

FIRMA I RYNEK

ZESZYTY NAUKOWE
Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu



ZESZYTY NAUKOWE

FIRMA I RYNEK

Firma i Rynek
Zeszyty Naukowe
Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu

nr 2022/02 (62)
ISSN: 2657-3245

FIRMA I RYNEK ZESZYTY NAUKOWE ZACHODNIOPOMORSKIEJ SZKOŁY BIZNESU

recenzowane internetowe czasopismo naukowo – badawcze

www.fir.zpsb.pl

Wersją pierwotną czasopisma jest wersja elektroniczna.

Wersja online: ISSN: 2657-3245

Rada programowa

prof. of Computer Science dr Rafał A. Angryk, Georgia State University, Atlanta, USA

prof. Universidad Francisco Marroquín Bartolomeo Rafael Bialas, Brand Strategist And Visiting Professor at Universidad Francisco Marroquín Guatemala

Professor at University for Physical Education Department of Sport Management dr Sujit Chaudhuri, Associate Professor at University for Physical Education Department of Sport Management, HSZOSZ National Association for HR Professionals, Węgry

prof. ZPSB dr hab. Aleksandra Grzesiuk

prof. ZPSB dr Justyna Osuch-Mallett

prof. dr hab. Wojciech Olejniczak, Zachodniopomorska Szkoła Biznesu, Szczecin – Przewodniczący Rady Programowej

dr Krzysztof Pawłowski, Wyższa Szkoła Biznesu – National-Louis University, Nowy Sącz

prof. dr David Pollard, University of Abertay Dundee, UK

prof. dr hab. Piotr Sienkiewicz, Akademia Obrony Narodowej, Warszawa

prof. dr hab. Jan Stępniewski, Uniwersytet Paryż XIII, Francja

prof. ZPSB dr hab. Aneta Zelek

Kolegium redakcyjne

dr Michał Bzunek

prof. ZPSB dr Dorota Dżega

prof. ZPSB dr Grażyna Maniak

prof. dr hab. Edward Kolbusz

prof. ZPSB dr Justyna Osuch-Mallett

prof. ZPSB dr hab. Aneta Zelek

Redakcja

Redaktor naczelna

dr Iwona Rafałąt

Zachodniopomorska Szkoła Biznesu w Szczecinie

Redaktor tematyczna

prof. ZPSB dr Daria Majewska-Bielecka

Zachodniopomorska Szkoła Biznesu w Szczecinie

Redaktor statystyczna

dr Anna Gdakowicz

Uniwersytet Szczeciński

Redaktor językowa

dr Renata Nowak-Lewandowska

Zachodniopomorska Szkoła Biznesu w Szczecinie

Skład i opracowanie graficzne

Katarzyna Klasa-Wyrzykowska

Zachodniopomorska Szkoła Biznesu w Szczecinie

Copyright by Zachodniopomorska Szkoła Biznesu w Szczecinie, 2022

Wszystkie artykuły są publikowane w wolnym dostępie (open access) w języku polskim i dostępne nieodpłatnie w całości na stronie internetowej czasopisma www.fir.zpsb.pl

Spis treści

Słowo od redaktor	4
 DR HAB. PROF. ZPSB ANETA ZELEK	
Między recesją a stagflacją – oblicza nadchodzącego kryzysu	7
Between recession and stagflation - faces of the coming crisis	18
 PROF. YAROSLAV CHAIKOVSKYI, Y. CHAIKOVSKYI	
Efficiency of functioning of banking institutions in Ukraine	19
Efektywność funkcjonowania instytucji bankowych w Ukrainie	30
 AGNIESZKA HARTLEB	
Optymalizacja kosztów wynagrodzeń w sektorze transportu drogowego	31
Optimization of salary costs in the road transport sector	42
 DR JUSTYNA KOZŁOWSKA	
E-commerce w opinii ludzi młodych	44
E-commerce in the opinion of young people	51
 MALWINA JANKOWSKA	
Rola mediów społecznościowych w procesie kształtowania się autorytetów	53
The role of social media in the process of authority building	61

Słowo od redaktor

Drodzy czytelnicy „Firmy i Rynek”,

z przyjemnością przekazuję Państwu 62 już numer czasopisma profesjonalnego Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu. Jestem przekonana, że zawarte w nim opracowania okażą się ciekawą lekturą, a poruszone w wydaniu różnorodne tematy, jak zwykle umożliwią szeroko postrzegać rzeczywistość.

Numer 2022/2 (62) tradycyjnie rozpoczyna oryginalny tekst autorstwa Rektora Senior Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu prof. dr hab. Anety Zelek prezentujący główne czynniki kształtujące koniunkturę gospodarki w najbliższej perspektywie, w kontekście poważnego zagrożenia stagflacją. Autorka odnosząc się do gospodarki światowej, skoncentrowała uwagę na głównych determinantach polskiej sytuacji gospodarczej i świadomie ostrzega przed defetystycznym scenariuszem, jakim może być długo trwająca stagflacja i wskazuje na obiektywne jej przesłanki.

Warty polecenia jest również tekst anglojęzyczny „Efficiency of functioning of banking institutions in Ukraine”. Jego autorzy, profesor Yaroslav Chaikovskiy oraz Yevhen Chaikovskiy, przeanalizowali dynamikę i aktualny stan ogólnej liczby banków, w tym banków z kapitałem zagranicznym oraz fundusze własne systemu bankowego Ukrainy za lata 2010-2022. Ocenili zarówno ilościowe, jak i jakościowe tendencje rozwoju ukraińskiego systemu bankowego oraz zidentyfikowali pozytywne i negatywne cechy działalności instytucji bankowych Ukrainy. Po ocenie przyczyn, które spowodowały negatywne konsekwencje działalności systemu bankowego Ukrainy, autorzy zaproponowali kierunki reformy sektora bankowego Ukrainy.

Za niezwykle wartościowy uznaję artykuł Agnieszki Hartleb, poruszający problem optymalizacji kosztów wynagrodzeń w sektorze transportu drogowego. Autorka ukazuje różnicę w strukturze wynagrodzenia w zależności od kierunku przewozu, prezentując nowe zasady kalkulowania kosztów wynagrodzeń dla przedsiębiorstw transportowych. Rozważając ich problemy w stosowaniu i wdrażaniu w trakcie roku podatkowego identyfikuje problemy z płynnością firm przewozowych, szczególnie tych, które wykonują przewozy na terenie UE.

W bieżącym numerze nie zabrakło również prezentacji opinii reprezentantów najmłodszego pokolenia, szczególnie w kontekście szans i zagrożeń dalszego rozwoju rynku e-commerce w Polsce oraz roli mediów społecznościowych w procesie kształtowania się autorytetów „Zetek”.

Doktor Justyna Kozłowska przeprowadziła interesujące badania, z których wynika, iż zbadane przez nią młode osoby dostrzegają potencjał w handlu internetowym. „Zetkowi” respondenci podtrzymują zainteresowanie dokonywaniem zakupów w tej formie i mimo posiadania pewnych obaw przed niepowodzeniem, planują rozwój własnej kariery zawodowej.

Z ciekawego tekstu Malwiny Jankowskiej wynika, iż w kształtowaniu się autorytetów dla „Zetek” najistotniejszą rolę pełnią media społecznościowe. Autorka dokonuje próby odpowiedzi na interesujące pytania dotyczące ponadczasowości autorytetów i ich niezależności względem specyfiki czasów, a także wartości, imponujących bez względu na zmieniające się okoliczności. W ten sposób doko-

nuje próby zrozumienia i wykreowania generalnego rysu charakterologicznego przedstawicieli pokolenia „Zet”, który ma kluczowe znaczenie w kształtowaniu strategii zarządzania ludźmi, dostosowywaniu technik i narzędzi, a także konstruowaniu i wyborze kanałów komunikacji, w szczególności z pracownikami urodzonymi w scyfryzowanym świecie.

Zachęcam do lektury bieżącego numeru, a także do odwiedzania strony czasopisma www.fir.zpsb.pl, na której znajdują się archiwalne numery i równie interesujące opracowania.

Zapraszam również do przygotowania i nadsyłania tekstów w języku polskim lub angielskim. Zachęcam badaczy zarówno ze środowisk akademickich, jak i biznesowych do publikowania wraz z nami. Trwają już prace nad kolejnym wydaniem, a zakres poruszanych tematów zapowiada się jak zwykle bardzo interesująco.

„Firma i Rynek” to czasopismo o otwartym dostępie online. Publikacja nie wiąże się z żadnymi opłatami. Wszystkie artykuły naukowe są recenzowane (stosujemy procedurę podwójnie ślepej recenzji), a czasopismo jest indeksowane w kilku bazach danych, w tym w bazie CEJH.

Szczegółowe instrukcje i formularz zgłoszeniowy są dostępne online na stronie: <https://www.zpsb.pl/uczelnia/wydawnictwo-naukowe-zpsb/firma-i-rynek/informacje-dla-autorow/>

W razie jakichkolwiek pytań dotyczących publikacji w „Firma i Rynek”, proszę o kontakt z redakcją pod adresem fir@zpsb.pl

Redaktor Naczelna

dr Iwona Rafałąt

Między recesją a stagflacją – oblicza nadchodzącego kryzysu

Streszczenie:

Jeszcze w styczniu 2022 roku ekonomiści na świecie rozważali dwa przeciwstawne scenariusze dla światowej gospodarki po pandemii. Dominowało przekonanie, że gospodarka zaliczy szybsze lub wolniejsze odbicie i w efekcie powróci na ścieżki wzrostu sprzed pandemii. Nie brakowało też pesymistycznych doniesień o zagrożeniu recesją pocovidową i ryzyku kryzysu zadłużeniowego. Dzisiaj te scenariusze trafiają już do archiwum, na półkę nietrafionych, nieaktualnych, a więc nieważnych. Dzisiaj, po tym jak kolejnym ciosem dla układu geopolitycznego oraz dla kondycji globalnej gospodarki jest wojna w Ukrainie rozpatrywane są tylko dwie alternatywne ścieżki, obie kryzysowe. Aktualne projekcje kondycji gospodarki globalnej w perspektywie dwóch – trzech lat (a w najbardziej skrajnych prognozach nawet w perspektywie dekady) skazują ją na recesję albo stagflację. Przy czym stagflacja zdaje się być znacznie gorszym scenariuszem niż czysta, techniczna recesja.

Celem artykułu jest przedstawienie głównych czynników kształtujących koniunkturę gospodarki w najbliższej perspektywie, w kontekście poważnego zagrożenia stagflacją. Artykuł odnosi się do gospodarki światowej, jednak koncentruje się głównie na determinantach polskiej sytuacji gospodarczej. Autorka świadomie ostrzega przed defetystycznym scenariuszem, jakim może być długotrwała stagflacja i wskazuje na obiektywne jej przesłanki.

Słowa kluczowe: wzrost gospodarczy, koniunktura, kryzys, recesja, inflacja, stagflacja

WPROWADZENIE

Jeszcze nie tak dawno, bo kilka, kilkanaście miesięcy temu, ekonomiści na świecie rozważali dwa przeciwstawne scenariusze dla światowej gospodarki po pandemii. Dominowało przekonanie, że gospodarka zaliczy szybsze lub wolniejsze odbicie i w efekcie powróci na ścieżki wzrostu sprzed pandemii. Nie brakowało też pesymistycznych doniesień o zagrożeniu recesją pocovidową i ryzyku kryzysu zadłużeniowego. Dzisiaj te scenariusze trafiają już do archiwum, na półkę nietrafiionych, nieaktualnych, a więc nieważnych. Dzisiaj, po tym jak kolejnym ciosem dla układu geopolitycznego oraz dla kondycji globalnej gospodarki jest wojna w Ukrainie rozpatrywane są tylko dwie alternatywne ścieżki, obie kryzysowe. W zgodnej opinii większości ekonomistów nie możemy tym razem liczyć na dobrą koniunkturę. Scenariusz wzrostu pozostaje dzisiaj poza przedziałem percepcji analityków. Aktualne projekcje kondycji gospodarki globalnej w perspektywie dwóch – trzech lat (a w najbardziej skrajnych prognozach nawet w perspektywie dekady) skazują ją na recesję albo stagflację. Przy czym stagflacja zdaje się być znacznie gorszym scenariuszem niż czysta, techniczna recesja.

Na tle tych doniesień za niezbyt ryzykowną należy uznać tezę, że w Polsce mamy znacznie wyższe ryzyko pojawienia się męczącej stagflacji przy nieznacznie niższym ryzyku czystej recesji. W najnowszym doniesieniu Polskiego Instytutu Ekonomicznego, w którym autorzy usiłują łagodzić pesymistyczne nastroje gospodarcze, czytamy:¹ „W 2023 r. gospodarka naszego kraju nadal będzie rosła, choć w nieco wolniejszym tempie niż w obecnym. Gorzej natomiast będzie z inflacją, gdyż będzie się ona utrzymywać na znacznie zawyżonym poziomie.” Choć sami autorzy raportu PIE zdaje się nie mieli takich/ intencji, to jednoznacznie potwierdzili wysokie zagrożenie stagflacją (czyli spowolnieniem gospodarczym w warunkach rosnącej inflacji).

Kryzys stagflacyjny zagraża nie tylko Polsce, to ryzyko globalne, narażające na straty całą gospodarkę światową. W Polsce jednak, poza negatywnymi impulsami globalnymi, mamy wiele naszych – chciałoby się powiedzieć – swojskich problemów i zawiń, które skłaniają do wyjątkowego pesymizmu.

Celem artykułu jest przedstawienie głównych czynników kształtujących koniunkturę gospodarki w najbliższej perspektywie, w kontekście poważnego zagrożenia stagflacją. Artykuł odnosi się do gospodarki światowej, jednak koncentruje się głównie na determinantach polskiej sytuacji gospodarczej. Autorka świadomie ostrzega przed defetystycznym scenariuszem, jakim może być długotrwała stagflacja i wskazuje na obiektywne jej przesłanki.

DR DOOM I INNI OSTRZEGAJĄ

Atmosfera obaw przed dekonunkturą narasta. Prognozy światowego wzrostu gospodarczego są dzisiaj obniżane we wszystkich źródłach analitycznych. Przed możliwym spadkiem światowego PKB ostrzegają: Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Bank Światowy, Komisja Europejska, agencje ratingowe, wielkie banki i indywidualni analitycy. Zgodnie z kwietniowymi prognozami MFW, w roku

¹ PIE: to nie recesja jest problemem dla gospodarki. Ekonomiści przestrzegają przed innym zagrożeniem; <https://www.money.pl/gospodarka/pie-recesja-w-przyszlym-roku-nam-nie-grozi-ale-wysoka-inflacja-juz-tak-6779714331294400a.html> [dostęp: /1/09/2022].

2022 tempo wzrostu światowego PKB osłabi się do 3,6 proc. w skali roku wobec 6,1 proc. w 2021. Z kolei Bank Światowy obciął ostatnio swoją prognozę dla globalnej gospodarki w 2022 z 4,1 proc. (prognoza ze stycznia) do 2,9 proc..

Swoje defetystyczne ostrzeżenia wysyła w świat również sławny Dr Doom - profesor Nouriel Roubini, jeden z niewielu, którzy przewidzieli kryzys AD 2008. Roubini już pod koniec lutego 2022, zaraz po inwazji Rosji na Ukrainę donosił o ciężkich konsekwencjach wojny dla światowej gospodarki. Według niego, świat stoi właśnie na krawędzi czarnego scenariusza – długotrwałego kryzysu i właśnie tego scenariusza powinniśmy się obawiać, niezależnie od faktu, że gospodarki rosyjska i ukraińska to łącznie zaledwie 3 proc. światowego PKB. Twierdzi, że wojna w Ukrainie stanie się reaktywacją „starej zimnej wojny”, w której cztery państwa, Rosja, Chiny, Iran i Korea Północna będą eskalować swoje niezadowolenie z zachodniego ładu i z globalnej dominacji USA. Dla Dr Dooma oznacza to, że świat wszedł w fazę groźnych geopolitycznych perturbacji, które będą miały poważne skutki dla gospodarki i finansów światowych. Zdaniem Roubiniego, dzisiaj gospodarce globalnej zagrażają negatywne szoki podażowe, związane z cenami nośników energii oraz wysoka inflacja będąca skutkiem zadłużenia covidowego, teraz dodatkowo wzmocniona przez wzrost cen energii. Te dwa czynniki składają się na prognozowaną przez niego „stagflacyjną recesję”². Roubini już zauważa, że banki centralne stoją przed bardzo trudną perspektywą i będą przeklinane niezależnie od kierunku podejmowanych działań. Dzisiaj bowiem niezależnie od tego czy banki centralne będą podnosić stopy procentowe czy też nie będą tego robić, skutki będą prawdopodobnie podobnie negatywne. Niepodnoszenie stóp będzie przyspieszać inflację, a ich podnoszenie będzie wywoływać efekt hamowania gospodarki. Tak czy owak, więc grozi nam kryzys w postaci stagflacji. Roubini katastroficznie przestrzega, że to będzie mieszanka najpotężniejszych kryzysów: „...inflacja nie okazała się problemem przejściowym. Swój wpływ mają na nią COVID-19 i wojna w Ukrainie. Efektem walki z tym zjawiskiem ma być niezwykła mieszanka dwóch najpoważniejszych kryzysów, przez jakie przeszła światowa gospodarka w minionym półwieczu. Mowa o kryzysie energetycznym z roku 1973 i finansowym z 2010 r”³.

Jeszcze bardziej przerażające scenariusze buduje Jamie Dimon, prezes JP Morgan, który alarmuje, że nadciąga „gospodarczy huragan”⁴. Wprawdzie Dimon koncentruje się tylko na gospodarce amerykańskiej, to jednak zaleca całemu światu przygotowanie się na najgorsze. Przypomina, że kryzys zawsze przychodzi po wzrostach światowych cen ropy. I tak jest tym razem – ropa drożeje, a Dimon prognozuje, że wkrótce zobaczymy cenę na poziomie ponad 170 dolarów za baryłkę. Kryzys energetyczny pociągnie za sobą całą realną gospodarkę, ale także świat finansów. Chyba dlatego, ekonomiści Morgana obniżyli prognozę wzrostu gospodarczego USA w 2022 roku do 2,4 proc., a na 2023 r. tylko nieznacznie powyżej 1 proc..

Nie mniej pesymistyczne, choć trochę ekstrawaganckie są wypowiedzi Elona Muska na temat nadchodzącego spowolnienia gospodarczego. Winą za nadchodzącą recesję obarcza pandemię i bardzo złe nawyki z okresu lockdownów. Na swoim twitterze opublikował niedawno dość kontrowersyjną

² Ekonomista ostrzega: Czekają nas głęboki szok stagflacji, <https://www.rp.pl/gospodarka/art35773421-ekonomista-ostrega-czeka-nas-gleboki-szok-stagflacji> [dostęp: 18/07/2022].

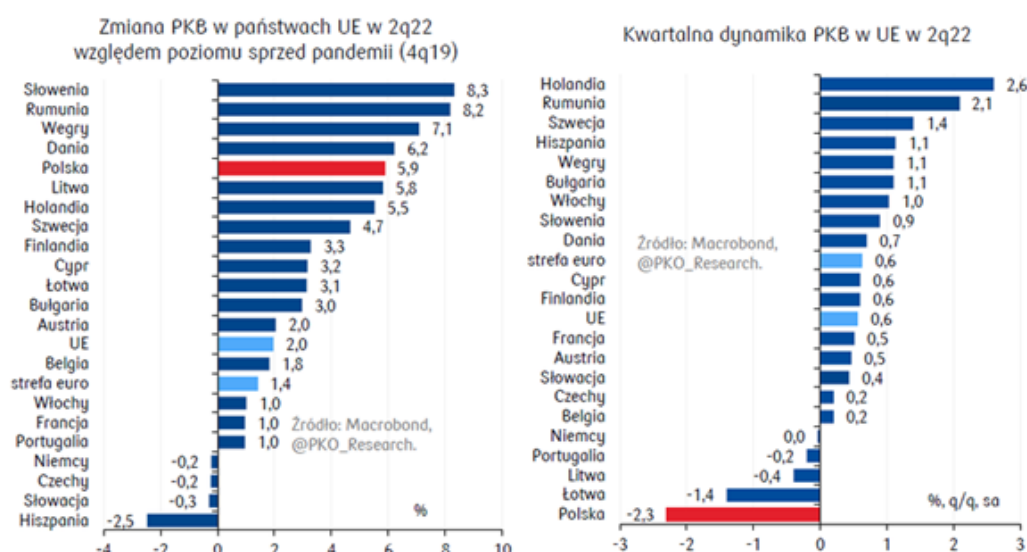
³ Katastroficzna wizja słynnego ekonomisty. Czekają nas mieszanka najpotężniejszych kryzysów, <https://businessinsider.com.pl/gospodarka/nouriel-roubini-ostrega-przed-mieszanka-najpoteczniejszych-kryzysow/d1yk5j2> [dostęp: 14/07/2022].

⁴ „Idzie huragan”. Prezes JP Morgan bije na alarm, <https://www.money.pl/gospodarka/idzie-huragan-prezes-jp-morgan-bije-na-alarm-6775203112839776a.html> [dostęp: 2/06/2022].

opinię: „Zbyt długo pieniądze spływały na konta głupców. Ktoś musi zbankrutować. Ponadto, izolacja domowa związana z COVID-19 wmówiła ludziom, że nie muszą ciężko pracować. Nadchodzi niemiła pobudka!”⁵ Zaraz potem Musk zaawizował redukcję zatrudnienia w swoich firmach z grupy Tesli o ok. 10 proc. i tłumaczył ją swoimi złymi przeczuciami co do gospodarki. Co ciekawe, chwilę przed słynnym już ostrzeżeniem Muska, Tesla zgłaszała zapotrzebowanie na ok. 5 tys. pracowników.

SYMPTOMY KRYZYSU

Choć samo mówienie o recesji jest recesjogenne, to jednak ona się pojawia nie dlatego, że ktoś „wielki” ją zapowiedział, a dlatego, że zadziały określone czynniki ekonomiczne. Już dzisiaj widoczne są przesłanki decydujące o przyszłej kiepskiej koniunkturze (ceny energii, wojna, inflacja), a ryzyko światowej recesji oceniane jest aktualnie na więcej niż 50 proc.. Klimatu gospodarczego nie uspokajają ciągle stosunkowo dobre dane makroekonomiczne z gospodarek krajowych, w tym tych największych z grupy G20. Tempo wzrostu PKB za I kw. 2022, w wielu gospodarkach jest wysokie, wskazuje wręcz na objawy przegrzania koniunktury. Polski wynik, tj. 8 proc. wzrostu PKB w I kw. 2022 zdawał się napawać optymizmem, ale jednocześnie niepokojem. Czy I kwartał tego roku to łabędzi śpiew polskiej gospodarki? Dane za II kwartał przyniosły już pierwsze sygnały spowolnienia. W porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego odnotowaliśmy wzrost o 5,3%, a to oznacza spadek kwartał do kwartału to aż o 2,3%. Ekspertcy mówią o trzecim najgorszym wyniku w historii. Jest to też jeden z najgorszych wyników w grupie krajów UE (zob. rys. 1).

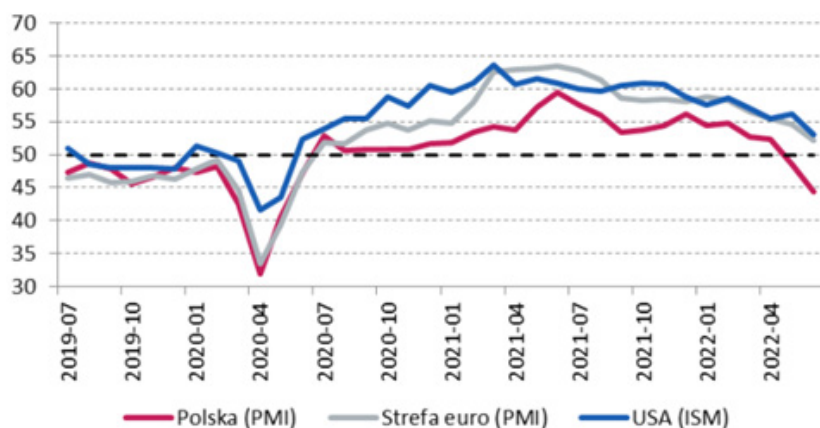


Rys. 1. Zmiana PKB w krajach UE w II kwartale 2022 (względem okresu sprzed pandemii i w ujęciu kwartalnym)
Źródło: Analizy PeKaO S.A. <https://www.pekao.com.pl/analizy-makroekonomiczne.html> [dostęp: 22/08/2022].

Również indeksy PMI dla przemysłu i usług w większości krajów już obniżają się poniżej 50 punktów, sugerując kiepską koniunkturę (ewentualne wzrosty powyżej 50 punktów zwiastowałyby poprawę). Na tle porównań, na koniec sierpnia 2022, najtrudniejsza sytuacja zdaje się dotyczyć Polski (zob. rys. 2). PMI dla polskiego przemysłu spadł w sierpniu do poziomu 40,9 pkt z 42,1 pkt

⁵ Musk mocno o kryzysie. „Zbyt długo pieniądze spływały na konta głupców. Ktoś musi zbankrutować”, <https://businessinsider.com.pl/biznes/elon-musk-o-kryzysie-mocne-slowa-ktos-musi-zbankrutowac/7r1vcc5> [dostęp: 20/06/2022].

zanotowanych przed miesiącem. Sierpniowy odczyt był najniższy od 27 miesięcy, zaś produkcja i nowe zamówienia spadły w znacznym stopniu, w najszybszym tempie od maja 2020 r.⁶



Rys. 2. Wskaźniki koniunktury przemysłowej: PMI dla przemysłu dla Polski, UE i ISM dla USA

Źródło: Macrobond, Bank Millennium, <https://www.fxmag.pl/artykul/wykres-tygodnia-wskaznik-koniunktury-dla-przemyslu-fatalny-pmi-dla-polski> [dostęp: 31/08/2022].

W USA i w krajach UE, wskaźniki koniunktury utrzymują się jeszcze na poziomie powyżej lub nieznacznie poniżej 50 punktów i wykazują wyraźnie trend spadkowy. Widoczne są pierwsze, choć na razie wątki i słabo zauważalne symptomy spowolnienia gospodarczego. W strefie Euro sierpniowy odczyt PMI to 49,7 punktów, a w USA PMI dla przemysłu utrzymuje poziom 51 punktów, ale w sektorze usług wyraźnie spadł do nieoczekiwanie niskiego poziomu 44 punktów⁷.

Nie mniej niepokoju wnoszą pomiary indeksów nastrojów biznesowych. Na przykład ZEW Economic Sentiment Index dla strefy Euro, który jeszcze w styczniu 2022 wynosił blisko 49 punktów, w lutym, po inwazji na Ukrainę spadł do poziomu -39 punktów i w kolejnych miesiącach utrzymuje się na ujemnym poziomie. Co więcej, prognozy tego wskaźnika, wskazują, że dopiero w przyszłym roku możemy się spodziewać powrotu na dodatnią skalę. Wojna zdaje się popsuła nastroje biznesowe nie tylko w strefie Euro. Business Confidence Index (BCI) dla krajów OECD zanotował po lutym 2022 roku spadek i niebezpiecznie odwrócił trend wzrostowy towarzyszący wychodzeniu z okresu pandemii w gospodarce. W polskim pomiarze, wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury GUS od lutego 2022 wykazuje wyraźną regresję dla niemal wszystkich sektorów, chociaż jeszcze do końca 2021 awizował zdecydowaną poprawę koniunktury.

⁶ Wskaźnik PMI dla Polski w sierpniu w dół; najgorszy wynik od 27 miesięcy, <https://alebanc.pl/wskaznik-pmi-dla-polski-w-sierpniu-w-dol-najgorszy-wynik-od-27-miesiacy/?id=421053&catid=32532&cat2id=32533&cat3id=18917>, [dostęp: 1/09/2022].

⁷ PILNE: Mocny spadek PMI dla usług w USA - EURUSD wraca w okolice paritetu!, <https://www.xtb.com/pl/analizy-rynkowe/wiadomosci-rynkowe/pilne-mocny-spadek-pmi-dla-uslug-w-usa-eurUSD-wraca-w-okolice-paritetu> [dostęp: 1/09/2022].

INFLACJOGENNY STRACH

Na tle przedstawionych twardych danych, dość natrętnie nasuwa się fundamentalne pytanie: Dlaczego obserwujemy spadek sentymentu konsumenckiego i biznesowego do poziomów gorszych niż w warunkach kryzysu, bezrobocia, czy pandemii? Dlaczego konsumenci i przedsiębiorstwa są w tak fatalnych nastrojach?

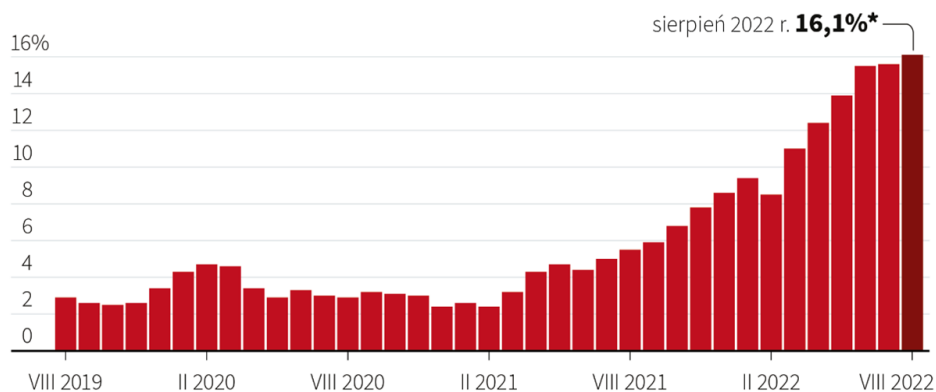
Znaczenie ma z pewnością strach, a strach to przedpole kryzysu. Trzeba jednak zaznaczyć, że to strach uzasadniony. Po pierwsze, gospodarka światowa jeszcze nie wyleczyła ran doznanych w czasie pandemii, a już została narażona na nowe zagrożenia. Inwazja Rosji na Ukrainę stała się „game changerem” i radykalnie odmieniła uwarunkowania rozwoju niemal dla całej gospodarki globalnej. Obserwacje koniunktury globalnej przed 24 lutego wskazywały na to, że odbicie gospodarcze po pandemii było bardzo dynamiczne, a w niektórych gospodarkach (w tym również w Polsce) ujawniały się nawet symptomy przegrzania koniunktury. Prognozy i scenariusze dla światowej ekonomii na kolejne 2-3 lata były optymistyczne, choć ten optymizm schładzała silna presja inflacyjna wywołana przez gigantyczne rozmiary długów pocowidowych. Teraz pojawiły się nowe, wyjątkowo silne czynniki proinflacyjne. Embargo na dostawy ropy, gazu i węgla z Rosji wzmacnia oddziaływanie tzw. greenflacji (dynamiczny wzrost cen surowców energetycznych). Wszystkie instytucje analityczne zgodnie podkreślają, że głównym destymulatorem wzrostu w najbliższych latach będzie wysoki koszt odcięcia gospodarki (głównie europejskiej) od rosyjskich surowców energetycznych. Jak się szacuje, rezygnacja z rosyjskich dostaw ropy, gazu i węgla, w samej strefie Euro przyniesie utratę PKB w przedziale 0,8 – 2,6 punktów procentowych i wywoła wzrost inflacji od 2 do 3 punktów procentowych. Trzeba bowiem pamiętać, że rosyjskie węglowodory są tańsze niż ich odpowiedniki na światowych rynkach. Różnica między baryłką ropy rosyjskiej a norweskiej BRENT to aktualnie nie mniej niż 30 dolarów, a więc ok. 25 proc. ceny. Podobnie, cena węgla na giełdzie ARA to aktualnie blisko 350 dolarów za tonę, podczas gdy rosyjski węgiel w długoterminowych kontraktach kosztował do niedawna kilkadziesiąt dolarów.

Do tego przed nami cykle podwyżek światowych cen dóbr żywnościowych, wynikające z ograniczonej podaży produktów rolnych. To problemy wynikające ze znaczącego udziałów Rosji i Ukrainy w wielu sektorach światowej produkcji - ropy (12 proc.), gazu ziemnego (9 proc.), pszenicy (25 proc.), kukurydzy (14 proc.) i niklu (11 proc.). W tym kontekście używanie pojęcia „putinflacja” wydaje się uprawnione, jednak zaznaczyć trzeba, że to tylko jeden z wielu czynników wzmacniających tendencje wzrostu cen w gospodarce światowej.

To właśnie inflacja jest dzisiaj najpoważniejszym problemem i to właśnie inflacja generuje strach, frustrację ekonomiczną, a nawet panikę na rynkach. Międzynarodowy Fundusz Walutowy, już w marcowym komunikacie stwierdzał, że wojna i związane z nim sankcje gospodarcze wywołają bezprecedensowy „szok cenowy” o zasięgu ogólnoświatowym. Faktycznie, w pierwszej połowie 2022 roku ceny poszybowały w górę w niemal wszystkich gospodarkach. Stopa inflacji w USA wyniosła ponad 8,5 proc., w UE przekroczyła 8 proc., szczególnie mocno dotykając kraje byłego bloku wschodniego

(w Polsce blisko 14 proc., w Czechach 16 proc., na Litwie, w Łotwie czy Estonii zbliża się niebezpiecznie do wymiaru 20 proc.). Krytycznie złe wyniki zanotowały Turcja (73,5 proc.) i Argentyna (61 proc.) – kraje, które mają bardzo złe doświadczenia ze zwalczaniem inflacji.

Druga połowa 2022 roku, mimo oczekiwań co do spadku tempa inflacji nie przynosi poprawy. W Polsce dane za sierpień wywołały wręcz szok i niedowierzanie. Sierpniowy wstępny odczyt inflacji wg GUS zaskoczył nawet największych pesymistów, a optymistów, którzy ogłaszali już koniec wzrostu dynamiki cen sprowadził na ziemię. Wynik Consumer Price Index (pomiar stopy inflacji) za sierpień to 16,1% r/r i o 0,8% więcej niż w lipcu (zob. rys. 3.).



Rys. 3. Tempo inflacji w Polsce w ostatnich 3 latach
Źródło: PAP; dane GUS (wstępny odczyt za sierpień 2022).

To wielkie rozczarowanie, bo konsensus co do oczekiwań inflacyjnych wskazywał na fazę plateau, czyli ustabilizowanie się inflacji w miesiącach letnich na poziomie ok. 15,4% (po lipcowej na poziomie 15,6%). Miesięczna dynamika CPI okazała się aż czterokrotnie wyższa od mediany prognoz analityków zakładających wzrost cen tylko o 0,2% m/m. Niestety, wzrosty cen biją rekordy. Nadal dynamicznie drożeją żywność i energia, a te ostatnie – jak wiadomo – są wyjątkowo inflacyjogenne.

Choć dla portfela Kowalskiego podstawowe znaczenie mają wzrosty cen w poszczególnych grupach dóbr i usług, to dla oceny makroekonomicznej ważniejszy jest odczyt tzw. inflacji bazowej (nie uwzględniającej najbardziej wahających się cen żywności i energii). To właśnie inflacja bazowa rośnie najszybciej – aktualnie szacowana jest na blisko 10% (wzrost z 9,3% w lipcu). W tej sytuacji trudno liczyć na szybki zwrot sytuacji. Wszystko wskazuje na to, że na wyhamowanie inflacji przyjdzie nam jeszcze poczekać. Przed nami turbodoładowanie związane z cenami nośników energii. Nikt nie ukrywa, że podwyżki taryf na energię elektryczną, gaz i ciepło sieciowe mają nam dokuczyć w I kwartale 2023 i najprawdopodobniej podbiją wyniki pomiaru CPI. Oznacza to, że na początku roku 2023 możemy zobaczyć kolejny, tzw. wtórny szczyt inflacji przewyższający nawet aktualne odczyty CPI. Wynik sierpniowy przesuwając niebezpiecznie ścieżkę prognoz inflacji na najbliższe miesiące

w górę. Nie można już naiwnie zakładać, że inflacja pod koniec roku wyhamuje, a jeśli nawet to inflacja ponownie przyspieszy w I połowie 2023. Nie można nawet wykluczyć scenariusza wymiaru inflacji z „dwójką z przodu” .

Co oznaczają te dane? Po pierwsze wskazują na bardzo słabe oddziaływanie tarcz antyinflacyjnych, a nawet ich minimalną skuteczność. Po drugie obnażają błędy bardzo ekspansywnej polityki wydatkowej państwa, stymulującej popyt konsumpcyjny, a tym samym oddziaływającej proinflacyjnie. Po trzecie, w końcu ujawniają totalną bezradność NBP i RPP i demaskują nieprawdziwość tez Prezesa Glapińskiego o przejściowym charakterze inflacji.

Tak wysoka inflacja, nie tylko w Polsce jest kosztem jaki, po pierwsze ponosimy za to, że w okresie pandemii, w latach 2020-21 nie doszło do detonacji kryzysu gospodarczego i głębokiej depresji, po drugie za to, że świat musi płacić więcej za surowce energetyczne i żywnościowe po wyeliminowaniu z gry dostaw rosyjskich i po spadku ich podaży. Walka z tą wieloskładnikową inflacją będzie bardzo trudna. Wydaje się, że samo zakończenie faz luzowania polityki monetarnej (Quantitative Easing), akcje podwyżek stóp procentowych, czy stosowanie taperingu (odwrotność drukowania pieniędzy – skupywanie aktywów z rynku) będą niewystarczające dla wyhamowania tempa wzrostu cen. Jednocześnie te działania wydają się być jak dotąd słabo skalibrowane i nie przynoszą oczekiwanych efektów dezinflacyjnych, ale już mają oddziaływanie recesjogenne – hamujące gospodarkę. Wyższy koszt kredytu już dzisiaj przynosi wyhamowanie procesów inwestycyjnych w firmach i jako taki wróży negatywne szoki podażowe. Taki scenariusz oznacza wprost pojawienie się recesji lub stagflacji. O tym, czy to będzie recesja czy – dużo groźniejsza – stagflacja zdecyduje dalszy przebieg cyklu podwyżek cen. Jeżeli inflacja zacznie szybko spadać to recesja może być płytka i krótkotrwała. Jeżeli jednak inflacja pozostanie wysoka, to na skutek antyinflacyjnej polityki banków centralnych wkrótce zarejestrujemy spowolnienie w połączeniu z inflacją.

STAGFLACJA - PONURE DOŚWIADCZENIA

Musimy się więc przygotować na zjawisko od dawna (bo od lat 70. i 80. poprzedniego wieku) w gospodarce światowej niewidziane, czyli na tzw. stagflację. Termin „stagflacja” wprowadził do ekonomii brytyjski minister skarbu I. Macleodow po obserwacji zaskakującego w swoim przebiegu i objawach kryzysu dekady lat 70. z Wielkiej Brytanii i USA. Pojęcie to pochodzi z połączenia dwóch przebiegających paralelnie zjawisk: stagnacji gospodarczej i wysokiej inflacji, czyli oznacza wzrosty cen w warunkach spadku produkcji zagregowanej (negatywny szok podażowy), prowadzącego do spowolnionego wzrostu gospodarczego a nawet recesji⁸. To zaskakujące połączenie, bo zwykle inflacja towarzyszy fazom silnego wzrostu gospodarczego. Zwykle, dobrej koniunkturze towarzyszą wzrosty cen, bo rośnie popyt, rośnie produkcja, rosną inwestycje. Tymczasem stagflacja oznacza wzrost cen mimo kiepskiej koniunktury i jako taka jest poważną „chorobą” gospodarki, bardzo trudną do wyleczenia.

Historia amerykańskiej stagflacji z lat 70. wywołuje bardzo ponurą analogię. W 1973r. doszło w gospodarce światowej do akceleracji inflacji wywołanego dwoma czynnikami – zbyt łagodną

8 P. Krugman, R. Wells, Makroekonomia, PWN, Warszawa 2020, s. 610.

polityką pieniężną w minionej dekadzie oraz gwałtownymi zaburzeniami na rynkach surowców rolnych i energetycznych (tzw. kryzys paliwowy). Inflacja z tamtego okresu skutkowałą spadkiem realnych dochodów ludności i w następstwie spadkiem konsumpcji. Jednocześnie rosnące ceny uruchomiły mechanizm znany jako spirala cenowo-płacowa. Choć gospodarkę dręczyła recesja (spadek produkcji, spadek produktywności), to nominalne płace dynamicznie rosły. W tamtym czasie rząd amerykański zaproponował działania ostrożne przed inflacją i mimo rosnącego bezrobocia podniósł o 25 proc. płacę minimalną. Chwilę później amerykańskie związki zawodowe wymusiły dalsze podwyżki wynagrodzeń. Rekcje amerykańskiego banku centralnego (FED) i serie podwyżek stóp procentowych okazały się spóźnione i rozczarowująco słabe. Nie przyniosły redukcji inflacji. W efekcie, w gospodarce amerykańskiej rozpoczęła się tzw. stracona dekada, w czasie której inflacja i bezrobocie były łącznie wysokie, a wzrost gospodarczy dość niski (średnio poniżej 2 proc. rocznie)⁹.

NASZE (POLSKIE) PRZESŁANKI STAGFLACJI

Nie można oprzeć się wrażeniu, że historia amerykańskiej stagflacji to wierny opis zjawisk jakie dzisiaj obserwujemy w Polsce. Jednak polska gospodarka jest słabsza niż amerykańska, jest mniej doświadczona i do tego niestabilna politycznie. To sytuacja, w której nawet najmniejszy wstrząs generuje więcej długookresowych zagrożeń i ryzyk. I choć jakaś część polskich problemów została wywołana przez impulsy globalne, zewnętrzne (greenflacja, putinflacja), to jednak mamy też wiele naszych, swojskich, krajowych ryzyk, które nasilają skalę zbliżającej się stagflacji.

Dlaczego stagflacja w Polsce jest bardziej prawdopodobna niż w innych krajach?

Po pierwsze dlatego, że w Polsce inflacja ma w ogromnej mierze źródła endogeniczne, związane z krajowym wzrostem podaży pieniądza na rynku oraz dynamicznie rosnącym od lat popytem konsumpcyjnym. To efekt wieloletniej polityki luzowania ilościowego, związanej ze wzmocnieniem transferów socjalnych. Ale to także skutek akcji ratunkowych w okresie pandemii, kiedy w Polsce uruchomiono specjalną akcję „dodruku” w postaci emisji obligacji Polskiego Funduszu Rozwoju o wartości ponad 250 mld zł, skierowanych na fundusz obsługujący kolejne edycje tarcz antykryzysowych. Zatem w kolejnych okresach, przed rozpoczęciem wojny w Ukrainie, polska inflacja była efektem „zalewania pieniędzmi” różnych problemów gospodarczych i społecznych. Przynajmniej od siedmiu lat obserwujemy w Polsce syndrom „helicopter money” – populistycznego, nieracjonalnego rozdawnictwa publicznych pieniędzy. To transfery bardzo słabo skalibrowane i często błędnie ukierunkowane. W efekcie, nie rozwiązują problemów jakim miały być dedykowane. Sztandarowym przykładem pozostaje w Polsce powszechny program 500+ - zasiłku należnego wszystkim rodzinom niezależnie od kryterium dochodowego. Program, który miał być polskim panaceum na ujemną stopę przyrostu naturalnego niestety nie przyniósł i nie przynosi oczekiwanego wzrostu dzietności.

Ogromna część polskiej presji inflacyjnej, która ujawniła się dużo wcześniej niż pandemia i wzrost cen nośników energii bo już w roku 2019 to tzw. inflacja bazowa (pomiar zmian cen towarów

⁹ Ibidem, s. 815.

i usług konsumpcyjnych z wyłączeniem cen administrowanych, cen najbardziej zmiennych, cen żywności i energii). Aktualnie inflacja bazowa w Polsce szacowana jest na ok. 10-11 proc., co oznacza, że to właśnie czynniki wewnętrzne wywołują przynajmniej połowę wymiaru tempa wzrostu cen.

Od 2021 roku z kolei polska inflacja była dodatkowo napędzana przez wadliwe, fałszujące stan faktyczny komunikaty NBP i mocno spóźnioną reakcję Rady Polityki Pieniężnej. Zdaje się, że kojący i tym samym szkodliwy przekaz Prezesa Glapińskiego nie znalazł uznania i jako nierzetelny napędził skalę oczekiwań inflacyjnych. Szybko rosnące ceny zmusiły ostatecznie RPP do otwarcia jesienią 2021 roku, cyklu historycznych podwyżek stóp procentowych, które jak dotąd nie ujawniły efektu dezinflacyjnego. Problem w tym, że wzrostom rygorów w polityce monetarnej towarzyszy dzisiaj bardzo kolizyjny kurs szeroko rozumianej polityki fiskalnej rządu. O ile rosnąca stopa procentowa ma za zadanie ograniczyć podaż pieniądza na rynku i zredukować apetyty konsumpcyjne Polaków, o tyle rządowe instrumenty wsparcia w warunkach inflacji same w sobie są proinflacyjne. Tarcze antyinflacyjne czyli złagodzone wymiary podatków pośrednich na energię i żywność, obniżka podatku PIT czy rządowe dopłaty do cen węgla to instrumenty adresowane do wyborców za cenę dalszego wzrostu podaży pieniądza i dalszego pogłębiania inflacji. A to nie jedyne zagrożenia proinflacyjne w Polsce. Trzeba uwzględnić dodatkowo nadchodzące ryzyka dalszego, być może nawet gwałtownego wzrostu inflacji do poziomu powyżej 20 proc.. Po pierwsze, wymuszona wojną i sankcjami przyspieszona transformacja energetyczna w Polsce pociągnie za sobą olbrzymie koszty i dalsze wzrosty cen. To będzie najprawdopodobniej krytyczny czynnik inflacjogeny, a sama, bardzo trudna logistycznie substytucja źródeł importu nośników energii może wywołać poważne deficyty podaży, również silnie proinflacyjne. Po drugie, zapowiadane na drugą połowę 2022 roku wygaszenie tarcz antyinflacyjnych (jeśli nie zostaną prolongowane) ujawni faktyczną skalę podwyżek cen energii. Po trzecie, w I kwartale 2023 swoje oddziaływanie proinflacyjne ujawnią olbrzymie podwyżki taryf na energię i energię cieplną. Po czwarte, niestabilny, słabnący kurs złotego w stosunku do głównych walut rozliczeniowych na rynkach energii może dodatkowo pogłębić skalę wzrostów kosztów zakupu energii. Po piąte, przed nami dalsze wzrosty płacy minimalnej (w 2023 zostały zapowiedziano aż dwie podwyżki), które wzmocnią roszczenia pracowników i wywołają niebezpieczną spiralę cenowo-płacową. Po szóste w końcu – i z pewnością nie ostatnie – najbliższe kilkadziesiąt miesięcy upłynie w Polsce w klimacie atmosfery przedwyborczej. Zobaczymy jeszcze miliony banknotów z „helicopter money”, napędzających inflację i oczekiwania inflacyjne.

Jednocześnie, mamy w Polsce poza bezprecedensowym ryzykiem inflacyjnym, również ryzyko istotnego spowolnienia gospodarczego. Szacuje się, że tylko utrata dostaw rosyjskiego węgla może zredukować polskie PKB o ok. 0,5 proc. Nadal utrzymujące się zagrożenie wstrzymania wypłat funduszy unijnych w ramach Krajowego Planu Odbudowy to z kolei koszt ok. 1 proc. polskiego PKB. Nie bez wpływu na rozmiar i tempo wzrostu PKB pozostanie także polityka monetarna. Należy się spodziewać, że szybko rosnący koszt pieniądza (stopa procentowa) wywoła wyhamowanie procesów inwestycyjnych zarówno w sektorze publicznym, jak i prywatnym. To zjawiska podnoszące ryzyko recesji, które w zderzeniu z wysoką, trudną do opanowania inflacją budują dla Polski scenariusz dotkliwej stagflacji. I oby to nie był scenariusz amerykańskiej straconej dekady!

BIBLIOGRAFIA

1. Analizy PeKaO S.A. <https://www.pekao.com.pl/analizy-makroekonomiczne.html>
2. Ekonomista ostrzega: Czekają nas głęboki szok stagflacji, <https://www.rp.pl/gospodarka/art35773421-ekonomista-ostrzega-czeka-nas-gleboki-szok-stagflacji>
3. „Idzie huragan”. Prezes JP Morgan bije na alarm, <https://www.money.pl/gospodarka/idzie-huragan-prezes-jp-morgan-bije-na-alarm-6775203112839776a.html>
4. Katastroficzna wizja słynnego ekonomisty. Czekają nas mieszanka najpotężniejszych kryzysów, <https://businessinsider.com.pl/gospodarka/nouriel-roubini-ostrzega-przed-mieszanka-najpoteczniejszych-kryzysow/d1yk5j2>
5. Krugman P., Wells R., Makroekonomia, PWN, Warszawa 2020.
6. Musk mocno o kryzysie. „Zbyt długo pieniądze sływały na konta głupców. Ktoś musi zbankrutować”, <https://businessinsider.com.pl/biznes/elon-musk-o-kryzysie-mocne-slowa-ktos-musi-zbankrutowac/7r1vcc5>
7. PIE: to nie recesja jest problemem dla gospodarki. Ekonomiści przestrzegają przed innym zagrożeniem; <https://www.money.pl/gospodarka/pie-recesja-w-przyszlym-roku-nam-nie-grozi-ale-wysoka-inflacja-juz-tak-6779714331294400a.html>
8. Wskaźnik PMI dla Polski w sierpniu w dół; najgorszy wynik od 27 miesięcy, <https://alebank.pl/wskaznik-pmi-dla-polski-w-sierpniu-w-dol-najgorszy-wynik-od-27-miesiacy/?id=421053&catid=32532&cat2id=32533&cat3id=18917> ,
9. <https://www.fxmag.pl/artykul/wykres-tygodnia-wskaznik-koniunktury-dla-przemyslu-fatalny-pmi-dla-polski>

BETWEEN RECESSION AND STAGFLATION - FACES OF THE COMING CRISIS

Summary:

As late as January 2022, economists around the world considered two opposing scenarios for the post-pandemic global economy. The prevailing belief was that the economy would rebound faster or slower and would, as a result, return to pre-pandemic growth paths. There were also pessimistic reports about the threat of a post-covid recession and the risk of a debt crisis. Today these scenarios are already in the archives, on the shelf of the wrong forecasting, out of date, and therefore unimportant. Today, after the war in Ukraine is another blow to the geopolitical system and to the condition of the global economy, only two alternative paths, both crisis ones, are being considered. The current projections of the condition of the global economy in the perspective of two or three years (and in the most extreme forecasts even in the perspective of a decade) doom it to recession or stagflation. At the same time, stagflation seems to be a much worse scenario than a pure technical recession.

The aim of the article is to present the main factors shaping the economic situation in the nearest perspective, in the context of the serious threat of stagflation. The article refers to the global economy, but focuses mainly on the determinants of the Polish economic conditions. The author consciously warns against a defeatist scenario, which may be a long-term stagflation, and points to its objective premises.

Keywords: Economic growth, prosperity, crisis, recession, inflation, stagflation

Yaroslav Chaikovskiy, Ph.D., Associate Professor

Yevhen Chaikovskiy, Graduate student

West Ukrainian National University

EFFICIENCY OF FUNCTIONING OF BANKING INSTITUTIONS IN UKRAINE

Summary:

The dynamics and current state of the total number of banks and banks with foreign capital, own funds of the banking system of Ukraine for 2010- 01.09.2022 have been analyzed. Quantitative and qualitative trends in the development of the Ukrainian banking system were evaluated and positive and negative features activities of the banking institutions of Ukraine were identified. The reasons that caused the negative consequences of the activity of the banking system of Ukraine were revealed. Directions for reforming the banking sector of Ukraine have been developed, taking into account experience in the conditions of European integration.

Keywords: banking sector, assets, capital, liabilities, income, expenses, financial result, profit, loss, return on assets, return on capital, bank efficiency, capital concentration, Herfindahl-Hirschman index (HHI)

INTRODUCTION

Stable functionality of the banking system is a necessary condition for sustainable economic development in the long run. In modern conditions, to stabilize the financial and economic situation in the country requires an efficiently functionality, reliable and developed banking system. In order to ensure the effective functionality of the banking system of Ukraine in the financial and economic crisis and strengthening European integration processes, it is necessary to study development trends, features of the current state and determine prospects for its development. All this determines the urgency of developing measures aimed at improving the efficiency of the banking system of Ukraine. The problem of business efficiency is becoming increasingly popular among both scholars and practitioners. For the company, maintaining a high level of efficiency is a necessary condition for overcoming increased competition and helps to limit the consumption of resources of the production factor. From the bank's point of view, the effective conversion of expenditures into income from banking activities is the basis for the rational distribution of funds. Efficiency, understood as the ratio between the costs incurred and the results achieved, is an important criterion for assessing the effectiveness of the financial entity. The development of methods for measuring efficiency has made it possible to quantify the efficiency of the entire banking sector. It has become possible to identify factors that affect the level of efficiency achieved by banks. This article focuses on the significant impact of the global financial crisis on the efficiency of banking institutions.

Domestic scientists, such as S. A. Achkasova¹, N. M. Vnukova², M. O. Gasyuk³, G. T. Karcheva⁴, N. I. Koretska⁵, I. V. Krasnova⁶, T. A. Rodionova⁷, K. M. Sutormina⁸, A. S. Shirinyan⁹, L. V. Shirinyan¹⁰, A. V. Yarenko [9]¹¹ and others addressed the issues of development and efficiency of the banking system of Ukraine.. A significant contribution to the development of issues of solving problems of development and efficiency of the Polish banking system in modern conditions was made by Polish economists M. Zukovsky¹², G. Zukovska¹³, E. Miklaszewska¹⁴, Y. Skrzypek¹⁵, M. Trojak¹⁶ and others.

At the same time, the issues of measures aimed at improving the efficiency of the banking system, taking into account the financial and economic crisis and European integration of Ukraine's economy in order to prevent the risks of capital concentration need further study, which becomes especially important in the context of Ukraine's European integration aspirations.

In modern conditions, the construction of an efficient banking system, will become one of the driving forces of economic development, and becoming extremely important for Ukraine. The purpose of the article is to study the development, current state of banks of Ukraine, determine the concentration of capital, justify ways to improve the efficiency functioning of the Ukrainian banking system.

The authors assessed the level of development of the banking sector in Ukraine in 2010-01.09.2022. In this period in the banking system of Ukraine there is a reduction in the absolute number of banking institutions. In 2010-2011 and in 2014-2017, the banking system in Ukraine was loss-making.

To achieve this goal, the solution of the following tasks is defined:

- give a general description of the banking market in Ukraine;
- assess the capital concentration of the Ukrainian banking system;
- identify the effectiveness of banking institutions in Ukraine;
- to substantiate the directions of increasing the efficiency of the Ukrainian banking sector in modern conditions.

The work has the following structure:

- the banking market of Ukraine were characterized;
- then the efficiency of the Ukrainian banking sector was studied;
- substantiation of the summary containing the most important conclusions from the analysis.

1 N.M. Vnukova, S.A. Achkasova, Assessment of the impact of the model of state regulation on the development of the financial services market.

2 Ibidem.

3 M.O. Gasyuk, Estimation of concentration indices of the banking system of Ukraine.

4 G.T. Karcheva, Financial condition of Ukrainian banks in the face of the global financial and economic crisis.

5 N.I. Koretska, The process of concentration of the market of banking services in Ukraine: assessment and positioning strategies.

6 I.V. Krasnova, The role and place of the banking system in ensuring economic growth in terms of financial integration.

7 T.A.Rodionova, A.M. Pyatkov, Analysis of the efficiency of public, private and foreign banks of Ukraine.

8 K.M. Sutormina, Estimation of indicators of concentration of market structure of the banking system of Ukraine

9 L.V.Shirinyan, A.S. Shirinyan, Competition of banks: Ukraine vs other countries. Scientific and practical collection.

10 Ibidem.

11 A.V. Yarenko, Marketing research of concentration processes in the banking market of Ukraine.

12 Evolution of banking systems in Central and Eastern Europe.

13 Ibidem.

14 Small banks and institutions around the world in the light of crisis regulation.

15 J. Skrzypek, M. R. Trojak, Pomar of bank efficiency in Poland using stochastic border analysis.

16 Ibidem.

This part of the study assesses these changes in 2010-01.09.2022. The period 2010-2011 was a time when most of the world's banking systems recovered from the crisis and created a new financial architecture aimed at minimizing the risk of recurrence of crises. These external conditions had a strong impact on the Ukrainian and Polish banking sectors¹⁷.

GENERAL CHARACTERISTICS OF THE BANKING MARKET IN UKRAINE

In recent years, the banking system of Ukraine is in conditions of instability and constant structural changes, in particular, the number of banks is declining. Reducing the number of banking institutions leads to increased concentration in the banking system, which contributes to the efficiency of the banking market. Therefore, the problem of efficiency is relevant for the domestic banking system¹⁸.

Concentration of capital - an increase in the size of the bank's capital in the process of its accumulation. Concentration of capital can be done by increasing the bank's capital at its own expense (capitalization of profits), raising additional funds from shareholders, owners and creditors, as well as on the basis of capital consolidation through mergers, acquisitions or banking associations¹⁹.

The need for concentration of capital is due to the need for:

- expanding the scale and improving the efficiency of banking;
- ensuring the stability of the banking system;
- compliance with the requirements of the legislation and regulations of the National Bank of Ukraine;
- ensuring the solvency, liquidity and security of banks;
- increasing the level of their competitiveness and flexibility in responding to critical changes in economic development;
- the need to cover capital banking risks, etc.

The main indicators of capital concentration at the level of the banking system of Ukraine, which are used in the study, are:

- the ratio of bank assets to GDP;
- share of the largest bank in net assets (CR1);
- share of the five largest banks in net assets (CR5);
- share of the top ten banks in net assets (CR10);
- share of the largest twenty banks in net assets (CR20).

The main indicators of capital concentration at the level of an individual bank are:

- the total amount of its capital, assets and liabilities;
- the share of these indicators in the relevant indicators of the banking system of the country,
- Herfindahl-Hirschman index (HHI).

The main indicators of the efficiency of the banking system of Ukraine used in the study are:

- financial performance (profit or loss);
- return on assets (ROA);
- return on capital (ROE).

17 Ibidem, p. 202.

18 M.O. Gasyuk, Estimation of concentration indices of the banking system of Ukraine, p. 9.

19 Official site of the National Bank of Ukraine.

The information sources for the calculations were the data of the domestic regulator - the National Bank of Ukraine (NBU), official reporting and statistical data of the central banks and authorized bodies of Ukraine, data of scientific works of other authors.

CHARACTERISTICS OF THE BANKING MARKET IN UKRAINE

We will first give macroeconomic statistics of the banking services market of Ukraine for the last eleven years using the following indicators:

- the size of the market, which is estimated by the number of banking institutions (Table 1, Fig. 1), the value of assets, capital and liabilities of the sector (Table 2);
- market structure taking into account the number and share of banks with foreign capital in the banking system (Table 1, Fig. 1),
- ownership structure of assets of the banking system of Ukraine, taking into account the share of banks with state share, banks of foreign banking groups and banks with private capital in assets (Fig. 2);
- efficiency of banks on the basis of income, expenses of banks, financial result (profit or loss), return on assets (ROA) and capital (ROE) (table 3);
- the share of the largest banks in the net assets of the sector by indicators CR1, CR5, CR10, CR20 (Fig. 3);
- the level of concentration of the sector according to the Herfindahl-Hirschman index HHI (Fig. 4).

The data in Tables 1-3 and Figures 1-3 provide an overview of the dynamics of the banking services market in Ukraine.

During the considered period, for twelve years, the number of banking institutions steadily decreased, from 176 in 2010-2011 to 67 as of September 1, 2022 (Table 1, Figure 1).

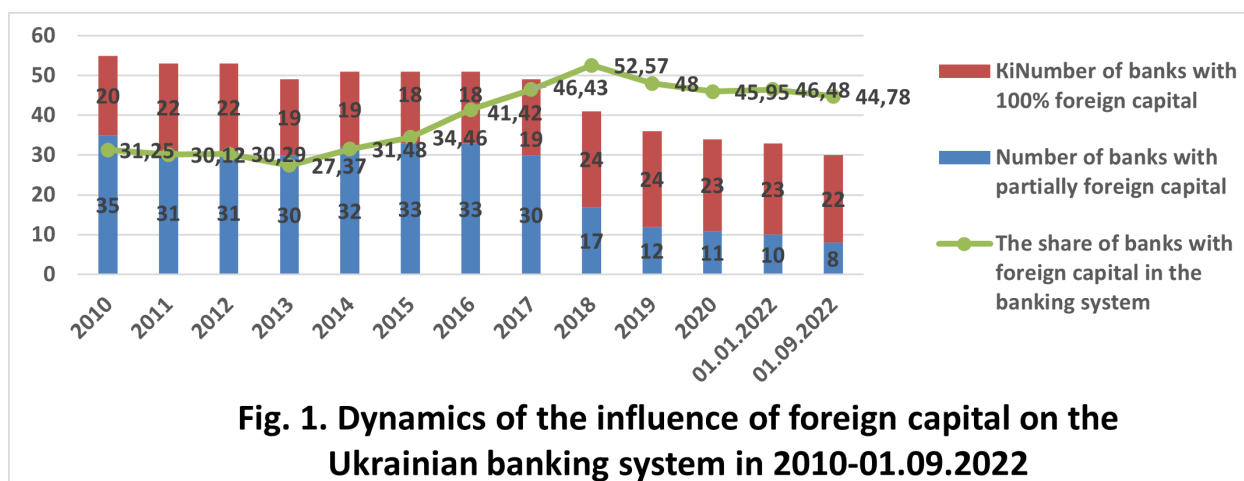
Table 1. Number of banks with a banking license and with foreign capital in Ukraine in 2010-01.09.2022

№ з/п	Indicator	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	01.09.2022
1.	Number of banks that have a banking license	176	176	175	179	162	119	99	84	78	75	74	71	67
1.1	of them: with foreign capital	55	53	53	49	51	41	41	39	41	36	34	33	30

1.2	Including with 100 % for- eign capital	20	22	22	19	19	18	18	19	24	24	23	23	22
2.	Share of banks with for- eign capital in the bank- ing sys- tem,%	31,25	30,12	30,29	27,37	31,48	34,46	41,42	46,43	52,57	48,0	45,95	46,48	44,78

Source: own study based on statistical data from the official site of the National Bank of Ukraine.

In 2010-01.09.2022, the number of banks in Ukraine decreased sharply, although the rate of decline has slowed down recently. Of the 176 banks that worked in 2010-2011, 71 banks remained in 2021, in particular, the banking system of Ukraine during this period decreased by 105 institutions, or by 2.28 times. So, 59.66% of banks stopped their work in 2010-2021. The number of banks with foreign capital in Ukraine for 2021 decreased by 1 bank and on January 1, 2022 was 33, the number of banks with 100% foreign capital remained unchanged and amounted to 23 banks. In 2021, the share of banks with foreign capital in the banking system increased from 45.95% to 46.48% (Table 1, Fig. 1).



Source: own study based on statistical data from the official site of the National Bank of Ukraine.

As of the beginning of September 2022, there are 67 active banks. In January-August 2022, the number of operating banks decreased by 4, the number of banks with foreign capital decreased by 3, and the number of banks with 100% foreign capital decreased by 1. In particular, 33 banks (44.78%) have foreign capital, including including 22 with 100% foreign capital (32.84%). During this period, the share of banks with foreign capital in the banking system decreased from 46.48% on January 1, 2022 to 44.78% on September 1, 2022 (Table 1, Figure 1).

The reasons for the increase in the share of banks with foreign capital in the banking system of Ukraine, in our opinion, are the decrease in the number of banks with national capital due to their

insolvency and liquidation and a significant number of unprofitable banks. In connection with the liquidation of a number of problematic banking institutions with private Ukrainian capital, the share of banks with foreign capital during 2016-2021 is high and as of January 1, 2022 was 46.48% (Table 1, Figure 1). Thus, the degree of penetration into Ukraine by foreign institutions is relatively high.

Increasing the participation of foreign investors has both positive and negative effects on the banking system of Ukraine. In particular, it should be noted that due to the increase in the share of foreign investors in the total amount of equity of Ukrainian banks, the problem of increasing the capitalization of banks is solved. At the same time, the influence of foreign states on the domestic economy is increasing, due to the service of important strategic industries by banks. Therefore, solving the problem of capitalization of the banking system at the expense of domestic investors is a higher priority.

In 2010, banking institutions of Ukraine had assets amounting to 30951 million euro, while in 2020 this value amounted to 64434 million euro (Table 2). Bank assets grew until 2014, decreased in 2015, and increased again from 2016 to 2020.

Table 2. Dynamics of assets and liabilities of Ukrainian banks in 2010–01.09.2022 (million euro)

Years	Assets	Capital	Liabilities
2010	26384	3857	22527
2011	29526	4355	25171
2012	31568	4742	26826
2013	35794	5394	30400
2014	36879	4146	32734
2015	35130	2905	32225
2016	35183	3467	31717
2017	37355	4512	32843
2018	38079	4340	33739
2019	41821	5599	36222
2020	51050	5866	45184
2021	57502	7156	50346
01.09.2022	60420	6822	53598

Source: own study based on statistical data from the official site of the National Bank of Ukraine. Calculated at the NBU exchange rate as of October 4, 2022 - 1 euro is UAH 35.7074.

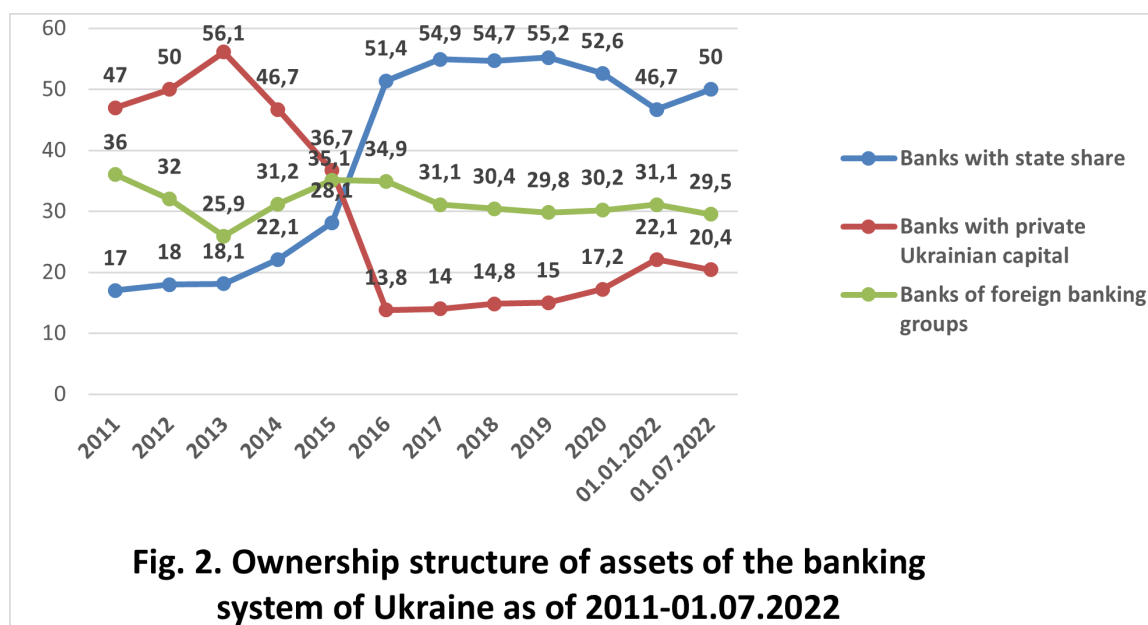
Banks' capital increased from 2010 to 2014, decreased in 2014 and 2015, and increased again from 2016 to 2021 (Table 2).

Banks' liabilities increased from 2010 to 2015, decreased in 2015 and 2016, and increased again from 2017 to 01.09.2022 (Table 2).

In total, for twelve years, from 2010 to 2021, the investigated indicators (assets, capital and liabilities of banks) have a growing tendency. Thus, assets increased by 2.18 times, capital - by 1.86 times, liabilities of banks - by 2.24 times (Table 2).

In the structure of ownership of assets of the banking system of Ukraine, the share of banks belonging to foreign banking groups in 2011 was 36% (Fig. 2). Since 2012, the share of banks of foreign banking groups in the ownership structure of the assets of the banking system of Ukraine has decreased and amounted to 32% in 2012 and 25.9% in 2013. Since 2014, the share of banks of foreign banking groups in the ownership structure of the assets of the banking system of Ukraine has shown

a positive trend, increasing to 31.2% in 2014 and 35.1% in 2015. Since 2016, the share of banks of foreign banking groups in the ownership structure of the assets of the banking system of Ukraine has again decreased and amounted to 34.9% in 2016, 31.1% in 2017, 30.4% in 2018 and 29.8% in 2019. year In 2020, the share of foreign banks in net assets increased by 0.4% to 30.2%, in 2021 it increased by another 0.9% to 31.1%, and in the six months of 2022, the share of foreign banks in net assets again decreased and amounted to 29.5% on July 1, 2022. Since 2013, we have noticed a trend of a decrease in the share of banks with private Ukrainian capital against the background of an increase in the share of banks with a state share, which is explained by the withdrawal of a significant number of private banks from the market as a result of the financial crisis and the improvement of the regulatory mechanism by the National Bank of Ukraine and the transition in 2016 of the system JSC KB «Privatbank» is wholly owned by the state (Fig. 2)²⁰. In six months of 2022, the share of state-owned banks in net assets increased by 3.3% to 50.0% due to more active participation in state programs²¹.



EFFECTIVENESS OF BANKING INSTITUTIONS OF UKRAINE

From 2010 to 2014, bank revenues increased, in 2015-2017 they decreased, and from 2018 to 2021 they increased again (Table 3). Bank expenses increased in 2010-2011, decreased in 2012, increased again from 2013 to 2016, decreased in 2017 and 2018, increased again in 2019-2020, and decreased again in 2021.

²⁰ I. Kulinyak, Banks with foreign capital: ranking and role in ensuring sustainable development of the financial sector of Ukraine.

²¹ Official site of the National Bank of Ukraine.

Table 3. Dynamics of income, expenses, financial results, return on assets (ROA) and return on capital (ROE) of Ukrainian banks in 2010–01.09.2022

Years	Income (million euro)**	Costs (million euro)**	Financial results (million euro)**	Return on assets (ROA),%	Return on equity (ROE),%
2010	4457	4881	-424	-1,45	-10,19
2011	4650	4901	-251	-0,76	-5,27
2012	4900	4740	160	0,45	3,03
2013	5500	5453	47	0,12	0,81
2014	6845	8570	-1725	-4,07	-30,46
2015	6487	8656	-2169	-5,46	-51,91
2016	6910	11401	-5191	-12,60	-116,74
2017	5799	6661	-863	-1,93	-15,84
2018	6662	5934	728	1,69	14,67
2019	7917	6016	1901	4,26	33,45
2020	8147	6853	1294	2,44	19,22
2021	8919	6399	2520	35,08	4,09
01.09.2022	7408	6134	275	2,21	0,25

Source: own study based on statistical data from the official site of the National Bank of Ukraine.

Calculated at the NBU exchange rate as of October 5, 2022 – 1 euro is UAH 35.7074.

During 2010-2011, the banking system of Ukraine suffered losses. In 2012, we managed to overcome the negative effects of the crisis and make a profit of 160 million euro. According to the results of 2013, Ukrainian banks received a total profit of 47 million euro (Table 3).

2014-2017 were unprofitable for the banking system of Ukraine (Table 3). Thus, in 2014, the losses of the banking sector of Ukraine amounted to almost 1725 million euro. Following the results of 2015, the banking system of Ukraine suffered a loss of 2169 million euro. As a result of 2016, operating banks in Ukraine suffered losses totaling 5191 million euro. Losses of Ukrainian banks in 2017 amounted to 863 million euro.

Return on assets (ROA) and equity (ROE) during 2010-2011, 2014-2017 were negative (Table 3), which is explained by the loss of banking activities during this period.

The main reasons for the loss of the banking system in 2014-2017 were: a significant decline in business activity in the economy caused by the armed conflict in the east and the loss of government control over part of the country, the devaluation of the hryvnia, rising inflation, which in turn provoked a reduction in banking household deposits, falling solvency and payment discipline of borrowers, unsatisfactory dynamics of industrial production, other negative phenomena that forged the losses of banks. In general, this led to a decrease in interest income of banks due to unsatisfactory servicing of loans already provided by borrowers and increased costs of banks due to the need to form insurance reserves for bad debts²².

Nevertheless, in objectively extremely unfavorable conditions, the banking system of Ukraine maintained its efficiency, ensured timely settlements between business entities, cash and non-cash circulation in the country. Recently, the banking system of Ukraine is actively restoring the deposit portfolio and lending volumes, which has had a positive impact on profitability indicators.

²² Monitoring of the Financial Policy Department of the Financial Week on February 7-15, 2019.

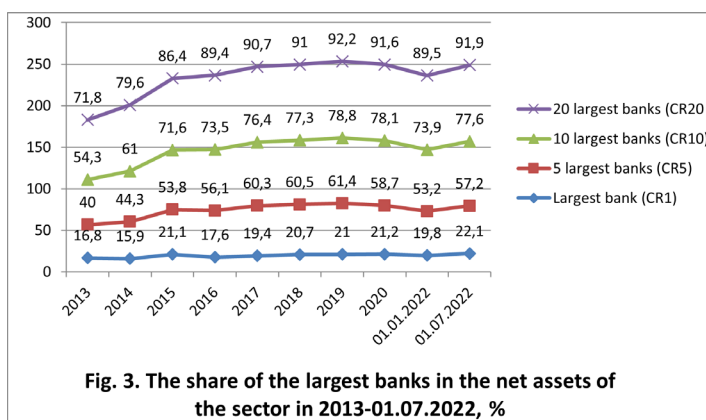
The activity of Ukrainian banks during 2018-01.09.2022 was characterized by efficiency. Thus, the profit of the banking system in 2018 was 734 million euro, in 2019 it was 1901 million euro, in 2020 it was 1294 million euro, and in 2021 it was 2520 million euro, which is the highest indicator for the studied period (Table 3).

Return on assets (ROA) and capital (ROE) during 2018-01.09.2022 were positive (Table 3), which is explained by the profitability of banking during this period. Thus, in 2021, the highest value of the return on capital (ROE) was observed at 35,08 %.

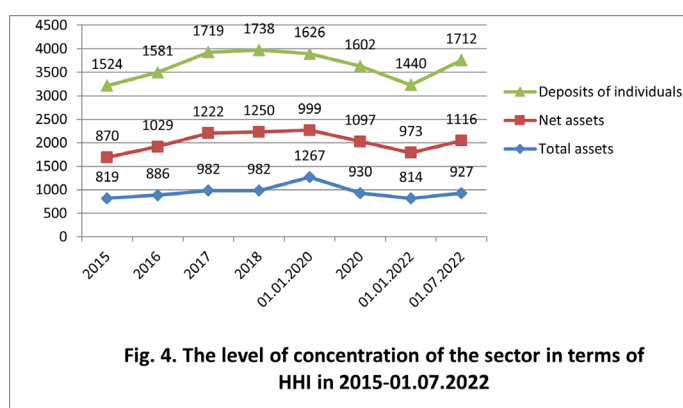
In practice, the following concentration ratios are used to assess the level of concentration: market shares of three (CR3), five (CR5) and ten (CR10) leading banks, as well as the Herfindahl-Hirschman index (NIS)²³.

$CR3 = \sum_{i=1}^3 Y_i$, $CR5 = \sum_{i=1}^5 Y_i$, $CR10 = \sum_{i=1}^{10} Y_i$ (CR10) leading banking institutions is calculated according to the formulas:

The banking market of Ukraine is concentrated, as evidenced by the values of CR1, CR5, CR10, CR20 (Fig. 3) and HHI (Fig. 4).



Source: own study based on statistical data from the official site of the National Bank of Ukraine



Source: own study based on statistical data from the official site of the National Bank of Ukraine.

The share of the twenty largest banks in net assets for 2021 decreased by 2.1% to 89.5% (Fig. 3). In 2021, the twenty largest banks had 89.5% of the assets of the banking system (CR20), the ten largest banks – 73.9% (CR10), the five largest banks – 53.2% (CR5), one largest bank – 19, 8% (CR1). The Herfindahl-Hirschman Index (HHI) is an indicator of concentration in the banking market. Calculated

23 M.O. Gasyuk, Estimation of concentration indices of the banking system of Ukraine, p. 101.

lated as the sum of the squares of the shares of individual banks in total. It can take values from 0 to 10,000 (up to 1,000 - the market is weakly concentrated)²⁴.

As can be seen from fig. 4, in 2021, the Herfindahl-Hirschman Index (HHI) for individual deposits exceeds 1000, and the Herfindahl-Hirschman Index (HHI) for total assets and net assets is less than 1000. Thus, in 2021, the Herfindahl-Hirschman Index (HHI) the level of concentration in the banking market of Ukraine in terms of deposits of individuals is concentrated, and in terms of total assets and net assets it is weakly concentrated. The level of concentration of total assets decreased in 2020-2021 (Fig. 4) due to significant write-offs of non-performing loans by large banks.

CONCLUSIONS

The most important conclusions from the study of the efficiency of banks in Ukraine are:

1. The leading place in the market of financial services of Ukraine is occupied by banks. The Ukrainian banking system has experienced more than one crisis and is now at the stage of stable development. In recent years, the banking system of Ukraine has been functioning normally. The most important result of the first half of 2022 can be considered that the banking system of Ukraine in modern military conditions is institutionally capable, ensures money circulation, and did not allow panic in the financial markets. Despite the shelling of the entire territory of the country and the fact that military operations were taking place in large areas, the banking system provides uninterrupted monetary support.
2. In the conditions of the COVID-19 pandemic, many bank employees switched to working remotely. The stability of the banking system became a component of the institutional capacity of the state, which is the key to our victory over the enemy.
3. During the analyzed period, the number of commercial banks in Ukraine systematically decreased from 176 in 2010-2011 to 71 in 2021. At the same time, during the same period, the value of banking sector assets in Ukraine increased 2.3 times. In 2010, commercial banks of Ukraine had assets worth EUR 26,384 million, while in 2021 this value was EUR 57,502 million. Currently, the banking industry is showing positive dynamics. The aggregate assets of banks in euros increased from 2010 to 01.09.2022, although this happened mainly due to the depreciation of the Ukrainian hryvnia.
4. The financial system of Ukraine in 2018-01.09.2022 remained resistant to the impact of the crisis and highly profitable. The banking sector of Ukraine remains in good financial condition. Banks are highly profitable, the return on capital (ROE) of the sector is a record. Banks maintain a high return on assets (ROA) and capital (ROE). Banks are profitable and well-capitalized, have adapted to quarantine conditions, which allows them to increase lending in the retail and corporate segments. The profitability of the sector remains, and the main items of income are growing rapidly. Banks direct a significant part of their profits to increase capital.
5. A study of the banking sector of Ukraine shows that the banking crisis of 2015-01.09.2022 allowed the system to get rid of weak banks, whose activities were risky. Of course, these were losses for the economy, but after the insolvent banks went bankrupt, the banks remained in the system, which created a certain margin of safety. This factor became one of the key factors that ensured the passage of the corona crisis in the banking system. In 2020-2021, the banking system

²⁴ Official site of the National Bank of Ukraine.

of Ukraine adapted to the corona virus crisis. The reorganization of sales channels, as well as the optimization of remote customer service systems and branch networks have created the preconditions for mitigating the effects of the crisis. As a result, the banking sector operates profitably even in difficult times.

6. Research shows that there is a correlation between the macroeconomic situation in the country and the level of bank efficiency. Economic recovery continues, albeit at a slow pace. The gradual recovery of the real sector continues. Most Ukrainian companies are undergoing a coronary crisis without significant losses. Lending to the corporate sector is growing significantly: government programs stimulate an increase in the loan portfolios of small and medium-sized borrowers. Bank lending to households is also growing, and the pace is accelerating markedly.
7. Relevant areas for improving the efficiency of Ukrainian banks should be: reducing costs, finding new sources of income, mainly commissions, by expanding the interaction of banks with customers, optimizing the structure of assets in the context of reducing the share of non-performing assets and non-performing loans.

REFERENCES

1. Vnukova N.M., Achkasova S.A. Assessment of the impact of the model of state regulation on the development of the financial services market. Financial services market: a look into the future: a monograph. Kyiv: Kyiv National University named after Taras Shevchenko, FOP Yamchynsky OV, 2019. S. 80-101. Retrieved from: http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/25105/1/Внукова__НМ_Ачкасова__СА_Моно_Київ.pdf (access date: 10/10/2021).
2. Gasyuk M.O. Estimation of concentration indices of the banking system of Ukraine. Socio-economic problems of the modern period of Ukraine. 2016. Vip. 2. pp. 99-104. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2016_2_22.
3. Karcheva G.T. Financial condition of Ukrainian banks in the face of the global financial and economic crisis. Efficient economy. 2020. № 3. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7708>.
4. Koretska N.I. The process of concentration of the market of banking services in Ukraine: assessment and positioning strategies. Economic forum. Money, Finance and Credit Series. 2014. № 1. S. 196–204. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6594>.
5. Krasnova I.V. The role and place of the banking system in ensuring economic growth in terms of financial integration. Investments: practice and experience. 2016. №21. P.63-69. Retrieved from: http://www.investplan.com.ua/pdf/21_2016/13.pdf (access date: 09/10/2021).
6. Rodionova T.A., Pyatkov A.M. Analysis of the efficiency of public, private and foreign banks of Ukraine. Bulletin of VN Karazin Kharkiv National University. Series "International Relations. Economy. Local lore. Tourism". 2020. Vip. 12. P. 171-185.
7. Sutormina K.M. Estimation of indicators of concentration of market structure of the banking system of Ukraine. Business Inform. 2014. № 6. S. 330–335. Retrieved from: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=U-JRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&.

8. Shirinyan L.V., Shirinyan A.S. Competition of banks: Ukraine vs other countries. Scientific and practical collection. Financial services. 2018. №5. Pp. 33-37. Retrieved from: <http://dspace.nuft.edu.ua/bitstream/123456789/28874/1/%D0%A1ompetitiveness%20of%20banks%20Ukraine%20versus%20other%20countries.pdf>.
9. Yarenko A.V. Marketing research of concentration processes in the banking market of Ukraine. Bulletin of Kyiv National University of Technology and Design. 2012. № 6. S. 349–356. Retrieved from: https://knutd.edu.ua/publications/pdf/Visnyk/2012-6/349_356.pdf.
10. Evolution of banking systems in Central and Eastern Europe. Edited by Helena Zukowska. Lublin: Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, 2003. 251 p.
11. Small banks and institutions around the world in the light of crisis regulation / edited by Eva Miklaszewska: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, 2015. 249 p.
12. Skrzypek Jurand, Trojak Mariusz Radosław. Measure of bank efficiency in Poland using stochastic border analysis. Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica. 2014. 3 (303). S. 201-216. Retrieved from: https://ruj.uj.edu.pl/xmlui/bitstream/handle/item/7728/skrzypek_trojak_pomiar_efektywnosci_bankow_w_polsce_2014.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
13. Official site of the National Bank of Ukraine. Retrieved from: <https://bank.gov.ua/>.
14. National Bank of Ukraine. (2022). Statistics at the National Bank of Ukraine. Retrieved from: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#2fs>.
15. Kulinyak I. Banks with foreign capital: ranking and role in ensuring sustainable development of the financial sector of Ukraine. Bulletin of the APSVT. 2018. №3. P. 36-50. Retrieved from: https://www.socosvita.kiev.ua/sites/default/files/Visnyk_3_2018-36-50.pdf.
16. Monitoring of the Financial Policy Department of the Financial Week on February 7-15, 2019. National Institute for Strategic Studies. URL: <http://old.niss.gov.ua/articles/3316/>.

EFEKTYWNOŚĆ FUNKCJONOWANIA INSTYTUCJI BANKOWYCH W UKRAINIE

Streszczenie:

W artykule podjęto tematykę funkcjonowania instytucji bankowych w Ukrainie. Przeanalizowano dynamikę i aktualny stan ogólnej liczby banków, w tym banków z kapitałem zagranicznym oraz fundusze własne systemu bankowego Ukrainy za lata 2010-01.09.2022. Oceniono ilościowe i jakościowe tendencje rozwoju ukraińskiego systemu bankowego oraz zidentyfikowano pozytywne i negatywne cechy działalności instytucji bankowych Ukrainy. Ujawniono przyczyny, które spowodowały negatywne konsekwencje działalności systemu bankowego Ukrainy. Kierunki reformy sektora bankowego Ukrainy zostały opracowane z uwzględnieniem doświadczeń w warunkach integracji europejskiej.

Słowa kluczowe: sektor bankowy, aktywa, kapitał, pasywa, przychody, wydatki, wynik finansowy, zysk, strata, zwrot z aktywów, zwrot z kapitału, efektywność banku, koncentracja kapitału, indeks Herfindahla-Hirschmana (HHI)

Optimalizacja kosztów wynagrodzeń w sektorze transportu drogowego

Streszczenie:

Transport drogowy ładunków jest istotną gałęzią transportu, która jako jedna z pierwszych reaguje na każdą zmianę w strukturze rynku poprzez oddziaływanie na przepływ dóbr i usług według kryterium preferencji nabywców co stanowi odzwierciedlenie kondycji gospodarki. Artykuł przedstawia metodę optymalizacji kosztów wynagrodzeń po wprowadzeniu w dniu 26.01.2022 r. zmian w ustawie o transporcie drogowym i ukazuje różnicę w strukturze wynagradzania w zależności od kierunku przewozu. Nowe zasady przy kalkulowaniu kosztów wynagrodzeń dla przedsiębiorstw transportowych i ich problemy w stosowaniu i wdrażaniu w trakcie roku podatkowego spowodowały problemy z płynnością firm przewozowych szczególnie dla tych wykonujących przewozy na terenie UE.

Słowa kluczowe: transport drogowy, struktura wynagrodzeń, koszty pracy, Pakiet mobilności

WPROWADZENIE

Rynek usług transportowych to całokształt stosunków handlowo-gospodarczych zachodzących w procesie wymiany usług transportowych, definiowany jako „sfera obrotu usługami transportowymi, w której sprzedawcy i nabywcy wywierają wzajemny wpływ na siebie, kształtując popyt i podaż”¹. Usługowy rynek transportu drogowego towarów w Polsce i w UE charakteryzuje się dużą liczebnością podmiotów po stronie podaży i popytu, intensywną konkurencją, a także rozbudowanym systemem regulacji prawnych. Udział sektora przewozowego (całej branży TSL²) w łącznej wartości dodanej brutto Polski wynosi ponad 7%. Branża ta generuje rocznie ponad 270 mld złotych obrotów³. Tworzy ją ponad 150 tysięcy podmiotów, zatrudniających ponad 800 tysięcy osób. Na koniec 2021 roku, według danych Raportu dotyczącego czynnych uprawnień do prowadzenia działalności przewozowej, Głównego Inspektora Transportu Drogowego⁴, w Polsce zarejestrowanych było 37 860 przewoźników w transporcie międzynarodowym towarów⁵, którzy byli w posiadaniu 280 776 pojazdów ciężarowych. Znacząca większość tych przedsiębiorstw, bo aż 31 323⁶, to mali przewoźnicy posiadający do 10 pojazdów, a to właśnie małe firmy są bardziej podatne na działania koniunktury i szybciej i dotkliwiej odczuwają każdą negatywną zmianę na rynku. Prowadzenie działalności gospodarczej

1 D. Starkowski, K. Bińczak, W. Zwierzycki, Samochodowy transport krajowy i międzynarodowy. Kompendium wiedzy praktycznej. Tom III. Środowisko pracy kierowcy. Logistyka, Wyd. SYSTHEM TECHNIK, Poznań 2010

2 TSL - Transport, Spedycja, Logistyka, sektor zajmujący się kompleksową obsługą przewozów towarowych.

3 D. Ciepela, Zbierają się czarne chmury nad kołem zamachowym polskiej gospodarki. <https://www.wnp.pl/logistyka/zbieraja-sie-czarne-chmury-nad-kolem-zamachowym-polskiej-gospodarki,358415.html> [dostęp 03/10/2022].

4 GITD, Dokumenty wydane przez Głównego Inspektora Transportu Drogowego od dnia 1 stycznia 2021 r. do dnia 31 grudnia 2021 r. oraz ważne w obrocie prawnym wg stanu na dzień 31 grudnia 2021 r. , https://gitd.gov.pl/fileadmin/user_upload/BTM/ZEZWOLENIA_ZAGRANICZNE/Dane_statystyczne_dotyczace_transportu_miedzynarodowego_w_2021_r..pdf [dostęp: 03/10/2022].

5 Dla przewozów po Polsce nie prowadzi się takich statystyk, głównie z powodu dostępu wszystkich przewoźników do rynku krajowego na podstawie obowiązkowej „krajowej licencji przewozowej”.

6 Dane za rok poprzedni, tj. 2020, w obecnym zestawieniu brak jest takich danych statystycznych.

przez wszystkie przedsiębiorstwa działające na rynku związane są z ponoszeniem kosztów. Poniesione koszty z założenia pomagają osiągać przychody z prowadzonej działalności gospodarczej, a w ostatecznym rezultacie zysk. Prowadzenie firmy transportowej to ciągłe próby optymalizacji kosztów na wielu płaszczyznach zarówno kosztów związanych z jednostkową usługą transportową, jak i kosztów całkowitych przedsiębiorstwa. Zasada racjonalnego działania powinna dotyczyć także kosztów pracy. Identyfikacja wysokości kosztów pracy oraz czynników pozapłacowych wpływa na proces podejmowania decyzji związanych z zatrudnianiem.

Ustawą z dnia 26 stycznia 2022 r. o zmianie ustawy o transporcie drogowym, ustawy o czasie pracy kierowców oraz niektórych innych ustaw⁷(ogłoszona w Dzienniku Ustaw w dniu 27.01.2022 r.), zmieniono krajowe zasady rozliczania wynagrodzeń i innych należności z tytułu świadczenia pracy przez kierowcę w transporcie międzynarodowym oraz dostosowano polskie prawodawstwo do przepisów unijnych wynikających z „Pakietu Mobilności”⁸. Przepisy zmieniające sposób i zasady wynagradzania, bez wyjątku zaczęły obowiązywać już 2 lutego 2022 r. przez co Ustawodawca pozostawił zaledwie 5 dni na wprowadzenie przez firmy świadczące usługi transportowe do wewnętrznych regulaminów zmian w zakresie wynagradzania, przeorganizowanie całej struktury świadczeń pracowniczych, nowych terminów wypłat wynagrodzeń, wprowadzenie aneksów do umów o pracę, zmianę dokumentacji kadrowo-płacowej i wypracowanie nowych systemów rozliczeń. Wprawdzie prace nad projektem wprowadzonych przepisów trwały od pół roku przed ich uchwaleniem, jednak wielokrotna ich modyfikacja przez organy administracji rządowej, efekty rozmów Ministerstwa Infrastruktury z przedstawicielami zrzeszającymi przewoźników, związków zawodowych oraz prace w komisjach sejmowych i poprawki senatu, do momentu uchwalenia Ustawy nie dawały pewności i gwarancji ich docelowego kształtu, stąd problemy z dostosowaniem się w tak szybkim czasie do nowych realiów.

Celem opracowania jest przedstawienie możliwości optymalizacji kosztów związanych z wynagrodzeniem kierowców wykonujących prace w przedsiębiorstwach świadczących usługi przewozu towarów. Różnice w metodach wyliczenia samych wynagrodzeń dla odmiennych kierunków transportu drogowego pozwoliły postawić hipotezę badawczą: Rodzaj i kierunek przewozu wpływa na wysokość wynagrodzenia kierowcy. W tym celu przeprowadzono porównanie czynników wpływających na wysokość świadczeń i możliwości stosowania ulg związanych z wysokością obciążeń publiczno-prawnych.

1. Struktura kosztów pracy w przedsiębiorstwach transportowych

Koszty pracy to ogół wydatków, jakie ponosi przedsiębiorstwo w związku z pozyskaniem, utrzymaniem, przekwalifikowaniem i doskonaleniem pracowników. Ich struktura może zależeć od charakteru prowadzonej działalności, specyfiki pracy, form zatrudnienia, zastosowanych technologii i technik produkcji oraz od wewnętrznych uregulowań prawnych i organizacyjnych, a nawet od liczby i wieku zatrudnionych. Według Głównego Urzędu Statystycznego⁹, całość kosztów pracy obejmuje następujące składniki: wynagrodzenia osobowe, dodatkowe wynagrodzenia roczne dla pracowników

⁷ Ustawa o zmianie ustawy o transporcie drogowym, ustawy o czasie pracy kierowców oraz niektórych innych ustaw z dnia 26 stycznia 2022 r. Dz.U. 2022 poz. 180

⁸ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/1057 z dnia 15 lipca 2020 r. ustanawiająca przepisy szczególne w odniesieniu do dyrektywy 96/71/WE i dyrektywy 2014/67/UE dotyczące delegowania kierowców w sektorze transportu drogowego oraz zmieniająca dyrektywę 2006/22/WE w odniesieniu do wymogów w zakresie egzekwowania przepisów oraz rozporządzenie (UE) nr 1024/2012.

⁹ GUS, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-zatrudnieni-wynagrodzenia-koszty-pracy/koszty-pracy-w-2020-r-,8,6.html>, [dostęp 03/10/2022]

sfery budżetowej, wynagrodzenia z tytułu umowy zlecenia lub umowy o dzieło, honoraria, wydatki na doskonalenia, kształcenie i przekwalifikowanie kadr, wydatki na delegacje służbowe, składki na ubezpieczenia emerytalne, rentowne i wypadkowe opłacane przez pracodawcę, składki na Fundusz Pracy, wydatki związane z bezpieczeństwem i higieną pracy, zakładowy fundusz świadczeń socjalnych, pozostałe wydatki (np.: wydatki przeznaczone na rekrutację, dojazdy do pracy pracowników, na dodatkowe ubezpieczenia pracowników), wypłaty z tytułu udziału w zysku do podziału lub nadwyżki bilansowej w spółdzielniach.

Koszty pracy według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości¹⁰ (MRS) definiowane są jako cztery grupy świadczeń pracowniczych. Podział kosztów pracy został przedstawiony w Tabeli 1.

Tabela 1. Składniki kosztów pracy według MSR(19)

Koszty pracy			
Krótkoterminowe świadczenia pracownicze <ul style="list-style-type: none"> wynagrodzenia i składki na ubezpieczenia społeczne płatne urlopy i wynagrodzenia chorobowe świadczenia niepieniężne wypłaty z zysku i premie 	Świadczenia po ustaniu stosunku pracy <ul style="list-style-type: none"> świadczenia emerytalne inne świadczenia 	Inne długoterminowe świadczenia pracownicze <ul style="list-style-type: none"> długoterminowe płatne nieobecności długoterminowe renty inwalidzkie nagrody jubileuszowe 	Świadczenia z tytułu rozwiązania stosunku pracy <ul style="list-style-type: none"> ekwiwalenty za niewykorzystany urlop odprawy pieniężne odszkodowania

Źródło: opracowanie własne.

Koszt wynagrodzeń stanowi tylko składową ogólnych kosztów zatrudnienia. Wysokość wynagrodzeń w transporcie uzależniona jest od kierunku wykonywanych przewozów przez przedsiębiorstwo. Inne składniki wynagrodzenia wchodzi w skład płacy zatrudnionego w przewozach krajowych, a inne na międzynarodowych. Spowodowane jest to przedziałem czasowym pojedynczego przewozu i pozostawania pracownika poza miejscem zamieszkania czy bazy przedsiębiorstwa oraz podleganiem pod różne normy prawne. Na rynku krajowym wyznacznikiem struktury płac w transporcie jest Kodeks pracy¹¹, z którego wynikają przepisy dotyczące wysokości wynagrodzeń i dodatków stosowanych z tytułu stosunku pracy. Wysokość minimalnego wynagrodzenia określa Rada Ministrów w drodze rozporządzenia. W 2022r. najniższa płaca wzrosła do 3 010 zł (średnio 2 363,56 zł netto)¹². Ponadto z uwagi na rozbieżność przepisów Kodeksu pracy, wynikająca z niedostosowania ich do specyfiki pracy kierowcy i przepisów o czasie pracy kierowców określonych w Ustawie z dnia 16 kwietnia 2004 r. o czasie pracy kierowców¹³ (w skrócie: u.c.p.k) w transporcie trudno uniknąć dodatków do płacy podstawowej. Z art. 151 Kodeksu pracy w korelacji do Ustawy o czasie pracy kierowców wynikają dodatkowe wynagrodzenia z tytułu pracy w godzinach nadliczbowych i pracy w godzinach nocnych oraz dyżuru, czyli dodatkowego świadczenia pracy na rzecz pracodawcy. Czasem dyżuru kierowcy jest

10 Rozporządzenie Komisji (UE) nr 475/2012 z dnia 5 czerwca 2012r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1126/2008 przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do Międzynarodowego Standardu Rachunkowości (MSR) 1 oraz Międzynarodowego Standardu Rachunkowości (MSR) 19.

11 Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy, Dz. U. 1974 Nr 24 poz. 141 z późn. zm.

12 Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 15 września 2021 r. w sprawie wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę oraz wysokości minimalnej stawki godzinowej w 2022 r., Dz.U. 2021 poz. 1690[dostęp: 03.10.2022r.] <https://www.gov.pl/web/premier/rozporzadzenie-w-sprawie-wysokosci-minimalnego-wynagrodzenia-za-prace-oraz-wysokosci-minimalnej-stawki-godzinowej-w-2022-r>

13 Ustawa z dnia 16 kwietnia 2004 r. o czasie pracy kierowców, Dz. U. z 2012 r. poz. 1155 i z 2013 r. poz. 567

przedział czasowy, w którym pozostaje on poza normalnymi godzinami pracy w gotowości do wykonywania pracy wynikającej z umowy o pracę w zakładzie pracy lub w innym miejscu wyznaczonym przez pracodawcę. Ustawa o czasie pracy kierowców pozwala pracodawcom wliczać do czasu dyżuru specyficzne okresy występujące w pracy kierowców. Do czasu dyżuru zalicza się przerwy przeznaczone na odpoczynek, o których mowa w art. 13 u.c.p.k. Przepis ten przyznaje kierowcy, przerwę w wymiarze nie krótszym niż 45 minut przy 9h czasie pracy, o której mowa w art. 7 rozporządzenia (WE) nr 561/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady¹⁴ w sprawie harmonizacji niektórych przepisów socjalnych odnoszących się do transportu drogowego.

Zgodnie z art. 78 § 1 Kodeksu pracy wynagrodzenie za pracę powinno być ustalone tak, aby odpowiadało rodzajowi wykonywanej pracy i kwalifikacjom wymaganym przy jej realizowaniu, a także uwzględniało ilość i jakość świadczonej pracy. Wynagrodzenie pracownika zatrudnionego w transporcie drogowym możemy podzielić na wynagrodzenie zasadnicze oraz dodatki do wynagrodzenia. Świadczenia wypłacane z tytułu wynagrodzeń na rzecz pracowników, niezależnie od formy zatrudnienia, są co do zasady kosztem uzyskania przychodów. Mając na uwadze czynniki wpływające na koszty pracy kierowców zatrudnionych w transporcie drogowym, składniki wynagrodzenia można podzielić na: wpływające (wysokość kosztów pracy wzrasta po naliczeniu świadczeń związanych z ubezpieczeniem) i na niewpływające na wysokość świadczeń ubezpieczenia społecznego:

Składniki wynagrodzenia wpływające na wysokość świadczeń ubezpieczenia społecznego:

- Wynagrodzenie zasadnicze, nagrody pieniężne,
- Ryczałt za prace w godzinach nadliczbowych, wyrównanie świadczeń po zakończeniu okresu rozliczeniowego,
- Ryczałt za płać w godzinach nocnych, wyrównanie świadczeń po zakończeniu okresu rozliczeniowego,
- Pozostawanie do dyspozycji pracodawcy,
- Dyżury, czyli wynagrodzenie za pozostawanie kierowcy w gotowości do wykonywania pracy wynikającej z umowy o pracę,
- Ekwiwalenty za niewykorzystany urlop,
- Wynagrodzenia za czas niezdolności do pracy,
- Ryczałt¹⁵ na pranie odzieży roboczej.

Składniki wynagrodzenia niewpływające na wysokość świadczeń ubezpieczenia społecznego:

- Rozliczenie wynagrodzenia z tytułu podróży służbowej: diety i inne należności z tytułu podróży służbowej pracownika - do wysokości określonej w przepisach,
- Ekwiwalenty oraz świadczenia rzeczowe wynikających z przepisów o bezpieczeństwie i higienie pracy,
- Szkolenia,
- Nagrody jubileuszowe (gratyfikacje), które zgodnie z zasadami, na jakich pracodawca je przyznaje, przysługują nie częściej niż co 5 lat,

¹⁴ Rozporządzenia (WE) nr 561/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 15 marca 2006 r. w sprawie harmonizacji niektórych przepisów socjalnych odnoszących się do transportu drogowego.

¹⁵ Ryczałtem określamy „kwotę o ustalonej z góry wysokości, przeznaczoną na jakieś wydatki, wyliczoną bez podziału na poszczególne pozycje”, natomiast ekwiwalent należy rozumieć jako „równowartość, rzecz zawierającą w sobie wartość innej rzeczy”, „rzecz równą innej wartością”. Pracodawca nie opłaca składek od ekwiwalentu, czyli od równowartości faktycznie poniesionych kosztów, w związku z praniem odzieży. Jeśli jednak pracodawca wypłaca ryczałt w stałej miesięcznej wysokości, bez względu na wysokość faktycznych kosztów, to taka wypłata stanowi podstawę wymiaru składek, nawet jeśli została nazwana ekwiwalentem.

- Odprawy pieniężne przysługujące w związku z przejściem na emeryturę lub rentę,
- Odprawy, odszkodowania i rekompensaty wypłacone z winy pracodawcy.

Najprostsze metody racjonalizacji kosztów pracy w przedsiębiorstwach to zmniejszenie liczby pracowników do niezbędnego minimum, zmiana umów o pracę z pełnego etatu na jego część czy nawiązywanie umów cywilnoprawnych, takich jak umowa B2B lub umowa zlecenie.

2. Delegowanie kierowców wykonujących określone przewozy na terenie Unii Europejskiej

Nadrzędnymi celami prowadzenia wspólnej polityki transportowej przez państwa członkowskie Unii Europejskiej są m. in. zwiększenie poziomu bezpieczeństwa we wszystkich sektorach transportu, poprawa standardu przewozów, rozwój zintegrowanej sieci połączeń opartych na najnowszej technologii oraz skuteczniejsza ochrona środowiska przed zanieczyszczeniami i spalinami wydzielanymi przez środki transportu.

Od kilku lat poszczególne kraje wspólnoty naciskały na mocodawców, by objąć pracowników zatrudnionych w transporcie drogowym przepisami dotyczącymi delegowania pracowników w ramach świadczenia usług. Praca nad zmianami dotyczącymi delegowania pracowników zatrudnionych w transporcie drogowym, była następstwem zmian wprowadzanych przez poszczególne kraje Wspólnoty pod hasłem „równa płaca za tę samą pracę”. Po ponad trzech latach intensywnych prac na wszystkich szczeblach ustawodawczych UE, w dniu 8 lipca 2020 r., zakończył się proces legislacyjny w sprawie „Pakietu mobilności”. „Pakiet mobilności” nie wprowadza nowych aktów prawnych, ale stanowi zestaw propozycji zmian przepisów, których celem jest regulacja transportu drogowego w Unii Europejskiej, poprzez wprowadzenie zmian w trzech ważnych dla firm transportowych aspektach, takich jak: czas jazdy, odpoczynku oraz funkcjonowania tachografów; delegowanie kierowców i dostęp do rynku. Od 2 lutego 2022 r. weszło w życie Rozporządzenie UE 2020/1055, zmieniające dotychczasowe rozporządzenia 1071 oraz 1072/2009 zmiany będą dotyczyły dostępu do rynku, a Dyrektywa UE 2020/1057 zmieni także zasady delegowania kierowców. Szczegółowe zapisy dotyczące delegowania można znaleźć w artykule 1, Dyrektywy 2020/1057 pt. „Przepisy szczególne dotyczące delegowania kierowców”. Z jednej strony przepisy (art. 1. & 3 Dyrektywy 2020/1057) jasno określają, że „kierowcy wykonujący przewozy dwustronne rzeczy nie uznaje się za pracownika delegowanego”, co sprawia, że operacja transportowa z kraju siedziby przewoźnika, do innego kraju członkowskiego nie podlega przepisom o delegowaniu. Z obowiązku delegowania pracowników mobilnych zwolnione są również przewozy tranzytowe oraz „kierowcy wykonującego początkowy lub końcowy odcinek drogowy przewozu kombinowanego zgodnie z definicją z dyrektywy Rady 92/106/EWG nie uznaje się za pracownika delegowanego do celów dyrektywy 96/71/WE, jeżeli ten odcinek drogowy sam w sobie składa się z przewozów dwustronnych zgodnie z definicją”. Dla celów Dyrektywy przewóz dwustronny rzeczy oznacza „przewożenie rzeczy, na podstawie umowy przewozowej, z państwa członkowskiego siedziby do innego państwa członkowskiego lub państwa trzeciego lub z innego państwa członkowskiego lub państwa trzeciego do państwa członkowskiego siedziby”. Przepisy o delegowaniu pracowników mobilnych, również nie dotyczą sytuacji, gdy operacja transportowa w swoim przebiegu, dwustronnego przewozu rzeczy, dopuszcza wykonywanie dodatkowej jednej czynności załadunku lub rozładunku w państwach członkowskich lub państwach trzecich, przez które przejeżdża, pod warunkiem, że kierowca nie wykonuje załadunku i rozładunku rzeczy w tym samym państwie. W sytuacji, gdy nie

wykonano żadnej dodatkowej czynności, następuje przewóz dwustronny do państwa członkowskiego siedziby. Odstępstwo stosuje się do maksymalnie dwóch dodatkowych czynności załadunku lub rozładunku. Przepisy o oddelegowaniu dotyczą wszystkich pozostałych operacji transportowych, czyli kabotażu¹⁶ i cross-trade¹⁷. Utrudnienia jakie związane są z delegowaniem pracowników dotyczą obowiązku dostosowania wynagrodzenia i warunków zatrudnienia do kraju oddelegowania, poprzez stosowanie przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych lub umów zbiorowych, orzeczeń arbitrażowych, uznanych na ich terytorium za powszechnie stosowane. Dyrektywa nakazuje, aby obowiązujące przepisy, były udostępniane przedsiębiorstwom transportowym z innych państw członkowskich oraz delegowanym kierowcom, w sposób przystępny i przejrzysty. „Stosowne informacje obejmują w szczególności części składowe wynagrodzenia uznane za obowiązkowe na podstawie takich instrumentów, w tym, w stosownych przypadkach, na podstawie umów zbiorowych powszechnie stosowanych do wszystkich podobnych przedsiębiorstw na danym obszarze geograficznym”¹⁸. W konsekwencji tych zapisów, niemożliwe będzie zaliczanie, jak to miało miejsce dotychczas, diet i ryczałtów stosowanych powszechnie w wynagradzaniu kierowców zatrudnionych w przewozach drogowych towarów, ale nie samej istoty ich stosowania, szczególnie, że nie wszystkie trasy przewozu ładunków podlegają pod zapisy „Pakietu mobilności” w zakresie delegowania pracowników.

3. Zmiana krajowych zasady rozliczania wynagrodzeń i innych należności z tytułu świadczenia pracy przez kierowcę w towarowym transporcie drogowym

Ustawa z dnia 26.01.2022 r. wprowadziła zmiany dotycząca sposobu wynagradzania kierowców zatrudnionych w przewozach drogowych, poprzez wprowadzenie nowych zapisów w Ustawie z dnia 16 kwietnia 2004 r. o czasie pracy kierowców. Po nowelizacji art. 2 pkt 7 Ustawy o czasie pracy kierowców otrzymał następujące brzmienie „podróż służbowa to każde zadanie służbowe wykonywane w ramach krajowych przewozów drogowych polegające na wykonywaniu, na polecenie pracodawcy” w odniesieniu do art. 21a. „Kierowcy wykonującemu krajowe przewozy drogowe w podróży służbowej przysługują należności na pokrycie kosztów związanych z wykonywaniem tego zadania służbowego, ustalone na zasadach określonych w przepisach art. 775 § 3–5 ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy”. W konsekwencji wszystkie przewozy międzynarodowe zostały wyłączone z możliwości zwracania swoim pracownikom, ale tylko i wyłącznie kierowcom, kosztów z tytułu podróży służbowej, zgodnie z art. 21b. „Kierowca wykonujący zadania służbowe w ramach międzynarodowych przewozów drogowych nie jest w podróży służbowej”. Zgodnie z art. 775 Kodeksu pracy podróżą służbową jest wykonywanie przez pracownika zadania służbowego poza miejscowością, w której znajduje się siedziba pracodawcy, lub poza stałym miejscem. Zatrudnieni w międzynarodowych przewozach drogowych kierowcy zostali pozbawieni prawa do zwrotu kosztów z tytułu wykonywania zadań służbowych bez względu na to, czy polecenie wykonania zadania poza wyżej wymienionymi miejscami jest zadaniem incydentalnym czy też cyklicznym. Analizując przytoczony przepis można w pewnym stopniu zrozumieć intencję Ustawodawcy. Jeżeli kierowca

¹⁶ O kabotażu mówimy w przypadku wykonywania odpłatnych usług transportowych, przez przedsiębiorstwo transportowe w kraju (w obrębie UE), w którym nie jest zarejestrowane.

¹⁷ Przewozy cross-trade, często nazywane „przerzutami”, to operacja transportowa polegająca na wykonywaniu czynności przewozowych towarów pomiędzy dwoma krajami, przez przewoźnika nie mającego siedziby w żadnym z tych państw.

¹⁸ Dyrektywa 2020/1057, Artykuł 1 & 9 „Przepisy szczególne dotyczące delegowania kierowców”.

w przewozach międzynarodowych podlega pod zapisy „Pakietu mobilności”, przy przewozach kabotażowych i cross-trade i wynikających z niego dodatków z tytułu oddelegowania na terytorium innego państwa członkowskiego, otrzymuje w pewnym sensie dodatek za prace na terytorium UE, co dotychczas pokrywały szeroko pojęte „delegacje”. Ponadto wprowadzona regulacja w pewnym zakresie uwzględnia wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 24 listopada 2016r. (TK orzeczenie K 11/15), uzasadniając, iż co do zasady kierowcy nie powinni przebywać w podróży służbowej w trakcie realizacji przewozu drogowego. Wyrok TK odnosi się wyłącznie do ryczałtów za noclegi realizowane przez kierowców w ramach wykonywania przewozów. Po wyroku TK roszczenia o zapłatę ryczałtu za nocleg dla kierowców zawodowych były oddalane przez Sądy powszechne.

Niemniej jednak nie wszystkie usługi przewozowe podlegają pod zapisy o delegowaniu pracowników. „Pakiet mobilności” z zakresu delegowania wyłącza wszystkie przewozy bilateralne i część wykonywanych w ramach tych przewozów usług cross-trade oraz przewozów na potrzeby własne. Ta grupa kierowców została pozbawiona wszelkich dodatków z tytułu wykonywania pracy na terytorium UE. Wprowadzone ograniczenia powodują, że nawet podróż po kraju, ale będąca częścią przewozu międzynarodowego również wyłączona jest z definicji krajowej podróży służbowej.

Zmiany w wynagrodzeniach wpłyną niekorzystnie na rentowność firm transportowych. Zapewne po kilku miesiącach po ich wprowadzeniu będzie można przeprowadzić szczegółowe badania wpływu zmian na dochody, czy koszty wynagrodzeń. Obecnie przy ocenie wpływu nowych rozwiązań można posiłkować się jedynie szacunkową oceną zmian (patrz tab. nr 2), który obrazuje wzrost kosztów wynagrodzeń pomiędzy 17-37%.

Tabela 2. Wyniki obliczeń wynagrodzeń kierowców

Nazwa	Stan prawny do 02.02.2022 r.	Zmiany od 02.02.2022 r.	Zmiany + (delegowanie)
Wynagrodzenie brutto pracownika	3 500zł*	9 878,95zł	9 055,16zł
Wypłata netto	7 066,34zł	7 066,34zł	7 066,34zł
Całkowity koszt wynagrodzenia brutto pracodawcy	8 721,35zł	11 915zł	10 275,69zł
Różnica +/- %		36,62%	17,82%

*na wynagrodzenie kierowcy stanowiące podstawę do wyliczenia obciążeń publiczno-prawnych, składało się wynagrodzenie zasadnicze(z reguły tzw. „najniższa krajowa” oraz dodatki wynikające z Kodeksu pracy(godziny nadliczbowe i praca w porze nocnej).

Źródło: Inelo, kalkulator wynagrodzeń¹⁹

4. Metoda rozliczenia wynagrodzeń dla różnych kierunków i rodzajów transportu

KIEROWCY ZATRUDNIENI W TRANSPORCIE KRAJOWYM

Transport krajowy nie został pozbawiony możliwości zaliczania do wynagrodzenia diet i innych kosztów z tytułu podróży służbowych. W dniu 28 lipca 2022 roku stawka diety z tytułu podróży służbowej na obszarze kraju wzrosła do 38 zł (dotychczas było to 30 zł). Wzrósł również 20-procentowy ryczałt na pokrycie kosztów dojazdu środkami komunikacji miejscowej z obecnych 6 zł do 7,60 zł,

¹⁹ <https://kalkulator.inelo.pl/#results> [dostęp: 03/10/2022]

a także ryczałt za nocleg, który stanowi 150 proc. diety został podwyższony z 45 zł do 57 zł²⁰. Oznacza to, że do podstawowych składników wynagrodzenia stanowiących podstawę do obliczeń składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne oraz podatku dochodowego, można doliczyć diety i inne koszty podróży służbowej.

KIEROWCY ZATRUDNIENI W TRANSPORCIE MIĘDZYNARODOWYM PODLEGAJĄCY POD DELEGOWANIE
NA PODSTAWIE ZAŁOŻEŃ „PAKIETU MOBILNOŚCI”

Delegowania pracowników na własny rachunek zlecając im wykonanie wielokrotnych przewozów na terytorium Państwa członkowskiego UE, bez powrotu do kraju po wykonaniu każdego z przewozów podlega co do zasady pod przepisy o delegowaniu. Wynagrodzenie dla tych pracowników składa się z podstawowych składników wynikających z przepisów krajowych, czyli z wynagrodzenia oraz ryczałtów wynikających z Kodeksu pracy oraz wynagrodzenia na podstawie delegowania. Przedsiębiorstwa delegujące mają obowiązek zagwarantować kierowcy minimalne wynagrodzenie obowiązujące w kraju UE plus dodatki za pracę w danym kraju, w którym kierowca wykonuje przewozy kabotażowe lub cross trade.

W ustaleniu przychodu pracownika, szczególnie przy identyfikacji jego wymiaru do przeciętnego wynagrodzenia, pracodawca powinien: uwzględnić przychód uzyskany w danym miesiącu za pracę za granicą, łączny przychód z danego miesiąca za pracę w Polsce i za granicą oraz wszystkie wypłaty, które stanowią podstawę wymiaru składek i które wypłacił lub postawił do dyspozycji pracownika od pierwszego do ostatniego dnia danego miesiąca – bez względu na okres, za jaki przysługują. Wszystkie wymienione składniki stanowią podstawę wymiaru składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe. Jeśli przychód jest wyższy niż przeciętne wynagrodzenie, pracodawca od przychodu odejmuje iloczyn równowartości diety przysługującej z tytułu podróży służbowych poza granicami kraju i liczby dni pobytu za granicą, co nosi znamiona wartości technicznej, nierzadko nazywanej „wirtualna dieta”.

KIEROWCY ZATRUDNIENI W TRANSPORCIE MIĘDZYNARODOWYM NIEPODLEGAJĄCY POD DELEGOWANIE NA PODSTAWIE
ZAŁOŻEŃ „PAKIETU MOBILNOŚCI”

Brak możliwości rozliczania diet i ryczałtów za podróże służbowe w transporcie międzynarodowym spowodował całkowitą reorganizację dotychczasowych systemów wynagradzania stosowanych w firmach transportowych. Trudno jest ocenić jaki system wynagradzania będzie dominował, bo część przewoźników nie zdaje sobie sprawy z zakresu zmian, nie wie jak stosować ulgi i wprowadzić system premiowy, nawet, jak obliczać należne wynagrodzenie. Obecnie na rynku są już dostępne programy kadrowo – płacowe, które umożliwiałyby wprowadzenie kilka różnych wartości brutto do jednego wynagrodzenia. Nowe zasady rozliczania wynagrodzeń oparte są między innymi na: określeniu maksymalnego wynagrodzenia pracownika zatrudnionego poza granicami Polski, do kwoty

²⁰ Dotychczasową podstawą rozliczeń było rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 29 stycznia 2013 r. w sprawie należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej (Dz. U. 2013 R. POZ. 167). Zmiany wprowadzone zostały rozporządzeniem z dnia 30 czerwca 2022 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej (Dz. U. 2022, Poz. 1481).

5922zł²¹ zgodnie art. 21 Ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych z 13 października 1998 r.²². ustalone dla szczególnych zasad podstawy wymiaru składek na ubezpieczenie emerytalne i rentowe oraz ulga podatkowa przy rozliczaniu diet (zwanymi teraz „dietami wirtualnymi”) uprawnia do korzystania ze zwolnienia 30% wartości diety za wyjazd poza granicę kraju, wynikająca z przepisów o unikaniu podwójnego opodatkowania.

„Część wynagrodzenia zatrudnionych w transporcie międzynarodowym kierowców, których przychód jest wyższy niż przeciętne wynagrodzenie, o którym mowa w art. 19 ust. 1 ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych, zatrudnionych za granicą u polskich pracodawców – w wysokości równowartości diety przysługującej z tytułu podróży służbowych poza granicami kraju, za każdy dzień pobytu, określonej w przepisach w sprawie wysokości oraz warunków ustalania należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej poza granicami kraju, z tym zastrzeżeniem, że 35 Art. 21b ustawy o czasie pracy kierowców [...] tak ustalony miesięczny przychód tych osób stanowiący podstawę wymiaru składek nie może być niższy od kwoty przeciętnego wynagrodzenia, o którym mowa w art. 19 ust. 1 ustawy”²³.

OPTIMALIZACJA KOSZTÓW WYNAGRODZEŃ W SEKTORZE TRANSPORTU DROGOWEGO

Optymalizacja kosztów wynika z analizy kosztów ponoszonych w danym przedsiębiorstwie, jest następstwem wprowadzenia racjonalizacji wydatków co przekłada się na zwiększenie efektywności. Celem optymalizacji nie jest wyłącznie „cięcie” kosztów, ale długofalowe zmiany w modelu zarządzania dla uzyskania trwałych efektów. Prawidłowo przeprowadzona może usprawniać zarządzanie, zwiększać potencjał pracowników i kadry kierowniczej, obniżać wydatki na bieżące funkcjonowanie. Dotychczasowy model rozliczania wynagrodzeń obejmował wynagrodzenie zasadnicze i dodatki wynikające z Kodeksu pracy oraz diety i inne należności z tytułu podróży służbowej zwane delegacjami. Wynagrodzenie z tytułu delegacji nie podlega dodatkowym obciążeniom fiskalnym i w całości, jeśli to było konieczne zaliczane było na poczet wynagrodzenia z tytułu delegowania do innych krajów UE. Obecnie wyliczenie wynagrodzeń w przedsiębiorstwach transportowych przysparza wiele problemów. Szczególnie stosowanie ulg wynikających z „wirtualnych delegacji”, które stosuje się jako techniczna wartość tylko do obniżenia podstawy do innych świadczeń. Problem stwarza również stosowanie dla kierowców zatrudnionych w przewozach międzynarodowych, trzech różnych wartości brutto: brutto wynagrodzenia dla pracownika, brutto do odliczenia świadczeń z tytułu ubezpieczeń i brutto jako podstawa do podatku dochodowego. W Tabeli 3 przedstawiono składniki wynagrodzenia dla każdego rodzaju przewozu drogowego z założeniem, że każdy z pracowników wykonywał prace przez 20 dni w miesiącu.

21 Kwota prognozowanego przeciętnego wynagrodzenia w 2022 roku, na podstawie obwieszczenia z 4 listopada 2021 roku Ministerstwo Rodziny i Polityki Społecznej w sprawie kwoty ograniczenia rocznej podstawy wymiaru składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe w roku 2022 oraz przyjętej do jej ustalenia kwoty prognozowanego przeciętnego wynagrodzenia (M.P. 2021 poz. 1056).

22 Ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych z 13 października 1998 r, Dz.U. 1998 nr 137 poz. 887

23 Zasady ustalania podstawy wymiaru składek pracowników, Poradnik dla pracodawców i pracowników, ZUS Warszawa 2022, <https://www.zus.pl/documents/10182/167567/Zasady+ustalania+pws+pracownik%C3%B3w.pdf/cc2f15db-0f03-8e13-068f-926cde4ebbae?t=1646138837043> [dostęp 03/10/2022]

Tabela 3. Metoda rozliczeń wynagrodzeń dla różnych kierunków i rodzajów transportu z założeniem przepracowanych 20 dni w miesiącu, w PLN

W transporcie krajowym, 20 dni pracy poza miejscem zamieszkania		Podlegający pod delegowanie w ramach Pakietu mobilności, kabotaż 20 dni jazda po DE		Niepodlegający pod Pakiet mobilności, trasy PL-DE przez 20 dni.	
Wynagrodzenie zasadnicze	3010,00	Wynagrodzenie zasadnicze	3010,00	Wynagrodzenie zasadnicze	3010,00
Ryczałt dyżur	300,00	Ryczałt dyżur	300,00	Ryczałt dyżur	300,00
Ryczałt za prace w godzinach nadliczbowych	200,00	Ryczałt za prace w godzinach nadliczbowych	200,00	Ryczałt za prace w godzinach nadliczbowych	200,00
Ryczałt za prace w godzinach nocnych	200,00	Ryczałt za prace w godzinach nocnych	200,00	Ryczałt za prace w godzinach nocnych	200,00
Brutto ze składników stałych	3710,00	Brutto ze składników stałych	3710,00	Brutto ze składników stałych	3710,00
		Delegowanie: 20 dni x 8h x 10€ x 4,5zł	7200,00	Wyrównanie do 5922,00 do podstawy ZUS, Nagroda A	2212,00
		„Wirtualna delegacja” 20 dni x 49€ x 4,5zł	4410,00	„Wirtualna delegacja” 20 dni x 49€ x 4,5zł	4410,00
		30% od 4410zł, ulga podatkowa, Nagroda C	1323,00	30% od 4410zł, ulga podatkowa, Nagroda C	1323,00
				Nagroda B bez ZUS	875,00
Brutto do ZUS	3710,00	Brutto do ZUS 3710,00+7200zł -4410,00	6500,00	Brutto do ZUS 3710,00+2212,00	5922,00
Składki ZUS pracownik	796,77	Składki ZUS pracownik	1395,95	Składki ZUS pracownik	1271,82
Podstawa do podatku dochodowego	2951,00	Brutto do podatku dochodowego 3710,00+7200,00 - 1323,00	9587,00	Brutto do podatku dochodowego	5774,00
Podatek dochodowy	77,00	Podatek dochodowy	1150,00	Podatek dochodowy	657,00
Składki ZUS pracodawca	759,82	Składki ZUS pracodawca	1331,20	Składki ZUS pracodawca	1212,83
Wynagrodzenie netto ZUS	2836,23	Wynagrodzenie netto ZUS	4672,05	Wynagrodzenie netto ZUS	4264,18
Delegacje krajowe 20dni x 38 zł za dzień i 20 nocy x 57 zł	1900,00				
Do wypłaty	4736,23	Do wypłaty	9354,05	Do wypłaty	6191,18
Koszt pracodawcy 3710,00+759,82+1900	6369,82	Koszt pracodawcy 3710,00+7200,00+ 1331,20		Koszt pracodawcy 3710,00+4410,00+ 1212,83	9332,83
Koszt pracodawcy ponad wynagrodzenie netto	25,65%	Koszt pracodawcy ponad wynagrodzenie netto	23,59%	Koszt pracodawcy ponad wynagrodzenie netto	33,66%

Źródło: opracowanie własne.

Można uprościć rozliczenie dla kierowców zatrudnionych na kierunkach międzynarodowych, co stosują przedsiębiorstwa, które mają trudności z wprowadzeniem nowych przepisów. Nie ma obowiązku stosowania ulg w podatku dochodowym na podstawie „wirtualnych delegacji”, nie trzeba obniżać podstawy do ZUS. Pokazane w Tabeli 3 metody na optymalizację kosztów wynagrodzenia nie mają negatywnego wpływu na wysokość wynagrodzenia pracowników, wpływają wyłącznie na obniżenie należności wynikających z obciążeń fiskalnych. Dążenie do maksymalizacji zysku i utrzymania atrakcyjnych cen stanowi podstawę dla funkcjonowania przedsiębiorstwa. Przyjmując zatem jako punkt wyjścia kwoty do wypłaty wynagrodzenia dla pracy w kabotażu (9354,05zł), bez zastosowania ulg, koszt pracodawcy wyniósłby 16 750zł, co stanowi wzrost o około 35% w stosunku do zastosowania wyliczenia z Tabeli 3, a dla przewozów PL-DE (6191,18zł) osiągnie wartość 10 602,24zł, czyli około 15%.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Presja płacowa odczuwana szczególnie w ostatnim czasie przez pracodawców sprawiała, że w budżetach firm pojawiają się pewne granice. Nie mniej jednak braki wykwalifikowanych kierowców, z którymi zmagają się cała branża w UE, kształtują rynek pracy w transporcie, nadal przeważając na korzyść „rynku pracownika”. Optymalizacja kosztów pracy świadczy o efektywności zarządzania przedsiębiorstwem, zwłaszcza, że nie wpływa ona na wysokość zobowiązań względem pracowników z tytułu wynagrodzenia. Analiza trzech odmiennych rozliczeń wynagrodzeń dla kierowców wykonujących przewozy w różnych typach usług transportowych przy założeniu wykonywania pracy przez 20 dni w miesiącu, pozwoliła potwierdzić postawioną hipotezę badawczą. Wysokość wynagrodzenia jest odmienna w zależności od rodzaju i kierunku transportu. Niejednorodna jest również metoda wyliczeń, składniki wynagrodzeń i struktura obciążeniach publiczno-prawnych.

Optymalizacja kosztów samego przewozu opiera się na planowaniu i monitorowaniu wszystkich elementów wpływających na efektywność transportu. Metody optymalizacji kosztów związanych z zatrudnieniem jakie stosują przedsiębiorstwa w postaci redukcji zatrudnienia lub zmiany umów o pracę na umowy cywilno-prawne, w usługach przewozowych nie mają racjonalnych podstaw. Można dokonywać redukcji w pionach wspomagających transport, takich jak obsługa biura, spedycji, napraw, czy magazynowania, ale nie w zatrudnieniu kierowców. Dlatego warto dostosować systemy płacowe do możliwości wynikających z obowiązujących przepisów i w ten sposób ograniczyć koszty związane z zatrudnieniem. Wspomniane systemy znacząco usprawniają pracę nie tylko księgowości, ułatwiając ewidencję czasu pracy, ale przede wszystkim wpływają realnie na efektywność transportu – właściwie zaplanowana trasa wypracowana z idealną równowagą pomiędzy czasem przejazdu, kosztem wynagrodzenia, uwzględnieniem wysokości świadczeń, może przesądzić często na korzyść zysków lub strat.

OPTIMIZATION OF SALARY COSTS IN THE ROAD TRANSPORT SECTOR

Summary: Road freight transport is an important branch of transport, which is one of the first to react to any change in the market structure by influencing the flow of goods and services according to the criterion of buyers' preferences, which reflects the condition of the economy. The article presents the method of optimizing salary costs after the introduction of changes to the Road Transport Act on January 26, 2022 and shows the difference in the remuneration structure depending on the direction of transport. The new rules when calculating the cost of remuneration for transport companies and their problems in applying and implementing during the fiscal year caused problems with the liquidity of transport companies, especially for those carrying out transports in the EU.

Keywords: road transport, remuneration structure, labor costs, Mobility Package

BIBLIOGRAFIA

1. Ciepiela D., Zbierają się czarne chmury nad kołem zamachowym polskiej gospodarki. <https://www.wnp.pl/logistyka/zbieraja-sie-czarne-chmury-nad-kolem-zamachowym-polskiej-gospodarki,358415.html>.
2. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/1057 z dnia 15 lipca 2020 r. ustanawiająca przepisy szczególne w odniesieniu do dyrektywy 96/71/WE i dyrektywy 2014/67/UE dotyczące delegowania kierowców w sektorze transportu drogowego.
3. GITD, Dokumenty wydane przez Głównego Inspektora Transportu Drogowego od dnia 1 stycznia 2021 r. do dnia 31 grudnia 2021 r. oraz ważne w obrocie prawnym wg stanu na dzień 31 grudnia 2021 r.
4. GUS, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-zatrudnieni-wyna-grodzenia-koszty-pracy/koszty-pracy-w-2020-r-,8,6.html>.
5. INELO, <https://kalkulator.inelo.pl/#results>.
6. Obwieszczenie z 4 listopada 2021 roku Ministerstwo Rodziny i Polityki Społecznej w sprawie kwoty ograniczenia rocznej podstawy wymiaru składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe w roku 2022 oraz przyjętej do jej ustalenia kwoty prognozowanego przeciętnego wynagrodzenia (M.P. 2021 poz. 1056).
7. Rozporządzenia (WE) nr 561/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 15 marca 2006 r. w sprawie harmonizacji niektórych przepisów socjalnych odnoszących się do transportu drogowego.
8. Rozporządzenie Komisji (UE) nr 475/2012 z dnia 5 czerwca 2012r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1126/2008 przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do Międzynarodowego Standardu Rachunkowości (MSR) 1 oraz Międzynarodowego Standardu Rachunkowości (MSR) 19.
9. Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 29 stycznia 2013 r. w sprawie należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej, Dz. U. 2013 r. poz. 167 z póź. zm.
10. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 15 września 2021 r. w sprawie wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę oraz wysokości minimalnej stawki godzinowej w 2022 r., Dz.U. 2021

poz. 1690.

11. Starkowski D., Bińczak K., Zwierzycki W., Samochodowy transport krajowy i międzynarodowy. Kompendium wiedzy praktycznej. Tom III. Środowisko pracy kierowcy. Logistyka, Wyd. SYSTEM TECHNIK, Poznań 2010.
12. Ustawa o zmianie ustawy o transporcie drogowym, ustawy o czasie pracy kierowców oraz niektórych innych ustaw z dnia 26 stycznia 2022 r. Dz.U. 2022 poz. 180.
13. Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy, Dz. U. 1974 Nr 24 poz. 141 z póź. zm.
14. Ustawa z dnia 16 kwietnia 2004 r. o czasie pracy kierowców, Dz. U. z 2012 r. poz. 1155 i z 2013 r. poz. 567.
15. Ustawa o systemie ubezpieczeń społecznych z 13 października 1998 r, Dz.U. 1998 nr 137 poz. 887.
16. ZUS, Zasady ustalania podstawy wymiaru składek pracowników, Poradnik dla pracodawców i pracowników, ZUS Warszawa 2022, <https://www.zus.pl/documents/10182/167567/Zasady+ustalania+pws+pracownik%C3%B3w.pdf/cc2f15db-0f038e13-068f-926cde4eb-bae?t=1646138837043>.

E-commerce w opinii ludzi młodych

Streszczenie:

Artykuł przedstawia analizę szans i zagrożeń dalszego rozwoju rynku e-commerce w Polsce w opinii ludzi młodych. Autorka wskazuje, iż osoby w wieku 15-20 lat dostrzegają potencjał w handlu internetowym oraz planują w przyszłości nie tylko dalsze dokonywanie zakupów w tej formie, ale i mają na celu rozwój własnej kariery zawodowej we wskazanym obszarze, mimo posiadania pewnych obaw niepowodzenia. Artykuł został opracowany na podstawie przeprowadzonego badania ilościowego, jakim była ankieta internetowa oraz analizy literatury przedmiotu.

Słowa kluczowe: e-commerce, handel elektroniczny, zakupy online, e-biznes

WPROWADZENIE

Co roku międzynarodowa firma badawczo-technologiczna Gemius publikuje raporty na temat rynku e-commerce w Polsce. W dokumencie za 2020 rok znaleźć można informację, według której aż 73% polskiej populacji dokonuje zakupów przez Internet. W 2021 roku polski rynek e-commerce kształtował się na poziomie 100 mld zł. Natomiast przewidywania ekonomistów wskazują, iż za 5 lat przychody przekroczą 160 mld zł. Co więcej tempo wzrostu sektora e-commerce w Polsce wynosi 31,5% w 2020 roku w porównaniu do roku poprzedniego¹.

Celem artykułu jest identyfikacja wyzwań dla dalszego, ciągłego rozwoju branży e-commerce w Polsce oraz analiza ograniczeń rozwoju tejże branży według opinii ludzi młodych. Grupą badawczą są osoby w wieku 15-20 lat. W tym celu przeprowadzono badanie ankietowe, w którym wzięło udział 64 respondentów. Główną ideą badań było znalezienie odpowiedzi na pytanie jakie są szanse i zagrożenia oraz ograniczenia w rozwoju e-commerce w Polsce, a także wskazanie korzyści jakie wynikają z prowadzenia działalności gospodarczej opartej na handlu internetowym w opinii młodych ludzi, którzy dorastają w otoczeniu wpływu nowoczesnych technologii.

Tematyka artykułu pozostaje bardzo aktualna, ze względu na obserwowaną popularność dokonywania zakupów online. Rosnące zainteresowanie handlem elektronicznym wynika głównie z oszczędności czasu, wygody w dokonywaniu zakupów czy możliwości zakupu produktów unikatowych, spersonalizowanych i niedostępnych w tradycyjnych sklepach. Niewątpliwie popularność ta została zwiększona podczas pandemii koronawirusa, kiedy obowiązywały obostrzenia podczas zakupów w tradycyjnych sklepach. W tym samym czasie zakupy online stały się jedyną możliwością zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych. Ponadto, coraz większa ilość paczkomatów, dostępnych form płatności i rozwój portali zakupowych zachęca do dokonywania zakupów online.

1 Raport Gemius E-commerce w Polsce 2020, <https://eizba.pl/wp-content/uploads/2020/06/Raport-e-commerce-2020.pdf> [dostęp: 01/09/2022].

METODOLOGIA

Artykuł podzielić można na dwie części: teoretyczną i praktyczną. Pierwsza z nich obejmuje uwarunkowania prowadzenia działalności gospodarczej opartej na handlu elektronicznym. Podstawą do opracowania tej części były raporty takich instytucji jak Gemius, Bank Światowy czy Forbes. Natomiast druga część przedstawia wyniki własnych badań empirycznych, przeprowadzonych w drugim kwartale 2022 roku wśród osób w wieku 15-20 lat zamieszkujących województwo wielkopolskie. Badanie było ukierunkowane, gdyż wykorzystano w nim dobór kuli śnieżnej. Kwestionariusz ankiety składał się z pytań o charakterze dychotomicznym i kafeteryjnym, które obejmowały następujące zagadnienia:

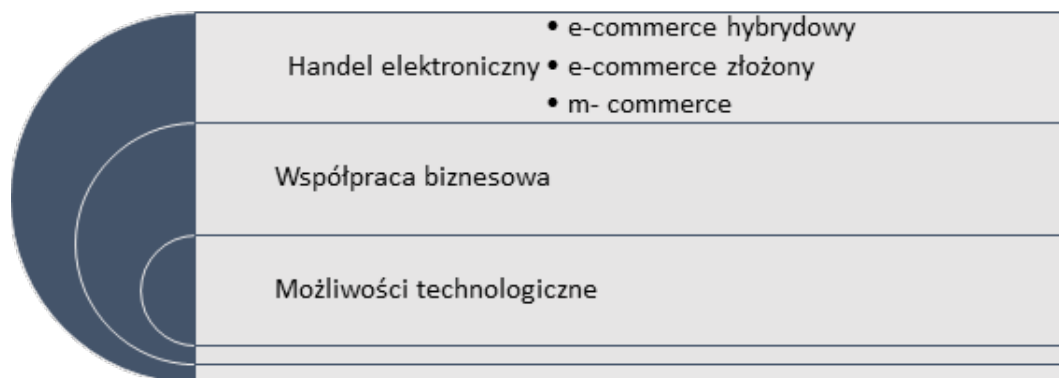
- produkty kupowane przez respondentów przez Internet;
- motywacje respondentów do zakupów online;
- bariery w zakładaniu i prowadzeniu własnej firmy w zakresie handlu online;
- korzyści wynikające z prowadzenia biznesu w Internecie;
- czynniki wpływające na sukces branży e-commerce.

Próba badawcza wynosiła 64 osoby. Należy zaznaczyć, że przeprowadzone badania nie spełniają postulatu reprezentatywności statystycznej. Jednak mogą posłużyć za punkt wyjścia dla dalszych badań. Co więcej, wnioski z przeprowadzonego badania mogą posłużyć osobom planującym prowadzenie własnego biznesu w Internecie lub działających już w branży e-commerce.

PROBLEM BADAWCZY

Handel elektroniczny definiuje się jako sprzedaż przez Internet. Jest to kluczowym elementem biznesu elektronicznego (patrz rys. nr 1). Według Dobosza handel internetowy definiuje się jako wszelkie aspekty transakcji handlowych zawieranych z wykorzystaniem urządzeń elektronicznych i ich oprogramowania². Możliwości technologiczne oraz tzw. ang. business intelligence są kluczowymi elementami na rynku e-commerce. W dużym stopniu decydują o odniesieniu sukcesu przez przedsiębiorcę działającego w tym obszarze. Co więcej, są również ważnymi elementami zarówno strategii marketingowej, jak i biznesowej.

Na rysunku nr 1 zobrazowano elementy składowe e-biznesu. E-commerce to rdzeń całego systemu.



Rysunek 1. Podstawowe elementy e-biznesu

Źródło: opracowanie własne na podstawie: B. Kiełbasa, A. Tartaraj, Możliwości i ograniczenia rozwoju e-commerce z perspektywy pokolenia Z Polski i Albanii,

E-commerce obejmuje handel kompleksowy (złożony) oraz hybrydowy. Pierwszy polega na przeprowadzeniu transakcji kupna-sprzedaży na każdym etapie za pomocą Internetu. Forma hybrydowa natomiast przybiera kształt etapów mieszanych, ponieważ część z nich odbywa się online, a część stacjonarnie.³ Handel hybrydowy charakteryzuje się stosowaniem kilku form dystrybucji. Podmioty, które korzystają z tejże formy obrotu posiadają placówki stacjonarne, jednocześnie prowadząc sprzedaż internetową. Są one zdolne w dalszej perspektywie czasu wykreować spójny wizerunek sieci, tzw. ang. one look and feel⁴. Z tej formy sprzedaży korzystają najczęściej e-supermarkety, które umożliwiają złożenie zamówienia przez Internet, a jego dostarczenie do klienta odbywa się ze sklepu stacjonarnego. Model biznesu, który łączy stacjonarny kanał dystrybucji detalicznej z elektronicznym kanałem nazywany jest powszechnie z ang. bricks and clicks. Podstawowym założeniem modelu jest wykorzystanie potencjału synergii, jaki mogą osiągać detaliści z integracji wskazanych kanałów, wzajemnie się uzupełniających i wzmacniających wykorzystanie atutów każdego z nich⁵.

Z kolei m-commerce polega na dokonywaniu zakupów za pomocą aplikacji mobilnych, zainstalowanych na telefonach komórkowych. Mobile commerce, a więc handel mobilny, definiuje się w literaturze przedmiotu bardzo ogólnie, bowiem jest to każda transakcja o charakterze finansowym przeprowadzana za pośrednictwem mobilnej sieci telekomunikacyjnej. Natomiast bardziej szczegółowe opracowania definiują m-commerce jako kupno i sprzedaż towarów oraz usług za pomocą przenośnych urządzeń bezprzewodowych, takich jak telefony komórkowe lub PDA (Personal Digital Assistant)⁶.

Podstawą do prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstwa zajmującego się handlem online jest wybór profesjonalnego i odpowiedniego narzędzia sprzedażowego, także właściwe zaprojektowanie i prowadzenie strony internetowej, ułatwiającej kontakt z klientem, a tym samym umożliwiającej szybkie i łatwe dokonywanie zakupów internetowych. W tym celu niezbędne okazuje się nawiązanie współpracy z innymi firmami, tworząc tym samym łańcuch dostaw i zapewnienie klientom bezpiecznego systemu płatności⁷. Co więcej, prowadząc biznes internetowy należy liczyć się z dodatkowymi kosztami oraz rosnącymi oczekiwaniami klientów. Według Szpringera: „Internet zmienia układ sił na korzyść odbiorcy, który może wymagać od dostawców znacznie więcej, łatwo porównywać ich oferty i zmieniać źródło zakupu”⁸. W związku z czym istotne jest monitorowanie poczynąń konkurencji. Klient dokonujący zakupów przez Internet, spotyka się z ogromną ilością różnorodnych towarów i usług⁹. W związku z czym przedsiębiorcy wchodzący na rynek e-commerce stają przed wyzwaniem, wyboru sprzedawanych produktów, sposobów dotarcia do licznej grupy odbiorców oraz metod wyróżnienia się wśród konkurencji¹⁰.

Pierwszym etapem w prowadzeniu sprzedaży internetowej jest założenie stro-

3 M. Norris, S. West, S. E-biznes, Wydawnictwa Komunikacji i Łączności. Mohapatra, Warszawa 2001, s. 155-171.

4 Adelaar T., Bouwman H., Steinfield Ch., Implications of hybrid e-commerce approaches for customer value and geographical market reach, http://www.researchgate.net/publication/228572848_IMPLICATIONS_OF_HYBRID_E-COMMERCE_APPROACHES_FOR_CUSTOMER_VALUE_AND_GEOGRAPHI [dostęp: 02/09/2022].

5 A. Olczak, Integracja sieci detalicznej z e-commerce w branży spożywczej. Uwarunkowania i synergiczne korzyści. Marketing i Rynek, 2013, nr 3, s. 25-30.

6 G. Szymański, M-commerce jako nowy trend współczesnych konsumentów. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 501/2017, s. 38.

7 K. Laudon, C. Traver, CG, E-Commerce 2019, Addison Wesley, Boston 2002, s. 15-20.

8 W. Szpringer, Handel elektroniczny: konkurencja czy firma?, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2000, s. 23.

9 K. Dobosz, Handel elektroniczny... op. cit., s. 10.

10 K. Bartzak, Bariery rozwojowe handlu elektronicznego, Wydawnictwo Exante, Wrocław 2016, s. 30.

ny internetowej. Następnie sprzedawca musi pozyskać klientów oraz nawiązać z nimi relację opartą na wzajemnym zaufaniu i bezpieczeństwie w zakresie dokonywania płatności i dostarczania produktów do odbiorcy¹¹. E-commerce przynosi wiele korzyści klientom oraz przedsiębiorcom prowadzącym działalność wyłącznie w Internecie. Korzyści stających po stronie sprzedawcy jest wiele. Przede wszystkim na korzyść przemawia możliwość zwiększenia uzyskiwanych przychodów dzięki obniżaniu kosztów obsługi klientów¹². Najwięcej korzyści oraz szans na powodzenie występuje w przypadku sprzedawców oferujących niszowe produkty oraz takich, których koszt tradycyjnej sprzedaży wiąże się z dużymi kosztami¹³. Ponadto, niewątpliwą zaletą sprzedaży online jest możliwość łatwiejszego dotarcia do dużej ilości osób oraz personalizacji oferty do potrzeb poszczególnych klientów¹⁴.

Z kolei korzyści dla klientów wynikające z dokonywania zakupów przez Internet to zwłaszcza oszczędność czasu, wygodna forma poszukiwania produktów, dostępność unikatowych produktów. Zakupy w tej formie dostarczają większej swobody w porównywaniu i wyborze ofert. Zakupy online to także wygodna forma dla wielu grup społecznych i zawodowych np. młodzieży, studentów, osób pracujących zdalnie, młodych matek itp.¹⁵. Młodzi ludzie będący podmiotem badań niniejszego artykułu posiadają różne nawyki konsumpcyjne. Od innych grup społecznych odróżnia ich wolność, współpraca, rozrywka, szybkość oraz innowacyjność¹⁶. Jednak kluczowym bodźcem w wyborze zakupów internetowych są niższe ceny w porównaniu do sklepów stacjonarnych a także dostępność rabatów, brak presji czasu oraz większa swoboda i umiejętność korzystania z Internetu. To podstawowe kryteria wyboru oferty internetowej dla młodych konsumentów.

WYNIKI BADAŃ EMPIRYCZNYCH

Pierwsza część kwestionariusza ankiety internetowej zawierała pytania dotyczące produktów najczęściej wybieranych i poszukiwanych przez młodych ludzi w Internecie. Wyniki ankiety dowodzą, iż najczęściej są to bilety do kina oraz komunikacji miejskiej, kosmetyki, ubrania i obuwie. Natomiast najrzadziej respondenci poszukują artykułów spożywczych i sprzętu elektronicznego. Szczegółowe wyniki zobrazowano na wykresie nr 1.

11 F. Lamanpour, J. Damanpour, Ewolucja e-commerce e-biznesu: perspektywy i strategia. *Finanse menedżerskie*, 2001, nr 27(7), s. 16-33.

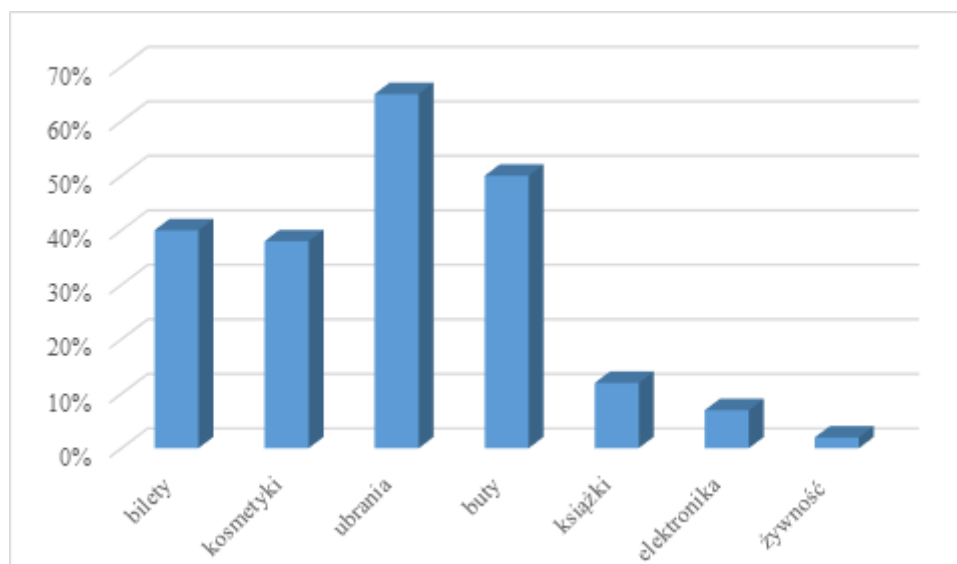
12 A. Molla, R. Heeks, Odkrywanie e-commerce. Korzyści dla firm w zakresie rozwoju kraju. *Spółeczeństwo informacyjne*, 2007, nr 23(2), s. 95-108.

13 B. Gregor, M. Stawiszyński, *Handel elektroniczny*, Oficyna Wydawnicza Brant, Bydgoszcz-Łódź 2002, s. 16.

14 M. Kaptein, P. Parvinen, Zaawansowana personalizacja e-commerce: proces ramy i studium przypadku. *Międzynarodowy Dziennik Handlu Elektronicznego*, 2015, nr 19(3), nr 7-33.

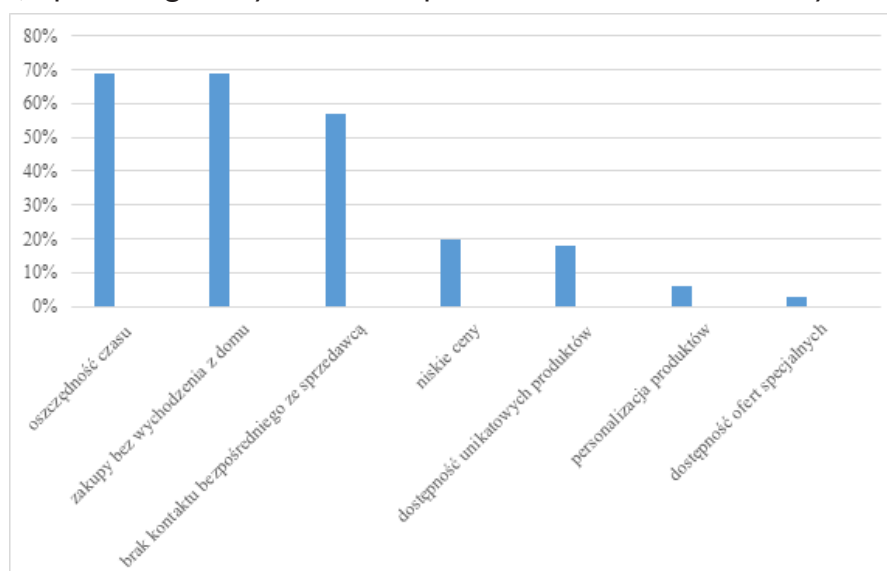
15 T. Sanwal, S. Avasthi, S. Saxena, E-commerce i jego wpływ na umysły młoda generacja. *International Journal of Scientific and Research Publications*, 206, nr 6 (3), s. 112-117.

16 J. Vieira, R. Frade, R. Ascenso, I. Prates, F. Martinho, Czynniki handlu elektronicznego: badanie dotyczące portugalskiego sektora turystycznego. *Nauki Administracyjne*, 2020, nr 10(4), 103, s. 1-17.



Wykres 1. Produkty kupowane online przez młodych ludzi
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

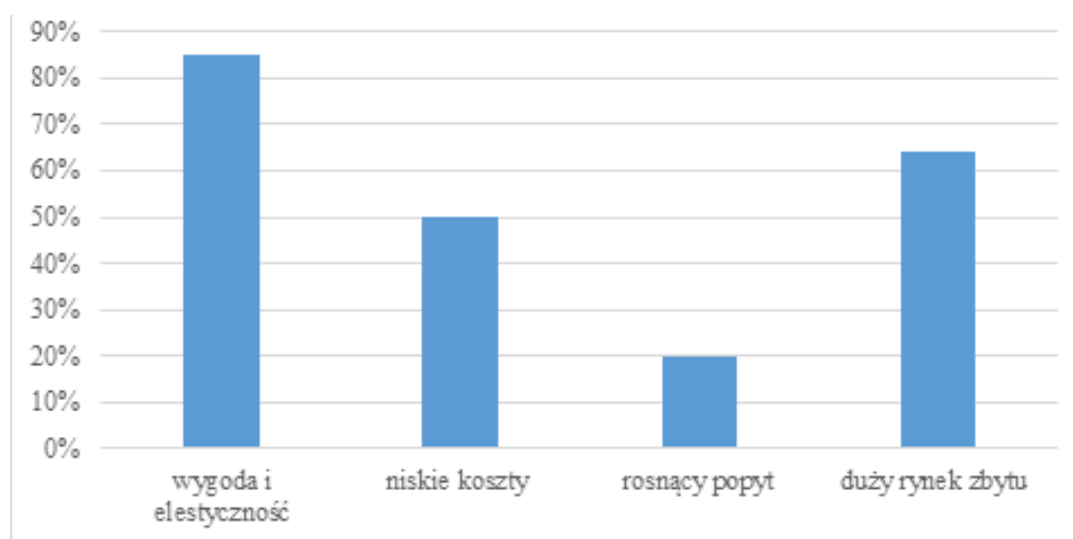
Respondenci zostali zapytani o motywy jakie kierują nimi podczas wyboru formy online jako sposobu na dokonywanie zakupów. Respondenci odpowiadając na pytanie dotyczące powodów dokonywania zakupów przez Internet, mogli wskazać kilka odpowiedzi. Co ważne, młodzi ludzie wychowują się w otoczeniu nowoczesnych technologii. Internet jest dla nich codziennym elementem życia i służy do zaspokajania wielu potrzeb. Badani wskazali, że preferują zakupy przez Internet głównie z powodu oszczędności czasu i możliwości dokonania zakupu bez wychodzenia z domu (69%). Co więcej, ważne dla nich jest, iż podczas zakupów w Internecie nie ma potrzeby bezpośredniego kontaktu z inną osobą tak jak w przypadku tradycyjnych zakupów, na co wskazało 57% badanych osób. Były to czynniki, które znacznie przeważały nad innymi, np. dostępnością unikatowych produktów, niższymi cenami, itp. Szczegółowy rozkład odpowiedzi umieszczono na wykresie nr 2.



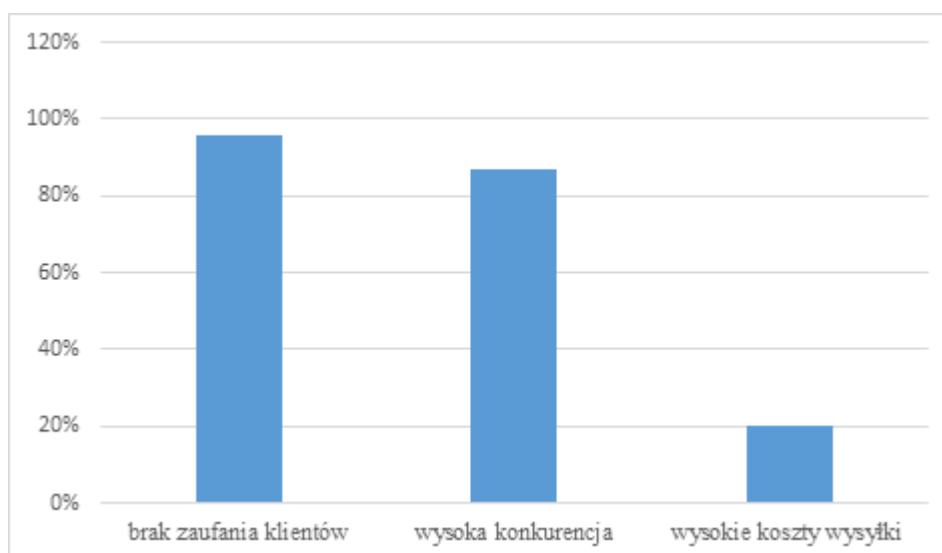
Wykres 2. Powody dokonywania zakupów przez Internet
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Druga część pytań ukierunkowana była na poznanie opinii młodych ludzi dotyczących przyszłości rozwoju e-commerce w Polsce oraz perspektyw na rozwój własnej kariery zawodowej w zakresie analizowanego sektora. W tym celu zapytano respondentów o korzyści jakie wynikają z pro-

wadzenia biznesu zajmującego się handlem internetowym. Najważniejszymi czynnikami okazały się wygoda i elastyczność prowadzenia biznesu w Internecie, niskie koszty funkcjonowania działalności, rosnący popyt na produkty kupowane online oraz duży rynek zbytu, który umożliwia znalezienie klientów nie tylko w najbliższej okolicy jak w przypadku handlu tradycyjnego, ale i na całym świecie (patrz. wykres nr 3). Młodzi ludzie dostrzegają więcej korzyści niż wad prowadzenia działalności w sektorze e-commerce, na co wskazują wyniki odpowiedzi na pytanie dotyczące zagrożeń i wad związanych z handlem internetowym. Respondenci uważają, iż największymi przeszkodami w prowadzeniu działalności opartej na handlu elektronicznym jest przede wszystkim brak zaufania dużej rzeszy klientów do tej formy handlu, wysoka konkurencja oraz wysokie koszty przesyłek, które nieustannie wzrastają i mogą zniechęcić klientów do zakupów online (patrz. wykres 4.).



Wykres 3. Korzyści wynikające z prowadzenia działalności w zakresie handlu elektronicznego
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.



Wykres 4. Zagrożenia dla przedsiębiorcy prowadzącego działalność w zakresie handlu online
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Trzecia część pytań miała na celu poznanie opinii respondentów na temat ich planów dotyczących własnej kariery zawodowej w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej opartej o handel elektroniczny lub zatrudnienia w branży e-commerce. Według większości respondentów (79%)

sektor e-commerce jest atrakcyjny ze względu na planowanie własnej kariery zawodowej. Młodzi ludzie widzą potencjał w rozwoju sektora oraz zauważają jego ciągły wzrost. Uważają także, że praca w zakresie handlu elektronicznego jest znacznie ciekawsza niż np. praca w biurze, edukacji czy handlu stacjonarnym. Prowadzenie sklepu internetowego, promowanie marki w Internecie czy przeprowadzanie aukcji internetowych jest dla młodych ludzi zajęciem ciekawym i pełnym wyzwań, dlatego większość z nich chciałaby podjąć zatrudnienie w dużych firmach zajmujących się handlem online. Z kolei tylko 26% badanych chciałoby w przyszłości prowadzić własny biznes. Wśród osób, które zadeklarowały taką odpowiedź aż 67% wskazało, iż mogłaby to być działalność gospodarcza związana z handlem elektronicznym. Pozostali są zainteresowani handlem stacjonarnym lub produkcją i spedycją. Co głównie wynika z ich zainteresowań. Młodzi ludzie dostrzegają wiele szans rozwoju e-commerce w Polsce w związku z czym nie obawiają się o własną przyszłą karierę zawodową w przypadku wyboru pracy w zakresie e-commerce.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

E-handel precyzyjnie odpowiada na potrzeby współczesnych konsumentów, zwłaszcza młodych ludzi. Zapewnia komfort zakupów oraz wygodę, zwłaszcza młodszymi pokoleniom, którego przedstawiciele spędzają w Internecie dużo czasu, szukając potencjalnych produktów spełniających ich specyficzne potrzeby.

Na problem potencjału rozwoju handlu elektronicznego w Polsce należy spojrzeć całościowo, biorąc pod uwagę zarówno czynniki makroekonomiczne, jak i pozaekonomiczne. Duży wpływ mają tu czynniki kulturowe, np. wzorce społeczne, nawyki konsumpcyjne, tradycja, zasoby wiedzy. W Polsce firmy z branży e-commerce, każdego roku zwiększają sprzedaż. Oczekiwać można, że dynamika rozwoju analizowanej branży będzie znacznie wyższa niż w innych krajach europejskich. Trendy widoczne na rynku wskazują, że e-commerce będzie w niedalekiej przyszłości odgrywał dominującą rolę na większości rynków. Tym samym znaczny odsetek młodych ludzi będzie pracował w tym sektorze. Na podstawie analizy wyników przeprowadzonej na potrzeby artykułu ankiety można wywnioskować, iż według młodych ludzi największą przeszkodą w rozwoju e-commerce jest głównie brak zaufania do tej formy handlu. Jednak przeszkodę tę można pokonać, za pomocą kreowania dobrych relacji z klientami, opartych na poprawnym kontakcie, szybkości reakcji na problemy z zakupem, dbanie o wysoką jakość oferowanych produktów. Istotną rolę w tym zakresie odgrywa także państwo, które tworzy system legislacyjny, a tym samym może prawnie chronić konsumenta. Ankieta umożliwia wyciągnięcie wniosku, iż młodzi ludzie nie obawiają się prowadzenia biznesu wyłącznie w Internecie. Pomimo dużego zainteresowania handlem online, niewielka część respondentów wyraża duże obawy przed podjęciem decyzji o założeniu własnej działalności gospodarczej opartej wyłącznie na sprzedaży online. W celu ograniczenia tychże obaw należy podjąć następujące działania:

- zwiększenie świadomości uczniów i studentów poprzez naukę przedsiębiorczości;
- zwiększenie dostępu do doradztwa w zakresie e-commerce, świadczonego przez profesjonalistów;
- wprowadzenie nowych rozwiązań legislacyjnych, ułatwiających założenie i prowadzenie działalności w sektorze e-commerce;

- rozbudowa infrastruktury technicznej i technologicznej w kraju.

Podsumowując, należy stwierdzić, iż młodzi ludzie są pozytywnie nastawieni zarówno do dokonywania zakupów online, jak i do planowania własnej kariery zawodowej w sektorze e-commerce. Wynika to z dużego potencjału sektora, jaki zauważalny jest wśród pokolenia ludzi otoczonych każdego dnia nowoczesnymi technologiami.

E-COMMERCE IN THE OPINION OF YOUNG PEOPLE

Summary:

The article presents an analysis of the opportunities and threats of further development of the e-commerce market in Poland in the opinion of young people. The author points out that people aged 15-20 see the potential in online commerce and plan in the future not only to continue making purchases in this form, but also to develop their own professional career in the indicated area, despite having some fears of failure. The article was prepared on the basis of a quantitative research, which was an internet survey, and an analysis of the literature on the subject.

Keywords: e-commerce, e-commerce, online shopping, e-business

BIBLIOGRAFIA

1. Adelaar, T., Bouwman H., Steinfield Ch.: Implications of hybrid e-commerce approaches for customer value and geographical market reach, [dostęp: 02.09.2022], http://www.researchgate.net/publication/228572848_IMPLICATIONS_OF_HYBRID_E-COMMERCE_APPROACHES_FOR_CUSTOMER_VALUE_AND_GEOGRAPHI
2. Dobosz, K.: Handel elektroniczny, Polsko-Japońska Wyższa Szkoła Technik Komputerowych, Warszawa: 2012.
3. Gregor, B. Stawiszyński, M.: Handel elektroniczny, Oficyna Wydawnicza Brant, Bydgoszcz-Łódź: 2002.
4. Kaptein, M. Parvinen, P.: Zaawansowana personalizacja e-commerce: proces ramy i studium przypadku. Międzynarodowy Dziennik Handlu Elektronicznego, nr 19(3), 2015.
5. Kiełbasa, B.: Możliwości i ograniczenia rozwoju e-commerce z perspektywy pokolenia Z Polski i Albanii. Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, nr 69, (1/2022), 2022.
6. Lamanpour, F., Damanpour, J.: Ewolucja e-commerce e-biznesu: perspektywa i strategia. Finanse menedżerskie, nr 27(7), 2011.
7. Laudon, K., Traver, C.: E-Commerce 2019, Addison Wesley, Boston: 2002.
8. Molla, A., Heeks, R.: Odkrywanie e-commerce. Korzyści dla firm w zakresie rozwoju kraju. Społeczeństwo informacyjne, nr 23(2), 2007.
9. Norris, M., West, S.: E-biznes, Wydawnictwa Komunikacji i Łączności, Warszawa: 2001.
10. Olczak, A.: Integracja sieci detalicznej e-commerce w branży spożywczej. Uwarunkowania i synergiczne korzyści. Marketing i Rynek, nr 3, 2013.
11. Raport Gemius E-commerce w Polsce 2020, [dostęp: 02.09.2022], <https://eizba.pl/wp-content/uploads/2020/06/Raport-e-commerce-2020.pdf>

12. Sanwal, T., Avasthi, S. Saxena, S.: E-commerce i jego wpływ na umysły młoda generacja. International Journal of Scientific and Research Publications, nr 6 (3), 2006.
13. Szpringer, W.: Handel elektroniczny: konkurencja czy firma?, Wydawnictwo Difin, Warszawa: 2000.
14. Szymański, G.: M-commerce jako nowy trend współczesnych konsumentów. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 501/2017, 2017.
15. Vieira, J., Frade, R., Ascenso, R., Prates, I. Martinho, F.: Czynniki handlu elektronicznego: badanie dotyczące portugalskiego sektora turystycznego. Nauki Administracyjne, nr 10(4), 103, 2020.

Rola mediów społecznościowych w procesie kształtowania się autorytetów

Streszczenie:

W artykule przedstawiono wyniki badań własnych w zakresie postrzegania i rozumienia "autorytetów" przez przedstawicieli pokolenia Z, ze szczególnym uwzględnieniem znaczenia w tym obszarze mediów społecznościowych. Czy autorytety są ponadczasowe? Czy niezależnie od specyfiki czasów wciąż imponują nam te same wartości? Pytania dotyczące hierarchii wartości czy autorytetów są kluczowe podczas próby zrozumienia i wykreowania generalnego rysu charakterologicznego przedstawicieli danego pokolenia. Wyniki tych rozważań są kluczowe przy kształtowaniu strategii zarządzania zasobami ludzkimi i dostosowywaniu technik i narzędzi, a także konstruowaniu i wyborze kanałów komunikacji, w szczególności z pracownikami urodzonymi w scyfryzowanym świecie. Co więcej, problem ten zyskał na znaczeniu wraz z rozwojem i popularyzacją mediów społecznościowych, stąd wiodące pytanie: jaką rolę odgrywają media społecznościowe w procesie kształtowania się autorytetów?

Słowa kluczowe: media społecznościowe, autorytet, pokolenie Z

WPROWADZENIE

Problem zatracanych autorytetów od kilku lat staje się coraz bardziej poważny. Przyglądając się jedynie sytuacji w Polsce, zauważyć można rosnące społeczne niezadowolenie. Względem władzy, instytucji, relacji, ustroju, edukacji. Każdorazowe wybory władzy wszelakiej spotykają się z niekończącą się krytyką części społeczeństwa, a coraz częściej i strajków, protestów, dymisji. Stawiany przez społeczeństwo polskie opór wynika jednoznacznie z braku uznania względem danych wyborów, a to oznacza, że i z braku autorytetu. Choć sytuacja polityczno-gospodarcza w kraju nie jest tematem niniejszego artykułu, to jednak świadczy ona o potrzebie wszczęcia badań nad autorytetem w obecnych czasach.

Autorytet jest zagadnieniem wielowymiarowym, swoistą wartością pozwalającą na zachowanie harmonii w życiu społecznym, uznaniem motywującym do słusznego postępowania. Można by sądzić, że mimo wszelkich występujących współcześnie transformacji, wartości pozostają niezmiennie, jednak przyglądając się młodemu pokoleniu, zauważalne są radykalne zmiany w ich postępowaniach, oczekiwaniach, ale i hierarchii wartości. Brak zrozumienia podstaw funkcjonowania tych osób, skutkować może występowaniem zaburzonej komunikacji między przedstawicielami różnych pokoleń, kryzysem na rynku pracy czy nieefektywnej edukacji. Z tego powodu autorka postanowiła zarówno na podstawie obserwacji, jak i badań jakościowych sprawdzić, jak przedstawiciele pokolenia Z rozumieją autorytet.

Kluczowe w aktualnych rozważaniach na temat autorytetu są media społecznościowe. W końcu są one obecne w większości obszarów życia społeczno-gospodarczego, stanowią źródło wiedzy, wymiany zdań, rozrywki, a coraz częściej pełnią również funkcję podstawowego miejsca przekazywania ważnych informacji przez rząd, instytucje rządowe i pozarządowe, a także europejskie czy światowe. W przypadku osób urodzonych po 1996 r., czyli w czasach, w których nastąpiło upowszechnienie Internetu w Polsce, media społecznościowe są podstawowym elementem życia. Scyfryzowany świat, w którym występuje generalny kryzys wartości, wymaga ich ponownego zdefiniowania w kontekście młodego pokolenia. Z tego powodu autorka artykułu postanowiła zbadać i wskazać, jaka jest rola mediów społecznościowych w procesie kształtowania się autorytetów.

Niniejszy artykuł przedstawia wyniki badań własnych, prowadzonych w listopadzie 2021 r. Metodą kwestionariusza ankiety autorka postanowiła uzyskać dane w zakresie postrzegania autorytetu przez osoby urodzone po 1996 r. w kontekście mediów społecznościowych. Wśród respondentów znaleźli się między innymi uczniowie Zespołu Szkół im. Czesława Miłosza w Gryficach oraz Technikum Kreatywnego w Szczecinie. Wyniki badań zaprezentowane w dalszej części artykułu, poparte wielomiesięczną obserwacją zachowań w mediach społecznościowych młodego pokolenia, pozwoliły na postawienie tezy o nowym wymiarze wartości, czyli autorytetu 2.0.

ROZWÓJ MEDIÓW SPOŁECZNOŚCIOWYCH A NOWE POKOLENIE

Media społecznościowe całkowicie zrewolucjonizowały niemalże wszystkie obszary życia społeczno-gospodarczego. Historia mediów interaktywnych, rozpoczęła się właściwie pod koniec XX w., gdy w Stanach Zjednoczonych powstały pierwsze portale społecznościowe tworzone dla danych grup społecznych. Był to między innymi utworzony przez Randy'ego Conrada w 1995 r. portal Classmate.com¹, którego zresztą polski odpowiednik, czyli Naszaklasa.pl pojawił się dekadę później. Prawdziwa globalna rewolucja nastąpiła jednak w 2004 roku wraz z utworzeniem dominującego i stale powiększającego się od tej pory portalu Facebook. W Polsce ten technologiczno-komunikacyjny przewrót nastąpił później, a dokładniej 15 maja 2008 r., gdy wprowadzono polską wersję językową Facebooka². Jest to dowód nie tylko na postępującą już w tym czasie globalizację, ale także i digitalizację. To natomiast bezpośrednio wpłynęło na całe polskie społeczeństwo, kształtując tym samym nowe, scyfryzowane pokolenie.

Popularyzacja mediów społecznościowych zaczęła postępować wraz z dorastaniem przedstawicieli pokolenia Z, czyli osób urodzonych po mniej więcej 1996 roku³. Nie bez powodu data ta została podana przez autorkę jako niepewna. Analizując różnorodne prace naukowe publikowane przez badaczy pokoleń, socjologów, ekspertów zarządzania zasobami ludzkimi stwierdzić można jedno: nie ma konkretnych i jedynie słusznych cezur pokoleniowych oraz nazw pokoleń. Ze względu

1 A. Zalewska-Bochenko, Portale społecznościowe jako element społeczeństwa informacyjnego, [w:] "Studia Informatica Pomerania" nr 2/2016 (40), s. 89.

2 G. Szymański, A. Kowalski, Facebook realnym zagrożeniem współczesnego społeczeństwa, [w:] Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego "Studia Informatica" nr 33/2013, s. 159.

3 A. Bencsik, G. Horváth-Csikós, T. Juhász, Y and Z Generations at Workplaces, [w:] „Journal of Competitiveness” nr 8/2016, s. 91-92.

na dynamikę przekształceń oraz tę niejednoznaczność wynikającą bezpośrednio z charakteru terminu pokolenia, badacze tej dziedziny wskazują na różne zakresy i przyjmują je jako właściwe w prowadzonych przez siebie badaniach. Jednym z nich jest Stacy Wood, która przyjmuje, że pokolenie Z rozpoczęło się w 1995 roku⁴. Autorka niniejszego artykułu, opiera się nie tylko na literaturze przedmiotu, ale także ówczesnej sytuacji w kraju. 1996 rok obfitował w znaczące wydarzenia w Polsce, które stanowiły swoisty fundament dalszego rozwoju technologicznego, a także adaptacji do niego społeczeństwa. Początkowo, w kwietniu 1996 r. Telekomunikacja Polska wprowadziła usługę komutowanego dostępu do Internetu, co stanowiło pierwszy krok w jego upowszechnieniu. Następnie uruchomiono portal Onet.pl, a we wrześniu i październiku rozpoczęły działalność pierwsze sieci komórkowe - Era i Plus. Równie istotna była oferta Polboxu, który na koniec tego roku umożliwił zakładanie pierwszych w pełni darmowych kont poczty elektronicznej.

Pokolenie Z wychowało się zatem już w czasach Internetu, w bliskim sąsiedztwie wysoce zaawansowanych technologicznie narzędzi, nieograniczonych możliwości komunikacji i pozyskiwania informacji. Z tego względu najmłodsze z obecnych pokoleń aktywnych aktualnie na rynku pracy, inaczej zwane jest również iGen, Post Millennials⁵, cyfrowi tubylcy (ang. digital natives)⁶ lub Plurals⁷. Wszystkie nazwy te bezpośrednio powiązane są ze scyfryzowanym obrazem świata, w którym stopniowo w każdym aspekcie życia istotną rolę zaczyna odgrywać Internet.

Analizując rozwój mediów społecznościowych w kontekście zmian pokoleniowych, możliwe jest zauważenie z perspektywy czasu tendencji do stopniowego odchodzenia od treści pisanej na rzecz materiałów wideo. Pokazuje to również zmiana intensywności użytkowania, celu oraz popularności platform. Początkowo (choć niezmiennie na pozycji lidera) rynek mediów społecznościowych zdominował Facebook, następnie rozwinął się Snapchat i Instagram, a w ostatnich latach przoduje TikTok. Jednak należy podkreślić, że taka hierarchia zauważalna jest w przypadku przedstawicieli pokolenia Z. Ich upodobania nie zmieniają pozycji LinkedIna, jako medium popularnego w szeroko rozumianym biznesie, a także w kontekście rynku pracy czy Twittera skupiającego wokół siebie polityków, ekonomistów i naczelników przedstawicieli instytucji publicznych, rządowych czy organizacji pozarządowych i non-profit. Czy to oznacza, że tak jak zmieniają się upodobania młodego pokolenia względem formatów wykorzystywanych w mediach społecznościowych, mogą ulegać zmianie także ich główne cechy charakterologiczne, podejście do pracy, a także i uznawanie pewnych wartości, na przykład takich jak autorytet?

4 S. Wood, Generation Z as Consumers: Trends and Innovation. Institute for Emerging Issues: NC State University, [online:] <https://iei.ncsu.edu/wp-content/uploads/2013/01/GenZConsumers.pdf>, 2013, s. 1-3.

5 J. Dorsey, IGEN Tech Disruption, The Center for Generational Kinetics, [online:] <https://genhq.com/wpcontent/uploads/2016/01/iGen-Gen-Z-Tech-Disruption-ResearchWhite-Paper-c-2016-Center-for-Generational-Kinetics.pdf>, 2016.

6 K.A. J Mohr, E.S. Mohr, Understanding Generation Z Students to Promote a Contemporary Learning Environment. }Journal on Empowering Teaching Excellence", 1(1), 2017, 84-94.

7 C. S. Flippin, Generation Z in the Workplace: Helping the Newest Generation in the Workforce Build Successful Working Relationships and Career Path. Candace Steele Flippin, New York 2017.

AUTORYTETY POKOLENIA Z

W świecie nieustannie następują zmiany. Zauważamy je w gospodarce, komunikacji, technologii. Jednak zmieniają się także - a może i przede wszystkim - ludzie. Z pojawieniem się każdego nowego pokolenia widoczne są różnice w postępowaniu, podejściu do różnorodnych aspektów życia czy postrzeganiu wielu kwestii. Dotyczy to także zagadnień dotychczas uznawanych za elementarne i niepodważalnie niezmiennie, czyli wartości. Transformacja technologiczna tak istotnie przekształciła otoczenie, w którym wychowywało się i dorastało młode pokolenie, że ich stosunek w wielu obszarach kształtować zaczął się odmiennie niż u osób urodzonych we wcześniejszych latach. Skutki tego widoczne są między innymi w postrzeganiu autorytetów oraz źródeł czerpania inspiracji i doświadczania uznania.

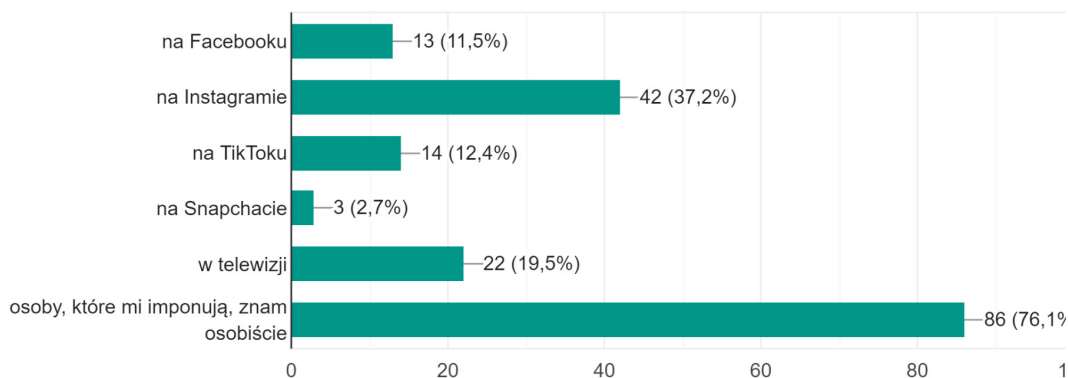
Podejmując próbę znalezienia odpowiedzi na pytanie badawcze dotyczące korelacji między rozwojem mediów społecznościowych a procesem kształtowania się autorytetów u przedstawicieli pokolenia Z, w okresie od 8 do 29 listopada 2021 r. autorka przeprowadziła badania pt.: "Kto jest dla Ciebie autorytetem?" metodą ankiety na próbie 116 przedstawicieli pokolenia Z, urodzonych w latach 1996-2006.

Każde medium różni się stosowaną formą, grupą odbiorców czy celem użytkowania. W kontekście badań nad autorytetem, kluczowe jest zatem uzyskanie informacji, z którego medium respondenci korzystają najczęściej. Zgodnie z odpowiedziami, wciąż najbardziej popularny jest Facebook, którego wskazało aż 97,4 proc. respondentów. Następnie znalazły się: Instagram - 89,5 proc, TikTok - 5 proc. oraz Snapchat - 55,3 proc. Mimo nieustannej dominacji Facebooka, ważne jest, że im młodszy przedstawiciele pokolenia Z, tym większa staje się popularność portali skupionych wokół zdjęć i filmów, z ograniczoną zawartością tekstową. Zmiana preferowanej formy komunikacji widoczna jest już od kilku lat. Respondenci, choć najczęściej korzystają nadal z Facebooka, wskazali, że to Instagram jest ich ulubionym portalem społecznościowym (48,7 proc.). A jakie znaczenia ma to w przypadku procesu kształtowania się autorytetów?

W dyskursie medialnym coraz częściej podkreślany jest negatywny wpływ mediów społecznościowych na psychikę dzieci i młodzieży. Uzależnienie od tej formy komunikacji w przypadku większości młodych ludzi zostało już wielokrotnie zbadane, choć by się o tym przekonać, wystarczy obserwacja. Media społecznościowe mimo że poszerzają możliwości komunikacji, otwierają nowe kanały dystrybucji treści, stają się źródłem wiedzy, sprzedaży, czerpania inspiracji, są także i miejscem wyidealizowanym, pokazującym sztucznie wykreowany świat. Nawet doświadczeni życiowo przedstawiciele starszych pokoleń miewają trudności w oddzieleniu prawdy od fikcji zastanej w Internecie, a problem ten narasta, gdy odbiorcy nie są jeszcze świadomi tego zjawiska. Skutki tego uwidaczniają się przede wszystkim w podejściu do takich wartości jak autorytety oraz źródeł ich pozyskiwania. W związku z tym, respondenci zostali poproszeni o wskazanie miejsc lub sytuacji, w których spotykają osoby uznawane przez nich za imponujące (zob. wykres nr 1). Odpowiedzi na to pytanie wykazały, że transformacje wartości przebiegają stopniowo, ale również tylko w częściowej grupie przedstawicieli pokolenia Z.

Najwięcej osób, które Ci imponuje, widzisz:

113 odpowiedzi



Wykres 1. Gdzie pokolenie Z znajduje autorytety? Współczesne źródła osobowych wartości uznawanych za imponujące przez młode pokolenie

Źródło: opracowanie własne.

Hierarchia wartości zawsze pozostaje w sferze indywidualnej. Choć znane są strukturalne schematy wynikające ze specyfiki danej ideologii lub grupy społecznej, takie jak wartości wyższe i niższe według Józefa Tischnera⁸, to kto lub co darzone jest uznaniem pozostaje tylko w kwestii jednostki. Choć niewykluczony jest również wpływ kręgu kulturowego na ten proces czy aktualnych uwarunkowań polityczno-gospodarczych. Mimo tego operujemy tymi samymi pojęciami, generalizując tym samym ich znaczenie. Dotyczy to również autorytetu. Przedstawiciele pokoleń X czy Y, a w szczególności Baby Boomers (wszystkich pokoleń urodzonych przed popularyzacją Internetu) rozumieją autorytet w tradycyjnym jego znaczeniu. Stwierdzenie to z pewnością wzbudzić może wiele kontrowersji ze względu na oczywistą jego wielowymiarowość, jednak autorka świadomie je wykorzystuje, podkreślając tym samym znaczenie obrazu autorytetu wskazywanego przez osoby wychowane w bezpośrednim towarzystwie technologii i mediów społecznościowych. Pokolenia te utożsamiają autorytet z wartością, ale nie jest im obce także pojęcie autorytetu instytucji czy władzy⁹. Początkowym etapem zmian była między innymi zmiana ustroju, a w związku z tym również i występujące od lat 90. przewartościowanie w Polsce. Intensyfikacja procesu nastąpiła natomiast kilka lat później, w czasach upowszechniania Internetu, a dokładniej mediów społecznościowych w pierwszej dekadzie XXI w. Efektem tej aksjologicznej transformacji jest coraz częściej wskazywane rozumienie autorytetu w postaci 2.0¹⁰.

Rozważania na temat poziomu korelacji między uznaniem wartości a wzrostem interaktywności sieci, w rozumieniu web 2.0, eksplikują uzyskane w przeprowadzonych badaniach odpowiedzi. Zgodnie z nimi, u części respondentów widoczna jest zmiana w postrzeganiu autorytetu, a dokładniej - w odmiennym jego źródle. Blisko 46 proc. respondentów wskazała, że osoby cieszące się ich autorytetem mogą znać z Internetu lub mediów (zob. wykres nr 2). Co więcej, wśród odpowiedzi na

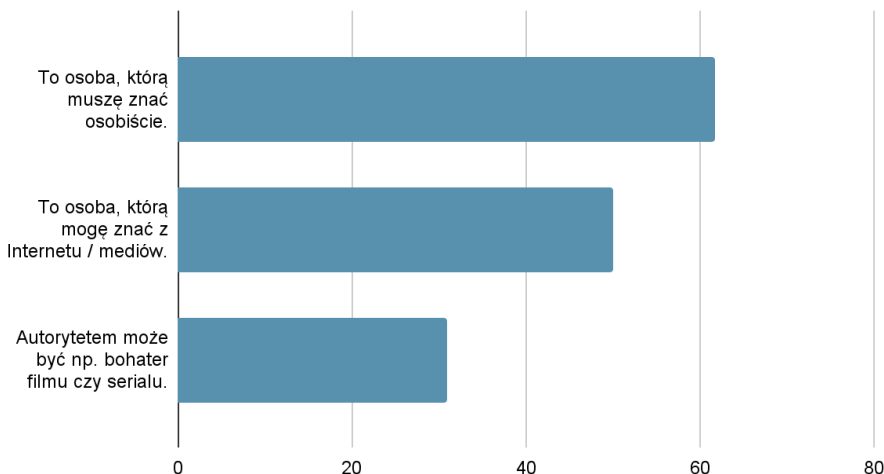
8 J. Tischner, *Etyka wartości i nadziei*, [w:] D. von Hildebrand, J. A. Kłoczowski, J. Paściak, J. Tischner, *Wobec wartości*, Poznań 1982, s.68-73.

9 L. Witkowski, *Autorytet i wartości u stóp*, [w:] ER(R)GO. Teoria–Literatura–Kultura nr 1 (26), 2013, s. 65-66.

10 M. Jankowska, *Autorytet 2.0. Kształtowanie się wzorców w scyfryzowanym świecie pokolenia Z*. [w:] *Zarządzanie Zasobami Ludzkimi* nr 3-4, 2022.

pytanie "Kogo uznajesz za autorytet?", wystąpiły odpowiedzi takie jak: "Osoby, które osiągnęły sukces w mediach społecznościowych", "Osoby z internetu, niekoniecznie topowi celebryci", "jest dużo osób, które w internecie są moimi autorytetami". Najpopularniejszymi wskazaniami byli rodzice, dziadkowie i osoby z bliskiego otoczenia, natomiast nie zabrakło także i piosenkarzy, artystów, celebrytów czy ogólnych ram oczekiwanych od autorytetu cech.

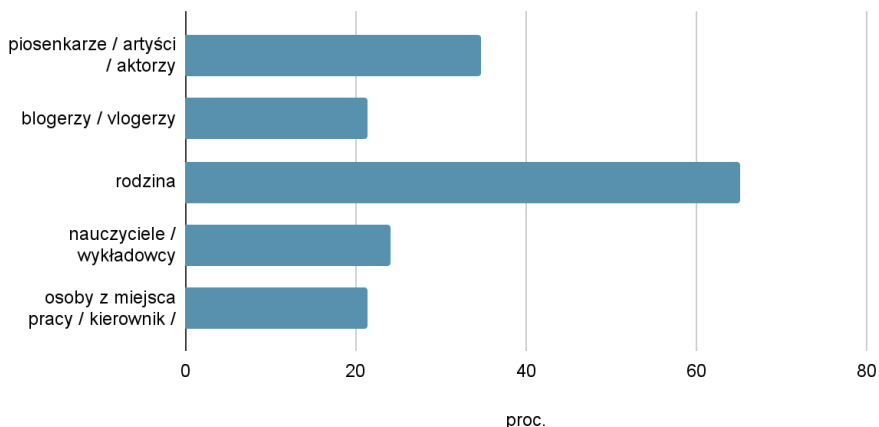
Skąd biorą się osoby cieszące się Twoim autorytetem?



Wykres 2. Źródła autorytetów przedstawicieli pokolenia Z
Źródło: opracowanie własne.

Próbując uszczegółowić rozumienie przedstawicieli pokolenia Z, kwestionariusz ankiety zakończyło pytanie dotyczące grup, do których należą osoby uznawane przez nich za autorytet. Na wykresie nr 3 zostały przedstawione najczęściej występujące odpowiedzi. Prócz nich wymieniano również: przyjaciół, naukowców, polityków czy przedsiębiorców.

Do której grupy lub grup należą osoby, które uznajesz za autorytet?



Wykres 3. Grupy, do których należą osoby uznawane za autorytety przez przedstawicieli pokolenia Z
Źródło: opracowanie własne.

Scyfryzowane rozumienie i postrzeganie autorytetów przez przedstawicieli pokolenia Z dotyczy pewnej ich części, natomiast już samo jego występowanie świadczy o konieczności dalszych

analiz nowego wymiaru autorytetu. Najwięcej respondentów jako grupę, do której należą osoby uznawane za autorytety wskazało rodzinę (65,2 proc.), natomiast kolejne miejsca należały do: piosenkarzy, artystów, aktorów - blisko 35 proc., kręgu naukowego - ponad 24 proc. oraz blogerów i osób znanych z miejsca pracy - po 21,4 proc. Przedstawionych 5 grup stanowi główne przestrzenie klasyfikowane przez młode pokolenie jako istotne. To właśnie te grupy społeczne uznać można za najbardziej wpływowe i najsilniej oddziałujące na osoby urodzone po 1996 r.

PODSUMOWANIE

Autorytet stanowi ważną społeczną rolę, dzięki której cnoty, wartości i wzorce zachowań pozostają aktualne, nie tracąc na znaczeniu. Nie wyklucza to jednak możliwości jego częściowej transformacji lub też nowej postaci. Tendencją społeczeństwa jest opór na zmiany szeroko rozumiane, jednak niemożliwym jest zamknięcie się na nie. Problem ten uwidacznia się szczególnie w przypadku zmian społecznych, wynikających z pojawienia się nowego pokolenia. Dotyczy on zarówno przestrzeni edukacji, wychowania, jak i rynku pracy.

Problem akceptacji zmian niejednokrotnie wynika z braku ich zrozumienia. Przekształcenia - jeśli nie wynikają ze skrajnych sytuacji kryzysowych takich jak na przykład wojna czy katastrofa - następują stopniowo. Oznacza to, że można się na nie przygotować. Tu jednak pojawia się kolejny problem, czyli społeczne zaprzeczenie ryzyka powstania zmian w danych obszarach. Jednak w konsekwencji tego, zamiast z pełną świadomością zaakceptować nową rzeczywistość, narasta niepokój, a niekiedy i niechęć czy ignorancja nowego.

Rozważania na temat autorytetu - i jak twierdzi autorka jego nowego wymiaru - spotkać się mogą, w tym przypadku ze spodziewaną krytyką. Choć wielokrotnie badacze z różnych dyscyplin, między innymi psychologii, socjologii, pedagogiki, poddają wtórnej refleksji omawiany termin, sytuują go w różnorodnych paradygmatach i kontekstach, to jednak nie uwzględniają oni aspektu digitalizacji. Powodów tego może być wiele, chociażby współczesny przesyt technologią dotyczący każdego obszaru życia, czy też chęć zachowania chociaż sfery wartości bez wpływu technologii. To jednak, o czym świadczą wyniki badań zaprezentowane w niniejszym artykule, stać się może obecnie konieczne.

Rola mediów społecznościowych w procesie kształtowania się autorytetów jest znacząca. Efekty tego prezentują odpowiedzi respondentów, którzy bezpośrednio wskazują je jako źródło inspiracji, ale też miejsce, z którego wywodzą się osoby uznawane przez nie za autorytety. Pokolenie Z od początku wychowywało się i dojrzewało w scyfryzowanym świecie, zdominowanym przez mass media, mobilne urządzenia i media społecznościowe. Podczas całego okresu adolescencji technologia była nieodzownym elementem ich życia, co silnie oddziaływało na postrzeganie przez nich występujących w otoczeniu zdarzeń, relacji i rozumienie danych wartości.

Współcześnie zarówno w dyskursie medialnym, jak i naukowym stosuje się terminologii 2.0, a niekiedy i 3.0, 4.0, a nawet 5.0. Istotna jest jednak różnica między pierwszymi dwoma poziomami 1.0 i 2.0. Wywodzące się z nomenklatury technologicznej określenia, różnicują przede wszystkim sieć. Początkowo funkcjonujący Internet pozbawiony był interaktywności, która pojawiła się już

na etapie drugim. Rzecz ta miała niezwykle szerokie konsekwencje w życiu całego społeczeństwa. Umożliwiła globalizację, rozwój mobilności, wdrożenie technologii do obszarów finansów, edukacji, marketingu czy komunikacji i pozwoliła na ich nowe zdefiniowanie. Po latach ludzkich doświadczeń z interaktywnością technologiczną, zaczęto zauważać zmiany charakterologiczne cechujące nowe pokolenie. Niemalże całkowicie zmieniło się podejście do pracy, zachowania, zdolność skupienia, sposoby komunikowania się czy nabywanie kompetencji interpersonalnych. To natomiast sugeruje, że koniecznym stać się może ponowne zdefiniowanie niektórych wartości w celu lepszego poznania przedstawicieli nowego pokolenia.

Niniejszy artykuł przedstawia swoiste społeczne konsekwencje cyfryzacji. Po doświadczeniach ostatnich lat związanych z pandemią SARS-CoV-2, społeczeństwo uświadomiło sobie konieczność rozwoju technologicznego, wykorzystywania Internetu w większości obszarów życia, a w konsekwencji, nawet ci dotychczas wzbreniający się przez wdrożeniem Internetu do swojej codzienności w tak wielkim wymiarze, zaakceptowali tę zmianę. Ocena tego może być dwojaka. Z jednej strony dalekie transformacje podniosły standard życia w wielu miejscach na świecie, unowocześniły gospodarkę i przemysł, otworzyły granice dotychczas niedostępnych obszarów, z drugiej jednak całkowicie uzależniły społeczeństwo od stałego dostępu do Internetu. Jednak konsekwencje tego widoczne są także w postaci osobowej, czyli pokolenia Z.

Tak znacząca zmiana w cechach charakterystycznych młodego pokolenia pracowników bezpośrednio wpływa na efektywność dotychczas stosowanych strategii i narzędzi zarządzania zasobami ludzkimi. Uznając kapitał ludzki za najcenniejszą wartość przedsiębiorstwa, od której zależne jest jego prosperowanie, wraz z wkroczeniem na rynek pracy pokolenia Z, menedżerowie oraz kadra zarządzająca powinni dostosować do ich oczekiwań i perspektywy stawiania oceny rzeczywistości, a także występujących w niej zjawisk, wykorzystywane modele zarządzania. Obszar rekomendacji dla aktualnych menedżerów zarządzających w zróżnicowanym pokoleniowo środowisku pracy dotyczy przede wszystkim komunikacji zarówno w kwestii wykorzystywanych do tego narzędzi, jak i samej narracji. Wdrożenie do wymiany informacji mediów społecznościowych pozwoli menedżerom na zbudowanie relacji. Dzięki temu żadne kontaktów towarzyskich także w miejscu pracy pokolenie Z zyska zaufanie i otwartość.

Tworząc strategię zarządzania zasobami ludzkimi, menedżerowie winni uwzględniać oczekiwania pracowników będących przedstawicielami młodego pokolenia. Postrzeganie przez nich autorytetu może być cenną informacją, pomagającą w skutecznym formułowaniu przekazów. Budowanie relacji między pracownikiem a pracodawcą powinno bazować na zaufaniu. Jednak by je osiągnąć, konieczne jest znalezienie wspólnej wartości. Okazanie młodemu pracownikowi, który dopiero rozpoczyna swoją karierę zawodową, troski, ale także i rozbudzenia w nim poczucia zrozumienia (posługując się takimi samymi jak on kanałami komunikacji oraz autorytetami i wartościami) pozwoli na rozpoznanie jego potrzeb, a co najważniejsze - oczekiwań względem miejsca pracy i relacji zawieranych w jej środowisku, będących kluczowymi elementami na drodze zapewnienia organizacji pożądanego efektywności.

Media społecznościowe stały się miejscem pozyskiwania informacji, komunikacji, rozrywki, ale i marketingu, reklamy, sprzedaży, komunikacji korporacyjnej. Przedstawiciele pokolenia Z właśnie za pośrednictwem mediów społecznościowych zaspokajają swoje potrzeby interakcji, przynależności do

grup, uczestnictwa w życiu społecznym czy kształtowania uznawanych autorytetów. Nie należy tego oceniać, gdyż to następstwo rozwoju, jednak nie można pozostać obojętnym, a rolą starszych pokoleń winno być zachowywanie i pielęgnacja powszechnie uznawanych wartości, n Nawet gdy przybierają scyfryzowaną postać..

THE ROLE OF SOCIAL MEDIA IN THE PROCESS OF AUTHORITY BUILDING

Summary:

The article presents the results of own research on the perception and understanding of “authorities” by Generation Z, with a focus on the importance of social media in this field. Are authorities timeless? Despite the peculiarities of the time, are we still impressed by the same values? Questions of rank and authority are crucial when trying to understand and create a general characterological characteristic of the representatives of a generation. The results of these considerations are crucial for the design of human resources management strategies and the adaptation of techniques and tools, as well as for the creation and selection of communication channels, especially with employees born in a digitalised world. In addition, this problem has gained importance with the development and popularization of social media, hence the main question: What role do social media play in the formation of authorities?

Keywords: social media, generation Z, authority

BIBLIOGRAFIA

1. Bencsik A., Horváth-Csikós G., Juhász T., Y and Z Generations at Workplaces, [w:] „Journal of Competitiveness” nr 8/2016.
2. Dorsey, J., IGEN Tech Disruption, The Center for Generational Kinetics. ponline:] <https://genhq.com/wpcontent/uploads/2016/01/iGen-Gen-Z-Tech-Disruption-ResearchWhite-Paper-c-2016-Center-for-Generational-Kinetics.pdf>, 2016.
3. Flippin C.S., Generation Z in the Workplace: Helping the Newest Generation in the Workforce Build Successful Working Relationships and Career Path. Candace Steele Flippin, New York 2017.
4. Jankowska M., Autorytet 2.0. Kształtowanie się wzorców w scyfryzowanym świecie pokolenia Z. [w:] “Zarządzanie Zasobami Ludzkimi” nr 3-4, 2022.
5. Mohr, K.A. J. & Mohr, E.S., Understanding Generation Z Students to Promote a Contemporary Learning Environment. “Journal on Empowering Teaching Excellence”, 1(1), 2017.
6. Szymański G., Kowalski A., Facebook realnym zagrożeniem współczesnego społeczeństwa, [w:] Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego “Studia Informatica” nr 33/2013.

7. Tischner J., Etyka wartości i nadziei, [w:] D. von Hildebrand, J. A. Kłoczowski, J. Paściak, J. Tischner, Wobec wartości, Poznań 1982.
8. Witkowski L., Autorytet i wartości u stóp, [w:] "ER(R)GO. Teoria–Literatura–Kultura" nr 1 (26), 2013.
9. Wood S., Generation Z as Consumers: Trends and Innovation. Institute for Emerging Issues: NC State University, [online:] <https://iei.ncsu.edu/wp-content/uploads/2013/01/GenZConsumers.pdf>, 2013.
10. Zalewska-Bochenko A., Portale społecznościowe jako element społeczeństwa informacyjnego, [w:] "Studia Informatica Pomerania" nr 2/2016 (40).



Zachodniopomorska
Szkoła Biznesu
w Szczecinie

30 LAT

ISSN: 1429-7221