej Agencji Rozwiązywania Problemów Alkoholowych (PARPA) w 2019 r. średnie roczne spożycie etanolu *per capita* na 1 mieszkańca 0+ wynosiło 9,78 l, czyli na osobę 15+ 11,5 l. Granicę spożycia 8 l czystego alkoholu na głowę rocznie statystyczny Polak 0+ przekroczył w 2004 r. (PARPA, 2021a). Rysunek 2 prezentuje wzrost

średniego spożycia czystego alkoholu *per capita* 0+ od 1993 r. do 2019 r., czyli od 6,52 l do 9,78 l oraz *per capita* 15+ od 1994 r. do 2019 r., czyli od 8,58 l do 11,89 l.

Konsumpcja alkoholu w Polsce jest wyższa niż wskazują na to źródła rejestrowane, bowiem oprócz tych źródeł konsumowany przez Polaków jest również alkohol ze źródeł nielegalnych oraz wytwarzany w domu na własny użytek. WHO wskazuje, że jedna czwarta (24,8%) konsumpcji alkoholu jest niezarejestrowana, są to napoje alkoholowe domowej roboty, nielegalnie produkowane lub sprzedawane poza kontrolą rządu. Dla Polski przyjęto wskaźnik około 10% do 15%. WHO oszacowało, że w Polsce nierejestrowane spożycie alkoholu w 2016 r. wynosiło 1,7 l czystego alkoholu na osobę wieku 15+ (WHO, 2021b).

2. Odsetek abstynentów w społeczeństwie

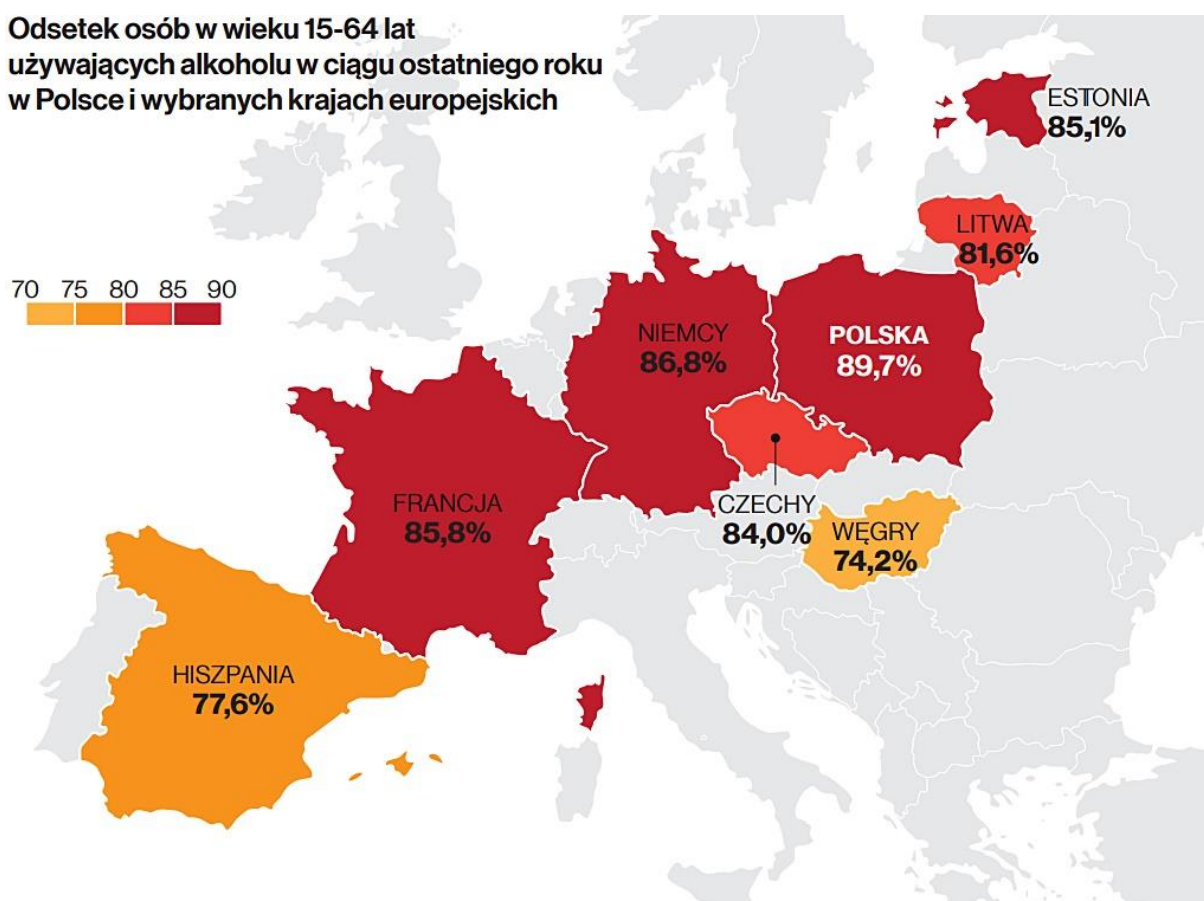
W Polsce w 2016 r. odsetek abstynentów w ciągu ostatniego roku w populacji 15+ wynosił 32% i był niższy od tego wskaźnika dla świata o 25%. Abstynenci przez całe życie to tylko 13,5% polskiego społeczeństwa 15+ (WHO, 2018, s. 39, 281). Badania RARHA wskazują, że odsetek abstynentów Polsce w 2015 r. wynosił 13%, w tym odsetek osób zachowujących abstynencję przez całe życie 3,6% i jest to jeden z najniższych wskaźników w Europie (Moskalewicz, Room i Thom, 2016). Pomiędzy 2010 r. a 2019 r. spadła w Polsce liczba dorosłych abstynentów. W 2010 r. 22% dorosłej części społeczeństwa w ogóle nie sięgało po alkohol. W 2019 r. odsetek ten wynosił 16%. Wśród kobiet odsetek abstynentek był w 2010 r. na poziomie 30%, a w 2019 r. 21%. Zaś wśród mężczyzn odpowiednio: 16% i 10% (CBOS, 2019). Wskazuje się także na występowanie w Polsce zjawiska „fałszywych abstynentów”, czyli osób, które deklarują, że nigdy nie piją alkoholu, a jednak część z nich (20%) przyznaje się do picia napojów alkoholowych, najczęściej piwa i wina (Juszczyńska, 2021). W 2019 r. nigdy nie piło alkoholu tylko 20% młodzieży w wieku 15-16 lat, oraz 7,2% w wieku 17-18 lat (Sierosławski, 2020). Rysunek 3 prezentuje kwestię zachowywania abstynencji od picia napojów alkoholowych w ciągu ostatnich 12 miesięcy wśród społeczeństw państw na świecie.



Rysunek 3. Odsetek osób niepijących w ciągu ostatnich 12 miesięcy w wieku 15+ w społeczeństwach państw w 2016 r.

Źródło: (WHO, 2018).

**Odsetek osób w wieku 15-64 lat
używających alkoholu w ciągu ostatniego roku
w Polsce i wybranych krajach europejskich**



Rysunek 4. Odsetek mieszkańców wybranych krajów Europy używających alkoholu w ciągu ostatniego roku (stan na 2014-2016 r.; Estonia na 1998 r.)

Źródło: (Malczewski, 2018; NIK, 2019).

Najwyższa Izba Kontroli, w oparciu o raport A. Malczewskiego, który oparł się o Biuletyn Statystyczny *European Monitoring Centre for Drugs and Drug Addiction* z 2018 r., wskazała, że w 2014 r. odnotowano w Polsce drugi najwyższy wśród 25 badanych państw Unii Europejskiej (UE) odsetek osób w wieku 15-64 lata, które w ciągu ostatniego roku używały alkoholu. Wynosił on 89,7% tej populacji (NIK, 2019). Prezentuje to rysunek 4. Najwyższy odsetek odnotowano w 2015 r. w Austrii (91,5%), a równie wysoki odsetek w 2016 r. w Szwecji (Malczewski, 2018, s. 7). W 2019 r. zgodnie z danymi CBOS odsetek mężczyzn w wieku 25-34 lata pijących alkohol wynosił w Polsce 95%, a kobiet w tym wieku spożywających alkohol 93% (CBOS, 2019).

3. Intensywne epizodyczne picie

Polska jest zakwalifikowana do społeczeństw o bardzo wysokim odsetku intensywnego epizodycznego picia (ang. *heavy episodic drinking*) wśród osób pijących. Przeszło połowa (51,6%) osób pijących w Polsce ma w miesiącu epizod intensywnego picia, a wśród pijącej młodzieży odsetek ten wynosi nawet 63,5%. Razem z Polakami w tej grupie WHO wskazuje Rosjan, Bułgarów, Rumunów, obywateli Angoli, Kongo, Boliwii, Brazylii, Paragwaju, Peru i Australii (WHO, 2018, s. 47).

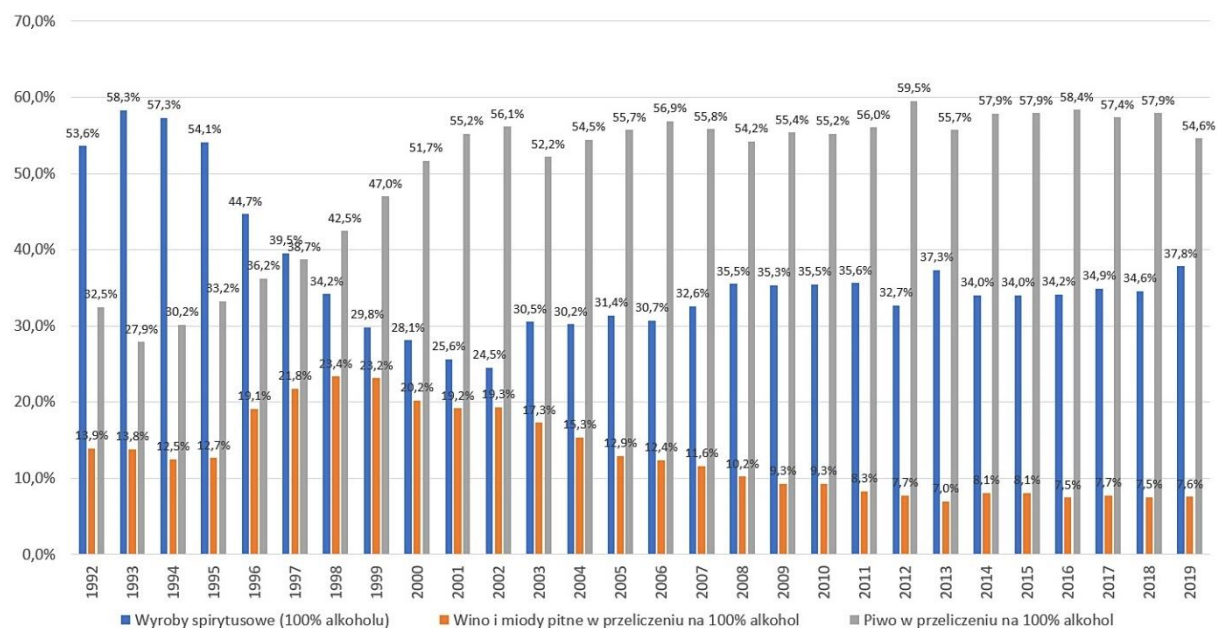
Intensywnie, czyli do upicia się, spożywają alkohol także nastoletni Polacy. Silnie upiło się kiedykolwiek w życiu 33,3% młodzieży w wieku 15-16 lat oraz 56,6% młodych ludzi w wieku 17-18 lat. Upić się oznacza wypić tyle, aby zataczać się, bełkotać, nie pamiętać, co się działo (Sierosławski, 2020).

4. Preferencje w zakresie spożywanego napoju alkoholowego

W ciągu ostatnich 30 lat Polacy zmienili upodobania względem spożywanych napojów alkoholowych, co prezentuje rysunek 5. O ile w 1992 r. głównym źródłem etanolu były wyroby spirytusowe, o tyle od 1998 r. stało się nim piwo. Od 2000 r. ponad 50% czystego alkoholu Polacy dostarczają do swoich organizmów w piwie. Wzrost konsumpcji piwa jest odpowiedzialny za ogólny wzrost wskaźnika spożycia czystego alkoholu *per capita* w Polsce. Z danych za 2019 r. wynika, że piwo odpowiada za dostarczenie do organizmu przeciętnego Polaka 5,34 l czystego alkoholu, czyli 54,6 % spożywanego etanolu. W ciągu ostatnich 30 lat zdecydowanie wzrosła liczba wypijanych litrów piwa – z 38,6 l na osobę w 1992 r. do 97,1 l na osobę w 2019 r. W 2018 r. wynosiła nawet 100,5 l *per capita* (PARPA, 2021).

Zauważyć jednak należy równocześnie, że w ostatnim trzydziestoleciu wielkość spożycia wyrobów spirytusowych w Polsce po spadku w latach 1996-2002 w kolejnych latach zaczęła rosnąć. W 2019 r. wielkość ta wróciła do stanu z 1992 r., a nawet ją delikatnie przewyższyła. Dziś w wyrobach spirytusowych średnio Polak spożywa 3,7 l czystego alkoholu, czyli 37,8% spożywanego etanolu (PARPA, 2021).

Mieszkańcy Polski zmniejszyli zaś zainteresowanie konsumpcją wina i miodów pitnych, której wielkość spadła w porównaniu z 1992 r. i obecnie odpowiada za dostarczanie 0,74 l etanolu do organizmu przeciętnego Polaka, czyli 7,6% spożywanego czystego alkoholu (PARPA, 2021).



Rysunek 5. Struktura spożycia napojów alkoholowych w litrach na jednego mieszkańca w przeliczeniu na 100% alkohol w latach 1992-2019

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (PARPA, 2021).

Polacy istotnie przewyższają statystyki europejskie i światowe w spożyciu piwa (spożycie etanolu w piwie: Polska 54,6%; Europa 40%; Świat: 34,3%). W zakresie spożywania wyrobów spirytusowych Polacy są powyżej średniej europejskiej, ale poniżej średniej światowej (spożycie etanolu w wyrobach spirytusowych: Polska 37,8%; Europa 27,2%; Świat 44,8%). Spożywają zaś mniej wina zarówno w porównaniu ze średnią europejską, jak i światową (spożycie etanolu w winie: Polska 7,6%; Europa 29,8%; Świat 11,7%) (WHO, 2018).

W 2019 r. dorośli Polacy wskazywali, że jeśli zdarza się im pić alkohol to najchętniej sięgają po: piwo (39%), wino (25%), wódkę (16%), koniak lub whisky (11%) (CBOS, 2019). Napojem inicjacji alkoholowej jest piwo (dla 43% badanych), wino (dla 33%) oraz wódka (dla 9%) (spirits.com.pl, 2020).

5. Modele spożywania napojów alkoholowych w Polsce

W Polsce alkohol spożywa 84% dorosłego społeczeństwa. W Polsce piją prawie wszyscy dorośli mężczyźni (90%) i większość dorosłych kobiet (79%) (CBOS, 2019). Według danych dla 2016 r. pije także ponad połowa młodzieży (15-19 lat) (55,6%) (WHO, 2018, s. 361). W 2019 r. badania wykazały, że alkohol w czasie 30 dni przed badaniem piło 46,7% 15-16-latków oraz 76,1% 18-19-latków, zaś 80% 15-16-latków i 92,8% 18-19-latków piło alkohol kiedykolwiek w życiu (Sierosławski, 2020). Należy wskazać, że administracje innych państw (np. USA), zakładają, że każde spożycie alkoholu przez młodzież jest ryzykowne (CDC, 2020a).

W 2020 r. PARPA informowała, że 18,6% pijących spożywa alkohol ryzykownie lub szkodliwie (Fal, 2020), co oznacza prawie 5 mln osób. Uzależnionych od alkoholu jest zaś 800 tys. osób, czyli 2,4% populacji 15+ (MZ, 2002, rozdział 6; PARPA, 2021). W 2019 r. wskazywano, że 820 tys. osób pije alkohol 5 dni w tygodniu lub częściej, a 4,7 mln pije alkohol do 4 dni w tygodniu (GUS w: Grochot, 2019).

W ciągu ostatnich 10 lat wzrosło spożycie alkoholu wśród kobiet w Polsce. O 10% wzrósł odsetek bardzo młodych kobiet pijących (18-24 lat) z 79% w 2010 r. do 89% w 2019 r., o 9% odsetek pijących kobiet w średnim wieku (45-54 lata) z 77% do 86%, o 13% odsetek pijących kobiet dojrzałych (55-65 lat) z 67% do 80% oraz o 28% kobiet starszych (65 lat i więcej) z 35% do 63% (CBOS, 2019). W ciągu ostatnich lat obserwujemy wzrost przyzwolenia społecznego na picie kobiet oraz wzrost wśród nich picia ryzykownego i szkodliwego dla zdrowia (M. Dragan w: Podgórska, 2017). W ciągu ostatnich 25 lat wzrósł odsetek nastolatków 17-18 lat często spożywających alkohol z 58,8% w 1995 r. do 75,7% w 2019 r. (Sierosławski, 2020).

W ostatnim dziesięcioleciu spadł zaś odsetek pijących młodych mężczyzn (18-24 lata) z 98% w 2010 r. do 90% w 2019 r. (CBOS, 2019). W ciągu ostatnich 25 lat spadł odsetek nastolatków płci męskiej pijących alkohol: w wieku 15-16 lat z 94,4% w 1995 r. do 80,1% w 2019 r., oraz w wieku 17-18 lat z 97,4% do 91,7% (Sierosławski, 2020).

Polski nastolatek sięgający po alkohol ma nieco 13 lat, a jego pierwszy kontakt z alkoholem odbył się za pośrednictwem osoby dorosłej (CBOS, 2016). Spotykamy także wskazania, że średni wiek inicjacji alkoholowej w Polsce wynosi 12 lat (K. Brzózka w: wirtualnemedi.pl, 2018). Pierwszy kontakt nastolatka z alkoholem odbywa się najczęściej za pośrednictwem osoby dorosłej. 33,8% młodych ludzi zostaje po raz pierwszy poczęstowane alkoholem przez osobę dorosłą np. podczas domowej uroczystości, 34,2% z nich kupuje go osoba dorosła, 11,6% kupuje go inna osoba niepełnoletnia, 7,3% bierze z domu, a 5,1%

kupuje samodzielnie w sklepie. W opinii nastolatków największy wpływ na to, czy piją alkohol mają rodzice (34%) i przyjaciele (32,6%), bagatelizują oddziaływanie reklamy (1,9%) oraz rodzeństwa (1,8%) (PAP MediaRoom, 2016). Młodzież w 2019 r. wskazywała, że najczęściej pije piwo i wódkę. W ciągu ostatnich 30 dni przed badaniem 47,5% 15-16-latków piło piwo, 33% wódkę, a 24,7% wino. Odsetki te wśród 17-18-latków wyglądały następująco: piwo (72,2%), wódka (60%), wino (43,2%) (Sierosławski, 2020).

Analizując w metodzie triangulacji i w drodze analizy danych statystycznych dostępne badania⁴ autorzy wyróżnili następujące modele spożywania alkoholu przez Polaków w wieku 15+:

- A. Abstynencja (5,4 mln osób; 16,7% populacji 15+) – 21% dorosłych kobiet (3,5 mln), 10% dorosłych mężczyzn (1,5 mln), 44% młodzieży 15-17 lat (477 tys.); całkowite powstrzymywanie się od spożywania napojów alkoholowych.
- B. Picie umiarkowane z możliwością ryzykownego (21,3 mln osób; 66% populacji 18+) – picie zgodne z modelem picia umiarkowanego WHO i USA; tylko osoby dorosłe; unikanie okazji do picia; samokontrola; samoograniczenie; umiejętność ograniczania i odmawiania intensywnego picia w towarzystwie; indywidualnie wypracowane i wdrażane modele picia społecznego; spożywanie średnio przez osobę około 83 gram etanolu tygodniowo; w przypadku rutyny upijania się co tydzień jest to picie ryzykowne.
- C. Picie ryzykowne i szkodliwe (5,0 mln osób; 15,5% populacji 15+) – codziennie na rauszu lub upijający się raz lub kilka razy w tygodniu; organizujący imprezy alkoholowe; uczestnicy imprez alkoholowych; prowadzący intensywnego picia; spożywanie średnio przez osobę około 815 gram etanolu tygodniowo (116 gram dziennie); wszystkie osoby pijące niepełnoletnie.
- D. Uzależnieni od alkoholu (800 tys. osób; 2,5% populacji 15+) – PARPA podaje, że uzależnionych od alkoholu jest w Polsce ok. 800 tys. osób (MZ, 2002, s. 4, 67).

Zgodnie z danymi WHO za 2016 r. pijąca Polka dostarcza do swojego organizmu tygodniowo 128 gram etanolu (prawie 13 SJA) (WHO, 2018, s. 281). Oznacza to według normy WHO i USA⁵ picie ryzykownie, choć zgodnie z normą polską w granicach picia na poziomie małego ryzyka szkód lub tzw. bezpiecznego picia⁶. Według WHO pijący w Polsce

⁴ Opracowanie własne w oparciu o dane: (CBOS, 2016; Fal, 2020; Grochot, 2019 rozdział 6; GUS, 2020c; MZ, 2002; Świątkiewicz, 2012, s. 254–255; WHO, 2018, 2021a, 2021b).

⁵ Picie ryzykowne kobiet od 11 SJA tygodniowo wg normy WHO i USA (CDC, 2020a, 2020b, 2021; Szpital Uniwersytecki nr 2 w Bydgoszczy, b.d.; US DA i HHS, 2020).

⁶ Picie kobiet na poziomie małego ryzyka szkód lub tzw. bezpieczne picie do 14 SJA tygodniowo (norma polska) (Fudała, 2018; Fudała i Dąbrowska, 2013).

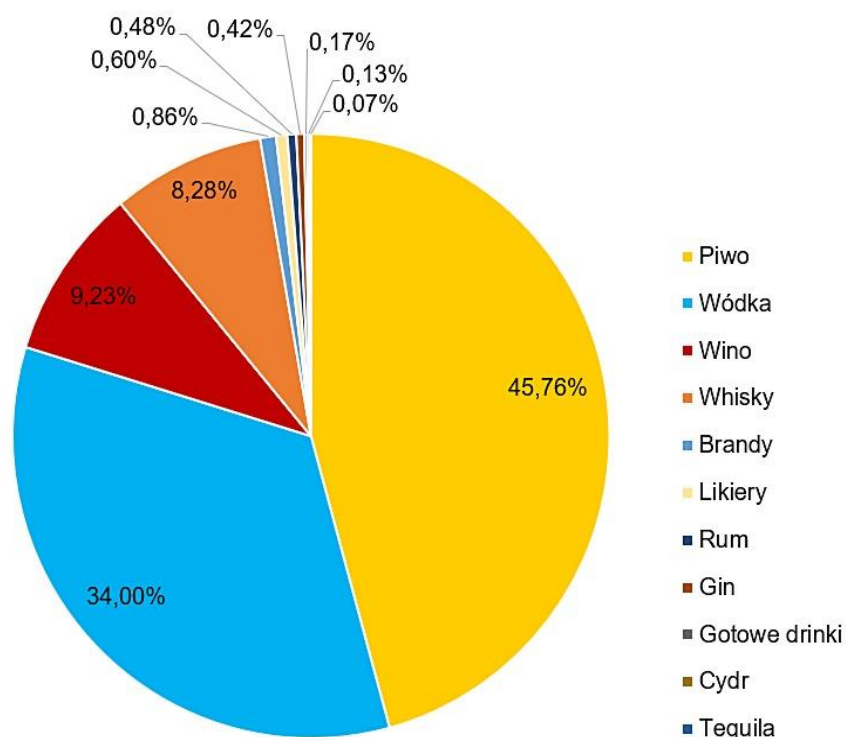
mężczyzna 15+ dostarcza tygodniowo do swojego organizmu 366 gram etanolu (prawie 37 SJA) (WHO, 2018, s. 281). Pije zatem ryzykownie według wszystkich norm⁷.

Polacy pijący ryzykownie lub szkodliwie dostarczając średnio do swoich organizmów, zgodnie z wyliczeniami własnymi autorów około pomiędzy 704 gram a 833 gram etanolu tygodniowo (70-83 SJA), wystawiają swoje organizmy na przyjęcie tygodniowo w przybliżeniu dwóch dawek śmiertelnych alkoholu spożytego w bardzo krótkim czasie dla osoby ważącej 60-70 kg. Przyjmowanie zaś przez nich dziennie pomiędzy 93 gramy a 119 gramów etanolu oznacza codziennie ok 5 mln pijanych Polaków 15+. A należy pamiętać, że w Polsce pracuje 16,5 mln osób 15+. Biernych zawodowo jest 13 mln (GUS, 2021b).

6. Charakterystyka rynku napojów alkoholowych w Polsce w 2020 r.

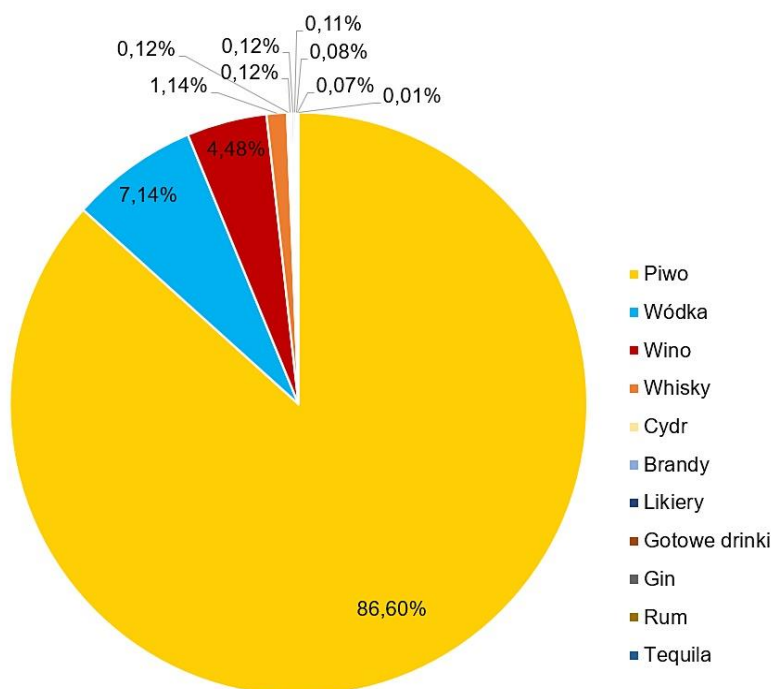
W 2020 r., zgodnie z danymi Nielsen, łączna wartość rynku napojów alkoholowych wynosiła 39,26 mld zł. Rysunek 6 przedstawia udział kategorii w wartości sprzedaży napojów alkoholowych w Polsce w 2020 r. Sprzedaż piwa stanowiła 45,76% tego rynku i miała wartość 17,96 mld zł, zaś sprzedaż wódki odpowiadała za 34% rynku i miała wartość 13,35 mld zł. Następnym graczem były wina w różnych swoich odmianach odpowiadające za 9,23% rynku (3,62 mld zł) (wino stołowe 6,05%, wino musujące 1,45%, wino aromatyzowane i owocowe 0,74%, wermut 0,7%, wino deserowe 0,28%), a kolejnym mocnym i coraz mocniejszym whisky z udziałem 8,28% (3,25 mld zł). Dalej: brandy z udziałem 0,86% i wartością 338 mln zł, likiery 0,6% (236 mln zł), rum 0,48% (190 mln zł), gin 0,42% (165 mln zł), gotowe drinki 0,17% (64,9 mln zł), cydr 0,13% (49,4 mln zł), tequila 0,07% (27,3 mln zł) (Klimkiewicz, Obłąkowska i Bartoszewicz, 2021).

⁷ Picie ryzykowne mężczyzn od 21 SJA (norma WHO i USA) lub do 28 SJA (norma polska) tygodniowo (Fudała, 2018; Fudała i Dąbrowska, 2013; Szpital Uniwersytecki nr 2 w Bydgoszczy, b.d.; US DA i HHS, 2020)



Rysunek 6. Udział kategorii w wartości sprzedaży napojów alkoholowych w Polsce w 2020 r.

Źródło: opracowanie własne w oparciu o (Klimkiewicz i in., 2021, s. 15, 17).



Rysunek 7. Udział kategorii w wolumenie sprzedaży napojów alkoholowych w Polsce w 2020 r.

Źródło: Opracowanie własne w oparciu o (Klimkiewicz i in., 2021, s. 16, 18).

Piwo dominuje także w wolumenie sprzedaży detalicznej. Zostało to zaprezentowane na rysunku 7. W 2020 r. piwo, zgodnie z danymi Nielsen, stanowiło 86,6% wolumenu sprzedaży napojów alkoholowych, wódka 7,14%, wino 4,48% (w tym: wino stołowe 2,95%, wino musujące 0,74%, wino aromatyzowane i owocowe 0,34%, wermut 0,28%, wino deserowe 0,17%), whisky 1,14%, cydr 0,12%, brandy 0,12%, likiery 0,12%, gotowe drinki 0,11%, gin 0,08%, rum 0,07%, tequila 0,01% (Klimkiewicz, Obłąkowska i Bartoszewicz, 2021, s. 16).

Z powyższych danych można szacować, że średnio każda pijąca w Polsce osoba 15+ (27,8 mln osób) wydała w ciągu roku 1412 zł na napoje alkoholowe, co oznacza 117 zł miesięcznie, w tym na piwo 54 zł, na wódkę 40 zł, na wina 11 zł oraz na inne rodzaje alkoholi 12 zł. W przeliczeniu na wszystkich mieszkańców Polski 0+ należy wskazać, iż średnio nawet noworodek w Polsce wydał w 2020 r. rocznie 1023 zł na alkohol, co miesięcznie daje kwotę 85 zł.

7. Dostępność napojów alkoholowych na rynku

Współcześnie w Polsce napoje alkoholowe można kupić w prawie każdym sklepie spożywczym, na stacjach benzynowych, w sklepach monopolowych oraz w placówkach gastronomicznych (restauracjach, barach i pubach). Obecnie w Polsce są: 62,4 tys. sklepów spożywczych małego formatu (do 300 m²), 9 tys. sklepów dużego formatu, 3,4 tys. sklepów monopolowych, 8,66 tys. stacji benzynowych, ok. 67,8 tys. placówek gastronomicznych (stałych i sezonowych, bez stołówek) (dlahandlu.pl, 2021; GUS, 2020b; Mrozowska, 2020). Polacy mogą więc kupić napoje alkoholowe w ok 83,5 tys. punktów sprzedaży detalicznej, co oznacza 1 punkt takiej sprzedaży na 460 obywateli. Biorąc pod uwagę placówki gastronomiczne – Polacy mogą nabyć napoje alkoholowe w ok. 151 tys. punktów, co oznacza 1 punkt na 253 obywateli. WHO zaleca zaś 1 punkt sprzedaży alkoholu na 1-1,5 tys. mieszkańców, bowiem duża liczba punktów sprzedaży alkoholu oznacza większą liczbę szkodliwie pijących (dlahandlu.pl, 2015; K. Brzózka w: Janoś, 2017).

W sklepach małoformatowych (do 300 m²) napoje alkoholowe odpowiadają za jedną czwartą obrotów i to właśnie one przyciągają klientów. Pojawiają się na co trzecim paragonie. Bardzo często zakup alkoholu jest jedynym powodem wizyty w pobliskim sklepie. Na prawie 40% paragonów z piwem i na około 35% paragonów z wódkami smakowymi nie występują żadne inne produkty. Najważniejszą kategorią alkoholową w sklepach małoformatowych jest piwo. Generuje ono 50% obrotów napojami alkoholowymi w miesiącach chłodniejszych i ponad 60% w miesiącach najcieplejszych. Inną ważną kategorią są wódki czyste i smakowe. W 2017 r. za 94% wartości sprzedaży wódek czystych i smakowych w sklepach

małoformatowych odpowiadały transakcje na których pojawiały się tylko 1 lub 2 butelki wódki. Za ponad 70% wolumenu sprzedaży wódek w sklepach małoformatowych odpowiadały zaś wódki czyste (głównie o pojemności 0,5 l) (Szczurbiński, 2019).

Bardzo szybko, w tempie 77%, a nawet 80% rocznie, rośnie w Polsce sprzedaż piwa bezalkoholowego. Na ten rodzaj piwa Polacy wydali w 2019 r. 600 mln zł, a w 2021 r. przeszło 1 mld zł (interia.biznes.pl, 2021; Ptak-Iglewska, 2019). Średnio w 2019 r. każdy Polak 15+ wydał 18 zł na piwo bezalkoholowe, zatem kupił 4 butelki tego napoju (przyjmując średnią cenę ok 4 zł za butelkę), a w 2021 r. wydał 30 zł, zatem kupił już 7 butelek. Poprzez zwiększanie produkcji i promocji piw bezalkoholowych browary rozpoczęły w Polsce rywalizację z tradycyjnymi napojami (T. Stanek w: Ptak-Iglewska, 2019).

8. Wzrost produkcji napojów alkoholowych w Polsce

Od 2000 r. wzrosła ilość produkowanego w Polsce piwa oraz wódki, a także miódów pitnych. Spadła zaś ilość produkowanego wina. Dane dotyczące produkcji wyrobów alkoholowych w latach 2000-2019 prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Produkcja napojów alkoholowych w Polsce w latach 2000-2019

Napój alkoholowy	2000	2005	2010	2015	2018	2019
Piwo otrzymywane ze słodu o objętościowej mocy alkoholu powyżej 0,5% w mln hl	25,2	31,6	36,8	40,9	41,5	40,4
Wódka czysta o objętościowej mocy alkoholu 45,4% (w przeliczeniu na 100%) w mln l	66,5	79	107	96,1	97,1	106
Wino gronowe w mln l	39,6	20,5	7,3	15,3	14,1	13,8
Wino owocowe w mln l	345	256	173	124	97,9	94,6
Miody pitne w tys. hl	5,8	4,5	9,6	8,6	8,1	7,1

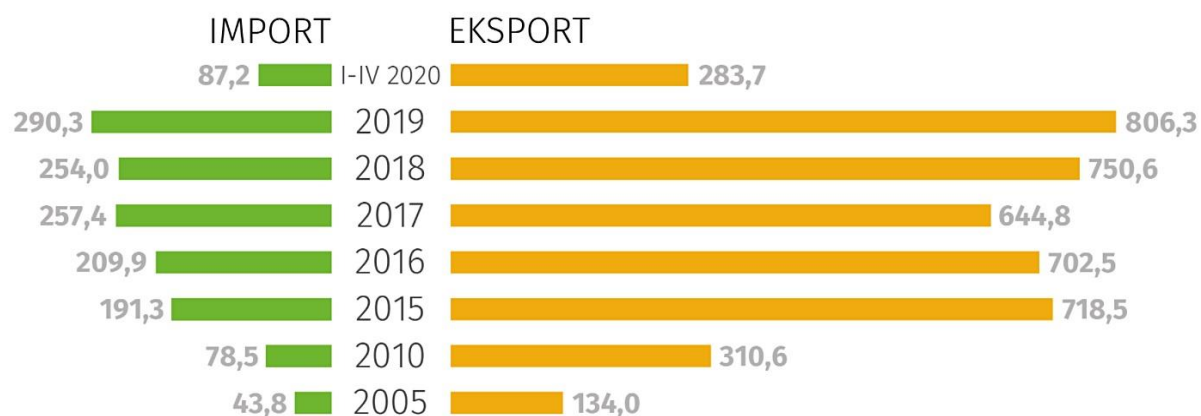
Źródło: opracowanie własne w oparciu o: (GUS, 2021c, s. 114).

Za jeden z czynników wpływających na skalę spożycia alkoholu w Polsce w ciągu ostatniego ćwierćwiecza należy uznać wzrost produkcji piwa w Polsce. Polska jest obecnie trzecim producentem piwa w Unii Europejskiej (UE). Rynek piwa w Polsce podzielony jest pomiędzy trzy zagraniczne koncerny⁸. W 1980 r. w Polsce wyprodukowano 11,2 mln hl piwa otrzymywanego ze słodu. W 1990 r. niecałe 11 mln hl. W 2000 r. 25,2 mln hl. W 2005 r.

⁸ Kompania Piwowarska (33,3% rynku piwa) należy do japońskiej Asahi Group. Grupa Żywiec SA (27,4% rynku piwa) należy w 65,16% do holenderskiej Heineken International BV oraz w 33,20% do chińskiego Yunnan Ltd. Carlsberg Polska (17,5% rynku) jest firmą duńską. 18,3% rynku piwa należy do innych średnich browarów, a 3,5% należy do browarów regionalnych i rzemieślniczych (por. Deloitte, 2018).

browary w Polsce wyprodukowały 31,6 mln hl piwa. W 2007 r. 36,9 mln hl, w 2015 r. 40,9 mln hl, w 2016 r. 41,4 mln hl, w 2017 40,4 mln hl, w 2018 r. 41,5 mln hl, zaś w 2019 r. 40,4 mln hl (Deloitte, 2018, s. 15; GUS, 2020a, s. 24, 114, 2021c). W 2000 r. produkowano w Polsce 66 l piwa *per capita*, a w 2019 r. 105 l *per capita* (GUS, 2021c, s. 130).

Polska w 2016 r. wyeksportowała ok. 3,8 mln hl piwa o wartości 702,5 mln zł (Deloitte, 2018; GUS, 2020a; Wolepiwo.pl, 2019). Prawie cała produkcja krajowa przygotowywana jest na krajowy rynek. W 2016 r. Polacy wypili 38,1 mln hl piwa, zatem import zagranicznych piw był niewielki (na poziomie około 0,56 mln hl). Relacja między wartością importu i eksportu piwa w Polsce w latach 2005-2020 jest przedstawiona na rysunku 8. Natomiast tabela 2 prezentuje saldo wartości eksportu-importu napojów alkoholowych w Polsce w okresie styczeń-maj 2021 w zł. Saldo dodatnie jest w przypadku piwa, wódki oraz pozostałych napojów fermentowanych.



Rysunek 8. Import i eksport piwa w Polsce w mln zł

Źródło: (GUS, 2020a).

Tabela 2. Saldo wartości eksportu-importu napojów alkoholowych w Polsce w okresie styczeń-maj 2021

Napój alkoholowy	Export [zł]	Import [zł]	Saldo [zł]
Piwo otrzymywane ze słodu	381 409 791	99 458 987	281 950 804
Wódka czysta	204 463 446	57 682 259	146 781 187
Wino ze świeżych winogron, włącznie z winami wzmocnionymi i moszcz winogronowy	70 148 080	582 661 767	-512 513 687
Wermut i pozostałe wina ze świeżych winogron przyprawione roślinami lub substancjami aromatycznymi	2 849 690	67 751 958	-64 902 268
Napoje fermentowane pozostałe (np. jabłecznik, moszcz gruszkowy, miód pitny, sake)	26 229 604	5 562 364	20 667 240
Napoje spirytusowe otrzymywane przez destylację wina z winogron i wyłoków z winogron	1 784 651	21 797 423	-20 012 772
Whisky	10 656 978	345 057 888	-334 400 910

Napój alkoholowy	Export [zł]	Import [zł]	Saldo [zł]
Rum i tafia	5 436 180	20 350 150	-14 913 970
Gin i gin Geneva	1 893 147	9 514 163	-7 621 016
Likiery i kordiały	37 029 253	60 286 861	-23 257 608
Inne wódki i napoje alkoholowe	108 494 437	47 908 342	60 586 095
SUMA	850 395 257	1 318 032 162	-467 636 905

Źródło: opracowanie własne w oparciu o (GUS, 2021a).

9. Wpływy budżetu państwa z podatku akcyzowego a straty społeczno-ekonomiczne

Dochody do budżetu państwa z rynku alkoholowego pochodzą z: podatku akcyzowego, podatku VAT, opłaty cukrowej i opłaty od alkoholi dystrybuowanych w małych pojemnościach. Tabela 3 prezentuje dochody budżetu z podatku akcyzowego w 2020 r. i 2019 r., ze wyszczególnieniem wpływów od głównych grup wyrobów alkoholowych, czyli zgodnie z ustawą z dnia 26 października 1982 r. o wychowaniu w trzeźwości i przeciwdziałaniu alkoholizmowi (Ustawa, 1982), od alkoholu etylowego, piwa i wina.

Tabela 3. Dochody budżetu z podatku akcyzowego w 2020 r. i 2019 r. z wyszczególnieniem wpływów od głównych grup wyrobów alkoholowych

Wyszczególnienie	2019	2020			5:2	5:3	5:4
	Wykonanie	Ustawa budżetowa	Znowelizowana ustawa budżetowa	Wykonanie			
	tys. zł				%		
1	2	3	4	5	6	7	8
Alkohol etylowy	8 347 338	8 976 938	8 244 626	9 424 010	112,9	105,0	114,3
Piwo	3 350 130	3 268 255	3 277 765	3 527 907	105,3	107,9	107,6
Wino	392 326	425 353	402 564	427 205	108,9	100,4	106,1
Łącznie:	12 089 794	12 670 546	11 924 955	13 379 122	110,7	105,6	112,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Rada Ministrów, 2021, s. 67).

Do kosztów społeczno-ekonomicznych spożywania alkoholu, zidentyfikowanych raportem *Addiction and Lifestyles in Contemporary Europe: Reframing Addictions Project (ALICE RAP)*. *Social costs: a report specifying the costs of addiction to societies*, zalicza się: skalę zwiększenia śmiertelności, której przyczyną jest spożywanie alkoholu; skrócony okres życia z uwagi na spożywanie alkoholu; koszty wymiaru sprawiedliwości (służb mundurowych, kuratorów, sądownictwa i prokuratury, ale też straży granicznej i służby celnej) – sprawy karne jako wynik spożycia alkoholu; koszty systemu ochrony zdrowia; utracone wartości Produktu Krajowego Brutto (PKB); koszty systemu opieki społecznej; bezpośrednio

świadczenia pomocy społecznej; wydatki związane z izbami wytrzeźwień; koszty krajowego systemu ratowniczo-gaśniczego; wydatki publiczne na przeciwdziałanie i rozwiązywanie problemów alkoholowych (Berridge i in., 2014). Dodatkowo uwzględnić należy koszty zwiększonej śmiertelności oraz utraconą wartość wpływów podatkowych z uwagi na skrócony okres aktywności zawodowej wynikający z utraty lat życia ze względu na spożywanie alkoholu.

Największym szacowanym kosztem są zgony będące następstwem spożywania alkoholu. WHO podaje wielkość frakcji przypisywanej alkoholowi jako procent zgonów ze wszystkich przyczyn w konkretnych państwach i dla świata. Wskaźnik ten dla świata wynosi 5,3% wszystkich zgonów jako spowodowanych przez alkohol i oznaczałby on w Polsce w 2019 r. śmierć 21,7 tys. osób. Jednak wskaźnik WHO dla Polski 6,9% oznaczałby w 2019 r. 28,3 tys. śmierci związanych z alkoholem. Wskaźnik ten dla mężczyzn w Polsce wynosi 10,6%, a dla kobiet 2,9% (WHO, 2018, s. 369). Badania krajowe oszacowały liczbę łącznych zgonów Polaków z powodu wszystkich chorób odalkoholowych na około 35 tys. osób rocznie (W. Zatoński dla: Opolska, 2021). Koszty społeczne wynikające z tej skali zgonów w 2020 osiągnęły wartość 84 mld zł, przy założeniu, że społeczno-ekonomiczna wartość życia ludzkiego została oszacowana na 2,4 mln zł (KRBRD, 2019, s. 3).

Łączna wartość kosztów społeczno-ekonomicznych wynikających ze spożywania alkoholu w Polsce szacowana przez autorów niniejszego opracowania wynosi w odniesieniu do 2020 r. 93,3 mld zł, czyli 20,5 mld EUR. Zidentyfikowane koszty znacząco przewyższają korzyści płynące z pozyskiwania akcyzy ze sprzedaży alkoholu. W 2020 r. przychody budżetu państwa z tytułu podatku akcyzowego od napojów alkoholowych wzrosły o 10,7% do 13,4 mld zł i stanowiły 18,6% całkowitych dochodów budżetowych z podatku akcyzowego. Tym samym różnica między przychodami budżetowymi państwa a kosztami społeczno-ekonomicznymi spożycia alkoholu w Polsce wynosi ponad 79,9 mld zł rocznie, co stanowi 3,45% PKB z 2020 r. Powyższe potwierdza hipotezę Ledermanna, według której liczba osób pijących nadmiernie rośnie kwadratowo wraz ze wzrostem przeciętnego spożycia alkoholu, a koszty walki ze skutkami alkoholizmu kilkakrotnie przewyższają wpływy z akcyzy i stanowią nawet 3-5% PKB (Lederman, 1956).

Podsumowanie

Podstawowym dylematem polityki społeczno-gospodarczej wobec produkcji, dystrybucji i spożywania alkoholu przez społeczeństwo jest rozstrzygnięcie istotności ochrony życia, zdrowia i dobrostanu obywateli oraz szans rozwojowych społeczeństwa w relacji do

dochodów i miejsc pracy w branży napojów alkoholowych oraz z nią współlistniejących (np. reklamy) oraz dochodu budżetu państwa.

W ciągu ostatnich 30 lat wzrosło w Polsce spożycie alkoholu oraz zmieniły się preferencje alkoholowe. W ciągu ostatnich 20 lat wzrosła też wielkość produkcji alkoholu. W 2019 r. wskaźnik spożycia czystego alkoholu per capita 15+ w Polsce wyniósł 11,89 l, czyli jako społeczeństwo znajdujemy się na granicy poziomu degradującego. Większość etanolu Polacy spożywają w piwie (54,6 %), mniej w wyrobach spirytusowych (37,8%), a najmniej w winie i miodach pitnych (7,6%). Obecnie rynek alkoholowy w Polsce wart jest 39,26 mld zł (2020 r.), a najwięcej wart jest rynek piwa (17,96 mld zł), a następnie wódki (13,35 mld zł). Polacy mogą kupić napoje alkoholowe w ok 84,1 tys. punktów sprzedaży detalicznej, co oznacza 1 punkt takiej sprzedaży na 460 obywateli. Zaś biorąc pod uwagę punkty gastronomiczne – Polacy mogą nabyć napoje alkoholowe w ok. 152 tys. punktów, co oznacza 1 punkt na 253 obywateli. Łączna wartość kosztów społeczno-ekonomicznych wynikających ze spożywania alkoholu w Polsce wynosi w odniesieniu do 2020 r. 93,3 mld zł. Zestawiając je z wpływami budżetu państwa z podatku akcyzowego od napojów alkoholowych w 2020 r. w wysokości 13,4 mld zł wykazano stratę w wysokości 79,9 mld zł rocznie, co stanowi 3,45% PKB.

Oszacowane koszty społeczno-ekonomiczne zdecydowanie przewyższają wpływy do budżetu państwa z podatku akcyzowego. Należy podkreślić, że koszty te są jeszcze wyższe, bowiem w analizie z uwagi na brak danych nie można było uwzględnić m.in.: kosztów materialnych wypadków, pożarów, czy przestępstw, które powodują osoby będące pod wpływem alkoholu; kosztów związanych z utrzymaniem rodzin, szczególnie dzieci, które zostają sierotami w wyniku śmierci osób spożywających alkohol, są to m.in. koszty opieki nad osobami niepełnoletnimi i z niepełnosprawnościami (spożywanie alkoholu w ciąży doprowadza do narodzin dzieci z FAS/FASD); kosztów opieki psychologicznej dla osób dorosłych z syndromem DDA oraz współuzależnienia; utraconych możliwości rozwojowych jednostek w wyniku doświadczenia traum oraz narodzin z FAS⁹; kosztów opieki nad rannymi uczestniczącymi w wypadkach i zdarzeniach niebezpiecznych spowodowanych przez osoby spożywające alkohol; kosztów kradzieży, napadów i rozbojów wynikających z działań takich osób; kosztów zaniechania inwestycji, działań gospodarczych, czy aktywności społecznej

⁹ Według polskich i międzynarodowych danych, z zespołem FAS/FASD (Alkoholowy Zespół Płodowy FAS, ang. *Fetal Alcohol Syndrome*; pol. Spektrum Alkoholowego Zaburzenia Płodu FASD, ang. *Fetal Alcohol Spectrum Disorder*) rodzi się od 1,6% do 2,5% dzieci na 1 tys. żywych urodzeń, a według specjalistów zajmujących się tą chorobą jest ich nawet 5%. Oznacza to, że w 2018 r. wśród 388 tys. nowonarodzonych dzieci pomiędzy 6,2 tys. a 19,4 tys. miało FAS/FASD. FAS jest nieuleczalne i generuje obciążenia w życiu prywatnym i społecznym (diagnozowanie, obciążenie budżetu domowego, obciążenie budżetu państwa, pomoc psychologiczna, psychoterapia, koszty więziennictwa) (Morawiec, 2020). Ograniczenie spożycia alkoholu w Polsce jest istotne także z przyczyn demograficznych i bezpieczeństwa trwania społeczeństwa.

w obszarach o natężonej liczbie osób spożywających alkohol, oraz kosztów obniżenia wartości nieruchomości zamieszkałej przez osoby spożywające alkohol i społecznie postrzeganych jako obszary patologii, nisko atrakcyjne miejsca do życia.

Bibliografia

- Berridge, V., Edman, J., Mold, A., & Taylor, S. (2014). *Addiction and Lifestyles in Contemporary Europe: Reframing Addictions Project (ALICE RAP). Social costs: A report specifying the costs of addiction to societies.*
- CBOS. (2016). *Postawy młodzieży wobec alkoholu: Wyniki badań.* CBOS. Pobrano z CBOS website: https://pap-mediroom.pl/sites/default/files/attachments/201607/DOC.20160707.24705185.Postawy%20mlodziezy%20wobec%20alkoholu_wyniki%20badan%20CBOS.pdf
- CBOS. (2019). *Konsumpcja alkoholu w Polsce* (Nr 151/2019). Warszawa: CBOS. Pobrano z CBOS website: https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2019/K_151_19.PDF
- CDC. (2020a). *Advise about Risky Alcohol Use.* Pobrano 19 czerwca 2020, z Centers for Disease Control and Prevention website: <https://www.cdc.gov/ncbddd/fasd/features/reduce-risky-alcohol-use.html>
- CDC. (2020b). *Dietary Guidelines for Alcohol.* Pobrano 19 czerwca 2020, z Centers for Disease Control and Prevention website: <https://www.cdc.gov/alcohol/fact-sheets/moderate-drinking.htm>
- CDC. (2021). *Odpowiedź na pytanie autorów raportu dotyczące liczby gramów czystego alkoholu w tzw. standardowym drinku w normie CDC.* Centers for Disease Control and Prevention.
- Deloitte. (2018). *Podsumowanie analizy wybranych wskaźników wpływu przemysłu piwowarskiego na polską gospodarkę i otoczenie.* Warszawa: Deloitte. Pobrano z Deloitte website: <https://browary-polskie.pl/wp-content/uploads/2018/11/Raport-Deloitte.pdf>
- DeNoon, D. J. (2005). *Are You a Risky Drinker?* 19 czerwca 2020, z WebMD website: <https://www.webmd.com/mental-health/addiction/news/20050721/are-you-risky-drinker>
- dlahandlu.pl. (2015). *W Polsce 1 sklep z alkoholem przypada na 256 mieszkańców, WHO zaleca by przypadał na 1-1,5 tys. Osób.* Pobrano 10 stycznia 2020, z www.dlahandlu.pl website: <https://www.dlahandlu.pl/hurt-i-franczyza/wiadomosci/w-polsce-1-sklep-z-alkoholem-przypada-na-256-mieszkancow-who-zaleca-by-przypadal-na-1-1-5-tys-osob,45041.html>
- dlahandlu.pl. (2021). *Jak zmieniała się liczba sklepów w latach 2018-2020.* Pobrano 10 stycznia 2020, z Wwww.dlahandlu.pl website: <https://www.dlahandlu.pl/detal-hurt/wiadomosci/jak-zmienia-sie-liczba-sklepow-w-latach-2018-2020,96149.html>
- Fal, A. M. (2020). *Alkohol w Polsce: Kontekst społeczny, rynkowy i legislacyjny.* Pracodawcy Rzeczypospolitej Polskiej. Pobrano z <https://pracodawcyrp.pl/upload/files/2020/01/2020-02-03-alkohol-w-polsce-raport-pracodawcyrp.pdf>
- Fudała, J. (2018). *Bezpieczne picie alkoholu.* Pobrano 30 grudnia 2018, z Mp.pl website: <http://www.mp.pl/social/article/69551>
- Fudała, J., & Dąbrowska, K. (2013). *Środowisko pracy a alkohol. Działania profilaktyczne i aspekty prawne.* Państwowa Agencja Rozwiązywania Problemów Alkoholowych. Pobrano z https://www.parpa.pl/phocadownloadpap/Problemy_alkoholowe/srodowisko%20pracy%20a%20alkohol.%20Dzialania%20profilaktyczne%20i%20aspekty%20prawne.pdf
- Grochot, A. (2019). *Prawie 5 mln Polaków pije alkohol 4 razy w tygodniu.* Pobrano 18 września 2019, z Rmf24.pl website: <https://www.rmfm24.pl/fakty/polska/news-prawie-5-mln-polakow-pije-alkohol-4-razy-w-tygodniu,nId,3210201>

- GUS. (1994). *Mały rocznik statystyczny 1994*. Warszawa: GUS.
- GUS. (2000). *Mały rocznik statystyczny Polski 2000*. Warszawa: GUS.
- GUS. (2005). *Mały rocznik statystyczny Polski 2005*. Warszawa: GUS. Pobrano z GUS website: https://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/maly_rocznik_statystyczny_2005.zip
- GUS. (2010). *Mały Rocznik Statystyczny Polski 2010*. Warszawa: GUS. Pobrano z GUS website: https://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/oz_maly_rocznik_statystyczny_2010.pdf
- GUS. (2020a). Infografika—Międzynarodowy Dzień Piwa i Piwowara (7.08.2020). Pobrano 7 sierpnia 2020, z Stat.gov.pl website: <https://stat.gov.pl/infografiki-widzety/infografiki/infografika-miedzynarodowy-dzien-piwa-i-piwowara-7-08-2020,58,3.html>
- GUS. (2020b). *Rynek wewnętrzny w 2019 r.* Warszawa: GUS. Pobrano z GUS website: https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5466/7/26/1/rynek_wewnetrzny_2019.pdf
- GUS. (2020c). *Tabela 4. Ludność według płci i roku urodzenia. Stan w dniu 30.04.2020*. GUS.
- GUS. (2021a). Handel zagraniczny. Obroty ogółem — Wyszczególnienie według nomenklatury towarowej. Pobrano z http://swaid.stat.gov.pl/HandelZagraniczny_dashboards/Raporty_konstruowane/RAP_SWAID_HZ_3_4.aspx
- GUS. (2021b). *Informacja o rynku pracy w czwartym kwartale 2020 roku (dane wstępne)*. Warszawa: GUS. Pobrano z GUS website: https://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5475/12/45/1/informacja_sygnalna_o_rynku_pracy_iv_kw.2020.pdf
- GUS. (2021c). *Rocznik Statystyczny Przemysłu 2020*. Warszawa: GUS. Pobrano z GUS website: https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5515/5/14/1/rocznik_statystyczny_przemyslu_2020-ostat.pdf
- interia.biznes.pl. (2021). Wartość segmentu piw bezalkoholowych przekroczyła 1 mld zł. Pobrano z Biznes.interia.pl website: <https://biznes.interia.pl/gospodarka/news-wartosc-segmentu-piw-bezalkoholowych-przekroczylo-1-mld-zl,nId,5057559>
- Janoś, K. (2017). Wódka i piwo w kioskach. Na powszechnej dostępności alkoholu gospodarka więcej traci niż zyskuje. Pobrano 27 września 2021, z Money.pl website: <https://www.money.pl/gospodarka/raporty/artykul/sprzedaz-alkoholu-w-polsce-kolporter,208,0,2308304.html>
- Juszczyńska, J. (2021). Osoby pracujące w tych zawodach piją najwięcej alkoholu. Ranking od najrzadziej pijących [lista]. Pobrano 10 stycznia 2021, z Gazeta Pomorska website: <https://pomorska.pl/osoby-pracujace-w-tych-zawodach-pija-najwiecej-alkoholu-ranking-od-najrzadziej-pijacych-lista/ar/c11-15365945>
- Klimkiewicz, A., Obłąkowska, K., & Bartoszewicz, A. (2021). *Polska zalana piwem. Analiza ewolucji modelu spożycia alkoholu w Polsce – przyczyny i skutki*. Warszawa: Instytut Jagielloński. Pobrano z https://jagiellonski.pl/files/other/POLSKA_ZALANA_PIWEM23.pdf
- KRBRD. (2019). *Wycena kosztów wypadków i kolizji drogowych na sieci dróg w Polsce na koniec roku 2018, z wyodrębnieniem kosztów społeczno-ekonomicznych wypadków na transeuropejskiej sieci transportowej*. Krajowa Rada Bezpieczeństwa Ruchu Drogowego, Instytut Badawczy Dróg i Mostów.
- Lederman, S. (1956). *Alcool, alcoolisme, alcolisation (alcohol, alcoholism, alcoholisation). Vol. 1*. Institut National d'études Demographiques, Travaux et Documents.
- Malczewski, A. (2018). *Raport o stanie narkomanii w Polsce 2018*. Warszawa: Krajowe Biuro do Spraw Przeciwdziałania Narkomanii. Pobrano z Krajowe Biuro do Spraw Przeciwdziałania Narkomanii website: https://www.cinn.gov.pl/porta?id=15&res_id=1417507
- Morawiec, J. (2020). Zespół FAS—Na czym polega rehabilitacja i czy zawsze jest możliwa? Pobrano 27 września 2021, z STOPuzależnieniom.pl website: <https://stopuzaleznieniom.pl/artykuly/czy-pije-ryzykownie/zespole-fas-na-czym-polega-rehabilitacja-i-czy-zawsze-jest-mozliwa/>

- Moskalewicz, J., Room, R., & Thom, B. (red.). (2016). *Comparative monitoring of alcohol epidemiology across the EU. Baseline assessment and suggestions for future action. Synthesis report*. RARPA. Pobrano z <http://www.rarha.eu/NewsEvents/LatestNews/Lists/LatestNews/Attachments/36/Comparative%20monitoring%20of%20alcohol%20epidemiology%20across%20the%20EU%20%E2%80%93%2027.02.pdf>
- Mrozowska, I. (2020). Nielsen: Małe sklepy idą pod młotek, rosną dyskonty i supermarkety. Pobrano 1 stycznia 2021, z Handelextra website: <https://handelextra.pl/artykuly/233587,nielsen-male-sklepy-ida-pod-mlotek-rosna-dyskonty-i-supermarkety>
- MZ. (2002). *Sprawozdanie z realizacji ustawy o wychowaniu w trzeźwości i przeciwdziałaniu alkoholizmowi w okresie 1 stycznia — 31 grudnia 2001 roku*. Warszawa: Ministerstwo Zdrowia. Pobrano z Ministerstwo Zdrowia website: <http://www.parpa.pl/download/rozdzial06.pdf>
- NIK. (2019). *Profilaktyka Uzależnień od Alkoholu i Narkotyków. Informacja o wynikach kontroli* (Nr Nr ewid. 150/2019/P/19/094/LPO). Najwyższa Izba Kontroli. Pobrano z Najwyższa Izba Kontroli website: <https://www.nik.gov.pl/plik/id,21351,vp,23991.pdf>
- Opolska, Z. (2021). Prof. Witold Zatoński: To nie jest kraj dla długo żyjących. Pobrano 19 stycznia 2021, z Medonet.pl website: <https://www.medonet.pl/zdrowie,prof--witold-zatonski--to-nie-jest-kraj-dla-dlugo-zyjacych,artykul,16801535.html>
- PAP MediaRoom. (2016). CBOS: Dorośli lekceważą picie alkoholu przez niepełnoletnich. Pobrano 7 lipca 2016, z PAP MediaRoom portal. website: <https://pap-mediroom.pl/inne/cbos-dorosli-lekcewaza-picie-alkoholu-przez-niepelnoletnich>
- PARPA. (2021). *Spożycie w litrach na jednego mieszkańca*. PARPA. Pobrano z <https://www.parpa.pl/index.php/badania-i-informacje-statystyczne/statystyki>
- Pielęgniarki.com.pl. (2017). PARPA: 7 proc. Polaków pije alkohol w sposób prowadzący do uzależnienia. Pobrano 27 września 2018, z Pielęgniarki.com.pl website: <http://pielegniarki.com.pl/article/parpa-7-proc-polakow-pije-alkohol-w-sposob-prowadzacy-do-uzaleznienia>
- Pinkosz, K. (2019). Prof. Waldemar Kostewicz: Trudne pytania o palenie i alkohol w Polsce oraz rolę ziołolecznictwa w praktyce lekarza. Pobrano 27 września 2021, z Świat Lekarza website: <https://swiatlekarza.pl/prof-waldemar-kostewicz-trudne-pytania-o-palenie-i-alkohol-w-polsce-oraz-role-ziololecznictwa-w-praktyce-lekarza/>
- Podgórska, J. (2017). Dlaczego kobiety coraz częściej sięgają do kieliszka? Pobrano 5 kwietnia 2021, z <https://www.polityka.pl/jamyoni/1693422,1,w-jakich-sytuacjach-kobiety-zagladaja-do-kieliszka.read>
- Ptak-Iglewska, A. (2019). Szybko rośnie popyt na niszowe trunki. Pobrano 5 kwietnia 2021, z Rzeczpospolita website: <https://www.rp.pl/przemysl-spozywczy/art1235501-szybko-rosnie-popyt-na-niszowe-trunki>
- Pużyński, S., & Wciórka, J. (2000). *Klasyfikacja zaburzeń psychicznych i zaburzeń zachowania w ICD-10. Opisy kliniczne i wskazówki diagnostyczne*. Kraków-Warszawa: Uniwersyteckie Wydawnictwo Medyczne „Vesalius”, Instytut Psychiatrii i Neurologii.
- Rada Ministrów. (2021). *Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2020 r. Omówienie*. Warszawa: Rada Ministrów. Pobrano z Rada Ministrów website: <https://www.gov.pl/attachment/ac3054ef-f33c-4a69-b9ca-c67898f3daa1>
- Sierosławski, J. (2020). *Używanie alkoholu i narkotyków przez młodzież szkolną. Raport z ogólnopolskich badań ankietowych zrealizowanych w 2019 r.* Warszawa: Krajowe Biuro ds. Przeciwdziałania Narkomanii, Państwowa Agencja Rozwiązywania Problemów Alkoholowych, Instytut Psychiatrii i Neurologii. Pobrano z Krajowe Biuro ds. Przeciwdziałania Narkomanii, Państwowa Agencja Rozwiązywania Problemów

- Alkoholowych, Instytut Psychiatrii i Neurologii website: <https://www.parpa.pl/images/file/Raport%20ESPAD%202019%20POLSKA-rev.pdf>
- spirits.com.pl. (2020). Picie zaczynamy od piwa. Pobrano 8 kwietnia 2021, z Spirits.com.pl website: <https://spirits.com.pl/picie-zaczynamy-od-piwa/>
- Szczerbiński, P. (2019). Wódka w sklepach małoformatowych. Pobrano 7 kwietnia 2021, z CMR website: <https://www.cmr.com.pl/wodka-sklepach-maloformatowych/>
- Szpital Uniwersytecki nr 2 w Bydgoszczy. (b.d.). *Czy picie alkoholu ma wpływ na organizm?* Szpital Uniwersytecki nr 2 w Bydgoszczy. Pobrano z https://www.biziel.umk.pl/assets/files/CZY_PICIE_ALKOHOLU_MA_WPLYW_NA_ORGANIZM.pdf
- Świątkiewicz, G. (2012). Rozpowszechnienie zaburzeń związanych z alkoholem. W J. Moskaiewicz, A. Kiejna, & B. Wojtyniak (red.), *Kondycja Psychiczna Mieszkańców Polski. Raport z badań Epidemiologia zaburzeń psychiatrycznych i dostęp do psychiatrycznej opieki zdrowotnej – EZOP Polska* (s. 254–262). Warszawa: Instytut Psychiatrii i Neurologii.
- US DA i HHS. (2020). *Dietary Guidelines for Americans 2020-2025*. U.S. Department of Agriculture, U.S. Department of Health & Human Services. Pobrano z https://www.dietaryguidelines.gov/sites/default/files/2020-12/Dietary_Guidelines_for_Americans_2020-2025.pdf
- WHO. (2018). Global status report on alcohol and health 2018. Pobrano 7 kwietnia 2021, z <https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/274603/9789241565639-eng.pdf>
- WHO. (2021a). Alcohol. Pobrano z https://www.who.int/substance_abuse/facts/alcohol/en
- WHO. (2021b). Alcohol, total per capita (15+) consumption (in litres of pure alcohol) (SDG Indicator 3.5.2). Pobrano 6 kwietnia 2021, z [https://www.who.int/data/gho/data/indicators/indicator-details/GHO/total-\(recorded-unrecorded\)-alcohol-per-capita-\(15+\)-consumption](https://www.who.int/data/gho/data/indicators/indicator-details/GHO/total-(recorded-unrecorded)-alcohol-per-capita-(15+)-consumption)
- wirtualnemedi.pl. (2018). Polska w czołówce emisji reklam alkoholu w telewizji. „Ma to wpływ na zachowanie młodych ludzi”. Pobrano 15 kwietnia 2021, z <https://www.wirtualnemedi.pl/artykul/polska-w-czolowce-emisji-reklam-alkoholu-w-telewizji-ma-to-wplyw-na-zachowanie-mloodych-ludzi>
- Wolepiwo.pl. (2019). Eksport piwa w Polsce. Pobrano 10 września 2021, z Wolę Piwo website: <https://www.wolepiwo.pl/eksport/>
- World Bank. (2021). Alcohol consumption per person, 2016. Pobrano z <https://ourworldindata.org/grapher/total-alcohol-consumption-per-capita-litres-of-pure-alcohol>
- Akty prawne:
- Ustawa. (1982). Ustawa z dnia 26 października 1982 r. o wychowaniu w trzeźwości i przeciwdziałaniu alkoholizmowi. Tekst jednolity Dz. U. 2021, poz. 1119.



Cytowanie: Duczkowski, N. (2021). Wykorzystanie finansów behawioralnych do opisu wybranych zjawisk na polskim rynku ubezpieczeniowym. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 15, s. 84-102. DOI: 10.26366/PTE.ZG.2021.205

Wykorzystanie finansów behawioralnych do opisu wybranych zjawisk na polskim rynku ubezpieczeniowym

Abstrakt

Celem niniejszej pracy jest analiza i próba wyjaśnienia wybranych zjawisk obserwowanych na polskim rynku ubezpieczeń przez pryzmat finansów behawioralnych. Analiza skupia się głównie na opisie i wyjaśnieniu odstępstw od racjonalności instrumentalnej, która w praktyce została sprowadzona do maksymalizacji oczekiwanej użyteczności (zgodnie z *Expected Utility Hypothesis*, EUH). Nie brak w niej jednak także przykładów zjawisk mogących zostać wyjaśnionych odstępstwami od racjonalności epistemicznej (racjonalność w sferze ocen). W ramach pracy badawczej wykorzystano dane wtórne, ze źródeł powszechnie uznawanych za wiarygodne oraz raporty rynkowe. Niniejsza praca może stanowić swoistego rodzaju podsumowanie będące bazą do dalszych badań oraz może mieć także zastosowanie praktyczne wśród menadżerów przygotowujących produkty ubezpieczeniowe i projektujących procesy sprzedażowe. Badania potwierdziły możliwość zastosowania twierdzeń finansów behawioralnych do wyjaśnienia wybranych zjawisk na polskim rynku ubezpieczeń.

Słowa kluczowe: ubezpieczenia; popyt; finanse behawioralne; teoria oczekiwanej użyteczności

Uses of behavioral finance for description selected phenomena on the Polish insurance market

Abstract

The aim of this study is to analyse and explain selected phenomena observed on the Polish insurance market through the behavioral finance. The analysis focuses mainly on the description and explanation of deviations from instrumental rationality, which in practice has been reduced to maximizing the expected utility (according to Expected Utility Hypothesis, EUH). However, it also includes some examples of phenomena that may be explained by deviations from epistemic rationality (rationality in the sphere of evaluations). As part of the research work, secondary data was used, from reliable sources, and a critical analysis of the literature and market reports. This work can be a kind of summary, which is the basis for further research, and can also have practical applications among managers preparing insurance products and designing sales processes. Research confirmed the possibility of using behavioral finance theorems to explain selected phenomena on the Polish insurance market.

Keywords: insurance; demand, behavioral finance; expected utility hypothesis

JEL: G220, G520, D120

Wprowadzenie

Sektor ubezpieczeń odgrywa bardzo ważną rolę w gospodarce. Zakłady ubezpieczeń poza przejmowaniem ryzyka stanowią także istotne podmioty w zakresie inwestowania środków w ramach rezerw techniczno-ubezpieczeniowych czy rozwoju innowacji na światowych rynkach (Śliwiński, 2019). Nic więc dziwnego, że czynniki determinujące decyzje ubezpieczeniowe jednostek od lat są przedmiotem licznych badań naukowych. Badania te obejmują różne grupy czynników m.in. demograficzne oraz ekonomiczne.

Z drugiej zaś strony od 2002 r., kiedy to Kahneman oraz Tversky otrzymali Nagrodę Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii, obserwować można wzmożone zainteresowanie naukowców finansami behawioralnymi. Badacze do klasycznej nauki o finansach włączają zagadnienia psychologiczne, społeczne i antropologiczne. Koncentrują się oni szczególnie na badaniu indywidualnych zachowań jednostek w kontekście podejmowanych decyzji finansowych i ubezpieczeniowych. Decyzje te bowiem w wielu przypadkach nie mogą być wyjaśnione jedynie przez teorię oczekiwaney użyteczności (Harrison i Ng, 2019; Richter, Schiller i Schlesinger, 2014). Warto dodać także, że czynniki behawioralne wskazywane są powszechnie jako istotna grupa determinant popytu na ubezpieczenia (Jaspersen, 2016; Śliwiński, 2016; Zietz, 2003).

Celem niniejszej pracy jest właśnie połączenie tych dwóch istotnych zagadnień poprzez próbę wyjaśnienia wybranych zjawisk obserwowanych na polskim rynku ubezpieczeń przy użyciu twierdzeń i generalnych obserwacji finansów behawioralnych. Hipoteza postawiona w artykule jest następująca: wiele zjawisk dotyczących polskiego rynku ubezpieczeń stanowić może swojego rodzaju odstępstwa od teorii oczekiwaney użyteczności, a przez to nie może być wyjaśniona w pełni i bezpośrednio bez użycia narzędzi jakie dostarczają szeroko rozumiane finanse behawioralne. Należy także podkreślić, że zjawiska opisywane w niniejszym artykule są bardzo złożone, a samo zastosowanie twierdzeń finansów behawioralnych nie stanowi jednego możliwego wytłumaczenia i ma na celu podkreślenie złożoności opisywanych zagadnień oraz wskazania odstępstw od teorii oczekiwaney użyteczności w analizowanych zjawiskach.

W ramach pracy badawczej wykorzystano dane wtórne, ze źródeł powszechnie uznawanych za wiarygodne, oraz raporty rynkowe. Niniejsza praca może stanowić swistego rodzaju podsumowanie będące bazą do dalszych badań oraz może mieć także zastosowania praktyczne wśród menadżerów przygotowujących produkty ubezpieczeniowe i projektujących procesy sprzedażowe.

1. Teoria oczekiwanej użyteczności (euh)

Teoria oczekiwanej użyteczności (ang. *Expected Utility Theory*, *Expected Utility Hypothesis*, EUH) stanowi obok modelu homo economicus, teorii portfelowej Markowitza czy modeli wyceny aktywów, takich jak CAPM (ang. *Capital Asset Pricing Model*, pol. *Model Wyceny Dóbr Kapitałowych*) czy APT (ang. *Arbitrage Pricing Theory*, pol. *Teoria Arbitrażu Cenowego*), fundament teorii finansów neoklasycznych (Szyszka, 2009, s. 24–29). Określa ona zasady postępowania osób racjonalnych w warunkach ryzyka (Dąbrowski i Śliwiński, 2016, s. 15; Szyszka, 2009, s. 20). I to właśnie ten aspekt ryzyka i losowości w decyzjach międzyokresowych sprawia, że EUH może stanowić podstawę do wyjaśnienia decyzji ubezpieczeniowych w ramach teorii finansów neoklasycznych.

Zgodnie z EUH każdej jednostce możemy przypisać funkcję użyteczności określoną na zbiorze alternatywnych wyborów (Dąbrowski i Śliwiński, 2016, s. 15–29; Szyszka, 2009, s. 16). Podczas dokonywania wyborów przez jednostki między losowymi zdarzeniami, wybór dokonywany jest w taki sposób, aby zmaksymalizować wartość oczekiwaną funkcji użyteczności (Dąbrowski i Śliwiński, 2016, s. 26). Teoria oczekiwanej użyteczności zakłada, że konsument w swoich decyzjach wybiera między grami obciążonymi ryzykiem porównując ich oczekiwane wartości użyteczności (Dąbrowski i Śliwiński, 2016, s. 15), czyli ważone kwoty uzyskane przez dodanie wartości użyteczności wypłat pomnożonych przez ich prawdopodobieństwo (Orlik, 2017, s. 18). Nie dba on jednak bezpośrednio o wartości pieniężne nagród, ale o wspomnianą wcześniej użyteczność (Dąbrowski i Śliwiński, 2016, s. 16). Zgodnie z EUH oczekiwaną użyteczność dla racjonalnego konsumenta (jednostki) można opisać za pomocą wzoru:

$$E(U) = \sum_{i=1}^n p_i U(x_i) \quad (1)$$

gdzie: $E(U)$ – wartość oczekiwana realizacji funkcji użyteczności, p_i - prawdopodobieństwo przypisane do zdarzenia x_i , $U(x_i)$ – użyteczność przy zdarzeniu x_i .

Centralne miejsce w EUH zajmuje twierdzenie dotyczące wyboru konsumenckiego zwane powszechnie twierdzeniem von Neumanna-Morgensterna. Jego celem jest wykazanie preferencji wyboru przez jednostki między dwoma grami. Jeśli konsumenci zachowują się zgodnie z aksjomatami EUH (zupełności, przechodniości, ciągłości i niezależności (Szyszka, 2009, s. 17–24) w sytuacjach obciążonych ryzykiem, będą wybierali opcję, która maksymalizuje oczekiwaną wartość ich użyteczności z alternatywnych wyborów, co można zapisać za pomocą wzoru (Dąbrowski i Śliwiński, 2016, s. 16):

$$E_1(U) = q U(x_1) + (1-q) U(x_2) > E_2(U) = t U(x_3) + (1-t) U(x_4) \quad (2)$$

gdzie: $E_1(U)$, $E_2(U)$ – oczekiwana użyteczność alternatyw, x_1 , q , x_2 , $(1-q)$ – parametry pierwszej gry, x_3 , t , x_4 , $(1-t)$ – parametry drugiej gry.

Dużą zaletą EUH jest uwzględnienie bezpośrednio w funkcji użyteczności postaw wobec ryzyka. W literaturze przedmiotu wyróżnia się trzy możliwe profile w postawach jednostek wobec ryzyka. Są to: neutralność wobec ryzyka, niechęć do ryzyka (awersja do ryzyka) i preferencja dla ryzyka (Dąbrowski i Śliwiński, 2016, s. 17). Jednostka neutralna wobec ryzyka charakteryzuje się stałą krańcową użytecznością dochodu lub bogactwa (liniowa funkcja użyteczności, zerowa premia za ryzyko). Nie szuka ona ani nie unika ryzyka. W swoich decyzjach wybierze ona zakład, jeżeli oczekiwane wartości pieniężne są równe subiektywnie postrzeganym wartościom użyteczności. Z kolei jednostka niechętna ryzyku charakteryzuje się malejącą użytecznością krańcową dochodu lub bogactwa (wklęsła funkcja użyteczności, dodatnia premia za ryzyko). Stara się ona unikać ryzyka. W swoich decyzjach zaakceptuje pewną płatność (ekwiwalent pewności), która jest niższa niż wartość oczekiwana zakładu, tylko dlatego, aby nie brać udziału w grze i nie ponieść ewentualnej straty. Odmienną postawę wykazywać będzie jednostka z preferencją wobec ryzyka, gdyż jej krańcowa użyteczność dochodu lub bogactwa wzrasta wraz ze wzrostem wartości pieniężnych (wypukła funkcja użyteczności, ujemna premia za ryzyko). Osoba poszukująca ryzyka preferuje inwestycje, które mają potencjał do dużych zysków, nawet jeśli możliwe są również duże straty. Jednostka poszukująca ryzyka zaakceptuje zakład, nawet gdy oczekiwana wypłata jest mniejsza niż gwarantowana wypłata.

Wspomniany wcześniej aspekt losowości będący immanentną cechą EUH sprawia, że EUH stanowi podstawę do wyjaśnienia decyzji ubezpieczeniowych jednostek według teorii finansów neoklasycznych. W szczególności teoria ta pozwala wskazać poziom składki ubezpieczeniowej jaką jednostka kierująca się aksjomatami EUH będzie w stanie zapłacić za ubezpieczanie. Jeżeli będzie ono aktuarialnie sprawiedliwe (brak zysku zakładu ubezpieczeń), stawka składki musi być równa prawdopodobieństwu wystąpienia ubezpieczanego zdarzenia losowego. Konsument oczywiście może być skłonny zapłacić pewną kwotę, aby uniknąć uczestnictwa w grze (awersja do ryzyka), co pomaga wyjaśnić, dlaczego konsumenci kupują ubezpieczenie (Dąbrowski i Śliwiński, 2016, s. 19).

Model EUH zaproponowany został przez von Neumanna i Morgensterna w połowie lat czterdziestych XX wieku (Dąbrowski i Śliwiński, 2016, s. 15; Szyszka, 2009, s. 16), jednak ciągle znajduje powszechne zastosowanie do wyjaśnienia oraz modelowania preferencji jednostek względem ryzyka. Jednak EUH poddawana jest surowej krytyce przez zwolenników finansów behawioralnych (Szyszka, 2009, s. 16). Podejmują oni dyskusję

w szczególności z aksjomatami na których zbudowano EUH. Podejście behawioralne kwestionuje także jedną z naczelnych zasad stojącą u podstaw neoklasycznej teorii finansów, mówiącą, że racjonalny inwestor charakteryzuje się awersją do ryzyka i dokonuje wyborów w taki sposób, aby zawsze maksymalizować łączną oczekiwaną użyteczność. Według zwolenników finansów behawioralnych awersja do ryzyka zależy przede wszystkim od kontekstu decyzyjnego, co implikuje obserwacje, że decydenci przywiązują większą wagę do zmian w poziomie bogactwa względem przyjętego punktu odniesienia niż do jego łącznej wartości (Szyszka, 2009, s. 16). Obserwacje te poprzedzone licznymi eksperymentami stanowiły bazę do sformowania teorii perspektywy autorstwa Kalmemana i Tversky'ego, a następnie innych twierdzeń i obserwacji finansów behawioralnych oraz eksperymentów weryfikujących odstępstwa od EUH w określonych warunkach (opisane w rozdziale 2). Twierdzenia te będą stanowiły podstawę wyjaśnienia wybranych zjawisk obserwowanych na polskim rynku ubezpieczeń (rozdział 4).

2. Finanse behawioralne a decyzje ubezpieczeniowe – przegląd literatury

Ze względu na rolę ubezpieczeń w gospodarce (Arena, 2008; Phutkaradze, 2014; Śliwiński, 2016; Ward i Zurbrugg, 2000) czynniki wpływające na decyzje związane z zakupem ubezpieczenia (kluczowe determinanty popytu na ubezpieczenia) były przedmiotem wielu prac badawczych. Czynniki te były analizowane w różnych przekrojach zarówno czasowych, geograficznych, społecznych, socjalnych, gospodarczych czy percepcji ryzyka. Były rozpatrywane także ze względu na ich wpływ na różne typy ubezpieczeń, zarówno ubezpieczeń na życie, jak i ubezpieczeń majątkowych. Mnogość badań i publikacji spowodowała, że dostępnych jest także kilka opracowań, które podsumowują wyniki innych badań. Zdaniem autora, do najważniejszych zaliczyć można: (Harrison i Ng, 2019; Jaspersen, 2016; Śliwiński, 2016; Zietz, 2003). W tabeli 1 zaprezentowano podsumowanie kluczowych determinantów popytu na ubezpieczenia. Warto wskazać, że grupa czynników behawioralnych stanowi wyjątkowo istotną grupę czynników badanych przez naukowców. Ze względu na cel niniejszej publikacji nie zostaną one jednak wszystkie w szczegółach omówione.

Tabela 1. Kluczowe determinanty popytu na ubezpieczenia

Kluczowe determinanty popytu na ubezpieczenia	
Demograficzne	wiek; poziom edukacji; poziom zatrudnienia; wielkość rodziny; płeć; czas trwania życia; populacja; rasa; religia; region
Ekonomiczne	budżet domowy; liczba kart kredytowych; posiadane nieruchomości; dochód osobisty; oczekiwany dochód osobisty; zarobki; aktywa netto; inflacja; zawód; cena ubezpieczenia; stopa procentowa; poziom zabezpieczenia społecznego; poziom indeksu giełdowego; prowizja agenta ubezpieczeniowego; rabaty
Behawioralne	motyw dziedziczenia; efekt kohorty; percepcja ryzyka; podział ryzyka; <i>moral hazard</i> ; sposób komunikacji ryzyka; percepcja pomocy rządowej; ujawnienia informacji; czynniki subiektywne; oczekiwana użyteczność

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Jaspersen, 2016; Śliwiński, 2016, 2019; Zietz, 2003).

Podobnie jak analiza samego popytu na ubezpieczenia prace badawcze w zakresie wpływu czynników behawioralnych – zarówno praktyczne, jak i teoretyczne (Sung, Yam, Yung i Zhou, 2011) – także były prowadzone w różnych przekrojach i dotyczyły m.in.: różnych ubezpieczeń/zdarzeń (Browne, Knoller, i Richter, 2015); perspektyw geograficznych (Buzatu, 2013), czy porównań z innymi produktami finansowymi (Das, Mohanty i Shil, 2009). Dalszy przegląd i prezentacja badań w zakresie wpływu czynników behawioralnych na decyzje ubezpieczeniowe zostanie ograniczona do prac, których podłoże stanowi wariant lub rozwinięcie EUH a które za cel stawiają sobie jej weryfikację w określonych warunkach. Badania te zaprezentowano w tabeli 2.

Tabela 2. Finanse behawioralne a ubezpieczenia – wybrane badania związane z weryfikacją oczekiwanej użyteczności

Badania w zakresie analizy oczekiwanej użyteczności w kontekście decyzji ubezpieczeniowych	
Eksperymenty	Di Mauro i Maffioletti (1996); Ganderton, Brookshire, McKee, Stewart i Thurston (2000); Harrison i Ng (2016); Herrero, Tomás i Villar (2006); Irwin, McClelland i Schulze (1992); Laury i McInnes (2003); Laury, McInnes i Swarthout (2009); McClelland, Schulze i Coursey (1993); Schade, Kunreuther i Koellinger (2012); Zimmer, Gründl, Schade i Glenzer (2018)
Inne badania	Barseghyan, Molinari, O'Donoghue, & Teitelbaum (2013); Cohen i Einav (2007); Elabed i Carter (2015); Hill i Robles (2011); Hill, Hoddinott i Kumar (2013)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Harrison i Ng, 2019; Richter, Schiller, i Schlesinger, 2014).

Wyjątkowo ciekawe wyniki uzyskano w ramach badań laboratoryjnych/eksperymentów ekonomicznych. McClelland, Schulze i Coursey (1993) przeprowadzili eksperymenty laboratoryjne z realnymi płatnościami, aby sprawdzić percepcję zdarzeń o różnym prawdopodobieństwie ryzyka. Szukali oni odpowiedzi na pytanie, czy zachowania i decyzje ubezpieczeniowe są zasadniczo odmienne w przypadku zdarzeń o niskim prawdopodobieństwie w stosunku do zdarzeń o wysokim prawdopodobieństwie. Jedno z ich

pierwszych badań dotyczyło zmiany prawdopodobieństwa straty od bardzo wysokiego do bardzo niskiego, przy jednoczesnym utrzymaniu takiej samej wielkości straty nominalnej wyrażonej w dolarach. Zaobserwowali oni różnice dla oceny zdarzeń o wysokim i niskim ryzyku. Średnie oferty na ubezpieczenie zbieżne były z oczekiwaną wartością składki dla większych prawdopodobieństw. Jednak wyniki eksperymentu dla decyzji z bardzo niskim prawdopodobieństwem pokazały bimodalne zachowanie badanych, którzy nie kupują ubezpieczenia albo oferują znacznie wyższe stawki niż oczekiwana wartość przyszłych płatności, całkowicie przeszacowując ryzyko. Podobne badania, z wykorzystaniem tego samego narzędzia, ale nieco inną konstrukcją nagrody prowadzone były także przez Irwin, McClellanda i Schulze (1992), którzy co do zasady uzyskali bardzo podobne wyniki. Wyniki te nie do końca dają wyjaśnić się przez EUH.

Polemikę z wynikami badań wskazanych powyżej podjęli Ganderton, Brookshire, McKee, Stewart i Thurston (2000). W ramach swojego eksperymentu nie zaobserwowali oni bimodalnego rozkładu ofert związanych z niskim prawdopodobieństwem straty. Różnicę w wynikach przypisując różnicom związanym z bardziej złożonymi procesami decyzyjnymi w zaprojektowanym eksperymencie. Zbadali oni także, jak zmieniałyby się zachowania zakupowe dotyczące ubezpieczeń wraz z zmianą kosztów ubezpieczenia. W tym celu korzystali ze stałych średnich wypłat, ale z rosnącą zmiennością w obserwacji preferencji wobec ryzyka. Ich wyniki z kolei są zgodne z przewidywaniami EUH. Wskazali oni na podstawie eksperymentu, że zakup ubezpieczenia będzie mniej prawdopodobny, gdy koszt ubezpieczenia będzie wysoki a oczekiwana strata niska.

Laury, McInnes i Swarthout (2009) przetestowali przekonanie, że ludzie mają tendencję do niedoubezpieczenia się przed katastrofalnymi zdarzeniami z niskim prawdopodobieństwem i dużą stratą w stosunku do zdarzeń o niskim prawdopodobieństwie i niskiej stracie. Ich celem było podjęcie systematycznej analizy wpływu prawdopodobieństwa poniesienia straty na zakup ubezpieczenia. W ramach swoich wyników pokazali oni, że znacznie mniej ubezpieczeń jest kupowane wraz ze wzrostem prawdopodobieństwa straty. Konsumentów mają tendencję do niedostatecznego ubezpieczenia zdarzenia powodującego dużą stratę o niskim prawdopodobieństwie, w porównaniu do zdarzeń ze stratą o wysokim prawdopodobieństwie, co stanowi wynik kwestionujący jedno z założeń EUH.

Laury i McInnes (2003) rozważali zakup ubezpieczeń, w których klienci otrzymywali realne nagrody. W ich badaniu większość jednostek znajdujących się w próbie badawczej, które zdecydowały się na zakup aktuarialnie godziwego ubezpieczenia charakteryzowała się awersją do ryzyka. Taka obserwacja dla odmiany potwierdza EUH.

Ciekawe wyniki otrzymali także Schade, Kunreuther i Koellinger (2012) w swoim eksperymencie. Rozważali oni w swoich badaniach zakup ubezpieczenia od utraty wyjątkowo cennego przedmiotu. Ich wyniki wskazują, że na skrajne wybory i bimodalność przywołaną w ramach badań wcześniejszych może wpływać w szczególności wysoki poziom awersji do ryzyka. Uzyskali oni dowody empiryczne na to, że wiele osób wykazuje zachowania, które sugerują, że są albo obojętni, albo wyjątkowo niechętni ryzyku.

Przedmiotem badań naukowców były także kształty rozkładów oddających chęć zakupu ubezpieczenia. Takie badania prowadzili np. Di Mauro i Maffioletti (1996). Uzyskali oni wyniki wskazujące na skośność rozkładów w zakresie chęci zakupu ubezpieczenia.

Harrison i Ng (2016) rozważali w swoim eksperymencie zarówno opisowe, jak i normatywne aspekty zachowań ubezpieczeniowych. Ich eksperymenty laboratoryjne obejmowały pełne umowy odszkodowawcze określone w odniesieniu do strat z kapitału ze znanymi prawdopodobieństwami strat i bez. W ramach swojego projektu badania mogli oni bezpośrednio ocenić, w jakim stopniu popyt na ubezpieczenie zmienia się w zależności od aktuarialnych cech umowy. Dwa lata później rozszerzyli oni swój projekt badawczy w celu uwzględnienia ryzyka niewykonania zobowiązania. Uzyskane przez nich wyniki nie dają całkowicie wytłumaczyć się przez EUH.

Ryzyko niewykonania świadczenia przez firmę ubezpieczeniową wpływające na percepcję jednostek w zakresie przyszłych przepływów i oczekiwaną użyteczność było także przedmiotem badania zespołu Zimmer, Gründl, Schade i Glenzer (2018). Uzyskane przez nich wyniki sugerują gwałtowne zmniejszenie się wyceny ubezpieczenia ze względu na niewielkie wzrosty ryzyka niewykonania świadczenia i są generalnie niezgodne z EUH.

Z kolei Herrero, Tomás & Villar (2006) przeprowadzali eksperyment, w którym porównywali popyt ubezpieczenia i modelowali sytuację braku ubezpieczenia w kontraście do pełnego ubezpieczenia. Także ich badania w części okazały się niezgodne z przewidywaniami EUH.

Drugą grupą badań w zakresie stosowalności i ewentualnych odstępstw od EUH, tak jak wspomniano wcześniej, stanowiły badania prowadzone w warunkach naturalnych. Były to zarówno badania ankietowe, jak również analiza danych zastanych. Jedną z pierwszych prac o dużym znaczeniu także dla innych naukowców były badania prowadzone przez Cohen i Einava (2007). Poddali oni analizie bardzo szeroki zestaw danych dotyczących składek za ubezpieczenie samochodów i modelowali subiektywne postrzeganie ryzyka. EUH stanowiło dla tego eksperymentu fundamentalne założenie, ponieważ w ramach prac badawczych na danych zastanych nie można było zidentyfikować jednostkowych preferencji ryzyka. Jednak stosując inne niż EUH modele postrzegania wykazano, że preferencje znacząco wpływają na

wycenę ubezpieczenia po skalibrowaniu szacunków z rzeczywistymi wyborami. Ten sam problem zdiagnozowano przy analizie danych rzeczywistych związanych z percepcją ryzyka i franczyzą reedukacyjną. Wskazane wyżej prace badawcze nie potwierdziły w pełni przyjętych założeń EUH.

Istotne badania z punktu widzenia premii za ryzyko w ubezpieczaniu podjęte zostały także przez zespół Barseghyan, Molinari, O'Donoghue i Teitelbaum (2013). Udało im się zidentyfikować rolę zmniejszającej się krańcowej użyteczności i ważonego prawdopodobieństwa. Ich zdaniem te dwa czynniki w stosunku do premii za ryzyko mają różne implikacje. Co bardzo ważne, w swoich badaniach udało im się potwierdzić, że prawdopodobieństwa ważne różnych scenariuszy oceniane przez jednostkę w ramach decyzji ubezpieczeniowych mogą być po prostu określone jako subiektywne postrzeganie ryzyka, które różni się od obiektywnego szacowania prawdopodobieństw. Ich wyjaśnienia, choć odbiegają od EUH to pozwalają wyjaśnić wiele decyzji zakupowych.

Badania w środowisku naturalnym prowadzali także inni badacze. Hill i Robles (2011) analizowali rynek w Etiopii i potrzebę ochrony przed opadami dla rolników. Otrzymane przez nich wyniki potwierdzają subiektywne postrzeganie ryzyka, które zależy od przyszłych dochodów i dobrostanu (majątku). Analogiczne badania powtórzono w 2013 r. (Hill, Hoddinott i Kumar, 2013), kiedy to przy wykorzystaniu pytań ankietowych dotyczących ubezpieczenia meteorologicznego wśród etiopskich gospodarstw domowych udało się zidentyfikować różnice w decyzjach zakupowych w zależności od subiektywnego postrzegania i preferencji dotyczących ryzyka, czasu, początkowego bogactwa oraz ceny ubezpieczenia. Zdaniem badaczy to właśnie kluczowe czynniki, które decydują czy gospodarstwo domowe wykupiłoby hipotetyczne ubezpieczenie. Podobnie subiektywne preferencje w zakresie ryzyka i majątku jako czynniki wpływu na decyzje ubezpieczeniowe analizowano także w ramach badań, których wyniki opublikowali Elabed i Carter (2015). Próbę badawczą w tym przypadku stanowili hodowcy bawełny w Mali.

Przytoczone powyżej badania wskazują, że nie wszystkie decyzje zakupowe w zakresie ubezpieczeń mogą być w pełni wyjaśnione przez EUH. Tym samym klasyczne teorie ekonomiczne muszą się posilkować twierdzeniami i obserwacjami finansów behawioralnych aby w pełni wyjaśnić czynniki związane z decyzjami ubezpieczeniowymi jednostek, które przekładają się na procesy i zjawiska globalne obserwowane na polskim rynku ubezpieczeniowym. I to właśnie ta przesłanka stanowiła podstawę do niniejszej pracy badawczej i próby wyjaśnienia wybranych zjawisk obserwowanych na polskim rynku ubezpieczeniowym.

3. Metodyka badania

Do analizy i wyjaśnienia przez pryzmat finansów behawioralnych wybrano kluczowe zdaniem autora zjawiska (bazując na doświadczeniu rynkowym oraz raportach Polskiej Izby Ubezpieczeń), które wypełniają wszystkie cztery wymiary marketingu-mix (4P) czyli dotyczą produktu, ceny (ang. *price*), dystrybucji (ang. *place*) i promocji (ang. *promotion*). Zjawiska te w znaczącej mierze wpływają na przypis składki ubezpieczeniowej w sektorze. Celem tak szerokiego ujęcia zagadnienia było uniknięcie efektu potwierdzenia, czyli tendencji do preferowania informacji, które potwierdzają wcześniejsze oczekiwania i hipotezy. Analizowane w niniejszym badaniu zjawiska wraz z ich przypisaniem do określonej kategorii marketingu-mix to:

- A. PRODUKT (Polacy statystycznie rzadziej zawierają umowy ubezpieczenia niż inni Europejczycy; Polacy głównie kupują ubezpieczenia obowiązkowe; po ubezpieczeniach obowiązkowych najchętniej nabywanym produktem jest ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków (NNW); zdecydowana większość produktów z działu I, grupy 3 jest zamykana przez klientów przed rekomendowanym terminem; niska penetracja ubezpieczeniami autocasco (AC) w przypadku ubezpieczeń komunikacyjnych).
- B. DYSTRYBUCJA (rola agenta ubezpieczeniowego w procesie dystrybucji ubezpieczeń mimo znaczącego rozwoju kanałów zdalnych; dominujące udziały w rynku tych samych zakładów ubezpieczeń).
- C. CENY (częste w praktyce rynkowej przeliczenia ceny ubezpieczenia na jeden dzień trwania polisy; postrzeganie przez konsumenta składki jako kosztu – bez łącznej percepcji świadczenia ubezpieczeniowego).
- D. PROMOCJA (dominujący przekaz marketingowy, który można ująć w hasło „chronić to co najcenniejsze”; liczne promocje na artykuły materialne dla klientów zakładów ubezpieczeń).

W niniejszej pracy jako metody badawcze wykorzystano analizę, syntezę oraz obserwację. Badania przeprowadzono na podstawie danych wtórnych, ze źródeł powszechnie uznawanych za wiarygodne oraz raportów rynkowych. Wybór metodologii badania podyktowany był dostosowaniem jej do zakresu tematycznego analizowanych zjawisk, a także interdyscyplinarności samych finansów behawioralnych.

4. Behawioralne wyjaśnienie zjawisk ubezpieczeniowych - wybrane przykłady z rynku polskiego

Naukowcy wyodrębniają dwa typy racjonalności: instrumentalną i epistemiczną. Racjonalność instrumentalna została w praktyce sprowadzona do maksymalizacji oczekiwanej użyteczności (Zielonka, 2019, s. 7). Odstępstwa od tego typu racjonalności stanowią główny przedmiot zainteresowania w ramach niniejszego badania.

Analizując odstępstwa od racjonalności instrumentalnej nie sposób nie zacząć rozważań od teorii perspektywy. Teoria perspektywy została opisana przez D. Kahnemana i A. Tversky'ego w 1979 roku (Zielonka, 2021, s. 78) i obejmuje rzeczywiste zachowania ludzkie. Zakłada, że ludzie w trakcie podejmowania decyzji przyjmują jakiś punkt odniesienia i oceniają wyniki jako zyski lub straty. Teoria ta wykazuje zależność między prawdopodobieństwem podjęcia niepewnych wyborów przez ludzi a kontekstem tych decyzji (Zielonka, 2019, s. 13). W szczególności pozwala ona wykazać różnicę między percepcją zysku i straty o takiej samej wielkości nominalnej (Orlik, 2017, s. 57–61). Teoria perspektywy może stanowić bardzo dobre wyjaśnienie niechęci Polaków do ubezpieczania się. Jako naród jesteśmy zasadniczo niedoubezpieczeni (PIU i Deloitte, 2017, s. 6), a umowy ubezpieczenia statystycznie zawieramy rzadziej od innych Europejczyków. Składki przypisane brutto w ciągu roku w Polsce od kilku lat kształtują się na poziomie około 3% PKB, co plasuje Polaków daleko od średniej w Europie (+7% PKB), nie mówiąc już o liderach europejskich: takich jak: Finlandia, Holandia czy Wielka Brytania (PIU i Deloitte, 2017, s. 6). W krajach tych relacja składek opłacanych w ciągu roku do PKB kształtuje się na poziomie 10%. Dokładając do tego fakt, że głównym czynnikiem determinującym wybór ubezpieczenia jest cena (Kalinowski i in., 2015, s. 41), można wysnuć wniosek, że Polacy na składkę ubezpieczeniową patrzą jako na koszt konieczny. Jako naród nie potrafimy ocenić kosztu w stosunku do ewentualnych wypłat z polisy ubezpieczeniowej. Potwierdzają to także badania jednej z firm ubezpieczeniowych. W badaniach tych wskazano, że trzy najbardziej popularne ubezpieczenia to (Nationale-Nederlanden, 2017, s. 27–29): ubezpieczenie grupowe (posiada 50% badanych), ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej (OC) auta (posiada 49% badanych) oraz składki wpłacane do otwartych funduszy emerytalnych (OFE) (posiada 47% badanych). Są to ubezpieczenia obowiązkowe lub takie, których właścicielami stajemy się przy okazji innych czynności. Polacy wciąż nie wykazują inicjatywy i potrzeby ubezpieczania się, czego nie da się wyjaśnić inaczej, niż przy użyciu teorii finansów behawioralnych, a w szczególności percepcji ceny. Z tego właśnie powodu stosunkowo duży odsetek w Polsce,

bo aż 18% badanych posiada ubezpieczenia NNW opłacane osobno (Nationale-Nederlanden, 2017, s. 29). Wynika to z faktu, że stosunek składki do sumy ubezpieczenia w tego typu produktach jest stosunkowo wysoki, co potwierdza odstępstwa od możliwości oszacowania prawdopodobieństwa przez jednostkę i różną percepcję ewentualnych zdyskontowanych odroczonej wypłat.

Z finansami behawioralnymi wiąże się także efekt status quo, czyli pozostawanie przy aktualnym stanie rzeczy na skutek awersji do strat (Szyszka, 2009, s. 63–64; Zielonka, 2019, s. 29). Efekt status quo może być określony jako błąd poznawczy, który wiąże się z tym, że decydenci wolą, aby obecny stan rzeczy pozostawał taki sam (Zielonka, 2021, s. 100). W zakresie rynku ubezpieczeniowego efekt status quo pozwala wyjaśnić kilka zjawisk takich jak choćby niesłabnącą rolę agenta ubezpieczeniowego, czy dominujące udziały w rynku tych samych zakładów ubezpieczeń. Znacząca rola agenta ubezpieczeniowego wiąże się z faktem, że to agenci kształtują zaufanie do zakładu ubezpieczeń i nabywanego przez konsumenta produktu. Właśnie agenci ubezpieczeniowi są nadal głównym kanałem kontaktu w zakresie nabycia polisy ubezpieczeniowej przez co zyskują zaufanie klientów i odpowiadają na ich potrzeby. Ich rola wzmacniana jest poprzez wyjaśnianie warunków umowy, a także pomoc w zrozumieniu na jakich zasadach działa nabywane ubezpieczenie. Z tego powodu aż 41% Polaków wskazuje właśnie na agentów jako podstawowe źródło wiedzy o ubezpieczeniach. Dopiero w drugiej kolejności są to rodzina i przyjaciele, w trzeciej internetowej porównywarki ubezpieczeniowej, a w czwartej opinii w Internecie ogółem (PIU i Deloitte, 2017, s. 8). Wyniki te potwierdzają badania przeprowadzone przez firmę doradczą, gdzie blisko 50% respondentów wskazało jako główną barierę zakupu ubezpieczenia przez Internet brak porady konsultanta/agenta (52%) oraz niewystarczające wyjaśnienia on-line, ryzyko niedomówień (49%). Z tego powodu wielu konsumentów rezygnuje z zakupu przez Internet, wybierając kanały, które umożliwią im kontakt z doradcą, który przekaze im więcej informacji i rozwieje ich ewentualne wątpliwości (Kalinowski i in., 2015, s. 41–42). Wspomniany wcześniej efekt status quo pozwala także wyjaśnić dominującą pozycję rynkową tych samych zakładów ubezpieczeń. Wynika to z faktu, że jako konsumenci nabywający ubezpieczenia w zakresie kluczowych produktów korzystamy z usług tych samych agentów. Poniżej przedstawiono tabelę zawierającą zestawienie udziałów w rynku mierzonych składką przypisaną brutto w dziale I i dziale II ubezpieczeń.

TABELA 3. Udziały rynkowe 3 największych zakładów ubezpieczeń w dziale I i dziale II

Udziały rynkowe 3 największych zakładów ubezpieczeń w dziale I i dziale II w 3 kwartale 2020 r.			
Ubezpieczenia na życie (dział I)		Pozostałe ubezpieczenia majątkowe i osobowe (dział II)	
Zakład ubezpieczeń	Udział w rynku (w %)	Zakład ubezpieczeń	Udział w rynku (w %)
PZU Życie S.A.	42,45	PZU S.A.	28,97
AVIVA TUnŻ S.A.	9,27	STU Ergo Hestia	15,33
Nationale Nederlanden TUnŻ S.A.	7,90	TUIR Warta S.A.	14,88
Udziały rynkowe 3 największych zakładów ubezpieczeń w dziale I i dziale II w 3 kwartale 2019 r.			
Ubezpieczenia na życie (dział I)		Pozostałe ubezpieczenia majątkowe i osobowe (dział II)	
Zakład ubezpieczeń	Udział w rynku (w %)	Zakład ubezpieczeń	Udział w rynku (w %)
PZU Życie S.A.	39,98	PZU S.A.	30,23
AVIVA TUnŻ S.A.	8,85	STU Ergo Hestia	15,19
Nationale Nederlanden TUnŻ S.A.	7,10	TUIR Warta S.A.	14,37

Źródło: opracowanie własne na podstawie (UKNF, 2021). W przypadku ubezpieczeń działu II na koniec 3 kwartału 2013 r. udział trzech największych zakładów ubezpieczeń wynosił odpowiednio PZU S.A. (31,05%), TUIR Warta S.A. (13,25%) i STU Ergo Hestia (11,14%), zaś w przypadku ubezpieczeń działu I na koniec 3 kwartału 2013 r. udział trzech największych zakładów ubezpieczeń wynosił odpowiednio: PZU Życie S.A. (29,30%), Open Life TU Życie S.A. (7,52%) ING TUNŻ S.A. (6,61%). Znaczący udział Open Life TU Życie S.A. wynikał z dystrybucji ubezpieczeń z UFK w banku z grupy kapitałowej.

Warto w tym miejscu także wspomnieć o efekcie posiadania (pułapka posiadania). Efekt posiadania to hipoteza mówiąca, że ludzie oceniają wyżej dobra, które już posiadają (Szyszka, 2009, s. 64; Zielonka, 2019, s. 33). Efekt posiadania stanowi przykład odstępstwa od EUH. Jego istota związana jest z faktem, że klient jest gotów zapłacić za dany towar inną cenę, niż ta za którą byłby gotów go potem odsprzedać. Efekt ten dotyczy dóbr, gdzie występuje więź emocjonalna (Zielonka, 2019, s. 33). W przypadku ubezpieczeń sensu stricte ciężko jest mówić o efekcie posiadania, z tego względu, że ubezpieczanie jest bez wątpienia produktem niematerialnym, którego nie można sprzedać na rynku wtórnym. Nie mniej jednak efekt posiadania jest wykorzystywany przez zakłady ubezpieczeń głównie w komunikacji marketingowej. Przybiera on zasadniczo dwie formy. Pierwsza z nich dotyczy stosunkowo powszechnego przekazu marketingowego, który można określić hasłem „chronić co najcenniejsze”. W ten sposób ubezpieczyciele i agenci budują potrzebę ubezpieczeniową wśród Klientów, odwołując się właśnie do wyższej oceny dobra posiadanego. Druga forma

związana jest bezpośrednio z promocjami na artykuły materialne dla Klientów zakładów ubezpieczeń. Przykładem takich działań są promocje prowadzone przez takie zakłady ubezpieczeń jak Grupa AXA czy Vienna Life TU na Życie S.A. Wskazane zakłady ubezpieczeń dla swoich Klientów udostępniają w ramach promocji kody i kupony zniżkowe do różnego rodzaju sklepów internetowych, pozwalających taniej nabywać produkty. Takie działania budują u nabywcy ubezpieczenia większą a przede wszystkim namacalną wartość posiadanego produktu finansowego.

Nie bez znaczenia dla decyzji ubezpieczeniowych jest także efekt sformułowania, czyli ten sam problem ukazany w różnych perspektywach (Zielonka, 2019, s. 41). Niewielka różnica w sformułowaniu komunikatu może prowadzić do odmiennego zachowania jego odbiorcy. Zjawisko to nosi nazwę efektu sformułowania lub tzw. framingu. Wskazuje się trzy rodzaje framingu (Zielonka, 2017, s. 41–48): efekt sformułowania decyzji ryzykownych, efekt sformułowania cechy oraz efekt sformułowania celu. Zjawiskiem odpowiedzialnym za powstawanie efektu sformułowania jest, powszechnie występująca u ludzi, silna awersja do strat (Zielonka, 2017, 2019, s. 47). Znaczenie zjawiska framingu dla decyzji ubezpieczeniowych także jest istotne i objawia się głównie w licznych promocjach cenowych i sposobie komunikacji ceny w przekazie marketingowym. Poprzez zastosowanie przeliczenia ceny na jeden dzień ubezpieczyciel lub agent zmienia perspektywę kupującego budząc w nim przeświadczenie, że nabywane przez niego ubezpieczenie jest znacznie tańsze niż faktycznie wynikałoby to ze składki za cały okres ochrony. Przykładem tego typu kampanii może być kampania telewizyjna 4Life Direct, które w promowanej polisie pokrywającej koszty pogrzebu pokazywała składkę w skali dziennej.

Na rynku ubezpieczeniowym można także zaobserwować zjawisko zwane efektem dyspozycji. Efekt dyspozycji polega na skłonności inwestorów do zbyt szybkiego sprzedawania akcji, których ceny zwyżkują, oraz do zbyt długiego przetrzymywania akcji zniżkujących (Zielonka, 2005, 2019). Efekt dyspozycji dotyczy jedynie ubezpieczeń inwestycyjnych, czyli ubezpieczeń z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi (dział I, grupa 3). Przykładem działania tego efektu może być obserwacja z praktyki gospodarczej, że zdecydowana większość tego typu produktów jest zamykana przez Klientów przed rekomendowanym terminem w przypadku osiągnięcia zysku.

Z zakupem ubezpieczenia nierozzerwalnie związane jest także zjawisko powszechnie zwane księgowaniem mentalnym. Jest to proces kodowania, kategoryzowania i wartościowania przepływów pieniężnych (Zielonka, 2019). Ten błąd poznawczy wynika z księgowania poszczególnych wydatków i przychodów na różnych kontach mentalnych (Zielonka, 2019, s.

93–99). Efekt księgowania mentalnego najłatwiej zaobserwować w przypadku składki ubezpieczeniowej, która postrzegana jest przez konsumenta jako koszt. Wynika to z faktu, że nabywając ubezpieczenie nie mamy możliwości dokonać księgowania mentalnego ewentualnego świadczenia zatem rozdzielamy te dwa strumienie pieniężne. Kolejnym przykładem mogą być tu ubezpieczenia dla rolników, gdzie penetracja zależy bezpośrednio od wielkości gospodarstwa rolnego (PIU i Deloitte, 2017, s. 34–35). W przypadku wielkich gospodarstw rolnych (ponad 50 ha) blisko 25% z nich posiada i regularnie nabywa ubezpieczenie upraw. Całkowicie inaczej sytuacja wygląda dla małych gospodarstw (poniżej 5 ha), gdzie penetracja sięga niecałych 2%. Efekt księgowania mentalnego pozwala także wyjaśnić powód niedoubezpieczenia rolników w zakresie obowiązkowego ubezpieczenia OC budynków. Dzieje się tak ponieważ nie mamy możliwości dokonać księgowania mentalnego ewentualnego świadczenia z ubezpieczenia i postrzegamy je jako mało prawdopodobne, co skutkuje rozdzieleniem tych dwóch strumieni pieniężnych. Aż 10% z nich nie posiada obowiązkowego ubezpieczenia budynków, gdzie średnia składka za to ubezpieczenie nie przekracza 400 zł, a w przypadku obowiązkowego ubezpieczenia OC rolników kształtuje się na poziomie około 7 zł za 1 ha (PIU i Deloitte, 2017, s. 35).

Przykładem odstępstw od racjonalności w sferze ocen (epistemicznej) może być zjawisko określone mianem nadmiernej pewności przekonań i umiejętności, czyli nieuzasadnionego przekonania o poprawności własnych sądów oraz przecenianie własnych umiejętności (Szyszka, 2009, s. 48–51; Zielonka, 2019, s. 115). Nadmierna pewność siebie może być bardzo szkodliwa. Jest ona obserwowana w różnych dziedzinach życia, w szczególności nie pozostaje bez wpływu na decyzje ubezpieczeniowe. Dla przykładu w losowo dobranej grupie kierowców zdecydowana większość uważała, że posiada umiejętności większe od przeciętnej (Thaler, 2018; Thaler i Sustein, 2017). Negatywnie na popyt na ubezpieczenia motoryzacyjne działa także iluzja kontroli. Złudzenie kontroli to błąd poznawczy, oparty na przekonaniu o możliwości wpływania na sytuacje, na które w rzeczywistości żadnego wpływu się nie ma (Szyszka, 2009, s. 230; Zielonka, 2019, s. 135). Dzieje się tak, ponieważ większość kierowców uważa, że posiada wyjątkowo duże umiejętności i na pewno nie spowoduje wypadku. A jeżeli tak, to ewentualna szkoda zostanie pokryta z OC sprawcy. Wiele decyzji ubezpieczeniowych w zakresie ubezpieczeń samochodowych da się także wyjaśnić zjawiskiem określonym przez finanse behawioralne jako nadmierny optymizm. I to właśnie ubezpieczenia związane z pojazdami mechanicznymi są najlepszym przykładem do potwierdzenia tych efektów. W Polsce tylko 26% samochodów ma ubezpieczenie AC, gdyż polscy kierowcy są przekonani co do swoich umiejętności i mają złudną pewność, że to nie

oni spowodują wypadek. Liczba ta zwiększa się tylko dlatego, że wraz ze wzrostem zarejestrowanych w Polsce samochodów proporcjonalnie rośnie liczba aut objętych tym ubezpieczeniem. W ostatnich latach znacząco spadł jednak odsetek samochodów, które nie mają ubezpieczenia OC. Wynosi on obecnie wynosi około 90 tys. pojazdów (PIU i Deloitte, 2017, s. 46).

Powyższe przykłady nie stanowią pełnej analizy zjawisk przywołanych przy wybranych czynnikach behawioralnych, jednak mimo to stanowią swoistego rodzaju podsumowanie będące bazą do dalszych badań. Mogą one mieć także zastosowania praktyczne wśród menadżerów przygotowujących produkty ubezpieczeniowe i projektujących procesy sprzedażowe. Potwierdzają one bowiem, że wiele zjawisk na polskim rynku ubezpieczeń może być wyjaśnionych przy użyciu twierdzeń i teorii finansów behawioralnych.

Wnioski

W ramach niniejszej pracy dokonano analizy i wyjaśnienia decyzji ubezpieczeniowych oraz wybranych zjawisk obserwowanych na polskim rynku ubezpieczeń przez pryzmat finansów behawioralnych. Analiza potwierdziła hipotezę badawczą, czyli możliwość efektywnego zastosowania twierdzeń finansów behawioralnych do wyjaśnienia zjawisk na polskim rynku ubezpieczeń. I choć niniejsze badanie na pewno nie jest kompleksowe to jednak potwierdza ono konieczność odejścia od EUH na rzecz finansów behawioralnych przy analizie tak złożonych zagadnień jakimi są zjawiska związane z ubezpieczeniami.

Przeprowadzona analiza może być uznana za wkład do rozwoju nauki o finansach (ubezpieczenia) poprzez połączenie zależności między rynkiem ubezpieczeniowym a finansami behawioralnymi w szerokim kontekście produktu, procesu, ceny oraz promocji. Według najlepszej wiedzy autora brak jest badań i opracowań w tym zakresie.

Warto także wskazać, że niewątpliwym ograniczeniem niniejszych badań jest selektywny wybór rynku oraz analizowanych zjawisk. Dalsze prace badawcze mogą zatem dotyczyć szerszego spektrum obserwowanych zjawisk, a także mieć charakter międzynarodowy. Kolejne badania mogą także, w przeciwieństwie do niniejszego opracowania, być badaniami bezpośrednimi, co stanowiłoby bardzo dużą wartość w dalszej analizie zagadnień.

Bibliografia

- Arena, M. (2008). Does Insurance Market Activity Promote Economic Growth? A Cross-Country Study for Industrialized and Developing Countries. *Journal of Risk and Insurance*, 75(4), 921–946. <https://doi.org/10.1111/j.1539-6975.2008.00291.x>
- Barseghyan, L., Molinari, F., O'Donoghue, T. i Teitelbaum, J. C. (2013). The Nature of Risk Preferences: Evidence from Insurance Choices. *The American Economic Review*, 103(6), 2499–2529. <https://doi.org/10.1257/aer.103.6.2499>
- Browne, M., Knoller, C., i Richter, A. (2015). Behavioral bias and the demand for bicycle and flood insurance. *Journal of Risk and Uncertainty*, 50(2), 141–160. <https://doi.org/10.1007/s11166-015-9212-9>
- Buzatu, C. (2013). The Influence of Behavioral Factors on Insurance Decision – A Romanian Approach. *Procedia Economics and Finance*, 6, 31–40. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(13\)00110-X](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(13)00110-X)
- Cohen, A., i Einav, L. (2007). Estimating Risk Preferences from Deductible Choice. *American Economic Review*, 97(3), 745–788. <https://doi.org/10.1257/aer.97.3.745>
- Das, B., Mohanty, S., i Shil, N. C. (2009). Mutual Fund vs. Life Insurance: Behavioral Analysis of Retail Investors. *International Journal of Business and Management*, 3(10), 89–103. <https://doi.org/10.5539/ijbm.v3n10p89>
- Dąbrowski, I., i Śliwiński, A. (2016). *Economics of insurance*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH – Szkoła Główna Handlowa.
- Di Mauro, C., i Maffioletti, A. (1996). An Experimental Investigation of the Impact of Ambiguity on the Valuation of Self-Insurance and Self-Protection. *Journal of Risk and Uncertainty*, 13(1), 53–71. <https://doi.org/10.1007/BF00055338>
- Elabed, G., i Carter, M. (2015). Compound-risk aversion, ambiguity and the willingness to pay for microinsurance. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 118(C), 150–166. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2015.03.002>
- Ganderton, P., Brookshire, D., McKee, M., Stewart, S., i Thurston, H. (2000). Buying Insurance for Disaster-Type Risks: Experimental Evidence. *Journal of Risk and Uncertainty*, 20(3), 271–289. <https://doi.org/10.1023/A:1007871514658>
- Harrison, G. W., i Ng, J. M. (2016). Evaluating the Expected Welfare Gain from Insurance. *Journal of Risk and Insurance*, 83(1), 91–120. <https://doi.org/10.1111/jori.12142>
- Harrison, G. W., i Ng, J. M. (2019). Behavioral insurance and economic theory: A literature review. *Risk Management and Insurance Review*, 22(2), 133–182. <https://doi.org/10.1111/rmir.12119>
- Herrero, C., Tomás, J., i Villar, A. (2006). Decision theories and probabilistic insurance: An experimental test. *Spanish Economic Review*, 8(1), 35–52. <https://doi.org/10.1007/s10108-005-0102-1>
- Hill, R. V., Hoddinott, J., i Kumar, N. (2013). Adoption of weather-index insurance: Learning from willingness to pay among a panel of households in rural Ethiopia. *Agricultural Economics*, 44(4–5), 385–398. <https://doi.org/10.1111/agec.12023>
- Hill, R. V., i Robles, M. (2011). Flexible insurance for heterogeneous farmers: Results from a small-scale pilot in Ethiopia. W *IFPRI discussion papers* (Nr 1092). International Food Policy Research Institute (IFPRI). Pobrano z International Food Policy Research

- Institute (IFPRI) website:
<https://www.ifpri.org/cdmref/p15738coll2/id/124919/filename/124920.pdf>
- Irwin, J. R., McClelland, G. H., i Schulze, W. D. (1992). Hypothetical and real consequences in experimental auctions for insurance against low-probability risks. *Journal of Behavioral Decision Making*, 5(2), 107–116. <https://doi.org/10.1002/bdm.3960050203>
- Jaspersen, J. G. (2016). Hypothetical Surveys and Experimental Studies of Insurance Demand: A Review. *The Journal of Risk and Insurance*, 83(1), 217–255. <https://doi.org/10.1111/jori.12100>
- Kalinowski, J., Kondratowicz, P., Turalski, M., Rogalska, A., Maculewicz, M., Kwiatkowski, P., i Łątka, K. (2015). *Jeden klik od ubezpieczenia—Czy Polacy są gotowi na kanały cyfrowe? Oczekiwania i zachowani konsumentów cyfrowych a skuteczne strategie ubezpieczycieli*. KPMG. Pobrano z <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2016/03/pl-Raport-Jeden-klik-od-ubezpieczenia-czy-Polacy-s%C4%85-gotowi-na-kanały-cyfrowe.pdf>
- Laury, S. K., i McInnes, M. M. (2003). The Impact of Insurance Prices on Decision Making Biases: An Experimental Analysis—Laury—2003—Journal of Risk and Insurance—Wiley Online Library. *Journal of Risk and Insurance*, 70(2), 219–233. <https://doi.org/10.1111/1539-6975.00057>
- Laury, S. K., McInnes, M. M., i Swarthout, J. T. (2009). Insurance decisions for low-probability losses. *Journal of Risk and Uncertainty*, 39(1), 17–44. <https://doi.org/10.1007/s11166-009-9072-2>
- McClelland, G. H., Schulze, W. D., i Coursey, D. L. (1993). Insurance for Low-Probability Hazards: A Bimodal Response to Unlikely Events. *Journal of Risk and Uncertainty*, 7(1), 95–116. <https://doi.org/10.1007/BF01065317>
- Nationale-Nederlanden. (2017). *Dojrzałość finansowa Polaków 2017*. Nationale-Nederlanden. Pobrano z Nationale-Nederlanden website: <https://www.nn.pl/dam/jcr:763de163-df39-4cc2-9891-91259149b8e8/raport-dojrzalosc-finansowa.pdf>
- Orlik, K. (2017). *Makroekonomia behawioralna: Jak wyjaśnić zjawiska makroekonomiczne z wykorzystaniem ekonomii behawioralnej*. Warszawa: CeDeWu.
- Phutkaradze, J. (2014). Impact of Insurance Market on Economic Growth in Post-Transition Countries. *International Journal of Management and Economics*, (nr 44), 92–105.
- PIU & Deloitte. (2017). *Jak ubezpieczenia zmieniają Polskę i Polaków. Raport o wpływie branży ubezpieczeniowej*. Warszawa: Polska Izba Ubezpieczeń, Deloitte. Pobrano z Polska Izba Ubezpieczeń, Deloitte website: https://dziekiubezpieczeniom.pl/wp-content/uploads/2017/11/D-TL-WD-27.11_www.pdf
- Richter, A., Schiller, J., i Schlesinger, H. (2014). Behavioral insurance: Theory and experiments. *Journal of Risk and Uncertainty*, 48(2), 85–96. <https://doi.org/10.1007/s11166-014-9188-x>
- Schade, C., Kunreuther, H., i Koellinger, P. (2012). Protecting Against Low-Probability Disasters: The Role of Worry. *Journal of Behavioral Decision Making*, 25(5), 534–543. <https://doi.org/10.1002/BDM.754>

- Sung, K. C. J., Yam, S. C. P., Yung, S. P., i Zhou, J. H. (2011). Behavioral optimal insurance. *Insurance: Mathematics and Economics*, 49(3), 418–428.
<https://doi.org/10.1016/j.insmatheco.2011.04.008>
- Szyszkka, A. (2009). *Finanse behawioralne: Nowe podejście do inwestowania na rynku kapitałowym*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego.
- Śliwiński, A. (2016). Popyt na ubezpieczenia na życie—Przegląd badań światowych. W S. Nowak, A. Z. Nowak, i A. Sopoćko (red.), *Polski rynek ubezpieczeń na tle kryzysów społeczno-gospodarczych* (s. 110–125). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.
- Śliwiński, A. (2019). *Rola ubezpieczeń w gospodarce*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Thaler, R. H. (2018). *Zachowania niepoprawne. Tworzenie ekonomii behawioralnej*. Poznań: Wydawnictwo Media Rodzina.
- Thaler, R. H., i Sustein, C. R. (2017). *Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące zdrowia, dobrobytu i szczęścia*. Poznań: Zysk i S-ka.
- UKNF. (2021). *Raport o stanie sektora ubezpieczeń po III kwartałach 2020 roku*. Warszawa: Urząd Komisji Nadzoru Finansowego. Pobrano z Urząd Komisji Nadzoru Finansowego website:
https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Raport_sektor_ubezpieczen_III_kw_2020_72458.pdf
- Ward, D., i Zurbrugg, R. (2000). Does Insurance Promote Economic Growth? Evidence from OECD Countries. *The Journal of Risk and Insurance*, 67(4), 489–506.
<https://doi.org/10.2307/253847>
- Zielonka, P. (2005). Efekt dyspozycji a teoria perspektywy. *Decyzje*, (3), 55–77.
- Zielonka, P. (2017). Framing, czyli efekt sformułowania. *Decyzje*, (27), 41–68.
<https://doi.org/10.7206/DEC.1733-0092.85>
- Zielonka, P. (2019). *Punkt odniesienia: Rzecz o motywacyjnych i poznawczych inklinacjach w ekonomii behawioralnej*. Warszawa: CeDeWu.
- Zielonka, P. (2021). *Gięda i psychologia. Behawioralne aspekty inwestowania na rynku papierów wartościowych* (6. wyd.). Warszawa: CeDeWu. Pobrano z
<https://cedewu.pl/Giędka-i-psychologia-Behawioralne-aspekty-inwestowania-na-rynku-papierow-wartosciowych-wyd-VI-p2998>
- Zietz, E. N. (2003). An Examination of the Demand for Life Insurance. *Risk Management and Insurance Review*, 6(2), 159–191. <https://doi.org/10.1046/J.1098-1616.2003.030.x>
- Zimmer, A., Gründl, H., Schade, C. D., i Glenzer, F. (2018). An Incentive-Compatible Experiment on Probabilistic Insurance and Implications for an Insurer's Solvency Level. *Journal of Risk and Insurance*, 85(1), 245–273.
<https://doi.org/10.1111/jori.12148>

Sławomir Czetwertyński

ORCID: 0000-0003-4078-0104

slawomir.czetwertynski@ue.wroc.pl

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Jakub Sukiennik

ORCID: 0000-0002-1289-7009

jakub.sukiennik@ue.wroc.pl

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Kacper Przysada

ORCID: 0000-0002-0863-648X

kacper.przysada@student.uj.edu.pl

Uniwersytet Jagielloński

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2021.206>

Open Access CC BY 4.0



Cytowanie: Czetwertyński, S., Sukiennik, J., Przysada, K. (2020). Harmonizacja systemu instytucjonalnego w Polsce. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 15, s. 103-116. DOI: 10.26366/PTE.ZG.2021.206

Harmonizacja systemu instytucjonalnego w Polsce

Abstrakt

Celem artykułu jest ukazanie w jaki sposób Trybunał Konstytucyjny wpływa na harmonizację systemu instytucjonalnego. W artykule skoncentrowano się na problemie oddziaływania instytucji formalnych i nieformalnych na sprawność procesów gospodarowania. W pierwszej części artykułu podkreślono istotę instytucji w procesach gospodarczych oraz wykazano, że spójny i nie mający zaburzeń system instytucjonalny pozytywnie wpływa na sprawność procesów gospodarczych, a także zmniejsza niepewność w interakcjach międzyludzkich. W kolejnej części opisano rolę Trybunału Konstytucyjnego w harmonizacji systemu instytucjonalnego i przedstawiono mechanizmy zabezpieczające przed destabilizacją systemu instytucjonalnego. W ostatniej, empirycznej części artykułu podjęto próbę wykazania, w jaki sposób Trybunał Konstytucyjny może wpływać na harmonizację instytucji i tym samym pośrednio zwiększać sprawność procesów gospodarczych. Stwierdzono, że taki wpływ jest zjawiskiem realnie występującym, a Trybunał Konstytucyjny ma zdolność do niwelowania zaburzeń systemu instytucjonalnego.

Słowa kluczowe: nowa ekonomia instytucjonalna; zmiana instytucjonalna; system instytucjonalny; harmonizacja systemu instytucjonalnego.

Harmonization of the institutional system in Poland

Abstract

The article is aimed on showing how the Constitutional Tribunal influences on harmonization of the institutional system. In the article authors concentrated on the problem of the impact of formal and informal institutions on the efficiency of management processes. In the first part of the article the role of institutions in economic processes was underlined and it was proved that coherent and disturbance-free institutional system affects positively on the efficiency of economic processes, as well as it reduces uncertainty in interpersonal interactions. In the next part the role of the Constitutional Tribunal on harmonizing institutional system was described and mechanisms protecting against destabilization of institutional system were presented. In the last, empiric part of the article authors made an attempt of showing how the Constitutional Tribunal can influence on harmonizing institutions and, by harmonizing institutions, indirectly enhance the efficiency of economic processes.

It was stated that such an influence is a real phenomenon, whereas the Constitutional Tribunal has a capability to neutralize institutional system disturbances.

Keywords: new institutional economics; institutional change; institutional system; harmonization of the institutional system.

JEL: D02, K10

Wstęp

Już w początkach XVIII w. badacze zjawisk społecznych zaczęli doceniać i opisywać rolę zależności określanych jako instytucje. Zainteresowanie to dotyczyło naukowców, których współcześnie możemy przydzielić do różnych dyscyplin naukowych, jak np. filozofia, prawo, socjologia czy ekonomia. W sferze dociekań ekonomicznych już prekursor naukowego pojmowania ekonomii A. Smith (2005) zwrócił uwagę na wagę regulacji i norm w kształtowaniu się polityki gospodarczej różnych krajów. Należy jednak zauważyć, że silny rozkwit myśli nad szeroko pojętymi instytucjami, miał miejsce dopiero w XIX w., kiedy to nacisk położono na rozważaniu roli i znaczenia instytucji w efektywności zachodzenia procesów gospodarczych. R.H. Coase (1998) twierdził, że wydajnością gospodarki rządzą rozwiązania instytucjonalne, czyli także normy prawne. Podobne poglądy dotyczące instytucji wyrażają również przedstawiciele polskiej szkoły instytucjonalnej (Fiedor, 2015; Ratajczak, 1994; Wilkin, 2011).

O ile znaczenie instytucji w procesach gospodarczych uznaje się za zasadne, o tyle kierunek ich oddziaływania (pozytywny wpływ lub negatywny wpływ) jest już kwestią odrębną. Ogólnie można stwierdzić, że od jakości instytucji zależy sprawność procesów gospodarczych. Przy czym w domyśle wysoka jakość instytucji oznacza wysoką sprawność procesów gospodarczych. Należy tu zauważyć, że instytucje nie są oderwane od siebie, lecz w praktyce życia społecznego, w tym gospodarczego, są częścią systemu złożonego. Na system ten, który ogólnie określa się mianem instytucjonalnego, składa się szereg instytucji ulokowanych na różnych poziomach. Przywołując chociażby podział O.E. Williamsona (2000) wyróżnić można poziom zakorzenienia, na który mówiąc najprościej składają się w przeważającej mierze instytucje nieformalne (m.in. obyczaje i normy społeczne) i poziom ładu instytucjonalnego, na który składają się instytucje formalne (normy prawne). W tak szerokim zakresie systemu złożonego trudno twierdzić, że występuje pełna harmonizacja wszelkich instytucji. Co więcej, sądzić należy raczej, że wystąpić powinien szereg niespójności, a nawet jawnych sprzeczności, które prowadzą do tzw. zaburzeń systemu instytucjonalnego. O.E. Williamson (2000) stwierdził, że system prawny, a zatem poziom refleksyjnie tworzonego ładu instytucjonalnego, nie może działać w sposób doskonały. Jest to

niejako wmontowane w system instytucjonalny. Niemniej jego jakość wpływa na procesy gospodarcze i sądzić należy, że jedną ze składowych tej jakości jest również harmonizacja instytucji, wyrażająca się w ich spójności.

Przedmiotem niniejszego artykułu jest właśnie zagadnienie harmonii, czy też spójności instytucji. Spójność poszczególnych instytucji oznaczać będzie to, że nie stoją one ze sobą w sprzeczności, a zatem zawarte w nich regulacje (formalne czy też nieformalne) nie prowadzą do sytuacji konfliktowych, które mogłyby paraliżować procesy gospodarcze. W artykule podjęto się próby wykazania, że harmonizacja może być procesem celowo-racjonalnym i może przebiegać na drodze rozwiązań prawnych, w tym konkretnym przypadku na drodze wyroków Trybunału Konstytucyjnego. Celem artykułu jest ukazanie jak Trybunał Konstytucyjny wpływa na harmonizację instytucji formalnych z nieformalnymi lub instytucji formalnych z innymi instytucjami formalnymi. Aby cel ten zrealizować konieczne jest przedstawienie istoty samej instytucji, jej roli w systemie instytucjonalnym oraz możliwych zaburzeń tego systemu wywołanych brakiem spójności poszczególnych instytucji. Należy również przybliżyć praktykę tworzenia prawa oraz rolę Trybunału Konstytucyjnego w korygowaniu niespójności występujących w systemie instytucjonalnym. W części badawczej należy z kolei przedstawić konkretne studia przypadków wyroków Trybunału Konstytucyjnego, które powinny ukazać proces harmonizacji instytucji. W artykule posłużono się wnioskowaniem hipotetyczno-dedukcyjnym, opierając się na ogólnych stwierdzeniach dotyczących pojęcia instytucji. Część empiryczna została sformułowana na podstawie studiów przypadku oraz analizy o charakterze modalności deontycznej.

Istota instytucji w procesach gospodarczych

Pojęcie instytucji nie jest jednoznacznie definiowane. Należy ono do tych pojęć, które doczekały się bogatej tradycji intuicyjnego nieprecyzyjnego stosowania (Godłów-Legiędź, 2010, s. 65). Na potrzeby tego artykułu należy zatem wyjaśnić jak rozumiane jest pojęcie instytucji i jak jego zdefiniowanie wpływa na rozumienie harmonizacji instytucji. Jest to poniekąd zabieg konieczny, bo – jak wskazuje E. Ostrom (1986, s. 4): „(...) żadna dziedzina naukowa nie może się rozwijać, jeżeli badacze operujący w jej obrębie nie podzielają wspólnego zrozumienia kluczowych terminów ze swojej dziedziny”. W niniejszym artykule zastosowano podejście do instytucji wprowadzone do nauk ekonomicznych przez D.C. Northa (1990). Zgodnie z jego definicją, instytucje to zasady gry w społeczeństwie lub, bardziej formalnie, ograniczenia tworzone przez człowieka, które kształtują jego interakcje. W efekcie stwarzają one bodźce w sferze wymiany międzyludzkiej, zarówno na płaszczyźnie

politycznej, społecznej, jak i ekonomicznej. D.C. North (1990) wskazuje, że instytucje zawierają każdą formę ograniczeń, które stwarza człowiek w celu kształtowania interakcji międzyludzkich. Ponadto wyróżnia on instytucje (ograniczenia) formalne, jak zasady (reguły) tworzone przez ludzi, oraz nieformalne, jak zwyczaje i metody zachowania (postępowania). Podział ten jest kluczowy dla zawartych tu rozważań i wymaga doprecyzowania. Instytucje formalne najprościej mówiąc tworzą normy prawne, uprzednio spisane w aktach prawnych. Stąd instytucje formalne utożsamia się z przepisami prawa, które stanowiące jest refleksyjnie w procesie celowo-racjonalnym. Z kolei instytucje nieformalne są efektem procesu historycznego, o charakterze spontanicznym, polegającego na przekazywaniu wiedzy oraz wartości z pokolenia na pokolenie, drogą uczenia się i naśladownictwa. Należy również brać pod uwagę, że instytucje to także metody egzekwowania funkcjonujących i zawartych w nich ograniczeń.

Instytucje, zarówno formalne jak i nieformalne są częścią tzw. systemu instytucjonalnego, który ma charakter systemu złożonego. Pojęcie to można rozumieć na kilka sposobów. Po pierwsze, system instytucjonalny można zdefiniować jako sieć powiązań między strumieniami działań w gospodarce, tj. konsumpcji, produkcji i wymiany. Można go również zdefiniować jako całokształt przekonań, norm i reguł postępowania, które wpływają na regularność działań podmiotów gospodarczych (Sukiennik, Dokurno, & Fiedor, 2017). Jeszcze inaczej, system instytucjonalny to system norm prawnych, społecznych i mechanizmów ich egzekwowania, który tworzy reguły gry działania podmiotów gospodarczych i jednostek ludzkich oraz ograniczenia i bodźce do podejmowania działań. Ta ostatnia definicja najlepiej odpowiada istocie systemu złożonego, w którym występuje szereg relacji między instytucjami formalnymi i nieformalnymi.

System taki narażony jest na różnego rodzaju niespójności, brak harmonizacji, który w nowej ekonomii instytucjonalnej określany jest mianem zaburzeń systemu instytucjonalnego (Sukiennik, 2020). W obszarze badawczym niniejszego artykułu istotne są zaburzenia związane z brakiem harmonizacji instytucji w obrębie instytucji formalnych oraz nieformalnych lub/i formalnych. Oznacza, to że mogą występować niespójności między instytucjami jedynie formalnymi (formalne/formalne) lub między instytucjami obu rodzajów (formalne/nieformalne). Teoretycznie mogą również występować niespójności między instytucjami jedynie nieformalnymi (nieformalne/nieformalne), lecz taka możliwość nie jest przedmiotem prowadzonych tu rozważań. Wynika to tego, że spójność, a zatem harmonię, w systemie instytucjonalnym osiągnąć można przede wszystkim poprzez kształtowanie prawa, które podlega oddziaływaniu celowo-racjonalnemu i może je stanowić. Z kolei

instytucje nieformalne nie podlegają działaniom celowo-racjonalnym i nie można ich zmieniać na drodze działań legislacyjnych. Wskazuje na to O.E. Williamson (2000), gdy pisze o szybkości zmian w poszczególnych poziomach instytucji. Instytucje należące do poziomu zakorzenienia, a zatem w znacznej mierze instytucje nieformalne (obyczaje) zmieniają się w bardzo długim horyzoncie czasowym, w sposób ewolucyjny i spontaniczny. A zatem oddziaływanie na instytucje nieformalne jest trudne i nie ma nagłego charakteru.

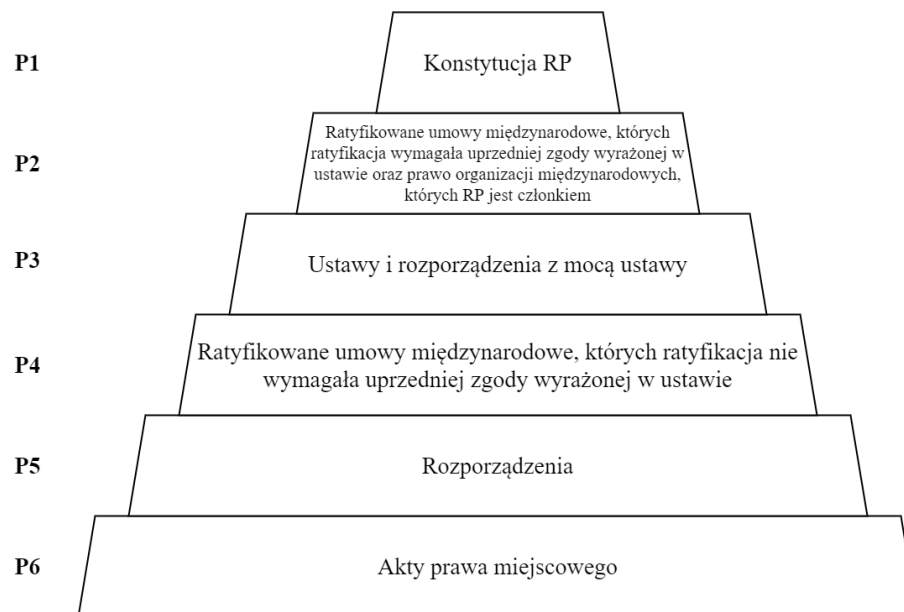
Powracając do rozważań nad niespójnością instytucji należy wyróżnić następujące możliwości (McAdams, 1997; Pejovich, 1999):

- 1) instytucje nieformalne nie są zgodne z efektywnie działającymi instytucjami formalnymi, przez co osłabiają ducha prawa pisanego, zmniejszając jego respektowanie;
- 2) instytucje nieformalne są konkurencyjne wobec nieefektywnych instytucji formalnych, co powoduje, że działanie w zgodzie z jedną instytucją skutkuje naruszeniem innej;
- 3) krajowe instytucje formalne są niezgodne z międzynarodowymi instytucjami formalnymi – wówczas koszty działania systemu instytucjonalnego są zawyżone.

Należy jednak zauważyć, że instytucje nieformalne mogą być zgodne z formalnymi i pełnią wówczas rolę uzupełniającą, dzięki czemu system instytucjonalny jest zharmonizowany, a działalność jednostek jest ułatwiona, choćby poprzez zwiększenie zaufania. Natomiast w sytuacji niespójności instytucjonalnej (pierwszy i drugi przypadek) członkowie społeczeństwa mogą dokonywać prób redukcji dysonansu w obszarze braku harmonizacji instytucji, albo poprzez ingerencję w instytucje nieformalne – jest to mniej prawdopodobne ze względu na długi czas przekształceń instytucji tego rodzaju, albo poprzez ingerencje w instytucje formalne, które zmieniają się częściej i szybciej (Williamson, 2000). W konsekwencji członkowie społeczeństwa (w tym rząd) dokonują reinterpretacji/zmiany prawa, tak aby nie było ono jawnie sprzeczne z instytucjami nieformalnymi lub innymi instytucjami formalnymi. Możliwe jest również prowadzenie kampanii społecznych w ramach pewnych mechanizmów lub próba wymuszenia egzekwowania prawa poprzez specjalne agendy do tego powoływane.

Z kolei w trzecim wyróżnionym przypadku, w zależności od relacji (hierarchiczności) między przepisami prawa, może dojść do próby redukcji zaburzeń system instytucjonalnego i przekształceń/zmiany niektórych instytucji formalnych, które mogą być zgodne lub nie z krajowymi instytucjami nieformalnymi i/lub z innymi krajowymi instytucjami formalnymi i/lub z międzynarodowymi instytucjami formalnymi. Biorąc pod uwagę skompilowanie hierarchii systemu prawnego, które przedstawiono na rysunku 1, ilość niespójności jest zwykle normatywnie duża. Istotne poznawczo wydają się być zatem badanie dotyczące procesu

celowo-racjonalnego usuwania niespójności pomiędzy poszczególnymi instytucjami i tym samym wprowadzania harmonizacji. W konsekwencji będzie to prowadzić do redukcji zaburzenia działania systemu instytucjonalnego, a na zasadzie, że „instytucje mają znaczenie” (Williamson, 2000) będzie to wpływało na sprawność procesów gospodarczych.



Rysunek 1. Hierarchiczność systemu prawnego w Polsce

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Ciżyńska, Karakulski, Kos, & Pyłko, 2017).

Rola Trybunału Konstytucyjnego w harmonizacji instytucji

Proces stanowienia prawa składa się z wielu elementów i nie istnieje jeden sposób tworzenia norm prawnych (Morawski, 2015). Ponadto zjawisko multicentryzmu, tj. funkcjonowanie więcej niż jednego porządku normatywnego, w którym zapada decyzja walidacyjna (normatywna podstawa decyzji stosowania prawa) sprawia, że tworzenie prawa odbywa się na wielu poziomach, tj. poziom krajowy (por. rys. 1) oraz ponadnarodowy (Kotowski, 2015). W niniejszym artykule problem ten nie będzie jednak rozpatrywany, a jedynie zwrócona zostanie uwaga na proces stanowienia prawa w formie ustawy, która w systemie prawa krajowego zajmuje najwyższe miejsce (Tuleja, 2014)¹.

Proces ustawodawczy może stanowić istotny element z punktu widzenia optymalnego działania systemu instytucjonalnego. Wynika to z tego, że pozwala on na wprowadzanie nowych instytucji formalnych do całościowego systemu instytucjonalnego, który obejmuje zarówno przepisy prawne jak i normy społeczne. Dodatkowo, właściwie prowadzony proces stanowienia prawa umożliwia wykrycie ewentualnych niespójności w ramach nowotworzonych aktów prawnych na różnych poziomach hierarchiczności przepisów (por.

¹ Należy pamiętać, że Konstytucja także jest ustawą, lecz szczególnego rodzaju (Garlicki, 2016).

rys. 1). Innymi słowy, procedura ta pozwala zredukować koszty działania systemu instytucjonalnego *ex ante*, a zatem tych które powstają przed wprowadzeniem w życie danych norm prawnych. W tym kontekście K. Sukiennik, Z. Dokurno i B. Fierdor (2017) twierdzą, że wprowadzenie do systemu niezharmonizowanych instytucji implikuje konieczność powołania agendy monitorującej egzekwowanie prawa, bądź poniesienia kosztów modyfikacji/zmiany starych instytucji, co zwiększa koszty działania systemu instytucjonalnego (są to koszty typu *ex post*). Narzędziem, które ma zapobiegać tego rodzaju niepożądanym stanom, może być procedura Oceny Skutków Regulacji, która stanowi odrębną część uzasadnienia projektu aktu normatywnego (Uchwała, 2013). Ponadto, projekty ustaw powinny spełniać kryteria określone w art. 118 ust. 3 Konstytucji (Konstytucja, 1997), tj. przedstawiać skutki finansowe jej wykonania, oraz w art. 34 Regulaminu Sejmu (Uchwała, 1992). Oprócz tego projekty powinny spełniać inne wymogi, jak choćby to, żeby przedkładać projekt gotowy do uchwalenia (Wyrok TK, 2014), czy też spełniający tzw. zasady techniki prawodawczej (Rozporządzenie, 2002). Tego rodzaju mechanizmy umożliwiają uniknięcie niepotrzebnych kosztów związanych z procedowaniem projektów, które mogłyby prowadzić do poważnych zaburzeń systemu instytucjonalnego. Odpowiednio sformułowany projekt wraz z rzetelną analizą potencjalnych skutków planowanej regulacji, stanowi podstawę dla harmonizacji systemu instytucjonalnego.

Mimo wprowadzonych rozwiązań mających redukować koszty działania systemu instytucjonalnego w praktyce i w ustawodawstwie występują przypadki, w których wprowadzone instytucje formalne nie są zgodne czy to z Konstytucją, czy też z innymi aktami prawnymi stojącymi wyżej w hierarchii. W związku z tym wprowadzono mechanizmy, które mają tego rodzaju niezgodności identyfikować i eliminować. Jednym z organów mających zapewniać harmonizację systemu instytucjonalnego jest Trybunał Konstytucyjny, który zgodnie z art. 188 Konstytucji dokonuje kontroli hierarchicznej zgodności norm prawnych. Rola Trybunału polega na derogowaniu (usuwaniu) z systemu prawnego norm niższego rzędu niezgodnych z normami wyższego rzędu (por. rys. 1), w związku z czym Trybunał bywa określany jako negatywny ustawodawca (Kochanowski, 2008). Należy przy tym zauważyć, że zgodnie z art. 190 ust. 1 Konstytucji jego orzeczenia są ostateczne i mają moc powszechnie obowiązującą. Rola Trybunału ma jednak ograniczony charakter, ponieważ działa on wyłącznie na wniosek podmiotów określonych w Konstytucji kolejno w: art. 79 (skarga konstytucyjna), art. 191 (kontrola hierarchicznej zgodności norm) (Konstytucja, 1997). Ponadto, zgodnie z art. 67 ustawy o organizacji i trybie postępowania przed Trybunałem

Konstytucyjnym (Ustawa, 2016), jest on związany zakresem zaskarżenia wskazanym we wniosku.

Wybrane przykłady harmonizacji instytucji

Pomimo istniejących w systemie stanowienia prawa mechanizmów zabezpieczających przed zaburzeniami systemu instytucjonalnego, to te wciąż występują i generują zróżnicowane koszty dla działania systemu. Przykładowo, zaburzenia zostały zidentyfikowane i wskazane w takich wyrokach Trybunału Konstytucyjnego jak: SK 7/06 (Wyrok TK, 2007), K 44/07 (Wyrok TK, 2008), czy też P 6/02 (Wyrok TK, 2002).

Pierwszy z nich dotyczy stwierdzenia niekonstytucyjności art. 135 § 1 ustawy Prawo o ustroju sądów powszechnych (Ustawa, 2001), który umożliwiał wykonywanie czynności sędziowskich przez tzw. asesorów sądowych. Zarzut niekonstytucyjności odnosił się do kilku kwestii, lecz, jak wskazał Trybunał w przytaczanym wyroku, można go w skrócie ująć w następujący sposób: „Sędziowie nie obdarzeni gwarancjami niezawisłości nie mogą tworzyć niezawisłego sądu” (Wyrok TK, 2007). Choć zgodnie z § 2 wymienionej ustawy asesorom została nadana cecha niezawisłości, to Trybunał jednoznacznie stwierdził, że „regulacja taka sama w sobie jest tylko deklaracją, niezapewniającą niezawisłości realnej i efektywnej” (Wyrok TK, 2007). W uzasadnieniu faktycznym Trybunał przywołał dane przedstawione przez Ministra Sprawiedliwości, zgodnie z którymi 30 czerwca 2006 r. liczba asesorów pełniących obowiązki wynosiła 1637, natomiast liczba sędziów sądów rejonowych – 5237. Zatem 23,81% osób orzekających w sądach rejonowych stanowili asesorzy sądowi. Trybunał wskazywał, że „Ewentualne stwierdzenie niekonstytucyjności zaskarżonych przepisów [...] oznaczałoby, po pierwsze, odsunięcie asesorów od możliwości orzekania, co spowodowałoby dezorganizację wymiaru sprawiedliwości, a po drugie, ogólne i „radikalne” podważenie przez wyrok TK orzeczeń wydanych przez asesorów sądowych prowadziłoby do chaosu prawnego” (Wyrok TK, 2007). Wyrok ten można zinterpretować następująco: wykrycie zaburzenia systemu instytucjonalnego, jakim niewątpliwie było obsadzenie sądu osobami niewyposażonymi w gwarancje niezawisłości i niezależności, o czym przesądził Trybunał, w przypadku jego usunięcia mogłoby prowadzić do jeszcze większych zaburzeń w obrębie działającego systemu instytucjonalnego. W związku z tym Trybunał, uznając zaskarżony przepis za niekonstytucyjny, jednocześnie odroczył utratę mocy obowiązującej o osiemnaście miesięcy, natomiast czynności asesorów uznał za niewzruszalne. Ponadto, odnosząc się do zasady sprawności działania organów państwa, Trybunał wskazał na potrzebę „pewnej elastyczności rozwiązań, dążenia do faktycznego i efektywnego pogodzenia

wymogów prawa do sądu, a nie na bezwzględne akcentowanie tylko wymogów ściśle formalnych, w postaci prawa do rozstrzygnięcia sprawy przez sędziego” (Wyrok TK, 2007). Na podstawie niniejszego wyroku można twierdzić, że w obrębie systemu instytucjonalnego oprócz instytucji formalnych znaczącą rolę odgrywają instytucje nieformalne, które wpływają na komplementarność systemu instytucjonalnego poprzez dopełnienie instytucji formalnych oraz mogą pozytywnie oddziaływać na elastyczność systemu instytucjonalnego.

Trybunał zaznacza również, że

ważne jest bezstronne i niezawisłe wymierzanie sprawiedliwości, ale ważne jest również, żeby było widać, iż jest ona wymierzana bezstronnie i w sposób niezawisły. Chodzi więc o stronę socjologiczno-prawną problemu. Ważny jest w tym kontekście społeczny odbiór pewnych regulacji i zachowań. Sprawiedliwość powinna być wymierzana w sposób, który usuwa potencjalne zastrzeżenia uczestników postępowania co do bezstronności i niezawisłości składu orzekającego, choćby nawet w konkretnym wypadku były one nieuzasadnione, ale sprawiały również dla postronnych wrażenie uzasadnionych lub częściowo uzasadnionych (Wyrok TK, 2007).

Oznacza to, że wprowadzane do systemu instytucje formalne powinny dążyć do wzajemnej harmonizacji na różnych poziomach w celu jego optymalizacji. Z tej części uzasadnienia Trybunału można wnioskować, że odpowiednie ukształtowanie instytucji formalnych może prowadzić do umacniania przekonań w społeczeństwie, tj. instytucji nieformalnych, które długofalowo mogą prowadzić do lepszej harmonizacji systemu instytucjonalnego.

Drugi wyrok dotyczy stwierdzenia niekonstytucyjności art. 122a ustawy Prawo lotnicze (Ustawa, 2002), który przewidywał możliwość zniszczenia cywilnego statku powietrznego, jak wskazał Trybunał, w przypadkach niedookreślonych. Trybunał zaznaczył, że „z czysto pragmatycznego punktu widzenia, dla osiągnięcia skutku w postaci utraty mocy obowiązującej zakwestionowanego przepisu, dostateczne byłoby stwierdzenie jego niezgodności z zasadą przyzwoitej legislacji” (Wyrok TK, 2008). Trybunał postanowił odnieść się jednak do kwestii ochrony życia ludzkiego oraz godności człowieka, wskazanych przez wnioskodawcę, określając prawo „nie tylko jako zbiór ustanowionych zgodnie z formalnie określoną procedurą przepisów, ale jako zespół aksjologicznie i celowościowo powiązanych norm, stanowiący wytwór kulturowy, zakorzeniony w doświadczeniach historycznych wspólnoty i budowany w oparciu o wspólny dla danego kręgu podmiotów system wartości” (Wyrok TK, 2008). Innymi słowy, ten wyrok Trybunału Konstytucyjnego można interpretować w taki sposób, że system instytucjonalny uwzględnia także instytucje nieformalne, które są obecne również w systemie prawa (np. w Konstytucji, por. przypis 1).

Ponadto Trybunał, powołując się na przedstawione mu wyliczenia², stwierdził, że „brak jest możliwości prawidłowego podjęcia i wykonania właściwej decyzji na większości podejść do polskich portów lotniczych” (Wyrok TK, 2008). Tym samym tego rodzaju regulacja byłaby nieefektywna i mogłaby prowadzić do zaburzeń systemu instytucjonalnego. Istotny jest również fakt, że

w projekcie rządowym art. 122a pr. lot. miał brzmienie odmienne od ostatecznego. [...] Przesłanka użycia statku powietrznego do „działań sprzecznych z prawem” została wprowadzona do projektu ustawy w trybie poprawek senackich, przy czym [...] nie łączono z tą zmianą znaczenia merytorycznego, a jedynie techniczno-legislacyjne. [...] Praktycznie bez dyskusji poprawka ta została rekomendowana przez sejmową Komisję Obrony Narodowej i przyjęta przez Sejm. Poszerzenie zakresu stosowania kwestionowanego przepisu nie było zatem zabiegiem zamierzonym przez ustawodawcę, ale wynikiem błędnego przekonania, że wprowadzona na etapie prac senackich zmiana jego treści nie będzie miała znaczenia merytorycznego” (Wyrok TK, 2008).

W perspektywie instytucjonalnej niniejsze uzasadnienia Trybunału oznaczają, że odpowiednio przygotowany projekt odgrywa niezwykle ważną rolę ze względu na problem ograniczonej kontroli jego modyfikacji związany z niemodularną strukturą systemu instytucjonalnego. Należy mieć na uwadze, że system instytucjonalny nie ma struktury modularnej, w której moduły można zmieniać niezależnie od siebie, bez zastanowienia się nad tym, jak dana zmiana będzie oddziaływać na pozostałe moduły i na cały system. Innymi słowy, w tym przypadku można było zaobserwować skuteczność działania mechanizmów *ex post* redukujących koszty działania systemu.

Ostatni przywołany wyrok Trybunału Konstytucyjnego dotyczy pobierania opłat drogowych na mocy art. 13 ust. 4 ustawy o drogach publicznych (Ustawa, 1985) i wydanych na podstawie tego artykułu instytucji formalnych w formie rozporządzeń Rady Ministrów kolejno: w sprawie szczegółowych zasad wprowadzania opłat za parkowanie pojazdów samochodowych na drogach publicznych (Rozporządzenie, 2000b) oraz w sprawie opłat drogowych (Rozporządzenie, 2000a). Zarzuty dotyczyły niekonstytucyjności przepisów jako takich lub zakresu, w jakim upoważniały one inne podmioty do wydania aktów normatywnych na ich podstawie. Wyraźne zaburzenia systemu instytucjonalnego widoczne są m.in. we fragmencie uzasadnienia, w którym Trybunał wskazał, że

art. 13 ust. 4 ustawy o drogach publicznych upoważniał Radę Ministrów (a nie inne podmioty) – do określenia szczegółowych zasad wprowadzania opłat, organów właściwych do ustalania stawek i organów właściwych do ich pobierania. Trybunał

² „Jak wskazują przedstawiciele MON i ULC, czas przelotu samolotu pasażerskiego od granicy państwowej do Warszawy (traktując stolicę jako najbardziej prawdopodobny obiekt ewentualnego ataku) wynosi od 15 do 25 minut. Czas reakcji systemu obrony powietrznej na takie zagrożenie wynosi 20-25 minut, a po uwzględnieniu całej procedury przewidzianej w kwestionowanych przepisach – nawet 40 minut” (Wyrok TK, 2008).

Konstytucyjny samo przekazanie takich kompetencji Radzie Ministrów uznał za niezgodne z art. 217 Konstytucji. Rada Ministrów nie dość więc, że sama była nieuprawniona do wprowadzania istotnych elementów daniny publicznej (tj. opłat za parkowanie pojazdów samochodowych na drogach), to przekazała swoje uprawnienia w tej materii radom miasta (gmin). W ten sposób doszło nie tylko do przekroczenia (niekonstytucyjnego) upoważnienia ale i – chociaż wzorzec ten nie był wskazany – do niedopuszczalnej w świetle art. 92 ust. 2 Konstytucji subdelegacji. Organ upoważniony do wydania rozporządzenia nie może bowiem przekazać swoich kompetencji innemu organowi (Wyrok TK, 2002).

Tym samym Trybunał Konstytucyjny uznał, że wprowadzona instytucja formalna była niezgodna z innymi instytucjami formalnymi, które w hierarchii prawa znajdowały się wyżej, tworząc tym samym kaskadowy model niespójności w obrębie systemu instytucjonalnego. Trybunał wskazał również, że § 8 ust. 2 rozporządzenia w sprawie szczegółowych zasad wprowadzania opłat za parkowanie pojazdów samochodowych na drogach publicznych stworzył „normatywny układ odniesienia sprzyjający zjawiskom patologicznym” (Wyrok TK, 2002), aby następnie stwierdzić, że „patologiczne zjawiska wykazane przez NIK³ były konsekwencją nie tylko złej praktyki ale i także wadliwie skonstruowanych przepisów” (Wyrok TK, 2002). Interpretacja tego wyroku wskazuje na to, że Trybunał dba również o to, żeby do systemu instytucjonalnego nie wdrażane były instytucje formalne, które mogą prowadzić do dalszych zaburzeń systemu instytucjonalnego.

Podsumowanie

Celem artykułu było ukazanie, jak Trybunał Konstytucyjny wpływa na harmonizację instytucji formalnych z nieformalnymi lub instytucji formalnych z innymi instytucjami formalnymi. Przywołane studia przypadków, w postaci wyroków Trybunału Konstytucyjnego, ukazują, że Trybunał Konstytucyjny ma wyraźną zdolność do redukcji niespójności w obszarze instytucji zarówno formalnych, jak i nieformalnych. Jest zatem narzędziem, które należy uznać za sprawcze w kontekście niwelowania zaburzeń systemu instytucjonalnego. Przy czym trzeba zauważyć, że Trybunał Konstytucyjny wpisuje się w mechanizmy redukcji niespójności typu *ex post*. Działa zatem po wystąpieniu niespójności i po jej prawidłowej identyfikacji. Biorąc pod uwagę złożoność systemu instytucjonalnego i przy założeniu, że pełna wiedza i tym samym rzeczowa racjonalność (Kotarbiński, 1982) nie jest dana twórcom norm prawa, mechanizmy typu *ex post* są konieczne. W przeciwnym przypadku nie możliwe byłoby sprawne korygowanie niespójności.

³ Trybunał w uzasadnieniu odwoływał się do Informacji o wynikach kontroli prawidłowości wykorzystania funduszy za płatne parkowanie na drogach publicznych przeprowadzonej w maju 2002 r. przez Najwyższą Izbę Kontroli (NIK, 2002).

Przywołane w artykule przykłady wyroków Trybunału Konstytucyjnego miały na celu wykazanie jego zdolności do korygowania niespójności między instytucjami. Należy mieć jednak na uwadze, że złożoność systemu prowadzić może do sytuacji, w której redukcja jednej niespójności będzie prowadziła do pojawienia się kolejnych niespójności. Niestety w przypadku złożonych systemów jest to niejako rzecz naturalna i trudno sądzić, że uda się całkowicie wyeliminować wszelkie zaburzenia systemu instytucjonalnego. W zasadzie zgodne jest to z tezą O.E. Williamsona (2000), który twierdzi, że system prawny nie może działać w sposób doskonały. Zawsze pozostaje pewien margines niespójności i konieczna jest ciągła harmonizacja. Oczywiście działanie mechanizmów *ex ante* byłoby tu preferowane, jako tych które zawczasu nie dopuszczają do powstania niespójności, lecz ze względów praktycznych nie można pozostać jedynie przy nich. Wynika to z tego, że, po pierwsze, nie można przewidzieć wszelkich konsekwencji dla złożonego systemu instytucjonalnego, a po drugie, tworzenie prawa może być obarczone czynnikami normatywnymi charakterystycznymi dla konkretnego decydenta. W konsekwencji konieczny jest mechanizm redukcji niespójności typu *ex post* i Trybunał Konstytucyjny tę rolę spełnia.

Ostatecznie można podkreślić istotne znaczenie Trybunału Konstytucyjnego w niwelacji niespójności między instytucjami, co prowadzi do harmonizacji systemu instytucjonalnego oraz zapobieganiu występowaniu jego zaburzeń. W konsekwencji należy wnioskować, że Trybunał Konstytucyjny ma pośrednią rolę w zapewnianiu płynności procesów gospodarczych.

Bibliografia

- Ciżyńska, A., Karakulski, J., Kos, K., & Pyłko, J. (2017). *Prawo konstytucyjne wraz z orzecznictwem Trybunału Konstytucyjnego*. Warszawa: Wydawnictwo CHBeck.
- Coase, R. (1998). The New Institutional Economics. *American Economic Review*, 88(2), 72–74.
- Fiedor, B. (2015). Instytucje formalne i nieformalne w kształtowaniu trwałego rozwoju. *Studia i Prace WNEiZ*, 40, 83–108. <https://doi.org/10.18276/sip.2015.40/2-07>
- Garlicki, L. (2016). *Polskie prawo konstytucyjne: Zarys wykładu* (3. wydanie, stan prawny na 1 września 2016 r.). Warszawa: Wolters Kluwer.
- Godłów-Legiędź, J. (2010). *Współczesna ekonomia: Ku nowemu paradygmatowi*. Warszawa: Wydawnictwo CHBeck.
- Kochanowski, J. (2008). O naprawie procesu stanowienia prawa. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, LXX(2), 5–8.
- Kotarbiński, T. (1982). *Traktat o dobrej robocie* (Wyd. 7.). Wrocław–Warszawa–Kraków–Gdańsk–Łódź: Zakład Narodowy im. Ossolińskich.
- Kotowski, A. (2015). Zjawisko multicentryczności systemu prawa z perspektywy koncepcji integracyjnej. *Studia Prawnicze*, (4 (204)), 101–122. <https://doi.org/10.37232/sp.2015.4.4>

- McAdams, R. (1997). The Origin, Development, and Regulation of Norms. *Michigan Law Review*, 96(2), 338–433.
- Morawski, L. (2015). *Wstęp do prawoznawstwa* (Wyd. 16., wznowienie.). Toruń: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”.
- NIK. (2002). *Informacja o wynikach kontroli prawidłowości wykorzystania funduszy za płatne parkowanie na drogach publicznych* (Nr KKT/DTL-40002/01; nr ewid.: 144/2002/P/01/123/KKT). Warszawa: Najwyższa Izba Kontroli, Departament Komunikacji i Systemów Transportowych. Pobrano z Najwyższa Izba Kontroli, Departament Komunikacji i Systemów Transportowych website: https://www.nik.gov.pl/kontrole/wyniki-kontroli-nik/pobierz_px_2002144.pdf,typ,k.pdf
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678>
- Ostrom, E. (1986). An Agenda for the Study of Institutions. *Public Choice*, 48(1), 3–25.
- Pejovich, S. (1999). The Effects of the Interaction of Formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development. *Journal of Markets & Morality*, 2(2), 164–181.
- Ratajczak, M. (1994). Nurt instytucjonalny we współczesnej myśli ekonomicznej. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 56(1), 27–39.
- Smith, A. (2005). *The Theory of Moral Sentiments*. MetaLibri.
- Sukiennik, J. (2020). Regulacja rynku narkotyków w Polsce w latach 1997-2005 a równowaga systemu instytucjonalnego. *Ekonomista*, (5), 740–755.
- Sukiennik, J., Dokurno, Z., & Fiedor, B. (2017). System instytucjonalnej równowagi a proces zmian instytucjonalnych z perspektywy zrównoważonego rozwoju. *Ekonomista*, (2), 121–143.
- Tuleja, P. (2014). Źródła prawa. W P. Sarnecki (Red.), *Prawo konstytucyjne Rzeczypospolitej Polskiej* (s. 47–69). Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Wilkin, J. (2011). Institutional Equilibrium: What Is it about and what Is its Role in the Economy? *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego We Wrocławiu. Ekonomia*, 15(208), 26–37.
- Williamson, O. E. (2000). The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595–613.

Akty prawne

- (Konstytucja, 1997). Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. Dz. U. 1997, nr 78, poz. 483 ze zm.
- (Ustawa, 2016). Ustawa z dnia 30 listopada 2016 r. o organizacji i trybie postępowania przed Trybunałem Konstytucyjnym. Tekst jednolity Dz. U. 2019, poz. 2393
- (Ustawa, 2002). Ustawa z dnia 3 lipca 2002 r. Prawo lotnicze. Tekst jednolity Dz. U. 2020, poz. 1970 ze zm.
- (Ustawa, 2001). Ustawa z dnia 27 lipca 2001 r. Prawo o ustroju sądów powszechnych. Tekst jednolity Dz. U. 2020, poz. 2072 ze zm.
- (Rozporządzenie, 2002). Rozporządzenie Prezesa Rady Ministrów z dnia 20 czerwca 2002 r. w sprawie „Zasad techniki prawodawczej”. Tekst jednolity Dz. U. 2016, poz. 283.
- (Uchwała, 1992). Uchwała Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 30 lipca 1992 r. Regulamin Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej. Tekst jednolity M. P. 2021, poz. 483
- (Uchwała, 2013). Uchwała nr 190 Rady Ministrów z dnia 29 października 2013 r. Regulamin pracy Rady Ministrów. Tekst jednolity M. P. 2016, poz. 1006 ze zm.
- (Wyrok TK, 2014). Wyrok TK z dnia 18 listopada 2014 r., K 23/12, OTK-A 2014, nr 10, poz. 113

(Wyrok TK, 2008). Wyrok TK z dnia 30 września 2008 r., K 44/07, OTK-A 2008, nr 7, poz. 126

(Wyrok TK, 2007). Wyrok TK z dnia 24 października 2007 r., SK 7/06, OTK-A 2007, nr 9, poz. 108

(Wyrok TK, 2002). Wyrok TK z dnia 10 grudnia 2002 r., P 6/02, OTK-A 2002, nr 7, poz. 91

Alina Błaszczuk
ORCID: 0000-0003-4032-3130
alinab5@o2.pl
Uniwersytet Łódzki

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2021.207>

Open Access CC BY 4.0



Cytowanie: Błaszczuk, A. (2021). Obecność kobiet w organach statutowych spółek publicznych w Polsce. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 15, s. 117-134. DOI: 10.26366/PTE.ZG.2021.207

Obecność kobiet w organach statutowych spółek publicznych w Polsce

Abstrakt

Celem artykułu jest zwrócenie uwagi na zróżnicowanie w organach statutowych spółek publicznych w Polsce w latach 2010-2019. Artykuł oparty został na analizie wyników empirycznych zebranych przez autorkę oraz analizie krytycznego przeglądu literatury. Temat zróżnicowania ze względu na płeć na rynku pracy występuje od kilku lat i nie jest to problem tylko Polski, ale podnosi go również Unia Europejska. Tematem tym autorka zainteresowała się również w kontekście kobiet na wysokich stanowiskach spółek giełdowych w ostatnich dziesięciu latach, tzn. od 2010 roku.

Słowa kluczowe: spółka publiczna; giełda; GPW; organ statutowy; zarząd; rada nadzorcza.

The presence of women in the statutory bodies of public companies in Poland

Abstract

The aim of the article is to draw attention to the diversity in the statutory bodies of public companies in Poland in 2010-2019. The article is based on the analysis of empirical results collected by the author and the analysis of a critical literature review. The issue of gender differentiation has been present in the labor market for several years and it is not only a problem for Poland, but is also raised by the European Union. The author also became interested in this topic in the context of women in high positions of listed companies in the last ten years, i.e. from 2010.

Keywords: public company; stock exchange; WSE; statutory body; management board; supervisory board.

JEL: D53, E44, J7, J16, J24, J45, M54

Wprowadzenie

Na świecie występuje zróżnicowanie rynku pracy z uwzględnieniem kryterium płci. W ostatnich latach sytuacja kobiet uległa stopniowej zmianie. Jest to ściśle związane z przemianami współczesnego rynku pracy. W ciągu ostatnich dziesięciu analizowanych lat, można zaobserwować dysproporcje występujące w poziomie zatrudnienia według płci. Stopa bezrobocia kobiet pozostaje niezmiennie wyższa niż stopa bezrobocia mężczyzn. Obecnie, w czasie pandemii, ponownie zauważalna jest wyższa stopa bezrobocia kobiet niż mężczyzn, gdyż kobiety straciły wiele stanowisk pracy ze względu na pracę w handlu, turystyce, hotelarstwie i gastronomii. Takie dane mogą być dowodem na trudniejszą sytuację

kobiet niż mężczyzn na rynku pracy. Wpływa na to kilka następujących czynników (Zachorowska-Mazurkiewicz, 2006, s. 101-133):

- pracodawcy chętniej zatrudniają mężczyzn niż kobiety. Tendencja ta zdaje się obecnie utrzymywać nawet pomimo wprowadzania takich rozwiązań, jak urlop rodzicielski, który przewidziany jest dla obojga rodziców;
- w przypadku niewystarczającej liczby miejsc pracy w Polsce dominuje przekonanie o posiadaniu pierwszeństwa pracy przez mężczyzn;
- stereotypowy pogląd, że kobiety w sytuacji utraty pracy radzą sobie lepiej. Mężczyznom w większym stopniu bezrobocie pogarsza samopoczucie i utrudnia funkcjonowanie w społeczeństwie.

Kobiety ponad dwukrotnie częściej niż mężczyźni pracują w niepełnym wymiarze czasu pracy – blisko 11% spośród nich wykonuje pracę w niepełnym wymiarze (Nowosielska, 2019). Kobietom częściej przypisuje się role związane ze sferą „domową”, niż zawodową czy publiczną. Zdecydowanie częściej przejmują obowiązki opieki nad dziećmi lub innymi członkami rodziny. Rola opiekuńcza kobiet wpływa na to, że mają mniej czasu na kulturę, sport i inne przyjemności poza domem. Przejęcie obowiązku opieki nad dziećmi związane jest m.in. z ograniczoną dostępnością do instytucji zapewniających opiekę nad małymi dziećmi. Warto zaznaczyć, że w Polsce jedynie 12% dzieci poniżej trzeciego roku życia oraz 58% dzieci między trzecim rokiem życia a wiekiem szkolnym korzysta z opieki w żłobkach, punktach przedszkolnych i przedszkolach (Reiter, 2021).

Coraz więcej mężczyzn wkracza w sferę zawodów i sektorów, które były do tej pory sfeminizowane, co idzie w parze ze zmianą prestiżu i nazwy stanowiska oraz podniesieniem pensji, np. zamiast „przedszkolanki” jest „wychowawca dzieci w wieku przedszkolnym”, zamiast „sprzątaczk” jest „czyszciciel”. Zróżnicowanie na rynku pracy obejmuje także możliwości rozwoju zawodowego wewnątrz struktur organizacji. Z raportu Hays (Hays plc, 2019) wynika, że mężczyźni częściej niż kobiety otrzymują awanse oraz piastują stanowiska kierownicze. Kobiety zdecydowanie częściej niż mężczyźni zasilają grono pracowników sektora publicznego – co trzecia kobieta aktywna na rynku pracy pracuje w sektorze publicznym. Jednocześnie, w sektorze tym jest zatrudniony niespełna co szósty mężczyzna.

Zwiększona aktywność zawodowa kobiet oraz kwestia równości dostępu obu płci do stanowisk kierowniczych wzbudza wiele kontrowersji. Problem pozycji kobiet na rynku pracy istnieje od kilkadziesiąt lat (Witkowska, Kompa, i Matuszewska-Janica, 2019, s. 26–50) i nie jest to problem tylko Polski, ale także Unii Europejskiej. Kobiety i mężczyźni jako pracownicy nie są tacy sami, ale to nie znaczy, że któraś z płci jest gorsza, są po prostu inni. Jak wiadomo,

w Polsce oraz w wielu innych krajach, wciąż panują stereotypy dotyczące roli kobiet w rodzinie i społeczeństwie, które stanowią bariery ich rozwoju zawodowego. Przeciwnicy zatrudnienia kobiet wskazują, iż spółki będą gorzej zarządzane oraz osiągną gorsze wyniki. Zwolennicy natomiast argumentują zwiększenie udziału kobiet na wysokich stanowiskach tym, iż są one również dobrze wykształcone oraz posiadają wachlarz cennych kompetencji, których nie posiadają mężczyźni (Kompa, Mentel, i Witkowska, 2016, s. 93–94; Kompa, Witkowska, i Jarosz, 2015, s. 257–268). Jest to motywacja do podjęcia badań. Celem jest zbadanie zmian w strukturze zatrudnienia kobiet w organach statutowych w latach 2010–2020.

W literaturze przedmiotu są różne opinie, nawet jeśli badaniu poddano spółki publiczne w Polsce. Uzyskano przeciwstawne wyniki badań dotyczące obecności kobiet na stanowiskach kierowniczych w spółkach giełdowych a wynikami finansowymi. (Bohdanowicz, 2016, s. 161–236) przeprowadzał badania spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, z których wynikało, że obecność kobiet w organach statutowych, w szczególności w radzie nadzorczej, wpływa pozytywnie na wynik finansowy spółki. Natomiast (Witkowska i in., 2019, s. 190–206) w pracy wykazali negatywny wpływ kobiet na wynik finansowy badanych spółek. Zatem jest to warte zbadania, aby sprawdzić na jaki wynik finansowy kobiety mają wpływ, a na jaki nie mają wpływu. Zostaną zastosowane podejścia z obydwu prac.

Kobiety na stanowiskach kierowniczych w organach statutowych

Analizując literaturę traktującą o problematyce kobiet na stanowiskach kierowniczych, spotkać się można z kilkoma ważnymi zjawiskami „cieknącej rury” (im wyższe stanowisko tym mniej kobiet), „szklany sufit” (gdy kobiety napotykają niewidoczne bariery na drodze do awansu na najwyższe stanowiska kierownicze; mniej kobiet niż mężczyzn w kierownictwie), „szklany klif” (jeżeli kobieta jest na wysokim stanowisku kierowniczym, to i tak jest skazana na niepowodzenie), „szklane ściany” (kiedy to kobiety pełnią funkcję pomocniczą, peryferyjną (sekretarki, asystentki) wobec zajmujących wyeksponowane stanowiska mężczyzn. Ich praca wymaga szerokich kompetencji interpersonalnych i organizacyjnych, nie mogą one jednak zdobywać umiejętności menedżerskich, a tym samym są pozbawione szans na awans na stanowisko kierownicze) oraz „szklane ruchome schody” (gdy pracujący w zawodach sfeminizowanych mężczyźni bardzo szybko awansują na lepiej płatne stanowiska kierownicze (np. dyrektora szkoły), podczas gdy kobiety pozostają na niższych szczeblach w hierarchii stanowiskowej (Siemieńska, 2019, s. 51–71).

Państwo prowadzi politykę, aby zwiększyć liczbę kobiet w organach statutowych. Dobre praktyki z lat 2002, 2005 i 2008 nie określały kryteriów powoływania członków zarządu, natomiast od wszystkich członków rady nadzorczej oczekiwano należytego wykształcenia, doświadczenia zawodowego oraz doświadczenia życiowego, a także „wysokiego poziomu moralnego”. Rzecznik Praw Obywatelskich w 2012 roku zgłaszał rządzącym problem niewystarczającej liczby kobiet w organach decyzyjnych w spółkach Skarbu Państwa oraz spółkach notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych (Wilkońska-Żuromska, 2019). Niestety, wprowadzone wówczas dobre praktyki w zakresie zapewnienia proporcjonalnego udziału kobiet i mężczyzn w organach spółek nie zmieniły sytuacji. W Podręczniku Dobrych Praktyk 2016 zapisano, że „Rekomendacja dotyczy wszechstronności i różnorodności składu organów spółki” (Nartowski, 2016). Zapis dotyczący zwiększenia różnorodności osób pełniących funkcje w jej organach i na stanowiskach kierowniczych zgodnie z założeniem, że różnorodność wzbogaca dzięki wykorzystaniu bogatszej puli talentów. „Polskie prawo spółek nie przewiduje, przynajmniej do tej pory, tzw. kwot lub parytetów liczebnego lub procentowego udziału kobiet i mężczyzn w organach spółki” (Nartowski, 2016). Dyrektywa ta została odrzucona. Wiele krajów wprowadziło ją jednak na własną rękę. Biorąc pod uwagę obecność na polskim rynku bardzo wielu kobiet wyróżniających się wiedzą, doświadczeniem, ambicjami, charakterem – zadziwia ich procentowo niski udział w organach notowanych spółek.

Argumentem za tym, aby kobiety były na stanowisku kierowniczym, są badania skandynawskie, pokazujące, że „więcej kobiet w zarządach generuje wyższe zyski” (Walat, 2010). Kobiety podczas podejmowania strategicznych decyzji wykazują się doskonałym zmysłem analitycznym. Dobrze radzą sobie z wykonywaniem różnorodnych zadań w tym samym czasie, a więc posiadają umiejętność tzw. multitaskingu, która jest niezbędna na stanowiskach kierowniczych („Kobiety na linii frontu...”, 2017). Kobiety są, zdaniem Braakenhielm, „sprawniejsze w zarządzaniu w sytuacjach kryzysowych, potrafią lepiej liczyć i dostrzegać szanse, których nie widzą mężczyźni” (Walat, 2010). Za tym aby kobiety były na stanowiskach kierowniczych przemawiają również słowa Gabrielsena¹, który doszedł do wniosku, że „nieobecność kobiet na najwyższych szczeblach gospodarki nie sprzyja rozwojowi i pogarsza wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw” (Walat, 2010). Z drugiej jednak strony, kobiety nie są odpowiednimi osobami na stanowisku kierowniczym, ponieważ podchodzą zbyt emocjonalnie do spraw zawodowych, a jakby nie było, to praca lidera faktycznie może być wyczerpująca psychicznie („Kobiety na linii frontu”, 2017). Kobietom

¹ Ansgar Gabrielsen – ojciec norweskiej rewolucji ekonomicznej Ansgar Gabrielsen, minister gospodarki w latach 2001–2004.

brakuje pewności siebie i odwagi w konkutowaniu o wyższe stanowiska, szczególnie w biznesie i polityce (Kłos, 2019).

Kobiety stanowią blisko połowę społeczeństwa, a wciąż nie są wystarczająco reprezentowane na stanowiskach kierowniczych wszystkich szczebli. Kobiety w dalszym ciągu muszą udowadniać, że „są dynamiczne, kompetentne i że sprawdzają się w pracy na stanowiskach zarządzających” (Wilkońska-Żuomska, 2019). Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej zwrócił uwagę, że niejednokrotnie w przypadku takich samych kwalifikacji częściej awansują mężczyźni niż kobiety, w szczególności ze względu na stereotypy, które dotyczą roli kobiet w życiu zawodowym oraz w życiu prywatnym. Pracodawcy obawiają się, że kobiety częściej będą przerywać pracę z powodu obowiązków rodzinnych oraz będą mniej elastyczne w organizacji czasu pracy.

Wyniki badań empirycznych

Badanie, o charakterze pilotażowym, wpływu obecności kobiet na kondycję spółek oraz obecność kobiet w organach statutowych i dynamika zmian mierzone są za pomocą metod statystycznych. Założenia badawcze to:

- 1) obecność kobiet w organach statutowych jest mierzona w czerwcu, a wskaźniki na koniec roku, czyli po pół roku funkcjonowania danego organu,
- 2) obecność kobiet w organach statutowych jest mierzona odsetkiem kobiet w zarządzie, w radzie nadzorczej oraz przewodniczących zarządów i prezesów rad nadzorczych do danego organu statutowego,
- 3) podział spółek ze względu na WIG-i oraz megasektory.

Przedmiotem badania zostało objętych 141 spółek z rynku podstawowego Giełdy Papierów Wartościowych (GPW) w Warszawie. Spółek, które w dniu 30.12.2019r. uwzględnione były w jednym z następujących indeksów: WIG20, mWIG40, sWIG80. Spółek niefinansowych było 115, natomiast finansowych – 26. Kolejnym warunkiem było notowanie tych spółek na koniec grudnia 2010 roku na GPW. Takich spółek było razem 89 (finansowych – 16, niefinansowych – 73), co stanowi 63,12% spółek z 2019 roku².

Analizując liczbę kobiet i mężczyzn w organach statutowych w spółkach, które zostały wzięte do dalszych badań, widać duże zróżnicowanie. Biorąc pod uwagę dane z 10 lat można zauważyć, że najwięcej kobiet jest w spółkach finansowych niebędących bankami. Najliczniejszą reprezentację kobiet można zaobserwować w: Europejskim Centrum Odszkodowań – 50,00%

² Spółki: Mabion SA i MCI Capital SA nie zostały wzięte do badań, ponieważ posiadają więcej niż 5% braków. Natomiast Getin Holding SA – brak danych od 2005 roku w Serwis.Notoria.pl.

kobiet w organie statutowym, M.W. Trade SA – 16,67% i w Powszechnym Zakładzie Ubezpieczeń SA – 13,83% kobiet w organie statutowym. Natomiast wśród banków relatywnie najwięcej kobiet w organie statutowym posiada ING Bank Śląski SA – 24,82%, Bank Polska Kasa Opieki SA – 21,77% oraz Bank Handlowy w Warszawie – 16,48%. Wśród spółek niefinansowych Spółka Eko Export SA ma największą liczbę kobiet w organie statutowym – 50,00%, Neuca SA – 34,44% oraz spółka Comarch SA – 25,00%.

Istnieją również spółki, które w przeciągu 10 lat nie miały żadnej kobiety w organie statutowym. Są to: Asseco Business Solutions SA, Comp SA, Grupa Kęty SA, Inter Cars SA, Mangata Holding SA, Stalexport Autostrady SA, Wielton SA oraz Quercus Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych SA.

Okres dziesięciu lat podzielony został na dwa równe szeregi. Odpowiada to również sytuacji politycznej, tzn. pierwsze pięć lat partią rządzącą była Platforma Obywatelska, a kolejne pięć lat Prawo i Sprawiedliwość. Dodatkowo w pierwszych pięciu latach zakresu czasowego badania, kobiet nie było w organach statutowych w spółkach niefinansowych: Ambra SA, CI Games SA, Dom Development SA, Fabryki Mebli Forte SA, Grupa Azoty Zakłady Chemiczne Police SA, Instal Kraków SA, Jastrzębska Spółka Węglowa SA, LPP SA, Oponeo.pl SA, Stalexport Autostrady SA, Synektik SA. Wśród spółek finansowych był to Bank Ochrony Środowiska SA.

Warto zauważyć, że w ostatnich pięciu badanych latach, czyli w latach 2015-2019 nie było w organie statutowym kobiet w spółkach niefinansowych: British Automotive Holding SA, BSC Drukarnia Opakowań SA, Ciech SA, Cognor Holding SA, Inter Cars SA, PZ Cormay SA oraz w spółce finansowej IPOPEMA SECURITIES SA. Dynamikę przyrostu kobiet w latach 2010-2014 do lat 2015-2019 w spółkach niefinansowych przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Dynamika przyrostu liczby kobiet w latach 2010-2014 do liczby kobiet w latach 2015-2019 w spółkach niefinansowych w (%)

Spółki niefinansowe	Dynamika w %	Spółki niefinansowe	Dynamika w %
AB SA	+60	Instal Kraków SA	+100
Agora SA	+150	Inter Cars SA	-100
Ambra SA	+300	KGHM Polska Miedź SA	-44
Amica SA	+60	Lentex SA	+50
Apator SA	+20	LPP SA	+200
Asseco Business Solutions SA	brak kobiet	Lubelski Węgiel Bogdanka SA	-7
Asseco Poland SA	+60	Mangata Holding SA	brak kobiet
Asseco South Eastern Europe SA	-78	MCI Capital SA	+100

Spółki niefinansowe	Dynamika w %	Spółki niefinansowe	Dynamika w %
Bioton SA	-88	Mennica Polska SA	0
Boryszew SA	+400	Monnari Trade SA	+67
British Automotive Holding SA	-600	Netia SA	-7
Budimex SA	-54	Neuca SA	+19
CCC SA	-80	Oponeo.pl SA	+200
CD Projekt SA	0	Orange Polska SA	+280
CI Games SA	+600	Orbis SA	-8
Ciech SA	-600	PGE Polska Grupa Energetyczna SA	+60
Cognor Holding SA	-100	Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo SA	-33
Comarch SA	+43	PGS Software SA	+150
Comp SA	brak kobiet	Polski Koncern Naftowy Orlen SA	+700
Cyfrowy Polsat SA	+175	Polenergia SA	+14
Develia SA	+33	Polimex Mostostal SA	+350
Dom Development SA	+600	Polnord SA	-67
Echo Investment SA	brak kobiet	PZ Cormay SA	-1000
Eko Export SA	-27	Rafako SA	+71
Elektrobudowa SA	0	Rainbow Tours SA	+25
Enea SA	-50	Sanok Rubber Company SA	-22
Eurocash SA	-33	Stalexport Autostrady SA	+100
Fabryka Farb i Lakierów Śnieżka SA	-27	Stalprodukt SA	+60
Famur SA	+114	Tauron Polska Energia SA	+90
Ferro SA	-29	TIM SA	+100
Firma Oponiarska Dębica SA	+150	Trakcja PRKII SA	+67
Fabryki Mebli Forte SA	+500	VRG SA	+133
Globe Trade Centre SA	+400	Wawel SA	+50
Grupa Azoty SA	-56	Wielton SA	brak kobiet
Grupa Azoty Zakłady Chemiczne Police SA	+2200	Zespół Elektrociepłowni Wrocławskich Kogeneracja SA	-57
Grupa Kęty SA	brak kobiet	Zakłady Tłuszczowe Kruszwica SA	-69
Grupa Lotos SA	+78		

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Notoria.Serwis.pl.

Największy przyrost liczby kobiet w latach 2010-2014 do liczby kobiet w latach 2015-2019 nastąpił w organach statutowych w spółkach niefinansowych: Grupa Azoty Zakłady Chemiczne Police SA (+2200%), Polski Koncern Naftowy Orlen SA (+700%), CI Games SA (+600%), Dom Development SA (+600), Fabryki Mebli Forte SA (+500). Natomiast

największy ubytek liczby kobiet w latach 2010-2014 do liczby kobiet w latach 2015-2019 nastąpił w spółkach niefinansowych: PZ Cormay SA (–1000%), British Automotive Holding SA (–600%), Ciech SA (–600%). W tabeli 2 zamieszczono dynamikę przyrostu liczby kobiet w latach 2010-2014 do liczby kobiet w latach 2015-2019 dla spółek finansowych.

Tabela 2. Dynamika przyrostu liczby kobiet w latach 2010-2014 do liczby kobiet w latach 2015-2019 w spółkach finansowych (w %)

Spółki niefinansowe	Dynamika w %	Spółki finansowe	Dynamika w %
Bank Handlowy w Warszawie SA	+9	M.W. Trade SA	+40
Bank Millennium SA	+18	MBank SA	+43
Bank Ochrony Środowiska SA	+700	Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski SA	+300
Bank Polska Kasa Opieki SA	+125	Powszechny Zakład Ubezpieczeń SA	+200
Europejskie Centrum Odszkodowań SA	+108	Pragma Faktoring SA	+200
Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie SA	–64	Pragma Inkaso SA	0
Ing Bank Śląski Spółka Akcyjna	0	Quercus Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych SA	brak kobiet
Ipopema Securities SA	–100	Santander Bank Polska SA	+180

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Notoria.Serwis.pl.

Analizując dynamikę przyrostu liczby kobiet w latach 2010-2014 do liczby kobiet w latach 2015-2019 w organach statutowych w spółkach finansowych można zauważyć, że największy przyrost jest dla Banku Ochrony Środowiska SA (+700%), a największy spadek dla spółki Ipopema Securities SA (–100%).

Reasumując, dynamikę przyrostu liczby kobiet w latach 2010-2014 do liczby kobiet w latach 2015-2019 można stwierdzić, że spółki mające największe przyrosty są spółkami Skarbu Państwa, a więc skutecznie są wprowadzane regulacje prawne. „Badania wskazują, że niski odsetek kobiet w zarządach i radach nadzorczych to wymierna strata dla spółek. Jeśli udział kobiet w organach zarządzających wynosi co najmniej 30%, to takie przedsiębiorstwa osiągają wyniki finansowe lepsze o 6% i są bardziej konkurencyjne” (Wilkońska-Żuromska, 2019). Na podstawie tabeli 3 i 4 można wywnioskować, że w Polsce od 2013 roku rośnie liczba kobiet w organach statutowych GPW spółek niefinansowych i finansowych, z wyjątkiem roku 2018 dla spółek niefinansowych, ale do wspomnianych 30% jeszcze brakuje. W 2018 roku w wielu spółkach zostało powołanych więcej członków do organów statutowych, ale płci męskiej. Można natomiast zauważyć, że w badanych latach więcej kobiet było zatrudnionych w spółkach finansowych niż niefinansowych.

Tabela 3. Liczba kobiet w organach statutowych spółek niefinansowych w latach 2010-2019

Rok	Razem kobiety	Razem mężczyźni	Stosunek K/M w %	Stosunek K/W w %
2010	73	672	10,86	9,80
2011	79	662	11,93	10,66
2012	81	662	12,24	10,90
2013	78	674	11,57	10,37
2014	75	680	11,03	9,93
2015	82	666	12,31	10,96
2016	87	676	12,87	11,40
2017	96	667	14,39	12,58
2018	93	678	13,72	12,06
2019	105	669	15,70	13,57
razem	849	6706	12,66	11,24

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Notoria.Serwis.pl.

W spółkach niefinansowych w badanych latach 2010-2019 najwięcej kobiet było w roku 2019 i udział kobiet największy był w 2019 roku i wynosił 13,57%. Natomiast w spółkach finansowych najwięcej kobiet było w 2016 roku i udział również największy był w 2016 roku i wynosił 17,31%.

Tabela 4. Liczba kobiet w organach statutowych spółek finansowych w latach 2010-2019

Rok	Razem kobiety	Razem mężczyźni	Stosunek K/M w %	Stosunek K/W w %
2010	19	176	10,80	9,74
2011	21	172	12,21	10,88
2012	19	172	11,05	9,95
2013	25	169	14,79	12,89
2014	28	175	16,00	13,79
2015	34	169	20,12	16,75
2016	36	172	20,93	17,31
2017	33	178	18,54	15,64
2018	33	178	18,54	15,64
2019	35	174	20,11	16,75
Razem	283	1735	16,31	14,02

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Notoria.Serwis.pl.

W tabeli 5 dla spółek niefinansowych zaprezentowany został procentowy udział kobiet w zarządzie i radzie nadzorczej. Wyznaczono także procent kobiet pełniących najwyższą funkcję kierowniczą w organie statutowym.

Tabela 5. Udział kobiet w organach statutowych spółek niefinansowych w latach 2010-2019

Rok	Udział kobiet w:					
	zarządach		radach nadzorczych		prezesów, przewodniczących, v-ce	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
2010	21	7,2	52	11,5	20	2,7
2011	20	6,8	59	13,3	24	3,2
2012	20	6,8	61	13,7	27	3,6
2013	21	7,2	57	12,4	26	3,5
2014	21	7,1	54	11,8	24	3,2
2015	25	8,3	57	12,7	28	3,7
2016	21	7,0	66	14,3	27	3,5
2017	25	8,1	71	15,6	25	3,3
2018	27	8,7	66	14,3	22	2,9
2019	27	8,9	78	16,6	27	3,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Notoria.Serwis.pl.

Rozważając udział kobiet w organach statutowych spółek niefinansowych w latach 2010-2019 należy zauważyć, że więcej kobiet jest zatrudnionych w radach nadzorczych niż w zarządach. Rolą zarządu jest prowadzenie spraw spółki, a rolą rady nadzorczej jest natomiast kontrolowanie prowadzonej przez spółkę działalności. Rada nadzorcza nie ma jednak uprawnień zarządczych. Natomiast niewielki odsetek (3,3%) kobiet jest prezesami bądź wiceprezesami zarządów czy przewodniczącymi lub wiceprzewodniczącymi rad nadzorczych. Odsetek kobiet prezesów zarządów oraz przewodniczących rad nadzorczych stanowi 1,4%. Dynamika przyrostu kobiet z roku 2019 do 2010 w zarządzie wynosi +28,6%, w radzie nadzorczej +50,0%, a wśród prezesów i wiceprezesów zarządów oraz wśród przewodniczących i wiceprzewodniczących rad nadzorczych wynosi +35,0%. Stąd wynika, że zauważalna jest dynamika zmiany liczby kobiet w zarządzie, również zauważalna jest w radzie nadzorczej oraz zainteresowanie powierzania stanowisk kierowniczych kobietom.

Spółki niefinansowe zostały podzielone na mega sektory, czyli produkcja i usługi, aby sprawdzić procentowy udział kobiet w organach statutowych do zarządu, rady nadzorczej, a także kobiet pełniących funkcje kierownicze do całego organu statutowego dla każdego mega sektora i dla każdego roku osobno (tabela 6).

Tabela 6. Udział kobiet w organach statutowych spółek niefinansowych w latach 2010-2019 z podziałem na megasektory

Rok	Kobiety Z	Kobiety Z/ cały Z	Kobiety RN	Kobiety RN/ cała RN	Kobiety CEO	Kobiety CEO/W	Razem
2010 – p	11	9,48%	23	11,79%	4	1,29%	34
2010 – u	10	5,71%	29	11,20%	4	0,92%	39
2011 – p	9	7,76%	23	11,98%	4	1,30%	32
2011 – u	11	6,11%	36	14,23%	4	0,92%	47
2012 – p	10	8,26%	23	11,86%	4	1,27%	33
2012 – u	10	5,71%	38	15,02%	5	1,17%	48
2013 – p	7	5,83%	21	10,66%	5	1,58%	28
2013 – u	14	8,19%	36	13,64%	5	1,15%	50
2014 – p	10	8,40%	16	8,16%	4	1,27%	26
2014 – u	11	6,14%	38	14,56%	5	1,14%	49
2015 – p	10	8,26%	19	10,27%	4	1,31%	29
2015 – u	15	8,38%	38	14,45%	8	1,81%	53
2016 – p	9	7,38%	23	12,23%	5	1,61%	32
2016 – u	12	6,67%	43	15,75%	7	1,55%	55
2017 – p	11	8,53%	27	14,14%	6	1,88%	38
2017 – u	14	7,87%	44	16,60%	7	1,58%	58
2018 – p	12	9,45%	27	13,92%	5	1,56%	39
2018 – u	15	8,20%	39	14,61%	7	1,56%	54
2019 – p	13	10,66%	34	16,83%	6	1,85%	47
2019 – u	14	7,73%	44	16,36%	7	1,56%	58

Legenda: p – produkcja, u – usługi.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Notoria.Serwis.pl.

Rozpatrując udział kobiet w mega sektorach należy zauważyć, że najwięcej kobiet w organach statutowych jest w sektorze finansowym a najmniej w sektorze usług. Różnica w liczbie kobiet w zarządzie w sektorach produkcji i usług jest na poziomie 23-25%. Natomiast w radzie nadzorczej różnica ta wynosi 63% na korzyść usług. Analizując dynamikę przyrostu liczby kobiet jako prezesów zarządu w sektorze produkcji oraz liczbę kobiet w sektorze usług można zauważyć, że największa różnica była w 2015 roku, gdyż wtedy w sektorze usług funkcję dyrektora generalnego pełniło 8 kobiet, a w sektorze produkcji tylko 4 kobiety, oraz w 2010 roku i wynosiła po +200%. Natomiast nie było roku aby dynamika przyrostu ilości kobiet w sektorze usług do ilości kobiet w sektorze produkcji była większa. Zawsze była równa bądź mniejsza. Dynamika przyrostu ilości kobiet na stanowisku wiceprzewodniczącej zarządu w sektorze usług jest w każdym roku większa niż w sektorze produkcji. Największy

ten przyrost był w roku 2014 i wynosił +200%. Średnia przyrostu ilości kobiet w sektorze produkcji do ilości kobiet w sektorze usług wynosiła +60%. Dynamika przyrostu ilości kobiet w radzie nadzorczej w sektorze produkcji do ilości kobiet rady nadzorczej w sektorze usług największa była w roku 2018 i wynosiła +25%. Tutaj mamy do czynienia z sytuacją, kiedy dynamika przyrostu ilości kobiet w sektorze usług jest większa niż przyrostu kobiet w sektorze produkcji. Z takim przyrostem mamy do czynienia w latach 2015 o +25%, a w latach 2016 i 2017 o +20%. Średnia przyrostu ilości kobiet w radzie nadzorczej w sektorze produkcji do ilości kobiet w radzie nadzorczej w sektorze usług wynosi +4%. Biorąc pod uwagę dynamikę przyrostu ilości kobiet na stanowisku wiceprezes rady nadzorczej w sektorze produkcji do ilości kobiet wiceprezesów w usługach należy stwierdzić, że zawsze więcej kobiet zasiadało jako wiceprzewodniczące zarządu niż wiceprezes rady nadzorczej. Średnia dynamika tego przyrostu wynosiła +26% i największa była w roku 2015 i wynosiła +60%. Analizując dynamikę przyrostu ilości kobiet w radzie nadzorczej w sektorze usług do ilości kobiet w radzie nadzorczej w sektorze produkcji można zauważyć, że największy przyrost był w 2014 roku i wynosił +109%, a najmniejszy był w 2011 roku (+10%). Natomiast średnia tego przyrostu wynosi +60%. W przeciągu tych dziesięciu badanych lat, nie było sytuacji aby przyrost ilości kobiet w radzie nadzorczej w sektorze produkcji był wyższy niż ilość kobiet w radzie nadzorczej w sektorze usług.

Przeprowadzając analizę dynamiki z sektorów i lat z podziałem na stanowiska kobiet w organach statutowych, można zauważyć, że największy przyrost ilości kobiet roku 2010 do ilości kobiet roku 2019 nastąpił na stanowisku wiceprzewodniczącej zarządu w sektorze produkcji o +150% i członkiń rady nadzorczej o +57% w sektorze usług. Natomiast największy spadek ilości kobiet roku 2010 do roku 2019 był w sektorze produkcji na stanowisku przewodniczącej zarządu o –200% oraz wiceprezes rady nadzorczej w sektorze produkcji o –50% i wiceprezes rady nadzorczej w sektorze usług o –100%. W tabeli 7 dla spółek finansowych przedstawiony został procentowy udział kobiet w zarządzie i radzie nadzorczej, a także odsetek kobiet pełniących najwyższą funkcję kierowniczą w organie statutowym.

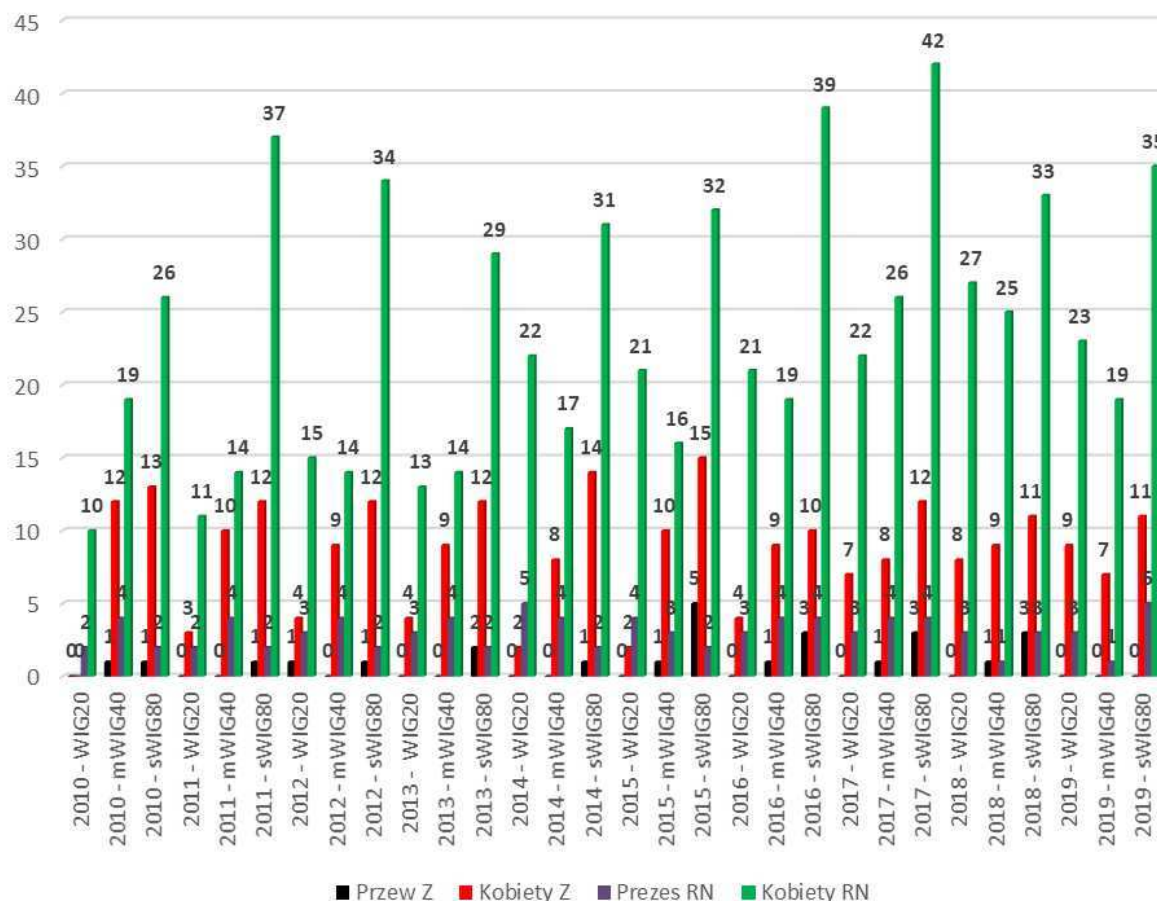
Tabela 7. Udział kobiet w organach statutowych spółek finansowych w latach 2010-2019

Rok	Udział kobiet w:					
	zarządy		radach nadzorczych		wśród prezesów zarządów i przewodniczących RN	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
2010	9	13,24	11	10,38	7	4,02
2011	9	12,86	15	13,76	7	3,91
2012	8	9,88	12	10,91	7	3,66
2013	13	16,05	12	10,71	8	4,15
2014	12	15,19	14	11,86	8	4,06
2015	12	14,12	18	15,00	8	3,90
2016	14	15,38	19	15,45	8	3,74
2017	13	13,54	24	17,39	10	4,27
2018	15	15,79	25	16,13	11	4,40
2019	15	15,63	22	16,30	9	3,90
Razem	120	14,25	172	14,03	83	4,01

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Notoria.Serwis.pl.

Trochę pozytywniej sytuacja wygląda w przypadku kobiet w organach statutowych spółek finansowych. Podobnie jak w spółkach niefinansowych, więcej kobiet jest zatrudnionych w radzie nadzorczej. Natomiast jest znacząca różnica w przypadku kobiet przewodniczących i wiceprzewodniczących zarządów oraz prezesów i wiceprezesów rad nadzorczych w stosunku do spółek niefinansowych. Tutaj zatrudnienie na wysokim stanowisku ma około 4%. W przypadku przewodniczących zarządów i prezesów rad nadzorczych jest to 2,2%, czyli o ponad 100% więcej niż w spółkach niefinansowych.

Dynamika przyrostu liczby kobiet od roku 2010 do roku 2019 w zarządzie wynosi +67%, w radzie nadzorczej +100%, a wśród kobiet na stanowiskach kierowniczych +29%. Natomiast warto zauważyć, że największy przyrost liczby kobiet w zarządzie był w roku 2013 i wynosił +63%. W radzie nadzorczej w roku 2011 i wynosił +36%, natomiast wśród kobiet na stanowiskach kierowniczych w roku 2017 i wynosił +25%. Natomiast największe redukcje liczby kobiet w organach statutowych były w roku 2012. I tak, w zarządzie dynamika wyniosła -11%, w radzie nadzorczej -20%, a na stanowiskach kierowniczych największy spadek został zaobserwowany w 2019 i wyniósł -18%.



Rysunek 1. Obecność kobiet w organach statutowych spółek niefinansowych z podziałem na rodzaje WIG w latach 2010-2019

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Notoria.Serwis.pl.

Rozważając dynamikę liczby kobiet roku 2019 do roku 2010 można zauważyć, że największe spadki (-200%) są w sektorze produkcji w przewodniczących zarządu, w przeciwieństwie do największego przyrostu wiceprzewodniczących ($+250\%$) w tym sektorze. W sektorze usług największy przyrost jest w kobietach jako członkiniach zarządu ($+71,43\%$), a największy spadek w wiceprezesach rady nadzorczej (-100%). Sektor finansów ma duży przyrost kobiet jako wiceprzewodniczących zarządu i członkiń rady nadzorczej (po $+133,33\%$), natomiast ma spadek (-100%) w prezesach rady nadzorczej i (-50%) w przewodniczących zarządu. Analizie została poddana również liczba kobiet w organach statutowych spółek niefinansowych z podziałem na WIG-i w badanych latach 2010-2019 (rysunek 1).

Z wykresu widać, że najwięcej kobiet jest w radzie nadzorczej, a najmniej kobiet jest przewodniczącymi zarządów. Natomiast z danych w tabeli 8 można zauważyć, jaki jest udział kobiet z podziałem na WIG-i w zarządzie (Z), radzie nadzorczej (RN) oraz na stanowiskach kierowniczych (Top).

Tabela 8. Udział kobiet w organach statutowych spółek niefinansowych z podziałem na WIG-i w latach 2010-2019

Wyszczególnienie	Kobiety Z	Kobiety Z/Razem	Kobiety RN	Kobiety RN/Razem	Kobiety Top
2010 – WIG20	0	0,0%	10	14,1%	2
2010 – mWIG40	12	17,6%	19	19,8%	5
2010 – sWIG80	13	9,4%	26	11,0%	3
2011 – WIG20	3	2,6%	11	23,9%	2
2011 – mWIG40	10	13,0%	14	20,0%	4
2011 – sWIG80	12	7,9%	37	26,4%	3
2012 – WIG20	4	8,5%	15	17,9%	4
2012 – mWIG40	9	12,9%	14	13,5%	4
2012 – sWIG80	12	8,2%	34	13,4%	3
2013 – WIG20	4	8,0%	13	15,7%	3
2013 – mWIG40	9	13,0%	14	13,0%	4
2013 – sWIG80	12	8,6%	29	11,2%	4
2014 – WIG20	2	3,7%	22	23,7%	5
2014 – mWIG40	8	12,1%	17	14,4%	4
2014 – sWIG80	14	9,5%	31	12,3%	3
2015 – WIG20	2	3,7%	21	21,4%	4
2015 – mWIG40	10	15,4%	16	12,2%	4
2015 – sWIG80	15	10,5%	32	11,9%	7
2016 – WIG20	4	6,3%	21	21,0%	3
2016 – mWIG40	9	12,9%	19	14,0%	5
2016 – sWIG80	10	6,8%	39	13,7%	7
2017 – WIG20	7	10,3%	22	21,0%	3
2017 – mWIG40	8	10,1%	26	18,3%	5
2017 – sWIG80	12	8,1%	42	13,9%	7
2018 – WIG20	8	12,7%	27	25,0%	3
2018 – mWIG40	9	10,8%	25	16,3%	2
2018 – sWIG80	11	7,3%	33	11,2%	6
2019 – WIG20	9	14,1%	23	24,5%	3
2019 – mWIG40	7	9,7%	19	17,1%	1
2019 – sWIG80	11	8,2%	35	15,2%	5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Notoria.Serwis.pl.

Po analizie obecności kobiet w organach statutowych spółek niefinansowych z podziałem na WIG-i można zauważyć, że najwięcej kobiet w zarządzie jest w mWIG40 (12,76% zarządu), a najmniej w WIG20 (7,00% zarządu). W radzie nadzorczej najwięcej kobiet zasiada w WIG20 (20,80% rady nadzorczej), a najmniej w sWIG80 (14,01% rady

nadzorczej). Natomiast przewodniczących i wiceprzewodniczących zarządów oraz prezesów i wiceprezesów rad nadzorczych najwięcej jest w WIG20 (2,54% organu statutowego), a najmniej w sWIG80 (1,19% organu statutowego).

Biorąc pod uwagę analizę dynamiki, można zauważyć, że największy przyrost liczby kobiet w organach statutowych z uwzględnieniem WIG-ów jest w mWIG40 w radzie nadzorczej w 2017 roku (+37%) oraz w zarządzie (+25%) w 2015 roku, dla sWIG80 w liczbie kobiet przewodniczących zarządu w 2015 roku (+400%), radzie nadzorczej (+42%) w roku 2011, dla WIG20 największy przyrost liczby kobiet jest w obecności kobiet w zarządzie w 2016 roku (+100%) oraz w radzie nadzorczej w 2014 roku (+69%). Natomiast największe spadki były w mWIG40 w 2019 roku przewodniczących zarządu (−100%), w 2011 roku w radzie nadzorczej (−26%) oraz w 2018 roku prezesów w radzie nadzorczej (−25%), w sWIG80 w 2016 roku w zarządzie (−33%), w 2018 roku w radzie nadzorczej (−21%), a także w 2019 przewodniczących zarządu (−300%). Natomiast w WIG20 największe spadki były w liczbie kobiet w 2014 roku w zarządzie oraz w 2019 roku w radzie nadzorczej. Dynamika przyrostu liczby kobiet roku 2019 do 2010 dla WIG20 wyniosła +192%, dla sWIG80 +21% a dla mWIG40 był spadek o 25%.

Podsumowanie

Od wielu lat Unia Europejska podejmuje temat obecności kobiet na stanowiskach kierowniczych. W Polsce tym tematem również zajmuje się wielu naukowców. Z przeglądu literatury wynika, że jeżeli kobiety zajmują stanowiska kierownicze, to często skazane są na niepowodzenie. Zatem na podstawie spółek giełdowych można sprawdzić, czy kobiety w organach statutowych mają wpływ na wyniki finansowe oraz na które wyniki finansowe. Przy spółkach giełdowych jest to możliwe, ponieważ one podają raporty kwartalne, półroczne i roczne.

Reasumując, wyniki badań pilotażowych należy stwierdzić, że:

- 1) relatywnie mało kobiet jest w spółkach niefinansowych,
- 2) więcej kobiet jest w radzie nadzorczej niż w zarządzie, dotyczy to spółek finansowych i niefinansowych,
- 3) najwięcej kobiet jest w organach statutowych spółek finansowych a najmniej w sektorze usług,
- 4) dynamika przyrostu liczby kobiet w organach statutowych z dziesięciu lat jest bardziej widoczna dla spółek finansowych niż niefinansowych,

- 5) największe przyrosty można zaobserwować dla sWIG80 w liczbie kobiet przewodniczących zarządu w 2015 roku (+400%) oraz największe spadki również dla sWIG80 w 2019 przewodniczących zarządu (–300%),
- 6) relatywnie najwięcej kobiet jest w radzie nadzorczej spółek średnich (mWIG40), a najmniej kobiet na stanowiskach kierowniczych małych spółek (sWIG80).

Bibliografia

- Bohdanowicz, L. (2016). *Własność menedżerska w polskich spółkach publicznych*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Hays plc. (2019). *Wyzwania, oczekiwania i możliwości na rynku pracy. Raport płacowy 2019. Trendy na rynku pracy* (s. 63). Pobrano z https://www.hays.pl/documents/63327/2210536/Hays_Raport_placowy_2019.pdf
- Kłos, A. (2019). Dlaczego nie ma kobiet na wysokich stanowiskach. Pobrano 17 marca 2021, z Pb.pl website: [//pb.pl/dlaczego-nie-ma-kobiet-na-wysokich-stanowiskach-949689](http://pb.pl/dlaczego-nie-ma-kobiet-na-wysokich-stanowiskach-949689)
- Kobiety na linii frontu, czyli walka płci na stanowiskach kierowniczych. (2017). Pobrano 23 marca 2021, z TEST website: <https://www.testthr.pl/pl/kobiety-na-linii-frontu-czyli-walka-plci-na-stanowiskach-kierowniczych/>
- Kompa, K., Mentel, G., i Witkowska, D. (2016). Czy obecność kobiet we władzach spółek giełdowych wpływa na poprawę sytuacji finansowej tych spółek? *Metody Ilościowe w Badaniach Ekonomicznych / Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, 17(XVII)* (nr 3), 93–94.
- Kompa, K., Witkowska, D., i Jarosz, B. (2015). Kobiety w kierownictwie spółek giełdowych. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, (nr 75 Rynek kapitałowy: skuteczne inwestowanie), 257–268. <https://doi.org/10.18276/frfu.2015.75-21>
- Nartowski, A. S. (2016). *Dobre praktyki spółek notowanych na GPW 2016. Podręcznik*. Warszawa: Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie. Pobrano z https://www.gpw.pl/pub/GPW/files/PDF/Podrecznik_DPSN_2016_9_03_16.pdf
- Nowosielska, P. (2019). Lenistwo ma krótkie nogi, czyli o aktywności zawodowej kobiet. Pobrano 24 kwietnia 2021, z <https://serwisy.gazetaprawna.pl/praca-i-kariera/artykuly/1390577,wywiad-z-irena-kotowska-o-kobietach-na-rynku-pracy.html>
- Reiter, P. (2021). Równość płci rośnie, choć powoli, w całej Europie. Dwa kraje zanotowały spadek. Jeden z nich to Polska. Pobrano 10 września 2021, z Wysokieobcasy.pl website: <https://www.wysokieobcasy.pl/wysokie-obcasy/7,163229,25337193,rownosc-plci-rosnie-choc-powoli-w-calej-europie-dwa-kraje.html>
- Siemieńska, R. (2019). Kariery akademickie w Polsce w XIX i XX wieku: czy płęć je różnicowała? [w:] R. Siemieńska (red.) *Kariery akademickie kobiet i mężczyzn. Różne czy podobne?* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Walat, T. (2010). Skandynawskie parytety w biznesie. Pobrano 7 kwietnia 2021, z <https://www.polityka.pl/tygodnikpolityka/rynek/1503524,1,skandynawskie-parytety-w-biznesie.read>

- Wilkońska-Żurowska, K. (2019). RPO: Kobiet w spółkach jest za mało. Rzecznik upomina się u prezydentów miast o płć piękną. Pobrano 22 maja 2019, z Rzeczpospolita website: <https://www.rp.pl/opinie-prawne/art1288951-rpo-kobiet-w-spolkach-jest-za-malo>
- Witkowska, D., Kompa, K., & Matuszewska-Janica, A. (2019). *Sytuacja kobiet na rynku pracy. Wybrane aspekty*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Zachorowska-Mazurkiewicz, A. (2006). *Kobiety i instytucje: Kobiety na rynku pracy w Stanach Zjednoczonych, Unii Europejskiej i w Polsce*. Katowice: Wydawnictwo Naukowe Śląsk.

Przemysław Macholak

ORCID: 0000-0003-4230-5446

przemyslaw.macholak.wh19@wharton.upenn.edu

Bain & Company, Krajowy Fundusz na Rzecz

Dzieci, absolwent University of Pennsylvania

Maciej Rzeszutek

ORCID: 0000-0002-7272-7810

Rossmann Polska, Krajowy Fundusz na Rzecz

Dzieci, Uniwersytet Łódzki

Jan Bobrowski

ORCID: 0000-0002-9268-8388

Absolwent Dwujęzycznego Liceum

Ogólnokształcącego im. Władysława

Kopalińskiego w Bielsku-Białej

Aleksandra Krupa

Absolwentka I Liceum Ogólnokształcącego

im. Stefana Żeromskiego w Zawierciu

Szczepan Macholak

ORCID: 0000-0002-7254-0386

Uczeń I Liceum Ogólnokształcącego im.

Edwarda Dembowskiego w Zielonej Górze

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2021.208>

Open Access CC BY 4.0



Marek Malinowski

ORCID: 0000-0001-5501-837X

Uczeń II Liceum Ogólnokształcącego

im. Konstantego Ildefonsa

Gałczyńskiego w Olsztynie

Natalia Pietrzak

ORCID: 0000-0003-3831-7591

Uczennica V Liceum

Ogólnokształcącego im. Krzysztofa

Kieślowskiego w Zielonej Górze

Poglądy wyrażone w artykule są wyłącznie poglądami autorów i nie są w żaden sposób powiązane z ich pracodawcami lub instytucjami edukacyjnymi.

Cytowanie: Macholak, P., Rzeszutek, M., Bobrowski, J., Krupa, A., Macholak, S., Malinowski, M. i Pietrzak, N. (2021). Postrzeganie atrakcyjności wykonywanego zawodu przez nauczycieli w Polsce. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 15, s. 135-161. DOI: 10.26366/PTE.ZG.2021.207.

Postrzeganie atrakcyjności wykonywanego zawodu przez nauczycieli w Polsce¹

Abstrakt

Celem artykułu jest zbadanie percepcji atrakcyjności zawodu nauczyciela z perspektywy nauczycieli aktywnych na nauczycielskich grupach w popularnym portalu społecznościowym. Protesty nauczycieli w 2019 r. i powiązane z nimi inicjatywy skupiły uwagę na problemach polskiej oświaty. Problemy te obniżają konkurencyjną pozycję zawodu nauczyciela względem innych zawodów na rynku pracy. W obliczu rewolucji technologicznej oraz ze względu na społeczną oraz ekonomiczną wartość ich pracy, rola nauczycieli będzie tylko wzrastała. Ze względu na brak badań ukazujących atrakcyjność zawodu nauczyciela w Polsce, bazując na dostępnej literaturze autorzy wyróżnili 12 czynników determinujących atrakcyjność zawodu i za pomocą ankiety poprosili społeczność nauczycieli o ocenę każdego z tych czynników oraz ocenę atrakcyjności ogółem. Kwestionariusz ankiety został udostępniony pośród grup

¹ Artykuł jest wynikiem semestralnego tutorialu dla uczniów liceów pod tytułem „Strajk! Protesty z 2019 r. a atrakcyjność zawodu nauczycieli”, odbywającego się od listopada 2020 do marca 2021 w ramach programu Zdolni, Krajowego Funduszu na Rzecz Dzieci.

nauczycielskich na Facebooku oraz za pomocą metody kuli śnieżnej przez pocztę elektroniczną. W okresie od 5 do 23 stycznia 2021 r. zebrano 1550 odpowiedzi od nauczycieli. Polscy nauczyciele podawali podobne przyczyny podjęcia zawodu, co ich odpowiednicy w innych krajach UE. Większość nauczycieli uważała swój zawód za nieatrakcyjny: nie tylko większość czynników została sklasyfikowana jako odpychająca od zawodu, ale też te odpychające zostały ocenione bardziej skrajnie niż czynniki przyciągające do zawodu. Czynniki ocenione najbardziej surowo to poziom stresu, liczba godzin pracy poza planem lekcji oraz pozycja nauczycieli w społeczeństwie. Wśród czynników przyciągających najbardziej pozytywnie oceniono możliwości doskonalenia zawodowego nauczycieli. Próba jest podobna demograficznie do społeczności nauczycieli, nie jest ona jednak próbą reprezentatywną, a zachowania nauczycieli aktywnych w popularnym serwisie społecznościowym mogą różnić się od ogółu.

Słowa kluczowe: rynek pracy; edukacja; socjologia zawodów; atrakcyjność; nauczanie jako zawód; pedeutologia.

Perception of Attractiveness of the Profession by Teachers in Poland²

Abstract

Understanding perception of attractiveness of the teaching profession from the perspective of teachers active on a popular social media platform is the primary goal of this article. Teachers' protests in Poland taking place in 2019 and resulting initiatives such as Educational Roundtables and Civic Educational Consultations focussed Polish public debate's attention on issues facing the education system. These issues decrease the competitive position of teaching against other professions. Considering the technological revolution and social and economic value of teachers' work, their role will only become more important. Given the gap in research concerning the attractiveness of teaching in Poland, based on existing research the authors identified 12 determinants of teaching attractiveness and used a survey to understand teachers' rating of each of them. The authors shared the survey on Facebook among teachers' groups and via email through the snowball technique. 1550 responses from teachers had been collected in the period between January 5th 2021 and January 23rd 2021. Polish teachers provided similar reasons for deciding to join a teaching workforce to their EU counterparts. Majority of teachers consider their occupation to be unattractive. Not only majority of determinants were considered repelling, but also the repelling determinants were scored more extremely than the attracting determinants. Stress level, number of hours worked outside of the teaching hours and social status were rated the lowest. Professional development opportunities were rated the highest among the attracting factors. While the sample is demographically similar to the teaching population in Poland, the research was conducted

² Paper is a result of a semester-long tutorial for high-school students titled "Strike! Protests from 2019 and the Attractiveness of the Teaching Profession" taking place November 2020 until March 2021 conducted within the Polish Children's Fund' GIFTED program.

using purposive, not representative sampling, and behaviors and judgements of teachers active on social media may differ from the general teaching population.

Keywords: labor market; education; sociology of occupations; sociology of professions; attractiveness; teaching; teaching as a profession; pedeutology.

JEL: J24, J81, I2

Wstęp

Protesty nauczycieli, rozpoczęte 8 kwietnia i zawieszone 27 kwietnia 2019 r., opisywane jako największy strajk tej grupy zawodowej od 1993, postawiły nauczycieli w centrum zainteresowania społecznego³. Zgodnie z danymi Związku Nauczycielstwa Polskiego, w momencie wybuchu strajku wzięło w nim udział 74,4% placówek⁴. Ze względu na skalę protestu oraz fakt, że odbywał się on w czasie egzaminów państwowych (egzamin gimnazjalny 10-12 kwietnia i egzamin ósmoklasisty 15-17 kwietnia), w znaczący sposób wpłynął na codzienność nie tylko pracowników sektora edukacji, ale także uczniów, rodziców oraz samorządowców. Oprócz samego protestu społeczny oddźwięk miały także inicjatywy takie jak organizowane przez rząd Okrągłe Stoły Edukacyjne czy oddolne Narady Obywatelskie o Edukacji. Wszystkie te aktywności skupiły uwagę na problemach polskiej oświaty.

Wyzwania te wpływają na konkurencyjną pozycję zawodu nauczyciela w kontekście innych zawodów na rynku pracy. Im mniej konkurencyjna ta pozycja, tym trudniejsza jest rekrutacja i utrzymanie w zawodzie wartościowych kandydatów. „Zapewnienie wszystkim edukacji wysokiej jakości oraz promowanie uczenia się przez całe życie” to cel 4 uchwalonych w 2015 przez Organizację Narodów Zjednoczonych Celów Zrównoważonego Rozwoju (United Nations, 2015). Ze względu na społeczną oraz ekonomiczną wartość wysokiej jakości nauczania pogarszająca się jakość kadry nauczycielskiej może więc mieć negatywne skutki dla gospodarek oraz całych społeczeństw (Lisievici, Ticușan i Todor, 2013; OECD, 2014). W sytuacji raportowanych przez niektóre kraje niedoborów kadry nauczycielskiej powstaje presja na obniżanie barier wejścia na rynek dla potencjalnych nauczycieli, aby wypełnić tę lukę, potencjalnie jeszcze bardziej pogarszając jakość kadry nauczycielskiej (Kyriacou i Kunc, 2007; Weiss, 1999). Aby rynek pracy był gotowy sprostać wyzwaniom nowej rewolucji

³ Dane o rozmiarze strajku wg przewodniczącego głównego związku zawodowego – Związku Nauczycielstwa Polskiego (ZNP) Sławomira Broniarza, cytowanego za: („Strajk nauczycieli 2019”, 2019)(„Strajk nauczycieli 2019”, 2019).

⁴ Dane te nie uwzględniają jednak szkół i przedszkoli niepublicznych oraz innych placówek znajdujących się w Systemie Informacji Oświatowej – porównaj „Strajk nauczycieli. Ile placówek strajkuje?” (17 kwietnia 2019). TVN24.

technologicznej, która zautomatyzuje nie tylko znane obecnie zawody, ale też umiejętności, każda gospodarka potrzebuje wykwalifikowanych nauczycieli, którzy zamiast odpoczywać zza swoich katedr będą w stanie zaszczerpić oraz ułatwić uczenie się przez całe życie – *facilitators of lifelong learning* (Schleicher, 2011). Zmienia się perspektywa nauczania oraz kompetencji niezbędnych nauczycielowi (Furmańczyk i Kaźmierczyk, 2017). Według E. Murawskiej, „szkoła musi być miejscem wszystkiego, co obecnie uznane jest za wymóg funkcjonowania społeczeństwa wiedzy, społeczeństwa informacyjnego, a nie miejscem uczenia/opowiadania o tym” (2010, cyt. za: Królikowska i opij-Stempińska, 2014, s. 23). W związku z tym, że „pula talentu, z którego rekrutowani są nauczyciele, ma duży wpływ na jakość nauczania” zasadne jest pytanie o atrakcyjność zawodu w celu przyciągnięcia jak najlepszej puli (Schleicher, 2011, s. 8).

Pytanie badawcze, postawione w niniejszym artykule, brzmi: które z wymienionych czynników mają największy wpływ na postrzeganie zawodu przez nauczycieli? W ramach tego pytania rozważono pytania szczegółowe: które z czynników wpływają pozytywnie na postrzeganie przez nauczycieli swojego zawodu jako atrakcyjnego, oraz które wpływają nań negatywnie. Na podstawie przeglądu literatury oraz danych CBOS autorzy przypuszczają, że nauczyciele oceniają swój zawód jako nieatrakcyjny oraz niecieszą się wysoką pozycją w społeczeństwie. Celem artykułu jest zbadanie percepcji atrakcyjności zawodu nauczyciela z perspektywy nauczycieli aktywnych na nauczycielskich grupach w popularnym portalu społecznościowym. Analiza ta może być przyczynkiem do dyskusji o tym, jak pod wpływem czasu i różnych zjawisk atrakcyjność poszczególnych zawodów ulega zmianie, oraz które determinanty atrakcyjności są wspólne dla wszystkich zawodów, a które determinują atrakcyjność konkretnego zawodu. W artykule skupiono się na percepcji atrakcyjności zawodu przez samych nauczycieli, zakładając, że osoby, które są najbliższe danego zawodu, będą w stanie udzielić bardziej trafnych ocen niż osoby, które realia tego zawodu znają tylko pośrednio lub anegdotycznie. Autorzy zdają sobie jednak sprawę, że wraz z rozwojem badań, uwzględnienie innych głosów (np. rodziców, uczniów, młodzieży wkraczającej na rynek pracy) oraz różnic w odpowiedziach między tymi grupami również mogłyby być bardzo pouczające.

Na podstawie dostępnej literatury przedmiotu autorzy wyróżnili 12 czynników determinujących atrakcyjność zawodu i za pomocą ankiety poprosili społeczność nauczycieli o ocenę każdego z tych czynników oraz ocenę atrakcyjności ogółem. Literatura uwzględniła źródła polsko- i angielskojęzyczne wyszukiwane w bazie Google Scholar, z frazami *professional attractiveness*, *attractiveness of teaching*, *teaching perception* oraz *atrakcyjność zawodów*, *atrakcyjność zawodu nauczyciela*, *postrzeganie zawodu nauczyciela*,

wyszukiwanymi w pierwszej kolejności. W badaniu wykorzystano metodę sondażu diagnostycznego z zastosowaniem techniki ankietowej. Kwestionariusz ankiety został rozprawdany elektronicznie w okresie od 5 do 23 stycznia 2021 r. Zebrano 1550 odpowiedzi od nauczycieli, które następnie zostały opracowane.

Artykuł został podzielony na pięć części. Wstęp prezentuje pytanie badawcze oraz cel badania. Przegląd literatury podsumowuje wnioski z dostępnych publikacji dotyczących atrakcyjności nauczycieli. Następnie przedstawiono sposób zebrania wyników oraz narzędzia zastosowane do ich analizy. W dalszej części zaprezentowano i poddano analizie dane uzyskane w badaniu. Podsumowanie zawiera dyskusję na temat wniosków.

1. Atrakcyjność zawodu nauczyciela w świetle dotychczasowej literatury

Analiza rynku pracy pod kątem poszczególnych zawodów jest dziedziną, w której stykają się ekonomia oraz socjologia. Wśród socjologów zawodów, przedmiot atrakcyjności nie został jednak podjęty ani w opracowaniach funkcjonalistów wywodzących się od T. Parsonsa, ani interakcjonistów inspirowanych przez H. Beckera (Carlo i in., 2013, s. 12). Literatura przedmiotu znacznie więcej miejsca poświęcała dyskusji nad stopniem „profesjonalizacji” zawodu nauczyciela⁵. Jak podali A. Carlo i inni (2013, s. 12), „nawet <socjologia zawodów>, z szerszą dziedziną badań, nie zajmuje się raczej atrakcyjnością bezpośrednio, z wyjątkiem poprzez studiowanie publicznego wizerunku pewnych zawodów” (por. Hall, 1983; Roth, Ruzek i Daniels, 1973).

W ostatnich latach jednak publikowane artykuły naukowe oraz raporty organizacji międzynarodowych coraz częściej opisują warunki pracy nauczycieli oraz inicjatywy mające na celu zwiększenie atrakcyjności zawodu ze względu na jego społecznie pożądaną rolę. Publikacje te zostały uwzględnione w celu identyfikacji potencjalnych czynników atrakcyjności. Dodatkowo autorzy artykułu założyli, że dostępna literatura na temat motywacji

⁵ Rozróżnienie między profesjami (professions) sensu *stricto* (jak np. prawnicy, lekarze, architekci) oraz zawodami (occupations). R. Ingersoll i G. Collins (2018) wyróżnili 7 głównych cech używanych do zdefiniowania profesjonalizacji w kontekście nauczycieli i szkół: 1. Poziom kwalifikacji i licencji; 2. Programy wprowadzające i mentoringowe dla nowoprzyjętych; 3. Wsparcie, możliwości i partycypacja w programach rozwoju zawodowego; 4. Stopień specjalizacji; 5. Władza w podejmowaniu decyzji; 6. Poziom kompensacji; 7. Prestiż i pozycja społeczna zawodu. Z badania wynikało, że (pomimo występowania silnych różnic między konkretnymi szkołami, a co za tym idzie, prawdopodobnie również państwami), zawód nauczyciela „pozostaje w najlepszym wypadku <semi-profesją>” (por. Etzioni, 1969; Lortie, 2020)” (Ingersoll i Collins, 2018, s. 211).

Warto również zwrócić uwagę, że stopień profesjonalizacji (lub deprofesjonalizacji) danego zawodu jest procesem i ulega zmianie (Freidson, 2001; Simpson i Simpson, 1983).

Jak zauważa S. Kwiatkowski (2008), cytowany przez A. Królikowską i B. Topij-Stempińską (2014, s. 17), istnieją też takie cechy (pozwalające mówić w kontekście tego zawodu o misji oraz pasji) zawodu nauczyciela, które „wyróżniają nauczycieli spośród innych grup zawodowych” oraz są „pożądane z punktu widzenia realizacji zadań zawodowych”.

do podjęcia zawodu oraz satysfakcji z pracy również może zawierać konstruktywne czynniki do rozważenia⁶. Wszystkie czynniki zostały zebrane i podsumowane w tabeli 1, na której podstawie następnie zaprojektowano kwestionariusz ankiety.

Prekursorem podejścia opisu warunków pracy nauczycieli był D. Lortie, który w swojej książce *Schoolteacher: A Sociological Study* wykorzystał własne badanie pracy i praktyk 94 nauczycieli z Bostonu do wyciągnięcia wniosków na temat charakterystyki zawodu oraz osób, które się go podejmują (Lortie, 2020). Autor wymienił chęć pracy z młodymi ludźmi i poczucie służby jako najważniejsze motywacje do zostania nauczycielem. Kolejnymi popularnymi czynnikami były: własne pozytywne doświadczenia w szkole, zainteresowanie konkretną dziedziną wiedzy, elastyczne godziny pracy, wymiar urlopu, stabilność zatrudnienia, niskie bariery wejścia do zawodu oraz wynagrodzenie, które wg badacza było czasem wystarczająco wysokie, żeby przyciągać do zawodu, w szczególności dla kobiet⁷. Lortie ponadto opisał strukturę i charakter zawodu w celu wyciągnięcia wniosków na temat „zawodowego etosu”. Opisuując strukturę warunków zawodowych wyróżnił te dotyczące wejścia do zawodu, przygotowanie i szkolenia, możliwości rozwoju i awansu, sposoby motywacji, autonomię i charakter procesów zawodowych.

S. Smith i inni (1983) wśród czynników motywujących do podjęcia pracy jako nauczyciel wymienili: chęć pracy z młodzieżą (jako najsilniejsza motywacja), zainteresowanie konkretną dziedziną wiedzy i znaczenie edukacji w społeczeństwie, potem wśród mniej popularnych znajdują się stabilność zatrudnienia i wakacje; stabilna płaca, własne doświadczenie wyniesione ze szkoły, niskie bariery wejścia do zawodu oraz elastyczne godziny pracy⁸. Ponadto, omawiając warunki pracy, autorzy pisali o szacunku i statusie nauczycieli w społeczeństwie (jako jednym koncepcie), zmianach demograficznych (większa ilość uczniów, dla których angielski nie jest językiem natywnym, napięcia rasowe, liczebność klas) zachowaniu uczniów oraz ich stosunku do nauki, stosunku administracji szkoły (w tym dyrektora), autonomii zawodu, oraz ograniczonych możliwościach awansu zawodowego.

B. Chivore (1988) zdefiniował 21 czynników atrakcyjności wśród których rozróżnił te związane z zarobkami, dodatkowymi przywilejami materialnymi oraz warunkami pracy za najważniejsze. Autor zwrócił uwagę na znaczenie tych przywilejów, które są dostępne „w porównywalnych zawodach w sektorze publicznym i prywatnym” (Chivore, 1988, s. 59).

⁶ Np. częścią definicji motywacji C. Sinclaira było to, co przyciąga osoby do nauczania (Sinclair, 2008).

⁷ Opisuując bariery wejścia D. Lortie (2020) skupił się zarówno na nisko zawieszonych poprzeczce – *low bar*, oraz szerokim wejściu – *wide entry gate* (mnogości opcji zdobycia kwalifikacji).

⁸ Warto zwrócić uwagę, że część nauczycieli podkreślała negatywny aspekt elastycznych godzin pracy związany z przynoszeniem jej do domu (Smith i inni, 1983).

Z kolei B. Chui Seng Yong (1994) zdefiniował 25 czynników atrakcyjności. Wśród nich status, szacunek wśród społeczności oraz zarobki najbardziej wpływały na atrakcyjność zawodu dla tych, którzy zamierzają zostać nauczycielami.

R. Ingersoll (2001) zwrócił uwagę, że atrakcyjność różni się wewnątrz zawodu, ze względu np. na typ szkoły, w której dany nauczyciel naucza. Późniejsze badania ukazują, że jest to zjawisko ponadnarodowe (por. Ingersoll, 2007; Smak i Walczak, 2015; Walczak, 2016). Ten sam autor wśród czynników wpływających na atrakcyjność w różnych, heterogenicznych państwach rozróżnił: bariery wejścia i potencjał akademicki kandydatów, prestiż społeczny, zarobki (i związana z tym uwaga poświęcona nauczaniu – jeśli zarobki są zbyt niskie, nauczyciele muszą podejmować się innych zadań zarobkowych i w związku z tym mniejszą uwagę przykładają pracy w szkole), przygotowanie do zawodu, możliwości awansu i doskonalenia zawodowego, stabilność zatrudnienia, autonomię zawodu, stopień współpracy społeczności nauczycieli oraz autorytet nauczyciela (Ingersoll, 2007).

G. Tartuce, M. Nunes i P. Almeida (2010) skupili się na czynnikach motywujących oraz demotyujących do podjęcia zawodu. Wśród motywacji negatywnych wyróżnili między innymi: brak potrzebnych cech osobowościowych, brak identyfikacji z zawodem, niską płacę, zmniejszanie się wartości zawodu, brak szacunku od uczniów, złe warunki pracy, wymaganie osobistego zaangażowania, brak społecznego prestiżu, brak możliwości rozwoju zawodowego, małą rolę społeczną nauczania, własne złe doświadczenie ze szkoły, negatywny wpływ rodziny. Wśród pozytywnych podkreślili: możliwość uczenia i przekazywania wiedzy, zainteresowanie konkretną dziedziną, identyfikację zawodową, pozytywny wpływ od nauczyciela, możliwość wpływu na młodych ludzi, pracę z młodzieżą, wartość relacji międzyludzkich, wpływ na społeczeństwo, osobiste osiągnięcia, wpływ rodziny, wpływ nauczyciela.

A. Schleicher (2011) w swojej pracy podsumowującej refleksje zaprezentowane na „Międzynarodowym szczycie na temat profesji nauczycieli” – *International Summit on the Teaching Profession*, w tym także wynikające z raportów OECD TALIS, skupił się na możliwych działaniach politycznych nastawionych na zwiększenie atrakcyjności. Ponadto zastanawiając się, gdzie możliwe są polityczne zmiany i przedstawiając zbiór najlepszych międzynarodowych praktyk, autor bardzo skrupulatnie opisał warunki profesji. Wyróżnił on rekrutację, potrzebę rozwoju zawodowego, środowiska współpracy nauczycielskiej, efektywnych warunków zatrudnienia oraz atrakcyjnego rozwoju kariery, skutecznych ewaluacjach wyników nauczycieli oraz motywujących warunkach płacowych nagradzających za te wyniki, oraz wpływie nauczycieli na system edukacyjny oraz poczucie słyszalności ich głosu.

W swoim raporcie z 2013 r. Komisja Europejska zdefiniowała atrakcyjność profesji nauczycieli jako „zbiór cech profesji, które czynią ją [profesję nauczyciela] relatywnie atrakcyjną dla wykwalifikowanych kandydatów w kontekście innych profesji wymagających tego samego poziomu kwalifikacji i które zachęcają kompetentnych nauczycieli do pozostania w tej profesji” (Carlo i in., 2013, s. 13). Autorzy raportu zwrócili jednak uwagę, że atrakcyjność nie jest łatwo mierzalna i nie tyczy się to tylko zawodów, ale również innych dziedzin badawczych jak „geografia czy ekonomii urbanistycznej” (Carlo i in., 2013, s. 12). Alternatywne sposoby mierzenia atrakcyjności, od najbardziej podstawowych, jak zmiany w liczbie nowoprzyjętych do zawodu oraz tych, którzy zmienili zawód na inny, przez te bardziej zaawansowane jak stosunek liczby kandydatów na jedno miejsce pracy ryzykują problemy metodologiczne (mnogość potencjalnych mylących zmiennych – *confounding variables* związanych np. z sytuacją ekonomiczną) oraz brak danych (Carlo i in., 2013).

Komisja Europejska – poza zdefiniowaniem atrakcyjności – wśród czynników wpływających na atrakcyjność zidentyfikowała relatywnie wysokie zarobki, społeczny wizerunek zawodu, możliwości pozytywnej mobilności zawodowej – *upward mobility* (ale również stabilności zatrudnienia w niektórych krajach), pracę zespołową oraz autonomię, warunki pracy (zarówno te techniczne, liczbę uczniów przypadających na nauczyciela, różnorodność demograficzną klas, liczbę godzin w szkole i poza, wymiar urlopu, stopień współpracy z innymi nauczycielami, zachowania uczniów, rodziców, jak i stres), ciągłe wsparcie rozwoju zawodowego, adaptowalność początkowego kształcenia nauczycieli – *Initial Teacher Education* (ITE) do „rzeczywistych” warunków pracy oraz lepszej jakości wprowadzenie dla nowo wykwalifikowanych nauczycieli. Dodatkowo autorzy raportu pisali też o informacjach na temat tego zawodu, rekrutacji odpowiednich kandydatów, wczesnym wsparciu kariery, ciągłym wsparciu rozwoju zawodowego – *Continuing Professional Development* (CPD) oraz dyskursie promującym publiczny wizerunek zawodu oraz profesjonalizm zawodu odgrywającego zasadniczą rolę w społeczeństwie.

Międzynarodowe badania organizowane przez OECD (ale obejmujące nauczycieli w większej liczbie krajów niż tylko te zrzeszone w organizacji) TALIS (OECD, 2020) zwracają uwagę na paradoksalny wysoki poziom satysfakcji wśród nauczycieli (90%), którzy nie żałują, że wybrali ten zawód (91%) przy jednoczesnej niskiej ocenie wartości ich pracy przez społeczeństwo (tylko 26% przebadanych nauczycieli uważa, że ich praca jest doceniana przez społeczeństwo). Paradoks ten jest jeszcze silniejszy, jeśli zwróci się uwagę na fakt, że w wielu krajach nauczyciele są w ścisłej czołówce najbardziej szanowanych/zaufanych zawodów (por. np. Ingersoll, 2007). Wśród czynników, które promują „środowiska pracy motywujące i

wspierające szkolne kadry do osiągnięcia jakościowej edukacji” autorzy wymienili „przyciąganie i wybieranie kandydatów najwyższego kalibru”, „jakościowe możliwości rozwoju zawodowego przed podjęciem i w trakcie pracy” (w tym zniesienie barier wynikających z warunków technicznych), „wspieranie rozwoju nauczycieli przez systemy wprowadzenia, mentoringu oraz kolaboracji”, „wzmocnienie nauczycieli przez autonomię, przywództwo oraz możliwości awansu zawodowego”, „retencję nauczycieli przez spełniające oraz wynagradzające warunki pracy” (w tym ograniczenie czynników stresogennych) (OECD, 2020, s. 26).

W ostatnich latach, P. Lisievici, M. Ticusan i O. Todor (2013) wyróżnili wiele czynników atrakcyjności. Wśród nich zwrócili uwagę na: warunki płacowe, autonomię, środowisko pracy, wakacje, stabilność zatrudnienia, możliwości rozwoju zawodowego, status społeczny, widzialność profesji oraz szacunek od uczniów i społeczeństwa. I. Porumb (2015) skupiła się w swojej pracy na programach mentoringowych dla nauczycieli. Według autorki wsparcie tychże programów prowadzi do zwiększonej atrakcyjności zawodu. Natomiast L. Sutchter, L. Darling-Hammond i D. Carver-Thomas (2016) wyróżnili czynniki, które potencjalnie mogą zwiększyć atrakcyjność zawodu. Wśród nich wymienili warunki płacowe, niskie bariery wejścia, mentoring dla nowych nauczycieli, szkolenia dla dyrektorów, środowisko szkolne, mobilność, wsparcie od dyrekcji, bezpieczeństwo zatrudnienia, współpraca z nauczycielami, kontrola nad klasą, ilość uczniów.

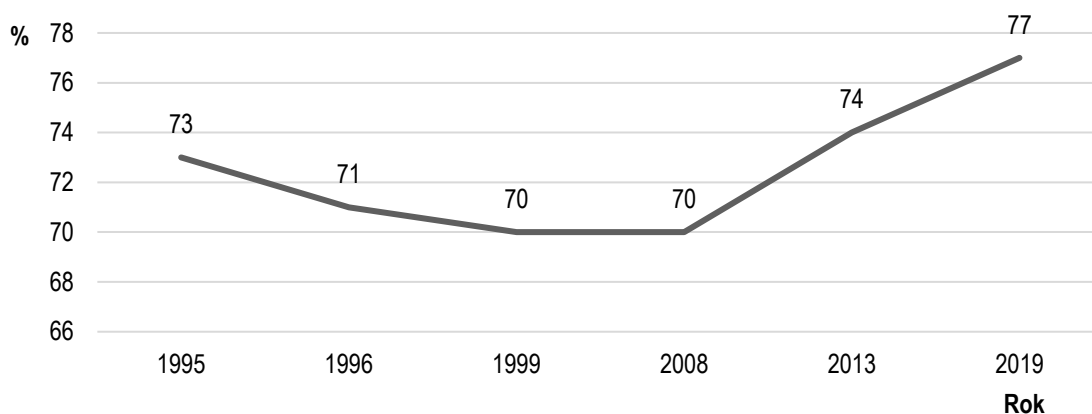
J. Han i H. Yin (2016) nie badali bezpośrednio atrakcyjności, natomiast zaprezentowali kompleksowy przegląd literatury na temat motywacji nauczycieli. Wśród czynników motywacji przed podjęciem zawodu cytowali demografię (Brookhart i Freeman, 1992); cechy osobiste (Richardson i Watt, 2006); poziom nauczania (Book i Freeman, 1986); wartości altruistyczne (Sinclair, 2008); wartości wewnętrzne: percepcje, oczekiwania, odpowiedzialność i obawy o nauczania (Brookhart i Freeman, 1992); wartości zewnętrzne: status społeczny, bezpieczeństwo zatrudnienia, transferowalność pracy, czas dla rodziny (Richardson i Watt, 2006; Watt i Richardson, 2007); wcześniejsze doświadczenia szkolne (Brookhart i Freeman, 1992; Richardson i Watt, 2006; Watt i Richardson, 2007); kontekst społeczny i kulturowy (Kyriacou i Kabori, 1998; Watt i Richardson, 2008); środowisko pracy: autorytet, przywództwo (Sinclair, 2008). Wśród czynników wpływających na motywację podczas pracy wymienili zarówno te motywujące, jak i demotywuujące. Wśród tych pierwszych cytowali: demografię (Carson i Chase, 2009); autonomię zawodu (Kaiser, 1981); czynniki zawodowe: wkład zawodowy, rozwój zawodowy, więzi i relacje zawodowe (Carson i Chase, 2009; Packard i Dereshiowsky, 1990); środowisko pracy: przywództwo, więzi w szkole, wsparcie

instytucjonalne (Mani, 2002; Packard i Dereshiwsy, 1990); wartości wewnętrzne: samoocena, stymulacja intelektualna (Sinclair, 2008); wartości zewnętrzne: korzyści finansowe, wpływ rodziny i wspólnoty, wygoda i korzyści z nauczania (Sinclair, 2008). Wśród demotywuujących cytowali środowisko pracy: stres, administracja, nieadekwatna struktura kariery, powtarzalność nauczania (Dörnyei i Ushioda, 2010; Kiziltepe, 2006); autonomię zawodu: niewystarczające poczucie własnej skuteczności, hamowanie autonomii nauczycielskiej (Dörnyei i Ushioda, 2010), zewnętrzne wartości: niskie płace, małe możliwości robienia badań (Kiziltepe, 2008); uczniów: postawy, zachowania (Kiziltepe, 2006; Sugino, 2010).

D. Mifsud (2018) użył definicji atrakcyjności zaczerpniętej od Komisji Europejskiej (Carlo i in., 2013). Autor w swojej pracy pisał zarówno o czynnikach zwiększających atrakcyjność, jak i o motywatorach do podjęcia zawodu. Wśród czynników zwiększających atrakcyjność wyróżnił: jakościowy system początkowego kształcenia nauczycieli pozwalającym na doświadczenie nauczania z pierwszej ręki oraz wzbogacony kontakt ze współstudentami mierzącymi się z podobnymi wyzwaniami. Wśród możliwości dalszego zwiększenia atrakcyjności autor za Komisją Europejską postulował współzależnienie wyników rekrutacji do zawodu od rzeczywistych doświadczeń w klasie podczas początkowego kształcenia. Dodatkowo pisał też o wczesnym wsparciu kariery, ciągłym wsparciu rozwoju zawodowego, dyskursie promującym profesjonalizm zawodu odgrywającego zasadniczą rolę w społeczeństwie, wsparciu dla nauczycieli mających trudności, polepszeniu sposobu ewaluacji wyników nauczycieli. W sekcji analizującej dostępną literaturę na temat motywatorów wnioski autora pokryły się z pracą J. Hana i H. Yina (2016). Warto jednak zwrócić uwagę, że omawiając pracę C. Sinclair (2008), D. Mifsud (2018) podkreślił jej obserwację na temat mnogości wielu motywatorów niż decyzji o zostaniu nauczycielem tylko pod wpływem jednej przesłanki. Natomiast A. Toporova, E. Myrberg i S. Johansson (2021) nie skupili się na atrakcyjności, natomiast wyróżnili czynniki determinujące poziom satysfakcji nauczycieli. Wśród nich uwzględnili: obciążenie pracą, współpraca między nauczycielami oraz percepcja dyscypliny uczniowskiej wśród nauczycieli.

Wszystkie wyżej przytoczone spostrzeżenia, pomimo potencjału do generalizacji, zostały dokonane m.in. na podstawie badań w konkretnych warunkach i systemach, nie tylko edukacyjnych, ale również ekonomicznych, prawnych, instytucjonalnych. W związku z tym, jako te mające potencjalnie największe przełożenie, warto pochylić się także nad polskimi źródłami. Dostępne prace zajmujące się percepcją nauczycieli wychodzą najczęściej z perspektywy antropologicznej (poza dziedziną tego artykułu) lub zajmują się percepcją społeczną na podstawie danych CBOS. Szczególnie wnikliwie uwagi pochodzą z dwóch prac:

(Smak i Walczak, 2015) oraz (Walczak, 2016), opisujących badania jakościowe na temat pozycji społeczno-zawodowej nauczycieli. Warto także zwrócić uwagę na opracowanie zajmujące się percepcją zawodu nauczyciela w oczach różnych aktorów życia szkolnego (Tyl, 2013), które ze względu na chęć ujęcia wielu perspektyw charakteryzuje się jednak małą próbą badawczą nauczycieli (30 osób).



Rysunek 1. Odsetek ankietowanych deklarujących duże poważanie dla zawodu nauczyciela

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z: (CBOS, 2019, s. 5).

Jeśli chodzi o publiczną percepcję zawodu, ośrodek badania opinii publicznej CBOS prowadzi w Polsce badania hierarchii zawodów. W publicznej percepcji poważanie dla zawodu nauczyciela od 1995 r. do października 2019 r. utrzymuje się na wysokim poziomie (rysunek 1).

Po początkowym spadku i stabilizacji na przełomie tysiąclecia, poważanie nauczycieli wzrosło, czyniąc go siódmym najwyżej poważanym zawodem. Zdaniem samych nauczycieli, pozycja ta odzwierciedla fakt, że wykonują oni zawód o „dużej użyteczności społecznej” (Smak i Walczak, 2015, s. 22). Jak jednak zwraca uwagę D. Walczak (2016, s. 99), „obecna pozycja nauczyciela jest nieco niższa niż była pod koniec okresu Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej”. Ponadto jak podaje A. Tyl (2013), pomimo niższego odsetka ankietowanych deklarujących duże poważanie dla zawodu w latach 90. XX wieku, balansował on wtedy między drugim a czwartym miejscem najbardziej poważanych. Dodatkowo warto zwrócić uwagę, że w okresie deklarowanego wzrostu poważania tylko 36% ankietowanych w innym badaniu tego samego ośrodka zgodziło się z twierdzeniem, że nauczyciele cieszą się dużym szacunkiem (CBOS, 2012). Prawie połowa ankietowanych uznała, że nauczyciele mają za długie urlopy i pracują niewiele godzin tygodniowo (49% w obu przypadkach) przy tylko 30% ankietowanych uważających, że nauczyciele mają zbyt niskie zarobki (CBOS, 2012). D. Walczak (2016) próbując wytłumaczyć ten paradoks powołała się na pracę I. Reszke (1982) i fakt, że „skala prestiżu zawodów jest tak naprawdę skalą postawy szacunku” (Walczak, 2016, s. 110). A.

Królikowska i B. Topij-Stempińska (2014, s. 22) pisały o oczekiwaniach społecznych wobec zawodu nauczyciela, które muszą zostać „urealnione” – „w praktyce obniżone”.

W swoim artykule A. Tyl (2013) wyróżniła czynniki wpływające na prestiż zawodu. Wśród nich znalazły się: wizerunek medialny, poziom zarobków, warunki pracy, wykształcenie, sposób selekcji kandydatów do zawodu, protesty nauczycieli, roszczeniowa postawa rodziców, brak szacunku ze strony uczniów oraz satysfakcja z wykonywanej pracy.

M. Smak i D. Walczak (2015, s. 23) zwróciły uwagę na wewnątrz-zawodową hierarchię prestiżu i wśród jej czynników wyróżniły „wielkość miejscowości, czynniki instytucjonalne, wpisane w system edukacyjny (itd. ważność poszczególnych przedmiotów, specyfika etapów edukacyjnych), kulturę organizacyjną szkoły (styl zarządzania, relacje z dyrektorem, atmosferę w gronie pedagogicznym), kontakty z otoczeniem, wyniki uczniów, jak również cechy osobiste nauczycieli”, staż w zawodzie oraz wyniki szkoły. Autorki wyróżniły czynniki obniżające oraz budujące prestiż zawodu nauczyciela. Wśród tych pierwszych zaobserwowały: zmiany społeczne, brak wiedzy większości społeczeństwa na temat specyfiki pracy nauczycieli, autoprezentacja nauczycieli, rola mediów, status ekonomiczny, jakość kształcenia i pracy nauczycieli, system awansu zawodowego, brak akceptacji dla zwiększenia praw ucznia, percepcję zawodu nauczyciela w oczach rodziców uczniów, relacje w gronie pedagogicznym oraz rolę związków zawodowych. Wśród czynników pozytywnych badaczki wymieniły: cechy osobiste nauczycieli, styl pracy z uczniem, autonomię oraz współczesną rolę szkoły. W swoim badaniu autorki zaprezentowały też perspektywę byłych nauczycieli, którzy zdecydowali się odejść z zawodu. Wśród motywatorów zmiany kariery wymieniono czynniki finansowe, osobiste (wypalenie zawodowe oraz inne choroby zawodowe, konieczność opieki nad chorym bliskim), klimat szkoły („atmosfera w miejscu pracy, konflikty w szkole”) oraz „brak poczucia skuteczności i autonomii w działaniu” (Smak i Walczak, 2015, s. 51). W kontekście dyskusji na temat wysokości płac autorki nawiązały do hipotezy dochodu relatywnego (Duesenberry, 1949) stwierdzając, że „ocena wysokości wynagrodzenia zależy w dużej mierze od wysokości wynagrodzenia pracowników na lokalnym rynku pracy” (Smak i Walczak, 2015, s. 58).

Według D. Walczak (2016, s. 109) kluczową rolę w celu wzmocnienia prestiżu odgrywały „nieformalne uwarunkowania pracy nauczyciela, a zatem cechy osobiste”. Wśród czynników obniżających prestiż znalazły się „niska jakość studiów nauczycielskich, brak selekcji wejścia do zawodu” (Walczak, 2016, s. 112).

Część międzynarodowych raportów również poświęca uwagę polskim nauczycielom. Polska nie wzięła udziału w analizie TALIS, 2018, tylko w jego wcześniejszej wersji z 2013 r. Zgodnie z raportem wszyscy nauczyciele byli „poddawani formalnej ocenie, choć jest ona

dokonywana rzadziej niż w innych krajach” (Hernik, 2015, s. 10). Ponadto 43% nauczycieli uważało, że była ona dokonywana „przede wszystkim w celu spełnienia wymogów administracyjnych” i nie skutkowała „formalnymi konsekwencjami” (jak wyższe płace czy ryzyko utraty pracy) (Hernik, 2015, s. 10). Podczas gdy 93% polskich nauczycieli była „zadowolona ze swojej pracy” oraz miała „wysokie poczucie własnej skuteczności”, w szczególności w kwestii utrzymania dyscypliny w klasie (najniższy średni czas poświęcony na to na zajęciach ze wszystkich badanych krajów), 78% nauczycieli w Polsce wymieniło zarobki, 69% niski szacunek dla zawodu, 68% przeciążenie pracą a 67% niepewność zatrudnienia jako problemy (Hernik, 2015, s. 10–37). Dodatkowo 94% nauczycieli brało udział w różnych formach doskonalenia zawodowego (Hernik, 2015, s. 11). Z raportu Komisji Europejskiej wynikało, że Polska nie mierzyła się z problemem niedoboru nauczycieli. Zarobki w zawodzie były znacznie poniżej średniej unijnej, ale w miarę rozwoju kariery wzrastały, zarobki te dodatkowo nie były „konkurencyjne w porównaniu z zarobkami osób o podobnym poziomie kwalifikacji” (Carlo i in., 2013, s. 271). W kwestiach wsparcia zawodowego, oceniania nauczycieli i warunków pracy zaszły od czasu pisania raportu (listopad 2012) zmiany, dlatego ich opisy nie zostaną tu przytoczone. Warto jednak zwrócić uwagę na zaobserwowaną przez autorów raportu pozytywną ewolucję w kontekście pewnych warunków zawodowych nauczycieli w Polsce takich jak „redukcja liczby uczniów przypadających na nauczyciela” (po części wynikająca z trendów demograficznych), „lepsze wsparcie dla nauczycieli uczniów ze specjalnymi potrzebami” oraz znaczący podwyższenie płacy początkujących nauczycieli (Carlo i in., 2013, s. 273).

Tabela 1. Czynniki determinujące atrakcyjność zawodu nauczyciela wybrane do badania oraz ich obecność w literaturze

Determinanta atrakcyjności	Źródło
Wynagrodzenie	Carlo i inni, 2013; Chivore, 1988; Chui Seng Yong, 1994; Han i Yin, 2016; Hernik, 2015; Ingersoll, 2001; Lisievici, Ticusan i Todor, 2013; Lortie, 2020; OECD, 2020; Sutchter, Darling-Hammond i Carver-Thomas, 2016; Schleicher, 2011; Smak i Walczak, 2015; Smith, 1983; Tartuce, Nunes i Almeida, 2010; Tyl, 2013
Godziny pracy	Lortie, 2020; Carlo i inni, 2013; Chivore, 1988; Han i Yin, 2016; Hernik, 2015; OECD, 2020; Schleicher, 2011; Smith, 1983; Toporova, Myrberg I Johansson, 2021
Wymiar urlopu	Carlo i inni, 2013; Chivore, 1988; Han i Yin, 2016; Lisievici, Ticusan i Todor, 2013; Lortie, 2020; OECD, 2020; Schleicher, 2011; Smith, 1983
Stabilność zatrudnienia	Carlo i inni, 2013; Chivore, 1988; Han i Yin, 2016; Hernik, 2015; Ingersoll, 2001; Lisievici, Ticusan i Todor, 2013; Lortie, 2020; OECD, 2020; Schleicher, 2011; Smith, 1983; Sutchter, Darling-Hammond i Carver-Thomas, 2016;
Stres	Lortie, 2020; Carlo i inni, 2013; OECD, 2020; Han i Yin, 2016

Determinanta atrakcyjności	Źródło
Autonomia	Carlo i inni, 2013; Han i Yin, 2016; Ingersoll, 2001; Lisievici, Ticusan i Todor, 2013; Lortie, 2020; OECD, 2020; Smith, 1983; Schleicher, 2011; Smak i Walczak, 2015; Sutcher, Darling-Hammond i Carver-Thomas, 2016
Warunki techniczne	Carlo i inni, 2013; OECD, 2020; Schleicher, 2011; Tartuce, Nunes i Almeida, 2010; Tyl, 2013
Liczba uczniów w klasie	Carlo i inni, 2013; Han i Yin, 2016; Schleicher, 2011; Smith, 1983; Sutcher, Darling-Hammond i Carver-Thomas, 2016
Możliwości doskonalenia zawodowego	Carlo i inni, 2013; Han i Yin, 2016; Hernik, 2015; Lisievici, Ticusan i Todor, 2013; Lortie, 2020; Mifsud, 2018; OECD, 2020; Porumb, 2015; Schleicher, 2011; Sutcher, Darling-Hammond i Carver-Thomas, 2016; Tartuce, Nunes i Almeida, 2010
Możliwości awansu zawodowego	Carlo i inni, 2013; Han i Yin, 2016; Lortie, 2020; Mifsud, 2018; OECD, 2020; Schleicher, 2011; Smak i Walczak, 2015; Smith, 1983
Pozycja w społeczeństwie	Carlo i inni, 2013; Chui Seng Yong, 1994; Han i Yin, 2016; Hernik, 2015; Ingersoll, 2001; Lisievici, Ticusan i Todor, 2013; Mifsud, 2018; OECD, 2020; Schleicher, 2011; Smak i Walczak, 2015; Smith, 1983; Tartuce, Nunes i Almeida, 2010; Tyl, 2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeglądu literatury.

Dla potrzeb tego opracowania, bazując na definicji Komisji Europejskiej, autorzy nie skupiają się na dyskusji o stopniu profesjonalizacji nauczycieli, lecz definiują atrakcyjność jako zbiór cech zawodowych, które przyciągają do i odpychają od podjęcia oraz pozostania w danym zawodzie. W celu jej zmierzenia, na podstawie dostępnej literatury autorzy wyróżnili 12 czynników determinujących atrakcyjność zawodu (tabela 1).

2. Metoda badania

Badanie zostało przeprowadzone za pomocą ankiety. Kwestionariusz został udostępniony od 5 do 23 stycznia 2021 r. przede wszystkim w serwisie społecznościowym Facebook – na grupach zrzeszających nauczycieli i uczniów, a także wśród członków trzech związków zawodowych pracowników systemu edukacji (ZNP, NSZZ Solidarność Sekcja Oświaty oraz Wolny Związek Zawodowy „Forum-Oświata”). Odpowiedzi udzieliło 2678 osób, spośród których 58% to nauczyciele, 15% to uczniowie klasy maturalnej, 21% – uczniowie pozostałych klas, 6% stanowią pozostałe osoby. W niniejszej pracy przeanalizowano tylko odpowiedzi nauczycieli. Autorzy są świadomi niereprezentatywności takiej formy badania. Różnice między dystrybucją w próbie a całą populacją poszczególnych grup nauczycieli zostały zaprezentowane w tabeli 2.

Tabela 2. Reprezentacja poszczególnych zmiennych w próbie oraz w populacji⁹

Zmienna	% udział w próbie	% udział w populacji
Płeć:		
Kobiety	92,8	82,3
Mężczyźni	7,2	17,7
Miejsce zamieszkania:		
Obszary miejskie	77,7	70,3
Obszary wiejskie	22,3	29,7
Poziom kształcenia:		
Edukacja przedszkolna	3,9	17,4
Szkoła podstawowa	64,1	52,7
Liceum ogólnokształcące	20,3	9
Szkoła branżowa	0,9	2,5
Technikum	9,2	9,9
Kształcenie policealne i inne formy kształcenia dorosłych	1,3	0,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (2020) oraz badań własnych.

W tego rodzaju badaniu idealnym byłoby sformułowanie próby badawczej opartej na odpowiednich proporcjach pomiędzy szkołami publicznymi i prywatnymi w miejscowościach różnej wielkości, przy zachowaniu odpowiedniej do statystyk proporcji płci i innych zmiennych (stażu pracy, sposobu uzyskania uprawnień zawodowych, etapu edukacji) utrzymując jednocześnie losowość jej doboru. Autorzy nie dysponowali jednakże możliwościami technicznymi stworzenia takiej próby. W związku z tym autorzy skupili się na próbie celowej i dotarciu do nauczycieli aktywnych w grupach nauczycielskich na najbardziej popularnym portalu społecznościowym – potencjalnie tych najbardziej zaangażowanych w swój zawód. Nie zdecydowano się na żadną formę „dowazania”. Wobec tego wyniki badania dotyczą tylko badanej próby i nie powinny być uogólniane na wszystkich uczestników systemu edukacji w Polsce.

W kwestionariuszu, oprócz pytań demograficznych, respondentów poproszono o udzielenie odpowiedzi na pytania o czynniki zachęcające do podjęcia zawodu nauczyciela (podobnie jak w kwestionariuszu autorstwa Carlo i innych, 2013), o chęć ponownego podjęcia pracy w zawodzie, oraz o czynniki atrakcyjności (najpierw o ogół warunków, następnie o konkretne warunki, o postrzeganie społeczne zawodu, ogólną atrakcyjność). Pytania skonstruowano na

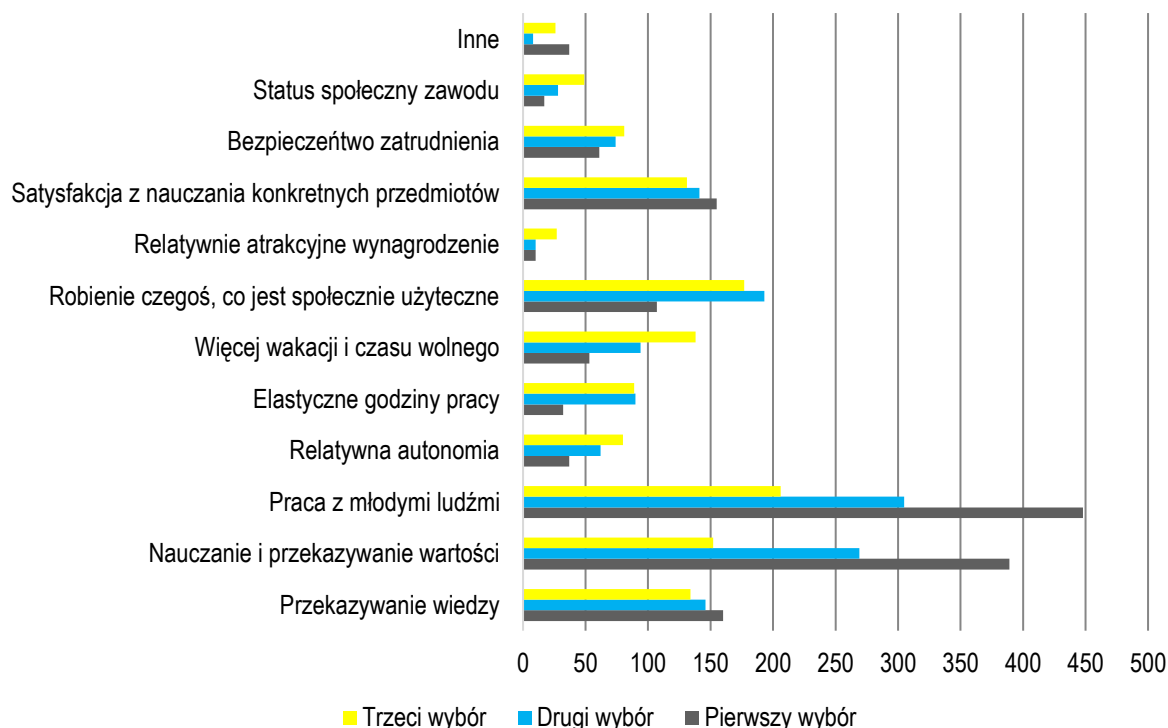
⁹ Jako populację autorzy przyjęli wszystkich nauczycieli w systemie oświaty w Polsce. Być może próba jest bardziej reprezentatywna dla nauczycieli aktywnych w serwisach społecznościowych, jednak ze względu na brak danych nie można tego stwierdzić.

podstawie kwestionariuszy używanych: przez Carlo i innych (2013), w badaniach TALIS oraz w badaniach dotyczących zarządzania zasobami ludzkimi (Każmierczyk i Chinalska, 2018). Dodatkowo zapytano także o wpływ strajku nauczycieli z 2019 r. na postrzeganie zawodu. Pytania oceniające konkretne czynniki atrakcyjności miały w większości przypadków skalę od 1 do 5, gdzie 1 oznaczało bardzo niskie, a 5 – bardzo wysoką ocenę (skala była opisana przy każdym pytaniu).

Poza kwestią reprezentatywności próby, warto odnotować, że w pytaniach dotyczących uregulowanych prawem warunków zawodu nauczyciela (m.in. wynagrodzenie, czas pracy, wymiar urlopu) w celu poznania zdania osób badanych autorzy nie zdecydowali się na podanie tych wartości w treści pytań.

3. Rezultaty badania

Przed pytaniami o atrakcyjność, wzorując się na badaniu przeprowadzonym przez Komisję Europejską w 2013 r. (Carlo i in., 2013), w ankiecie spytano o motywacje do podjęcia zawodu nauczyciela prosząc o przedstawienie 3 najważniejszych przyczyn, gdzie 1 to najważniejsza przyczyna, 2 to druga najważniejsza przyczyna, a 3 to trzecia najważniejsza przyczyna. Wśród nauczycieli najczęstszą przyczyną wyboru zawodu nauczyciela okazała się: praca z młodymi ludźmi (442), zaraz po niej wystąpiło nauczanie i przekazywanie wartości (387). Przekazywanie wiedzy i satysfakcja z nauczania konkretnych przedmiotów były na zbliżonym poziomie, co można zaobserwować również w wynikach zebranych przez KE (odpowiednio 160 i 154).



Rysunek1. Czynniki zachęcające do podjęcia zawodu nauczyciela

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań własnych.

Zebrane odpowiedzi pokryły się znacząco z danymi KE (miejsca 3. i 4. wypadły odwrotnie, lecz jest to różnica zaledwie 6 odpowiedzi). Warto zaznaczyć, że z odpowiedziami numer 3 i 4 zrównała się społeczna użyteczność zawodu i więcej wakacji i czasu wolnego.

W cytowanym raporcie autonomia zawodu (w niniejszym badaniu 37) usytuowała się na równi z robieniem czegoś, co jest użyteczne społecznie (w niniejszym badaniu 160). W polskim badaniu autonomia nie okazała się aż tak ważna, uplasowała się w okolicach elastycznych godzin pracy (32). W badaniu KE najniżej wypadły kwestie związane ze statusem finansowym. Podobnie było wg polskich nauczycieli: status społeczny (17) i atrakcyjne zatrudnienie (10). Na ich tle wybija się mimo wszystko bezpieczeństwo zatrudnienia (59).

W kwestii drugich wyborów wyniki również wyglądają podobnie. W pierwszej piątce najczęściej wybieranych „jedynek”, proporcja „dwójek” oraz „trójek” zmniejsza się utrzymując hierarchię. Wyjątek stanowi społeczna użyteczność zawodu, gdzie liczba zaznaczonych drugich i trzecich najważniejszych przyczyn znacznie przewyższa liczbę najważniejszych przyczyn.

Pomimo powierzchownej zbieżności danych, warto byłoby je porównać ze szczegółowymi danymi KE (także tymi dotyczącymi specyficznie polskich nauczycieli). Ze względu na brak

dostępu do zebranych danych, w niniejszej analizie oparto się na słownym podsumowaniu zawartym w cytowanym raporcie.

Na podstawie wyników ankiety zaprezentowanych w tabeli 3 można stwierdzić, że nauczyciele uważają swój zawód za nieatrakcyjny. Ogólna atrakcyjność jest oceniona na poziomie 2,54, poniżej neutralnej, środkowej wartości skali 3. W zależności od relacji średniej oceny danego czynnika z wynikiem ogólnym atrakcyjności, każdy z czynników został opisany jako przyciągający lub odpychający. Wśród czynników przyciągających do zawodu nauczyciela wyróżniono ogół warunków pracy, w tym szczegółowo: wymiar urlopu, stabilność zatrudnienia, możliwości doskonalenia zawodowego oraz możliwości awansu zawodowego. Wszystkie inne czynniki zostały ocenione jako odpychające. Wśród czynników przyciągających najbardziej pozytywnie oceniono możliwości doskonalenia zawodowego nauczycieli (różnica od środkowej pozycji skali 3 to 0,43), stabilność zatrudnienia (różnica od środkowej pozycji skali 3 to 0,25) oraz wymiar urlopu (różnica od środkowej pozycji skali 3 to 0,09).

Tabela 3. Klasyfikacja czynników przyciągających oraz odpychających

Pytanie	Średnia ¹⁰	Odchylenie standardowe	Próba	Czynnik ¹¹
Ogół warunków pracy	2,74	1,50	1550	Przyciągający
Wynagrodzenie w stosunku do wykonywanej pracy	2,31	1,34	1550	Odpychający
Liczba godzin pracy wpisanych w plan (pensum)	3,20	1,64	1550	Odpychający (liczba godzin oceniona jako zbyt duża)
Liczba godzin pracy nauczyciela poza planem (czynności wynikające ze statutu szkoły i te związane z przygotowaniem do zajęć)	4,34	2,23	1550	Odpychający (liczba godzin oceniona jako zbyt duża)
Wymiar urlopu przysługujący nauczycielom	3,09	1,58	1550	Przyciągający
Stabilność zatrudnienia	3,25	1,82	1550	Przyciągający
Poziom stresu, z jakim wiąże się wykonywanie zawodu nauczyciela	4,53	2,30	1550	Odpychający (poziom stresu oceniony jako zbyt wysoki)

¹⁰ Skala odpowiedzi od 1 do 5, gdzie w większości pytań 1 oznacza bardzo negatywną ocenę a 5 oznacza bardzo pozytywną ocenę danego czynnika (przypadki innych definicji zostały oznaczone w pytaniach oraz opisane w nawiasach w tabeli).

¹¹ Czynnik kwalifikowany jako przyciągający w wypadku, gdy średnia pozytywnych odpowiedzi jest wyższa niż średnia dla atrakcyjności ogółem (2,54), a jako odpychający, gdy średnia ta jest niższa. Atrakcyjność ogółem zdefiniowana jako negatywna, ze względu na średnia wartość odpowiedzi (2,54) poniżej wartości środkowej skali (3,00).

Pytanie	Średnia ¹⁰	Odchylenie standardowe	Próba	Czynnik ¹¹
Wpływ zdefiniowanej podstawy programowej na jakość procesu nauczania	2,14	1,27	1550	Odpychający
Warunki techniczne	2,45	1,40	1550	Odpychający
Liczba uczniów w klasach	4,06	2,12	1550	Odpychający (liczba uczniów oceniona jako zbyt duża)
Możliwości doskonalenia zawodowego dla nauczycieli	3,43	1,88	1550	Przyciągający
Możliwości awansu zawodowego dla nauczycieli	2,96	1,66	1550	Przyciągający
Pozycja nauczycieli w społeczeństwie	1,71	1,02	1550	Odpychający
Atrakcyjność zawodu	2,54	1,49	1550	Negatywna

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań własnych.

Nauczyciele nie tylko uważają, że czynników odpychających jest więcej niż tych przyciągających do zawodu, ale również oceniają je bardziej negatywnie. Czynniki ocenione najbardziej surowo to: poziom stresu (różnica od środkowej pozycji skali 3 to 1,53) liczba godzin pracy poza planem (różnica od środkowej pozycji skali 3 to 1,34) oraz pozycja nauczycieli w społeczeństwie (różnica od środkowej pozycji skali 3 to 1,29).

W swoich ocenach nauczyciele są najbardziej zgodni, jeśli chodzi o pozycje nauczycieli w społeczeństwie i jak zauważono powyżej jest to jeden z najgorzej ocenionych czynników (wartość odchylenia standardowego to 1,02). Czynnikiem, który nauczyciele oceniają najróżniej jest poziom stresu (wartość odchylenia standardowego to w tym wypadku 2,30). Zarówno ogólna ocena atrakcyjności oraz ocena pozycji zawodu w społeczeństwie jest zgodna z hipotezami autorów.

Podsumowanie

Większość nauczycieli uważa swój zawód za nieatrakcyjny, co w związku z wymienionymi we wstępie zmianami struktury gospodarczej może rzutować negatywnie na konkurencyjność polskiej gospodarki i jakość zasobów ludzkich na rynku pracy jutra. Nie tylko większość czynników została sklasyfikowana jako odpychająca od zawodu, ale też te odpychające zostały ocenione bardziej skrajnie niż czynniki przyciągające do zawodu. Czynniki zewnętrzne jak nauczanie zdalne oraz brak zmian w strukturze zawodu nie dają podstaw do oczekiwania zmiany oceny na bardziej pozytywną w przyszłości. Czynniki ocenione najbardziej surowo to poziom stresu, liczba godzin pracy poza planem oraz pozycja nauczycieli w społeczeństwie.

Istnieje wiele publikacji poświęconych w całości stresowi w szkole i potencjalnej roli egzaminów zewnętrznych oraz braków komunikacyjnych między kadrami pedagogicznymi a rodzicami jako strukturalnych czynników stresogennych. Z pewnością obie te dziedziny wymagają znaczącego zainteresowania ze strony interesariuszy systemu edukacji. Dodatkowo nauczyciele mogą nie być przygotowani na pomoc uczniom zmagającym się z intensyfikującymi się coraz bardziej skomplikowanymi problemami (np. wpływ pandemii, zachowania wobec osób o innym pochodzeniu etnicznym czy innej tożsamości płciowej) o czym świadczą wyniki stanu psychicznego polskich nastolatków, więc dostęp do fachowej opieki psychologa w każdej szkole mógłby zmniejszyć presję na nauczycielach. Analizując poziom stresu, warto zwrócić uwagę, że ta odpowiedź miała największe odchylenie standardowe – odpowiadając na pytanie dotyczące stresu nauczyciele różnili się między sobą najbardziej. Oznacza to, że część nauczycieli nie widzi stresu jako problemu lub potrafi sobie z nim radzić, a dla części jest on największą bolączką współczesnej szkoły. W związku z tym interesariusze tacy jak rządzący, kuratorzy oświaty, dyrektorzy poszczególnych szkół czy indywidualni członkowie rad pedagogicznych powinni skupić swoją uwagę na tych nauczycielach, dla których stres jest największym problemem i poprzez odpowiedni dobór szkoleń oraz dzielenia się dobrymi praktykami redukować ogólny poziom stresu.

Niska ocena ilości godzin poza planem wskazuje potencjalne sedno dyskusji pomiędzy związkami zawodowymi a rządzącymi. Podczas gdy liczba godzin pensum została oceniona jako zbyt duża, godziny poza pensum są oceniane jeszcze bardziej negatywnie. Warto zwrócić uwagę, że tu również panuje duże zróżnicowanie wśród nauczycielskich odpowiedzi. Standaryzacja godzin (oraz sposobu wynagradzania za nie) poza planem w zależności od ilości godzin w planie oraz wymaganego przygotowania do lekcji ze względu na nauczany przedmiot oraz typ zajęć może stanowić potencjalne rozwiązanie, podobnie jak reformy odbiurokratyzujące lub rozwiązania technologiczne mające odciążyć nauczycieli od nienauczyielskich obowiązków.

Pozycja nauczycieli w społeczeństwie jest kwestią, w której nauczyciele są najbardziej ze sobą zgodni. Niestety pozycja ta jest w odczuciu nauczycieli niska, co wpisuje się w międzynarodowe trendy oraz omawiany w literaturze paradoks (OECD, 2020; Walczak, 2016). Oprócz płac przystających do wymaganych kwalifikacji, OECD na podstawie długoletnich międzynarodowych badań rozwinęło zbiór najlepszych praktyk oraz rekomendacje dla politycznych decydentów mające na celu zwiększenie społecznego prestiżu zawodu jak kampanie medialne czy programy stypendialne (OECD, 2020).

Możliwości doskonalenia zawodowego nauczycieli, wymiar urlopu, stabilność zatrudnienia oraz możliwości awansu zawodowego są oceniane jako przyciągające do zawodu. Czynniki te powinny być komunikowane w rozmowach oraz materiałach skierowanych do osób zastanawiających się nad rozpoczęciem przygotowania do zawodu lub podjęciem pracy w zawodzie. Dodatkowo, autorzy postulują skupienie się na rozwijaniu tych czynników przez wszystkie strony biorące udział w konsultacjach na temat przyszłych regulacji zawodu nauczyciela (dostęp do najlepszej jakości materiałów oraz mentorów na każdym etapie pracy zawodowej, wymiana doświadczeń między nauczycielami z różnym poziomem stażu, jasne wymagania i ścieżki rozwoju kariery).

Głównym ograniczeniem badania jest fakt, że zostało ono przeprowadzone na próbie celowej. Pomimo podobieństwa demograficznego między próbą a społecznością nauczycieli ogółem, nie jest ona próbą reprezentatywną, a zachowania nauczycieli aktywnych w popularnym serwisie społecznościowym mogą znacząco różnić się od ogółu reprezentantów tego zawodu. Wobec tego, wyniki badania dotyczą tylko badanej próby i nie powinny być uogólniane na wszystkich uczestników systemu edukacji w Polsce. W tego rodzaju badaniu idealnym byłoby sformułowanie reprezentatywnej próby losowej.

Drugim najważniejszym ograniczeniem jest brak możliwości porównania danych z innymi wynikami dotyczącymi polskich lub zagranicznych nauczycieli. Ze względu na brak badań ukazujących atrakcyjność zawodu nauczyciela w Polsce, bazując na dostępnej literaturze autorzy wyróżnili 12 czynników determinujących atrakcyjność zawodu. Podejście to (mimo niepodważalnych pozytywów, jak uzyskanie możliwie najpełniejszego oglądu różnych czynników, które niektóre badania mogą pomijać) skutkowało też ograniczoną możliwością porównania wyników między różnymi badaniami. W niektórych wypadkach problemem jest też dostęp do szczegółowych danych. Pomimo powierzchownej zbieżności uzyskanych danych, warto byłoby je porównać ze szczegółowymi danymi KE (także tymi dotyczącymi specyficznie polskich nauczycieli). Ze względu na brak dostępu do zebranych danych, w niniejszej analizie oparto się na słownym podsumowaniu zawartym w cytowanym raporcie (Carlo i in., 2013).

Niewątpliwym wkładem niniejszej pracy jest skompilowanie różnych czynników atrakcyjności z wielu różnych badań oraz pierwsza ilościowa analiza czynników atrakcyjności zawodu nauczyciela w Polsce. Analiza ta zwiększa zrozumienie zawodu wśród społeczności nauczycieli i reprezentantów tego środowiska jak związki zawodowe, dyrektorów, kuratorów, politycznych decydentów odpowiadających za obszary edukacji oraz rynku pracy, jak również uczniów zastanawiających się nad wyborem ścieżki zawodowej, ich rodziców oraz opinii publicznej.

Jeśli chodzi o wybrane czynniki, szczegółowe rozróżnienie pomiędzy czasem pracy w ramach pensum oraz poza lekcjami jako dwóch różnych czynników pozwoliło zidentyfikować różnice w ocenie obu tych czynników. Dodatkowe czynniki, które nie zostały uwzględnione w kwestionariuszu, a które autorzy również rozważali lub napotkali po sfinalizowaniu i rozesłaniu arkusza były następujące: rozbieżność autonomii na kilka podczynników, uwzględnienie nie tylko liczby godzin ale też ich elastyczności, bariery wejścia do zawodu, rozbieżność możliwości doskonalenia zawodowego na różne etapy (np. kształcenie początkowe nauczycieli), poczucie spełnienia w konkretnej dziedzinie wiedzy, satysfakcja z pracy z młodzieżą, wpływ na młodych ludzi, zachowanie wśród uczniów, relacje z administracją szkolną, współpraca z innymi nauczycielami, stopień ewaluacji osiąganych wyników, sposób nagradzania za wyniki, wsparcie dla nauczycieli mających trudności. Niewątpliwie bardziej kompletna lista czynników umożliwiłaby jeszcze bardziej szczegółową analizę, aczkolwiek warto zwrócić uwagę, że szczegółowość oraz długość kwestionariusza mogłyby negatywnie wpłynąć na odsetek wypełnionych ankiet i potencjalnie liczba odpowiedzi.

Jak wspomniano we wstępie, analiza ta może być pierwszym krokiem w stronę badań atrakcyjności różnych zawodów, m.in. na temat determinant wspólnych dla wszystkich zawodów oraz tych, które mają zastosowanie tylko dla określonych grup. Ponadto powtarzanie takich badań w różnym okresie czasu oraz prowadzenie badań podłużnych pozwoliłoby na obserwację zmian czynników atrakcyjności ze względu na dłuższy staż pracy lub pod wpływem konkretnych zjawisk. Poza analizą atrakcyjności konkretnej grupy zawodowej w percepcji członków tej grup, tak jak ma to miejsce w tym artykule, wraz z rozwojem badań uwzględnienie innych głosów (np. rodziców, uczniów, młodzieży podejmującej decyzje o kierunku studiów lub już wkraczającej na rynek pracy) oraz różnic w odpowiedziach między tymi grupami również mogłyby być bardzo pouczające.

Podziękowania

Autorzy pragną podziękować wszystkim administratorom grup i profili w mediach społecznościowych, którzy udostępnili link do badania, których dokładna lista znajduje się w Załączniku. Bez ich pomocy wykonanie badania byłoby niemożliwe. Autorzy dziękują również za wszystkie uwagi dotyczące samej ankiety, które ukazały, jakim zainteresowaniem cieszy się temat zawodu nauczyciela. Autorzy pragną skierować specjalne podziękowania dla Pani Agaty Sieńczak, która znacznie ułatwiła przeprowadzenie i wypromowanie ankiety.

Bibliografia

- Book, C., & Freeman, D. (1986). Differences in Entry Characteristics of Elementary and Secondary Teacher Candidates. *Journal of Teacher Education*, 37(2), 47–51. <https://doi.org/10.1177/002248718603700209>
- Brookhart, S. M., Freeman, D. J. (1992). Characteristics of entering teacher candidates. *Review of Educational Research*, 62(1), 37–60. <https://doi.org/10.2307/1170715>
- Carlo, A., Michel, A., Chabanne, J.-C., Bucheton, D., Demougin, P., Gordon, J., ... Valette, S. (2013). *Study on policy measures to improve the attractiveness of the teaching profession in Europe: Final report. Volume 1*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2766/40827>
- Carson, R. L., & Chase, M. A. (2009). An examination of physical education teacher motivation from a self-determination theoretical framework. *Physical Education and Sport Pedagogy*, 14(4), 335–353. <https://doi.org/10.1080/17408980802301866>
- CBOS. (2012). *Wizerunek nauczycieli. Komunikat z badań* (Nr BS/173/2012). Warszawa: CBOS. Pobrano z CBOS website: https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2012/K_173_12.PDF
- CBOS. (2019). *Które zawody poważamy?* (Nr 157/2019). Warszawa: CBOS. Pobrano z CBOS website: https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2019/K_157_19.PDF
- Chivore, B. R. S. (1988). Factors Determining the Attractiveness of the Teaching Profession in Zimbabwe. *International Review of Education / Internationale Zeitschrift für Erziehungswissenschaft / Revue Internationale de l'Education*, 34(1), 59–78.
- Chui Seng Yong, B. (1994). Factors that Determine the Attractiveness of the Teaching Profession in Brunei Darussalam as Perceived by Teacher Trainees. *Journal of Education for Teaching*, 20(4), 113–126. <https://doi.org/10.1080/0260747940200112>
- Dörnyei, Z., & Ushioda, E. (2010). *Teaching and Researching: Motivation* (2. wyd.). Harlow: Longman.
- Duesenberry, J. S. (1949). *Income, saving, and the theory of consumer behavior*. Cambridge: Harvard University Press.
- Etzioni, A. (1969). *The Semi-Professions and Their Organization: Teachers, Nurses, Social Workers*. New York: Free Press.
- Freidson, E. (2001). *Professionalism, the Third Logic: On the Practice of Knowledge*. Chicago: The University of Chicago Press. Pobrano z <https://press.uchicago.edu/ucp/books/book/chicago/P/bo3621932.html>
- Furmańczyk, J., Kaźmierczyk, J. (2017). Zaangażowanie biznesowe pracowników naukowych (na przykładzie Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu). *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 5(nr 3: Nauczyciel akademicki w systemie kształcenia ekonomistów), 100–117. <https://doi.org/10.18559/SOEP.2017.3.6>
- GUS. (2020). *Oświata i wychowanie w roku szkolnym 2019/2020*. Warszawa: GUS. Pobrano z GUS website: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/edukacja/edukacja/oswiata-i-wychowanie-w-roku-szkolnym-20192020,1,15.html>
- Hall, R. H. (1983). Theoretical Trends in the Sociology of Occupations. *The Sociological Quarterly*, 24(1), 5–23. <https://doi.org/10.1111/j.1533-8525.1983.tb02225.x>

- Han, J., Yin, H. (2016). Teacher Motivation: Definition, Research Development and Implications for Teachers. *Cogent Education*, 3(1).
<https://doi.org/10.1080/2331186X.2016.1217819>
- Hernik, K. (red.). (2015). *Polscy nauczyciele i dyrektorzy w międzynarodowym badaniu nauczania i uczenia się TALIS 2013*. Warszawa: Instytut Badań Edukacyjnych.
- Ingersoll, R. (2007). Short on Power, Long on Responsibility. *Educational Leadership*, 65(1), 20–25.
- Ingersoll, R. (2001). Teacher Turnover and Teacher Shortages: An Organizational Analysis. *American Educational Research Journal*, 38(3), 499–534.
<https://doi.org/10.3102/00028312038003499>
- Ingersoll, R. M., Collins, G. (2018). The Status of Teaching as a Profession. W J. H. Ballantine, J. Z. Spade, J. M. Stuber (red.), *Schools and Society: A Sociological Approach to Education* (s. 199–213). Pine Forge Press/Sage Publications.
- Kaiser, J. S. (1981). Motivation Deprivation: No Reason to Stay. *Journal of Teacher Education*, 32(5), 41–43. <https://doi.org/10.1177/002248718103200509>
- Kaźmierczyk, J., Chinalska, A. (2018). Flexible forms of employment, an opportunity or a curse for the modern economy? Case study: banks in Poland. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 6(2), 782–798. [https://doi.org/10.9770/jesi.2018.6.2\(21\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2018.6.2(21))
- Kiziltepe, Z. (2006). Sources of teacher demotivation. W R. Lambert i C. McCarthy (red.), *Understanding Teacher Stress in an Age of Accountability* (s. 145–162). Charlotte: IAP - Information Age Publishing, Inc.
- Kiziltepe, Z. (2008). Motivation and Demotivation of University Teachers. *Teachers and Teaching: Theory and Practice*, 14(5–6), 515–530.
- Królikowska, A., Topij-Stempińska, B. (2014). Wizerunek nauczyciela we współczesnym społeczeństwie polskim. *Edukacja Elementarna w Teorii i Praktyce*, (1(31)), 13–26.
https://doi.org/10.14632/eetp_31.1
- Kyriacou, C., Kobori, M. (1998). Motivation to Learn and Teach English in Slovenia. *Educational Studies*, 24(3), 345–351. <https://doi.org/10.1080/0305569980240307>
- Kyriacou, C., Kunc, R. (2007). Beginning teachers' expectations of teaching. *Teaching and Teacher Education*, 23(8), 1246–1257. <https://doi.org/10.1016/j.tate.2006.06.002>
- Lisiević, P., Ticuşan, M., Todor, O. (2013). An Exploratory Inquiry into the Attractiveness of Teaching Career in Romanian Education System. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 78, 260–264. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.04.291>
- Lortie, D. C. (2020). *Schoolteacher: A Sociological Study*. Chicago: University of Chicago Press.
- Mani, B. G. (2002). Performance appraisal systems, productivity, and motivation: A case study. *Public Personnel Management*, 31(2), 141–159.
<https://doi.org/10.1177/009102600203100202>
- Mifsud, D. (2018). *Professional Identities in Initial Teacher Education: The Narratives and Questions of Teacher Agency*. Zaprezentowano na Cham. Cham: Palgrave Macmillan.
https://doi.org/10.1007/978-3-319-76174-9_3
- OECD. (2014). Education at a Glance 2014: OECD Indicators. <https://doi.org/10.1787/eag-2014-en>

- OECD. (2020). *TALIS 2018 Results (Volume II): Teachers and School Leaders as Valued Professionals* [Text]. OECD. <https://doi.org/10.1787/19cf08df-en>
- Packard, R. D., Dereshiwsky, M. (1990). *Teacher Motivation Tied to Factors within the Organizational Readiness Assessment Model. Elements of Motivation /Demotivation Related to Conditions within School District Organizations* (s. 14). Pobrano z Northern Arizona Univ., Flagstaff. Center for Excellence in Education website: <https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED318731.pdf>
- Porumb, I. (2015). The Quality of Mentorship in Education – A Resource in Growing the Attractiveness of the Teaching Career. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 180, 945–952. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.02.250>
- Reszke, I. (1982). Kryteria prestiżu zawodów. *Studia Socjologiczne*, (3–4).
- Richardson, P. W., Watt, H. M. G. (2006). Who chooses teaching and why? Profiling characteristics and motivations across three Australian universities. *Asia-Pacific Journal of Teacher Education*, 34(1), 27–56. <https://doi.org/10.1080/13598660500480290>
- Roth, J. A., Ruzek, S. K., Daniels, A. K. (1973). Current State of the Sociology of Occupations. *The Sociological Quarterly*, 14(3), 309–333. <https://doi.org/10.1111/j.1533-8525.1973.tb00863.x>
- Schleicher, A. (2011). Building a High-Quality Teaching Profession: Lessons from around the World [Text]. <https://doi.org/10.1787/9789264113046-en>
- Simpson, I., & Simpson, R. (1983). *Research in the sociology of work*. Greenwich, CT: JAI Press.
- Sinclair, C. (2008). Initial and changing student teacher motivation and commitment to teaching. *Asia-Pacific Journal of Teacher Education*, 36(2), 79–104. <https://doi.org/10.1080/13598660801971658>
- Smak, M., Walczak, D. (2015). *Pozycja społeczno-zawodowa nauczycieli. Raport z badania jakościowego* (s. 68). Warszawa: Instytut Badań Edukacyjnych.
- Smith, S., Dea, G., Doyle, L., Doyle, M., Fishlow, H., Hudson, E., ... Zenner, E. (1983). *Improving the Attractiveness of the K-12 Teaching Professions in California* (s. 95). Sacramento: California State Dept. of Education. Pobrano z California State Dept. of Education website: <https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED237499.pdf>
- Strajk nauczycieli 2019. Zamknięte szkoły i przedszkola. Zaczął się największy strajk nauczycieli w historii! (2019). Pobrano 20 września 2020, z Polska Times website: <https://polskatimes.pl/strajk-nauczycieli-2019-zamkniete-szkoly-i-przedszkola-zaczal-sie-najwiekszy-strajk-nauczycieli-w-historii/ar/c1-14030051>
- Sugino, T. (2010). Teacher demotivational factors in the Japanese language teaching context. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 3, 216–226. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2010.07.036>
- Sutcher, L., Darling-Hammond, L., Carver-Thomas, D. (2016). A Coming Crisis in Teaching? Teacher Supply, Demand, and Shortages in the U.S. Pobrano 20 września 2021, z Learning Policy Institute website: <https://learningpolicyinstitute.org/product/coming-crisis-teaching>

- Tartuce, G. L. B., Nunes, M. M., Almeida, P. C. A. D. (2010). Secondary school students and the attractiveness of the teaching career in Brazil. *Cadernos de Pesquisa*, 40(140), 445–477.
- Toropova, A., Myrberg, E., Johansson, S. (2021). Teacher Job Satisfaction: The Importance of School Working Conditions and Teacher Characteristics. *Educational Review*, 73(1), 71–97. <https://doi.org/10.1080/00131911.2019.1705247>
- Tyl, A. (2013). Prestiż zawodu nauczyciela. W *Sztukmistrze XXI wieku: Rzec o pedagogach wychowujących przez sztukę* (s. 73–83). Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- United Nations. (2015). *Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015, Transforming our world: The 2030 Agenda for Sustainable Development (A/RES/70/1)*. United Nations. Pobrano z <https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/d/d5/N1529189.pdf>
- Walczak, D. (2016). Prestiż zawodu nauczyciela w percepcji różnych aktorów życia szkoły. *Studia z Teorii Wychowania*, (4 (17)), 93–115.
- Watt, H., Richardson, P. W. (2007). *Motivational Factors Influencing Teaching as a Career Choice: Development and Validation of the FIT-Choice Scale*. 75(3), 167–202. <https://doi.org/10.3200/JEXE.75.3.167-202>
- Watt, H., Richardson, P. W. (2008). Motivations, perceptions, and aspirations concerning teaching as a career for different types of beginning teachers. *Learning and Instruction*, 18, 408–428. <https://doi.org/10.1016/J.LEARNINSTRUC.2008.06.002>
- Weiss, E. M. (1999). Perceived workplace conditions and first-year teachers' morale, career choice commitment, and planned retention: A secondary analysis. *Teaching and Teacher Education*, 15(8), 861–879. [https://doi.org/10.1016/S0742-051X\(99\)00040-2](https://doi.org/10.1016/S0742-051X(99)00040-2)

Załącznik

A. Grupy nauczycielskie na portalu Facebook:

- „Ja, nauczyciel”
- „Nauczyciele się uczą”
- „Nauczyciele w sieci”
- „Poloniści z pasją”
- „Kreatywna matematyka” – nauczyciele
- „Wszystko dla nauczycieli”
- „Nauczyciele klas 1-3 SP”
- „Innowacyjny nauczyciel”
- „Nauczyciele języka polskiego”
- „Budzący się poloniści”
- „Digitalni i kreatywni – nauczyciele z pasją”
- „Nauczyciele przedmiotów przyrodniczych”
- „Opiekunowie Samorządu Uczniowskiego”
- „Nauczyciele Zielona Góra”
- „Kreatywni w edukacji”

- „Uczymy uczenia się”
- „Poloniści pytają”
- „Odwrócona lekcja w praktyce”
- „*BLIŻEJ * Nauczyciela Przedszkola – Przedszkolaka – Ciebie”
- „Budząca się szkoła”

B. Grupy uczniowskie na portalu Facebook:

- „Team maturachemia”
- „Przygotowanie do Egzaminu Maturalnego”
- „Lektury maturalne”
- „Notatki z polskiego, matematyki, angielskiego i innych przedmiotów”
- „2002 matura”
- „notatunie”
- „Dzieci Funduszu”
- „Absolwenci Funduszu”

C. Profile społecznościowe na portalu Facebook:

- Pani Justyna Suchacka, <https://www.facebook.com/justynasuchackamedia>
- Pani Agnieszka Jankowiak Maik, czyli „Babka od histy”,
<https://www.facebook.com/babkaodhisty>
- Pan Przemek Staroń, <https://www.facebook.com/przemek.staron.5>