

# *ANNALES*



WYDAWNICTWO  
UNIWERSYTETU  
ŁÓDZKIEGO

# *ANNALES*

## **Ethics in Economic Life**

**Volume 22, No. 1**



**WYDAWNICTWO  
UNIwersytetu  
ŁÓDZKIEGO**  
Łódź 2019



Member since 2018  
JM13714

#### EDITORIAL BOARD

Joanna Dzionek-Kozłowska (Editor-in-Chief), Rafał Matera (Deputy Editor-in-Chief)  
Janina Godłów-Legiędź, Janusz Skodlarski, Jan Jacek Sztaudynger, Danuta Walczak-Duraj

#### SCIENTIFIC COUNCIL

Chairman: prof. Czesław Domański, PhD, University of Lodz  
prof. dr. Tevfik Erdem, Gazi Üniversitesi (Turkey)  
prof. Wojciech Gasparski, PhD, Kozminski University, Business Ethics Centre  
prof. David J. Jackson, Bowling Green State University (USA)  
prof. Bożena Klimeczak, PhD, Wrocław University of Economics  
revd. Biju Michael SDB, PhD, Salesian Pontifical University, Jerusalem (Israel)  
prof. dr. Nail Öztaş, Gazi Üniversitesi (Turkey)  
dr. Přemysl Pálka, PhD Tomas Bata University in Zlín (Czech Republic)  
prof. Sharaf N. Rehman, University of Texas (USA)  
prof. Michał Seweryński, PhD, University of Lodz  
prof. Heather Hadar Wright, PhD, Wittenberg University (USA)

#### INITIATING EDITOR

Beata Koźniewska

#### EDITOR OF THE ISSUE

Joanna Dzionek-Kozłowska

#### PROOFREADING

Tamara Franiak-Krupińska, Mark Muirhead

#### TYPESETTING

Joanna Dzionek-Kozłowska

#### TECHNICAL EDITOR

Elżbieta Rzymkowska

The “Annales. Ethics in Economic Life” is affiliated and co-financed  
by the Faculty of Economics and Sociology of the University of Lodz



The list of the reviewers will be published in the 4<sup>th</sup> issue of “Annales. Ethics in Economic Life” vol. 22  
and available *on-line* on the journal’s website: <http://www.annalesonline.uni.lodz.pl/reviews.html>

#### EDITORIAL BOARD ADDRESS

“Annales. Ethics in Economic Life” Editorial Board  
90-214 Łódź, Poland, 41, Rewolucji 1905 r. Street  
phone: 48 42 635 55 42  
e-mail: [annales@uni.lodz.pl](mailto:annales@uni.lodz.pl)  
[www.annalesonline.uni.lodz.pl](http://www.annalesonline.uni.lodz.pl)

Printed directly from camera-ready materials provided to the Łódź University Press

© Copyright by Authors, Łódź 2019

© Copyright for this edition by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2019

Published by Łódź University Press

First Edition W.09326.19.0.C

Printing Sheets 7.625

ISSN 1899-2226

e-ISSN 2353-4869

Łódź University Press

90-138 Łódź, 8 Lindleya St.

[www.wydawnictwo.uni.lodz.pl](http://www.wydawnictwo.uni.lodz.pl)

e-mail: [ksiegarnia@uni.lodz.pl](mailto:ksiegarnia@uni.lodz.pl)

phone +48 42 665 58 63

---

<b>Aleksander Ostapiuk</b> , Wroclaw University of Economics Ekonomia neoklasyczna versus ekonomia behawioralna. Libertariański paternalizm a reforma emerytalna <i>Neoclassical economics versus behavioral economics. Libertarian paternalism and the retirement system</i>	7
<b>Waldemar Walczak</b> , University of Lodz Ekonomiczne i społeczne aspekty korupcji <i>Economic and social aspects of corruption</i>	31
<b>Pawel Baranowski, Jan Jacek Sztaudynger</b> , University of Lodz Marriage, divorce and economic growth <i>Małżeństwa, rozwody i wzrost gospodarczy</i>	53
<b>Alina Walenia</b> , University of Rzeszów Deontologiczne zasady dobrej administracji w dokumentach UE. Uwagi o ich wdrażaniu w Polsce <i>Deontological principles of good administration in EU documents. Comments on their implementation in Poland</i>	69
<b>Andrzej Kondej</b> , University of Białystok Transformacja handlu detalicznego Fast Moving Consumer Goods (FMCG) w Polsce po 1989 roku <i>Transformation of the Retail Trade of FMCG in Poland After 1989</i>	85
<b>Kinga Kowalewska</b> , Adam Mickiewicz University of Poznan <b>Erika Grodzki</b> , Lynn University The representation of mature adults in TV commercials: A cross-cultural content analysis of portrayals in Poland and in the U.S. <i>Wizerunek osób dojrzałych w reklamach telewizyjnych: międzykulturowa analiza porównawcza na przykładzie Polski i Stanów Zjednoczonych</i>	103

---



Aleksander Ostapiuk  
Wroclaw University of Economics  
Faculty of Economic Sciences  
Department of Ecological Economics  
e-mail: [aleksander.ostapiuk@gmail.com](mailto:aleksander.ostapiuk@gmail.com)

## **Ekonomia neoklasyczna versus ekonomia behawioralna Libertariański paternalizm a reforma emerytalna**

---

### **Neoclassical economics versus behavioural economics Libertarian paternalism and the retirement system**

The goal of the article is to criticise neoclassical economics from the behavioural economics perspective on the example of Poland's reform of the retirement system (the possibility of earlier retirement). The creators of the reform assume that people are rational and will choose the best option and save enough for retirement. Thanks to conclusions from psychology we know that people cannot discount utility in time, but they behave in accordance with hyperbolic discounting. This situation leads to the conflict between preferences in time. To resolve this conflict, the concept of multiple selves is presented. Different preferences in time are not the problem for neoclassical economics, which assumes that people choose what is best for them (revealed preferences). The criticism of this assumption is presented along with the limitations of perceiving rationality in the instrumental sense. Thanks to axiomatic assumptions, neoclassical economists could dismiss conclusions from behavioural economics which concerns human irrationality. It proves that people do not always make the best choices, which is observable on the example of people who take early retirement. The concept of libertarian paternalism is presented as a way of helping people to make the "right" choices. The possibility of early retirement is presented as the default option. The author comes to the conclusion that this state is a flawed choice architecture because, despite its negative consequences, many people will choose early retirement.

---

**Keywords:** retirement system, behavioural economics, libertarian paternalism, multiple selves, choice over time

**JEL Classification:** D63, D64, D91

---

## 1. Wprowadzenie

Celem artykułu jest wykorzystanie reformy emerytalnej jako przyczynku do krytyki teoretycznych założeń ekonomii neoklasycznej i ich stosowania. Uwaga zostaje zwrócona na zmianę wieku, w którym można przejść na emeryturę (60 lat z 65 dla kobiet i 65 lat z 67 dla mężczyzn). Politycy partii rządzącej argumentują, że ludzie nie będą przechodzili na emeryturę najwcześniej, jak to możliwe – będą pracowali dłużej, bo dzięki temu będą mieli dużo wyższe emerytury. Pod tym względem argumentacja przypomina założenia ekonomii neoklasycznej dotyczącej ludzkiej racjonalności. Według niej człowiek jest racjonalny, wie, co jest dla niego najlepsze i potrafi osiągnąć to, co sobie zamierzył. Te założenia szczególnie dotyczą decyzji w czasie. Według neoklasycznych ekonomistów jesteśmy w stanie porównywać strumień użyteczności osiągnąony w danym momencie z przyszłością (Samuelson, 1937). To oznacza, że ludzie nie mają problemu z oszczędzaniem i potrafią w efektywny sposób ustalić, ile powinni konsumować teraz, a ile odłożyć na przyszłość. Oczywiście przyczyn przejścia na wcześniejszą emeryturę jest wiele i są bardzo zróżnicowane, ale w artykule uwaga jest skoncentrowana na preferencjach, które zmieniają się wraz z czasem.

Artykuł ma spełnić dwa szczegółowe cele. Po pierwsze wykazać, że założenia ekonomii neoklasycznej dotyczące decyzji w czasie są nieadekwatne w stosunku do rzeczywistości. Między innymi dzięki ekonomii behawioralnej wiemy, że występują błędy poznawcze, które nie są tylko anomaliami, a przedstawiają sposób, w jaki zachowują się ludzie. Z ich powodu nie wszyscy będą w stanie spełnić swoje preferencje długookresowe i dlatego wielu zdecyduje się na skorzystanie z wcześniejszej emerytury, bez względu na negatywne konsekwencje ekonomiczne (niska stopa zastąpienia). Problem przedstawiony w artykule jest szerszy niż sam wybór wieku przejścia na emeryturę. Dotyczy on ogólnych zagadnień dotyczących decyzji w czasie. Przedstawione zostają różne koncepcje, które wskazują, że człowiek nie spełnia swoich długookresowych preferencji, a skupia się na krótkookresowych przyjemnościach. Ta wiedza jest dobrze ugruntowana w światowej literaturze, dlatego ta część artykułu jest przeglądem i krytycznym omówieniem pozycji dotyczących racjonalności wyboru. Nowatorskim elementem artykułu jest podanie w wątpliwość samej koncepcji racjonalności używanej w ekonomii neoklasycznej (tzw. racjonalności instrumentalnej). Jest ona postrzegana jako założenie teoretyczne, które nie wyjaśnia lepiej rzeczywistości, a jest dodana *ad hoc* w celu obrony „twardego rdzenia” teorii racjonalnego wyboru (Lakatos, 1980).



Drugim celem artykułu jest przedstawienie koncepcji libertariańskiego paternalizmu (Thaler & Sunstein, 2008), która opiera się na wnioskach z ekonomii behawioralnej. Te teoretyczne założenia zostaną wykorzystane, by sprawdzić, czy państwo jest wadliwym architektem wyboru, który nie sprzyja długookresowym preferencjom obywateli, a wspiera ich ograniczenia poznawcze, co w ostateczności doprowadza ludzi do osiągnięcia niższego dobrobytu.

## 2. Założenia ekonomii neoklasycznej dotyczącej wyborów w czasie

Jak zostało już podkreślone, rząd wykorzystuje założenia dotyczące racjonalności w celu twierdzenia, że ludzie będą pracowali dłużej niż wynosi minimalny wiek emerytalny, bo im się to opłaci. Korzystają tutaj (świadomie czy nie) z założeń ekonomii neoklasycznej<sup>1</sup>. Oczywiście ekonomiści neoklasycy zdawali sobie sprawę z tego, że ludzie nie oszczędzają tak wiele, by pozwoliło im to na dostatnie życie na emeryturze. Co więcej, ludzie ulegają pokusom czy krótkookresowym przyjemnościom. Ponad sto lat temu Jevons, jeden z ojców rewolucji marginalistycznej, pisał:

By zabezpieczyć maksimum korzyści w życiu, wszystkie przyszłe wydarzenia, wszystkie przyszłe przyjemności lub przykrości powinny działać na nas z taką samą siłą, jak gdyby były teraźniejszością, dodatek przeznaczony dla ich niepewności. Czynniki wyrażający oddalenie w czasie powinny, w skrócie, być jednością, aby czas nie miał żadnego wpływu. Jednak żaden ludzki umysł nie jest stworzony w perfekcyjny sposób: przyszłe uczucia mają zawsze mniejszy wpływ niż teraźniejsze. (1911, s. 72–73)

Ekonomiści neoklasycy wyjaśnili problem różnych decyzji podejmowanych przez ludzi poprzez czas, w którym są one dokonywane. Teraźniejszość jest dla ludzi ważniejsza niż przyszłość i dlatego dyskontujemy przyszłą użyteczność. Samuelson (1937) zaproponował model, w którym dyskontujemy użyteczność. Nawiązanie do rynku finansowego nie jest przypadkowe. W ekonomii neoklasycznej ludzie są zdolni wycenić użyteczność, jaką uzyskają w przyszłości, i przyrównać ją do teraźniejszości. W krótkim artykule (siedem stron) Samuelson (1937, s. 159) poświęca dwie ostatnie strony na przedstawienie potencjalnych problemów swojego modelu, które nazywa „poważnymi ograniczeniami” (*serious limitations*). Jednym z jego niepokojów była sytuacja, w której ludzie dyskontują przyszłość w stopach różniących się w czasie i z tego powodu zmieniają zdanie wraz z upływającym czasem. Dla Samuelsona stanowiło to problem, ponieważ ozna-

---

<sup>1</sup> Należy zwrócić uwagę na fakt, że termin ekonomia neoklasyczna jest często nadużywany, co może prowadzić do niejasności (Colander, 2000). Z pewną dozą uszczypliwości można również stwierdzić, że kiedy mowa o sukcesach ekonomii, to każdy chce być utożsamiany z głównym nurtem, natomiast kiedy mowa o porażkach, wtedy nikt się do ekonomii neoklasycznej nie przyznaje.

czało, że ludzie mogą zachowywać się niespójnie czasowo (*inconsistent*). Samuelson zdawał sobie sprawę, że takie zachowania istnieją. Podawał przykład zakupu pełnego ubezpieczenia na życie jako przymusowego środka oszczędności. Jednak nie poświęcił więcej uwagi problemom z niespójnością w czasie i rozwijał swój model zdyskontowanej użyteczności.

Ekonomiści neoklasyccy nie wglębiali się w ograniczenia koncepcji, która wkrótce stała się standardowym modelem dotyczącym decyzji w czasie. Poglądy Franco Modiglianiego (1966) są najlepszym przykładem sposobu, w jaki ekonomiści używali modelu zdyskontowanej użyteczności w rzeczywistości. Zbudował on swój model, który nazwał hipotezą cyklu życia, na całkowitym dochodzie indywidualnym. W tej teorii ludzie są racjonalni i w młodości tworzą plan, dzięki któremu mogą „wyrównać” konsumpcję w perspektywie całego życia. Co więcej, hipoteza cyklu życia nie tylko zakłada, że ludzie są zdolni, by dokonać wszystkich kalkulacji (z racjonalnymi oczekiwaniami) dotyczących tego, jak długo będą żyli, jak wiele zarobią etc. Ludzie w tej teorii posiadają również samokontrolę, która jest niezbędna, by wprowadzić w życie optymalny plan. Co nie stanowi zaskoczenia, z czasem ekonomiści zaobserwowali coraz większą liczbę przypadków, które pokazywały, że ludzie nie potrafią dyskontować swojej użyteczności, przez co model Modiglianiego nie działa w rzeczywistości (Shefrin & Thaler, 1988). Co istotne, ludzie starają się dyskontować przyszłą użyteczność, ale nie działa to dla nich zbyt dobrze.

Zanim przejdziemy do omówienia tych problemów, warto zastanowić się, dlaczego ekonomiści trzymali się modelu zdyskontowanej użyteczności, pomimo że nie przystawał on do rzeczywistości i nie opisywał prawdziwych zachowań ludzi. Ta kwestia jest niezwykle istotna, ponieważ wielu współczesnych ekonomistów twierdzi, że w ekonomii zawsze wiedziano, iż człowiek nie jest w pełni racjonalny, a model *homo oeconomicus* był tylko koniecznym uproszczeniem rzeczywistości, a nie opisem świata<sup>2</sup>. Nie do końca jest to prawda. Należy zwrócić uwagę na tworzenie przez ekonomistów wielu modeli, w których fundamentem były założenia o pełnej racjonalności. Co ważniejsze, często nie były to modele, którymi zajmowali się tylko teoretycy, ale były one wykorzystywane w realnym świecie. Szczególnie dotyczy to czasów, gdy triumfy święcił neoliberalizm, a ludzie byli przedstawieni jako racjonalni agenci, którzy sami wiedzą, co jest dla nich najlepsze. Celem artykułu nie jest próba ocenienia, ile winy za takie postrzeganie świata należy przypisać ekonomistom. Ważniejszy wniosek został przedstawiony przez Sedláčka (2012), który argumentuje, że wielu ekonomistów zapominało, iż człowiek ekonomiczny to tylko założenie (wiara), a zaczęli go traktować jako rzeczywistość (pewną wiedzę)<sup>3</sup>. Wielu ekonomistów uznawało techniczne założenia ekonomii neoklasycczej za deskryptywny opis rzeczywistości i na ich podstawie wyciągało wnioski dotyczące przyszłości. Zauważył to Thaler, który argumentował, że:

<sup>2</sup> Takie wnioski można wysnuć chociażby na podstawie materiałów z seminarium Rady Naukowej Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego organizowanego wspólnie z Komitetem Nauk Ekonomicznych PAN, pt. „Ekonomia behawioralna a ekonomia głównego nurtu” (Stenogram, 2018).

<sup>3</sup> Na temat krytyki pozytywistycznych założeń ekonomii szerzej pisali Fiedor i Ostapiuk (2017).

Ekonomiści rzadko wyznaczają granicę pomiędzy normatywnymi modelami wyboru konsumenta a deskryptywnymi czy pozytywnymi modelami. Pomimo tego, że teoria jest normatywna (opisuje, co racjonalni konsumenci powinni robić), ekonomiści argumentują, że służy ona również jako deskryptywna teoria (przewiduje ona, co konsumenci w rzeczywistości robią). [...] wyłączne poleganie na normatywnej teorii prowadzi ekonomistów do popełniania systematycznych, przewidywalnych błędów w opisywaniu i przewidywaniu zachowań konsumentów. (1980, s. 39)

Co więcej, abstrakcyjne teorie używane przez ekonomistów (np. *homo oeconomicus*) kształtują sposób, w jaki patrzymy na świat. Ekonomiści dopasowują rzeczywistość do swoich teorii, na co zwrócił uwagę Callon w swojej koncepcji performatywności ekonomii (2006). Teorie ekonomiczne mają również bardzo duży wpływ na ludzi, którzy się z nimi zaznajamiają. Na ten fakt zwrócili uwagę Hausman i McPherson (1993), twierdząc, że „uczenie ekonomii, jak się wydaje, sprawia, że ludzie są bardziej egoistyczni”<sup>4</sup>. Mając na względzie wiarę we własne teorie, nie dziwi fakt, że kiedy w latach 80. zaczęła się rozwijać ekonomia behawioralna, towarzyszyła jej negatywna reakcja ze strony ekonomistów neoklasycznych (Thaler, 2015).

Ta negatywna reakcja nie była spowodowana tym, że ekonomiści nadal utrzymywali, iż człowiek jest w pełni racjonalny. Nie od razu, ale z czasem powszechnie przyjęli oni koncepcję ograniczonej racjonalności (Simon, 1947). Ważniejszą kwestią jest to, w jaki sposób ekonomiści pojmowali/pojmują racjonalność. Duży wpływ na ukształtowanie pojmowania racjonalności miał Gary Becker, u którego racjonalność jest jednym z głównych założeń dotyczących podejścia ekonomicznego<sup>5</sup>. Becker traktuje racjonalność jako racjonalność instrumentalną, która dotyczy środków, a nie celów, jakie nakładają na siebie ludzie. Dzięki takiemu pojmowaniu racjonalności możliwe było rozpoczęcie procesu imperializmu ekonomicznego (Lazear, 2000; Mäki, 2009; Mäki, Walsh & Pinto, 2017). Aby przedstawić, na czym polega tzw. racjonalność instrumentalna w podejściu ekonomicznym, zostanie zaprezentowany przykład dotyczący racjonalnego uzależnienia. W *A Theory of Rational Addiction* Becker i Murphy piszą:

Jednak, tak jak wskazuje tytuł naszego artykułu, twierdzimy, że uzależnienia, nawet te mocne, są zazwyczaj racjonalne w sensie maksymalizacji dotyczącej długiego okresu wraz ze stałymi preferencjami. Nasze twierdzenie jest nawet mocniejsze: racjonalny model pozwala na dogłębne zrozumienie zachowań uzależniających. (1988, s. 675)

<sup>4</sup> W ostatnich latach coraz częściej pojawiają się głosy, że nie można jednoznacznie stwierdzić, iż uczenie się ekonomii sprawia, że ludzie są bardziej egoistyczni (Dzionek-Kozłowska & Rehman, 2017)

<sup>5</sup> Istotą podejścia ekonomicznego jest kombinacja trzech założeń: maksymalizującego charakteru zachowań człowieka, równowagi rynkowej oraz stałości preferencji. Ta metoda miała według Beckera (1990, s. 26–27) walor powszechności i można ją było stosować do analizy wszelkich zachowań ludzkich. Maksymalizujący charakter zachowań człowieka oznacza w uproszczeniu, że jest on racjonalny.

Użytki są tematem, w którym Becker posuwa teorię racjonalnego wyboru do logicznego ekstremum. Robi to, ponieważ chce sprawdzić, czy jego podejście ekonomiczne może działać. Celem jego artykułu jest udowodnienie, że uzależnieni ludzie nie są irracjonalni, a ich zachowania wcale nie są aberracją od racjonalności. Co więcej, Becker i Murphy twierdzą, że korzystania z używek zwiększa użyteczność uzależnionego. Takie pojmowanie jest możliwe, ponieważ Becker i Murphy używają koncepcji instrumentalnej racjonalności:

Nasz artykuł polega na słabej koncepcji racjonalności, która nie wyklucza silnego dyskontowania przyszłych wydarzeń. Konsument w naszym modelu staje się coraz bardziej krótkowzroczny, kiedy preferencje dotyczące teraźniejszości stają się większe. (1988, s. 683)

To oznacza, że branie narkotyków jest racjonalne, ponieważ przyjemność z ich użytkowania jest tak duża, że przeważa nad przyszłymi kosztami. Dlatego branie narkotyków może maksymalizować naszą użyteczność. Stwierdzenie, że uzależniony od heroiny jest racjonalny, może wydawać się dziwne, jeżeli spojrzymy na rezultaty uzależnienia. Jednakże nie stanowi to problemu, ponieważ według teorii Beckera ekonomia nie zakłada, co jest dla ludzi dobre a co złe (*value-free economics*). Zakładamy natomiast, że ludzie maksymalizują swoją użyteczność w momencie wyboru. W wypadku narkotyków ludzie dokonują wyboru pomiędzy teraźniejszą i przyszłą użytecznością. Becker zakłada, że słaba wola (*akrasia*) nie występuje i ludzie są w stanie **jakoś** porównać długookresowe cele (zdrowie) z krótkookresowymi przyjemnościami (palenie). Jako ekonomiści nie wiemy, jak ludzie to robią (nie jesteśmy zainteresowani ich motywacjami). Po prostu zakładamy, że potrafią to zrobić (założenie *as if*<sup>6</sup>).

W podejściu ekonomicznym wiara w to, że ludzie maksymalizują swoją użyteczność, jest bardzo mocna. Nawet jeżeli ludzie żałują decyzji podjętej pod wpływem chwili, nie znaczy to, że nie wybrali tego, czego chcieli. Becker i Murphy (1988) twierdzą, że:

Zapewnienia niektórych alkoholików i palaczy, że chcą, ale nie potrafią zakończyć swoich uzależnień, wydaje się nam nie różnić od zapewnień singli, którzy chcą, ale nie są w stanie wziąć ślubu, albo od zapewnień niezorganizowanej osoby, która chce być bardziej zorganizowana. Te zapewnienia znaczą, że dana osoba dokona pewnych zmian – dla przykładu weźmie ślub lub przestanie palić – w momencie, w którym znajdzie sposób, by zwiększyć długookresowe korzyści ponad krótkoterminowe koszty zmiany swojego zachowania. (s. 693)

Dla Beckera deklaracje nic nie znaczą. Jeżeli powstrzymanie się od papierosów da ci więcej użyteczności niż palenie, to je rzucisz. Problem z deklaracjami jest widoczny na przykład wtedy, kiedy ludzie zapytani o to, jakie programy chcą oglądać w telewizji, wskazują spektakle, teatr lub operę, ale gdy przychodzi do

---

<sup>6</sup> Najlepszy przykład wykorzystania założenia *as if* został przedstawiony przez Friedmana, kiedy pisał o tym, jak grają bilardziści (1953, s. 21).

rzeczywistego wyboru, to oglądają opery mydlane. Ekonomści nie wierzą ludzkim deklaracjom i można przedstawić to myślenie za pomocą bon motu „liczą się czyny nie słowa”.

Problemem z pojmowaniem racjonalności z perspektywy Beckera są sytuacje, w których trudno założyć, by ludzie robili coś, bo tego naprawdę chcieli. Co prawda jeżeli popatrzymy na to, jak wiele przyjemności można osiągnąć z użytkowania narkotyków, wtedy możemy się zgodzić z Beckerem, że pozornie nieracjonalne zachowanie, jak branie narkotyków, może maksymalizować użyteczność. Powstaje jednak pytanie, czy takie pojmowanie racjonalności ma sens. W podejściu ekonomicznym były alkoholik, który nie chce pić, ponieważ wie, gdzie go to doprowadzi, jest racjonalny, jeżeli wróci do picia. Taka osoba nie chce pić i po spożyciu alkoholu czuje do siebie wstręt. Czy jest możliwe, by chwilowa potrzeba, by wrócić do alkoholu, była ważniejsza niż ludzkie cele i motywacje? Becker zakłada, że ludzie są w stanie zintegrować te przeciwstawne motywacje i sprawdzić je do wspólnego mianownika użyteczności. Takie pojmowanie racjonalności powoduje, że łatwo dojść do absurdalnych wniosków:

Wyobraź sobie sytuację, w której, z powodu katastrofy morskiej, człowiek leży na małej łódce pośrodku oceanu i myśli o tym, by napić się wody z oceanu. On wie, że nie powinien pić tej wody, bo to tylko spowoduje, że będzie czuł się gorzej. Pomimo tej wiedzy ulega pokusie i pije wodę. Rozchorowuje się i w ostateczności umiera. Czy jest rozsądnym stwierdzenie, że ta osoba zachowała się racjonalnie? Czy impuls, sekundowa użyteczność jest wystarczająca, by nazwać takie zachowanie racjonalnym? (Ostapiuk, 2018a, s. 11)

Powyższe przykłady poruszają sprawę tego, czy powinniśmy rozróżnić racjonalną i przemyślaną decyzję od biologicznej potrzeby, długookresowe cele od prostych przyjemności. Oczywiście podane przykłady są ekstremalne, ale pytania z nich wynikające dotyczą wszystkich ludzkich zachowań. Ludzie często wybierają pomiędzy teraz a później: konsumuj teraz lub oszczędzaj na później, miej przyjemność teraz lub pracuj ciężko teraz i miej więcej przyjemności później. Becker zakłada, że ludzie zawsze wybierają rzeczy, które są dla nich dobre. Jednak kiedy spojrzymy na decyzje w czasie, trudno przyznać mu rację.

Na koniec rozważań o metodzie ekonomicznej Beckera warto poruszyć jeszcze jedną kwestię, która jest często problematyczna dla ekonomistów. Część z nich krytykuje Beckera za nierealistyczność założeń dotyczących *homo oeconomicus*. Według nich człowiek ekonomiczny przedstawiony przez Beckera jest absolutnie racjonalny i egoistyczny, dążąc do maksymalizacji swojej użyteczności. Nie mogłoby to być dalsze od prawdy. Becker poprzez pojmowanie racjonalności w perspektywie instrumentalnej sprawia, że każde zachowanie można uznać za racjonalne. Co więcej, Becker pojmuje samo pojęcie użyteczność *ad libitum*, co oznacza, że „wrzucił altruizm, empatię i poczucie sprawiedliwości do kotła bez dna maksymalizacji” (Ostapiuk, 2017, s. 74–75). To oznacza, że w zgodzie z naszym interesem może być zarówno przekazanie nerki nieznanemu, jak i morderstwo. Takie pojmowanie użyteczności i racjonalności sprawia, że w podejściu ekonomicznym każde zachowanie człowieka spełnia wymogi (stworzone

przez Beckera) racjonalności i maksymalizacji użyteczności. Z tego powodu podejście ekonomiczne jest zbudowane na aksjomatycznych założeniach, które są tautologiami i sprawiają, że model zawsze działa. Dlatego nie ma sensu krytykować założeń ustanowionych w podejściu ekonomicznym pod względem ich realistyczności. Osobnym zagadnieniem, które nie będzie analizowane w tym artykule, jest pytanie o to, czy metoda ekonomiczna nie jest programem degeneracyjnym (Lakatos, 1980), w którym dodatkowe założenia, takie jak pojmowanie użyteczności *ad libitum* i racjonalność instrumentalna, nie są tworzone tylko po to, aby model się zgadzał, a nie po to, aby model lepiej odpowiadał rzeczywistości (Ostapiuk, 2018b).

Dużo miejsca zostało poświęcone podejściu ekonomicznemu Beckera, ponieważ dzięki jego pojmowaniu użyteczności i racjonalności ekonomiści mogli nie zwracać uwagi na krytykę ze strony ekonomii behawioralnej dotyczącej *homo oeconomicus*. Dzięki temu ekonomiści mogli utrzymywać, że ludzie są racjonalni (w specyficznym sensie) i wiedzą, co jest dla nich najlepsze. Do dziś z tego powodu zakłada się, że wystarczy dać ludziom wybór, a oni wybiorą najlepszą opcję. Jest to założenie fundamentalne w systemie wolnorynkowym, które zostało przyjęte poprzez twórców nowej reformy emerytalnej.

### 3. Krytyka założeń modelu *homo oeconomicus* przez ekonomię behawioralną w kontekście wyborów w czasie

W tym rozdziale zostanie przedstawiona krytyka ekonomii neoklasycznej ze strony ekonomii behawioralnej. Oczywiście krytyka jest niezwykle rozległa<sup>7</sup>, dlatego uwaga zostanie skupiona wyłącznie na problemie wyborów w czasie.

Jak już zostało wspomniane, w ekonomii neoklasycznej przyjmuje się, że człowiek potrafi dyskontować przyszłą użyteczność. W celu pokazania, na czym polega to zjawisko, można wykorzystać pewien eksperyment. W jego pierwszej fazie ludzie są postawieni przed wyborem 100 złotych dzisiaj lub 110 zł jutro. W drugim etapie mają do wyboru 100 złotych za miesiąc lub 110 złotych za miesiąc plus jeden dzień. W praktyce te dwa wybory są identyczne: poczekaj jeden dzień, a zdobędziesz dodatkowe 10 złotych. Jednak stojąc przed pierwszą sytuacją, wielu ludzi wybiera mniejszą sumę teraz, podczas gdy w drugiej wolą poczekać jeden dzień, by zarobić dodatkowe 10 złotych. Ekonomiści twierdzili, że te wyniki nie zaprzeczają ludzkiej racjonalności. Człowiek zwyczajnie dyskontuje przyszłą użyteczność, co oznacza, że terażniejszość jest dla niego ważniejsza niż przyszłość i takie mamy preferencje (Samuelson, 1937). Jednak w połowie lat 70. psycholog George Ainslie (1975) przedstawił koncepcję hiperbolicznego dyskontowania, w której dowodził, że człowiek nie jest stały w swoich preferencjach.

---

<sup>7</sup> Cf. Gra dyktator/gra ultimatum (Kahneman, Knetsch & Thaler, 1986), mentalne księgowanie (Thaler, 1985), teoria perspektywy (Kahneman & Tversky, 1979), wewnętrzne motywacje – teoria wypierania motywacji (Frey & Oberholzer-Gee, 1997). Najważniejsze osiągnięcia ekonomii behawioralnej zostały przedstawione przez Thaler (2015).

Wracając do wcześniejszego przykładu, ludzie nie są stali w swoich preferencjach, ponieważ kiedy w drugim przypadku poczekamy 30 dni i postawimy osobę przed wyborem pomiędzy 100 zł dzisiaj a 110 zł jutro, to jej preferencje się zmieniają i znowu wybierze 100 zł teraz. Wnioski z tego badania są niezmiernie ważne, ponieważ ukazują, że człowiek nie jest spójny w swoich preferencjach<sup>8</sup>. Przez cały czas i w długiej perspektywie woli pewną opcję niż inną, ale z powodu nieracjonalności, czyli nadmiernego skupienia się na terażniejszości (*present bias*), wybierze opcję, której nie chciał. Ten eksperyment udowadnia, że kiedy myślimy o przyszłości, jesteśmy w stanie wybrać racjonalnie, a gdy terażniejszość staje się coraz bliższa, krótkoterminowe myślenie przeważa nad długookresowymi celami.

Następnym problemem, który wynika z tego, że jesteśmy przesadnie skoncentrowani na terażniejszości (*present bias*), jest stan emocjonalny nazywany przez psychologów gorącym (*hot state*), kiedy to podejmujemy decyzje pod wpływem chwili. Kupujemy samochody zachwalane przez dealera, bierzemy ślub w szale uniesień czy popełniamy samobójstwo w otchłani depresji. Te decyzje mają często negatywny wpływ na nasz dobrostan (*well-being*)<sup>9</sup>, ponieważ pobudzenie szybko mija i nasze decyzje z perspektywy czasu wydają się irracjonalne. Co ważne, nasze skoncentrowanie na terażniejszości nie oznacza koniecznie, że nie myślimy o przyszłości. Jest wręcz przeciwnie. Ludzie myślą, że stan ekstazy z zakupu nowego samochodu będzie trwał wiecznie, co w psychologii jest nazywane błędem projekcji (*projection bias*) (Loewenstein, O'Donoghue & Rabin, 2000). Ludzie mają duże problemy z przewidywaniem swoich preferencji, co przekłada się na niższą satysfakcję z życia (Gilbert, 2007). Psycholog Daniel Kahneman (uhonorowany Noblem z ekonomii w 2002 roku za urealnienie ekonomii za pomocą psychologii) przeprowadził badania, które zakwestionowały powszechne przekonanie ludzi, że życie w cieplejszym klimacie sprawia, iż jesteśmy szczęśliwsi. Na podstawie dużej grupy badawczej Kahneman sprawdził, że ludzie mieszkający na Środkowym Zachodzie (*Midwest*) są tak samo zadowoleni z życia, jak ci, którzy mieszkają w Kalifornii. Ludzie intuicyjnie (błędnie) zakładają, że w Kalifornii życie musi być lepsze, ponieważ skupiają uwagę na jednym czynniku (pogodzie). Kahneman nazwał to zjawisko iluzją skupienia (*focusing illusion*). Jest ono błędem, ponieważ ludzie zapominają, że na ich zadowolenie z życia wpływa nie tylko pogoda, ale też praca, rodzina, znajomi i wiele innych (Kahneman & Schkade, 1998).

Ekonomiści nie byli zainteresowani problemem niespójności czasowej decyzji aż do lat 80. XX wieku, z wyjątkiem R. H. Strotza (1955). Jego istotnym wkładem było zauważenie, że *present bias* dotyczy wszystkich ludzi, a w związku z tym nasze preferencje nie są spójne w czasie. Hiperboliczne dyskontowanie powoduje, że ludzie stają się uosobieniem utylitaryzmu, w którym dąży się do

<sup>8</sup> Spójność preferencji to jedno z podstawowych założeń dotyczących racjonalności w ekonomii głównego nurtu.

<sup>9</sup> Szersza koncepcja od ekonomicznego dobrobytu.

natychmiastowej przyjemności i ucieka od jakiegokolwiek przykrości<sup>10</sup>. Pomimo wkładu Strotza, dopiero dokonania Ainslie (1975) przyczyniły się do tego, by zaproponować koncepcję hiperbolicznego dyskontowania (*present bias*). Thaler i Shefrin (1981) zastosowali natomiast tę ideę na gruncie ekonomii. Z czasem zdobyła ona uznanie i wielu ekonomistów próbowało stworzyć dynamiczne modele preferencji niespójnych czasowo (Laibson, 1997; O'Donoghue & Rabin, 1999, 2001). Jednak, jak się okazało, przynajmniej na razie te modele nie są w stanie rozwiązać problemu niespójnych preferencji w czasie i napotykają podobne ograniczenia, co wcześniejsze statyczne modele (zdyskontowanej użyteczności). Niezdolność do skonstruowania modeli, które brałyby pod uwagę rzeczywiste ludzkie decyzje, wynikające z ograniczeń poznawczych, obrazuje większy problem, z którym boryka się ekonomia behawioralna. Mianowicie można zgodzić się co do tego, że krytyka założeń *homo oeconomicus* przez ekonomię behawioralną jest uzasadniona, że człowiek jest bardziej skomplikowany i wielowymiarowy niż zakłada to model *homo oeconomicus*. Jednak, jak się okazuje, tego wielowymiarowego/rzeczywistego człowieka ciężko modelować i tworzyć na jego/jej podstawie spójne teorie<sup>11</sup>. Nie jest to jednak problem, który dotyczy tego artykułu, ponieważ celem wykorzystania koncepcji hiperbolicznego dyskontowania nie jest próba porównania decyzji w czasie za pomocą użyteczności, ale pokazanie, że ludzkie decyzje w czasie niezwykle się różnią. Co więcej, nie da się ich porównać przy wykorzystaniu samych miar użyteczności.

Do takich właśnie wniosków doszedł Schelling. Zastanawiał się nad tym, czy człowiek powinien wybierać długookresowe cele, jeżeli w danym momencie wcale ich nie chce, i czy w imię długookresowych korzyści możemy być zmuszeni do czegoś, czego nie chcemy. Schelling w swoich rozmyślaniach wykorzystał postać kapitana Ahaba z *Moby Dicka*, który stracił nogę z powodu ciężkiej rany:

Kowal wkroczył z gorącym żelazem, by kauteryzować kikut. Ahab błaga go, by nie być przypalonym. Członek załogi przytrzymuje go, kiedy on wypływa z siebie okrzyki i para unosi się w miejscu, w którym żelazo torturuje jego nogę. Film jest wznowiony w momencie, w którym Ahab jest bez bólu i najwidoczniej jest szczęśliwy, że żyje. (1984, s. 9)

Na początku Schelling traktował ten przykład jako prostą sytuację. Uzyskujemy wiele użyteczności w zamian za ograniczoną wolność. Życie w zamian za krótką, ale bardzo intensywną chwilę cierpienia. Jednak później Schelling zauważył, że nawet jeżeli Ahab poprosiłby kowala o przypalenie rany i później byłby

<sup>10</sup> „Natura poddała rodzaj ludzki rządowi dwu zwierzęcych władców: przykrości i przyjemności. Im tylko dane jest wskazywać, cośmy powinni czynić, oraz stanowić o tym, co będziemy czynili” (Bentham, 1958, s. 17).

<sup>11</sup> Bardzo trafną analogię przedstawił Rodrik (2015, s. 43–44), wykorzystując opowiadanie J. L. Borgeasa *On the Exactitude of Science* o społeczeństwie, które budowało mapy. Z czasem chciało ono coraz dokładniej opisywać rzeczywistość (budować idealne mapy) i w ostateczności zaczęło tworzyć mapy w skali 1:1. Rodrik poprzez tę analogię chce pokazać, że modele zawsze muszą być uproszczone, żeby były użyteczne. Dlatego zarzuty, że modele ekonomiczne nie przedstawiają człowieka w pełni, są w znacznej mierze nieuzasadnione.



wdzięczny za „operację”, to wcale nie oznaczałoby, że podjął on najlepszą decyzję, która dała mu najwyższej użyteczności. Schelling stwierdza: „jeżeli mnie przypalisz, dzięki czemu będę żył, to ci potem podziękuję, ale wynika to z tego, że nie będę już czuł ani spodziewał się żadnego bólu, kiedy ci podziękuję” (1984, s. 9). Schelling, podsumowując swoje przemyślenia, pyta:

Skąd mamy wiedzieć, czy godzina ekstremalnego bólu jest więcej warta niż życie? Ewentualnie skąd mamy wiedzieć, czy godzina ekstremalnego bólu jest więcej warta niż śmierć? Wnioskiem, do którego doszedłem, jest to, że tego nie wiem, ani dla ciebie, ani dla mnie. (1984, s. 9)

Schelling dochodzi to wniosku, że niemożliwe jest ocenienie, który wybór w powyższej sytuacji jest lepszy, jeżeli skorzystamy tylko z koncepcji użyteczności. Uznaje on, że każdy moment jest inny i niemożliwe jest porównanie różnych wydarzeń w czasie. Do podobnych konkluzji doszedł w ostatnich latach Kahneman (2011, s. 501–511), który stworzył podział na jaźń pamiętającą (*remembering self*) i jaźń doświadczającą (*experiencing self*), które w zupełnie inny sposób oceniają te same wydarzenia.

Schelling wysnuł wnioski, do których doszedł też Becker, który zauważył relatywność koncepcji użyteczności. Jednak Becker wykorzystał tę relatywność, by stworzyć „pas ochronny” (Lakatos, 1980), który sprawia, że metoda ekonomiczna działa, a człowiek zawsze zachowuje się racjonalnie i maksymalizuje swoją użyteczność. Schelling wyciągnął z tego faktu inne wnioski. Uznał on, że nasze decyzje w czasie są motywowane zupełnie odmiennymi preferencjami i dlatego innych rzeczy chcemy teraz, a innych w przyszłości. Według niego te motywacje są tak różne, że nie można ich pogodzić za pomocą użyteczności, jak było to robione przez ekonomię neoklasyczną. Według Schellinga zasadne jest więc stwierdzenie, że ludzie składają się z wielu odmiennych osobowości (*multiple self*), a każda z nich ma inne cele i motywacje. Z powodu różnych motywacji i celów powstaje konflikt pomiędzy tymi osobowościami. Dlatego Schelling uważa, że powinniśmy zastanowić się, które cele człowieka powinny być spełnione: długookresowe czy krótkookresowe i która osobowość powinna być ważniejsza. Ta, która nie chce potwornego kilkuminutowego bólu, czy ta, która chce przeżyć i cieszyć się życiem przez wiele lat?

Ekonomiści neoklasycyści odrzucają ten problem, twierdząc, że słabość woli (gr. *akrasia*) nie występuje, co oznacza, że ludzie robią to, co chcą robić, a ich preferencje ujawniają się w momencie wyboru. Założenie o preferencjach ujawnionych (Samuelson, 1938, 1948) zostało skonstruowane przez ekonomistów, ponieważ uznano, że nie można wyliczyć użyteczności (ujęcie kardynalne). Niemożność ustalenia, ile użyteczności człowiek otrzymuje z danego działania, spowodowało potrzebę zbudowania teorii, w której te wyliczenia nie będą potrzebne. Ekonomiści uznali, że ludzkie motywacje niewiele znaczą, ponieważ nie jesteśmy w stanie ich poznać (zaobserwować)<sup>12</sup>. Dlatego założono, że to ludzkie działania

<sup>12</sup> Proces usuwania psychologii z ekonomii został wyczerpująco przedstawiony przez Bruniego i Sugdena (2007).

ujawniają prawdziwe preferencje, a robimy coś, ponieważ maksymalizuje to naszą użyteczność, która zaczęła być utożsamiana z preferencjami (Hausman, 1992, s. 18). Zgodnie z tymi założeniami konflikt pomiędzy decyzjami w czasie nie występuje, a ludzie w ostateczności potrafią porównać długookresowe i krótkookresowe preferencje i wybrać tę, która jest dla nich ważniejsza.

Richard Thaler, nestor współczesnej ekonomii behawioralnej, pokazuje, że ludzie mają także problem z silną wolą. W celu zobrazowania tego zjawiska Thaler opowiada historię kolacji, którą w latach 70. zorganizował dla swoich współpracowników z Chicago, znanych z ortodoksyjnego podejścia do ekonomii i zakładających, że człowiek jest w pełni racjonalny. Będąc dobrym gospodarzem, Thaler przygotował miskę pełną orzechów nerkowca, aby goście mogli zaostrzyć apetyt przed kolacją. Okazało się, że goście w nadmierny sposób konsumowali przekąskę i Thaler postanowił zabrać miskę, ponieważ nie chciał, żeby przejedli się przed kolacją. Jego decyzja została przyjęta z aprobatą. Goście chcieli zjeść tylko kilka orzechów nerkowca, ale ulegali pokusie i konsumowali więcej niż chcieli. Radość gości z ograniczenia wyboru nie ma sensu z perspektywy ekonomii neoklasycznej, ponieważ człowiek jest istotą racjonalną i wie, czego chce, a im większy wybór, tym lepiej dla niego. Thaler przedstawia hipotetyczną rozmowę *homo oeconomicus* (econ<sup>13</sup>) z człowiekiem na powyższy temat:

ECON: Dlaczego usunąłeś nerkowce?

CZŁOWIEK: Ponieważ nie chciałem ich więcej jeść.

ECON: Skoro nie chciałeś więcej ich jeść, po co wykonywać wysiłek i je chować? Mogłeś po prostu zachowywać się zgodnie ze swoimi preferencjami i przestać je jeść.

CZŁOWIEK: Usunąłem miskę z powodu tego, że gdyby orzechy były dostępne, to zjadłbym ich więcej.

ECON: W takim wypadku twoją preferencją jest zjedzenie większej ilości nerkowca, a ich usunięcie było głupie. (2015, s. 94–95)

Ta wymiana zdań prowadzi donikąd, ponieważ ekonomia neoklasyczna nie chce przyjąć, że człowiek ma słabą wolę (oznaczałoby to odrzucenie koncepcji preferencji ujawnionych). Historia z orzechami nerkowca jest przykładem strategii samoograniczenia (*precommitment*), która w znacznym stopniu zakwestionowała założenia ekonomii neoklasycznej dotyczące człowieka, robiącego zawsze to, czego chce. Najczęściej przytaczanym przykładem wykorzystania strategii samoograniczenia jest Odyseusz (Elster, 1985). Musiał on przepłynąć koło skalistych wysp, zamieszkiwanych przez Syreny, które śpiewem tak oczarowywały żeglarzy, że ich statki roztrzaskiwały się o skały. Odyseusz wiedział o uroku Syren i postanowił się zabezpieczyć. Poleciał, by przywiązano go do masztu, a zało-

<sup>13</sup> Wcześniej pojęcie *econa* zostało użyte przez Axela Leijonhufvuda (1973), który w satyrycznym artykule mianem „ekonów” określił profesjonalnych ekonomistów i zanalizował ich zachowanie z perspektywy antropologicznej.

dze kazał włożyć wosk do uszu, dzięki czemu mieli nie słyszeć Syreniego śpiewu. Dzięki tym środkom ostrożności statek przepłynął koło wysp, a Odyseusz mógł później szczycić się tym, że słuchał pięknego śpiewu Syren. Historia ta jest przywoływana przez psychologów, aby pokazać, że człowiek ulega pokusom, czego później żałuje. Jednym ze sposobów walki z pokusami jest wcześniejsze podjęcie decyzji o ograniczeniu własnej wolności, co uczynił Ulisses. Ludzie robią tak, ponieważ obawiają się, że mając wybór, ulegną własnym słabościom. Tę koncepcję wykorzystał m.in. Schelling (1978, 1980, 1984, 1985, 1996), który w latach 80. upowszechnił koncepcję wielu osobowości (*multiple self*)<sup>14</sup>. Podzielił on człowieka na istotę wybierającą teraz i na istotę wybierającą w przyszłości, pokazując jednocześnie, że nie można porównywać decyzji tych różnych „osób” za pomocą użyteczności, jak robiła to ekonomia neoklasyczna. Według Schellinga różnice między osobowościami najlepiej widać właśnie wtedy, kiedy „długookresowy człowiek” stosuje strategię „samoograniczania się” (*precommitment*), ograniczając swoją wolność w przyszłości, aby nie ulec pokusie i żeby do władzy nie doszedł „człowiek krótkookresowy” (Ostapiuk, 2018a). Ludzie cały czas korzystają ze strategii samoograniczania, np. poprzez zakup rocznego karnetu na siłownię czy zobowiązanie się akademików do przesłania artykułu w określonym terminie, aby mieć motywację do pisania. Czasami ograniczenie wolności jest przez ludzi przyjmowane entuzjastycznie, czego dowodem było wprowadzenie zakazu palenia w pubach i barach w Polsce, z którego większość palaczy (59%) się cieszy (Sondaż 2010).

Drugim istotnym wnioskiem osiągniętym dzięki strategii samoograniczania jest wiedza, kiedy mamy do czynienia z Dr. Jekyll'em, a kiedy z Mr. Hyde'em. Jeżeli człowiek jest w stanie zainwestować energię w ograniczenie swojego wyboru, bo nie chce zachowywać się według przyszłych krótkookresowych preferencji, jest to znak, że ma inne preferencje, które nie pokrywają się z preferencjami ujawnionymi. Jest to przekonujący argument, by pomóc takiej osobie w osiągnięciu długookresowych celów. Większość uzależnionych nie chce być uzależniona. Znaczna część ludzi otyłych nie chce być otyła. Większość z nich ulega jednak krótkookresowym pokusom, które mają się nijak do długookresowych preferencji<sup>15</sup>.

Co zrozumiałe, koncepcja wielu osobowości (*multiple self*) wzbudza kontrowersje. Jednym z głównych zastrzeżeń jest pytanie o to, czy jesteśmy w stanie określić, jak dokładnie wygląda racjonalna jednostka i co w długiej perspektywie spełnia jej preferencje (Infante, Lecouteux & Sugden, 2016; Sugden, 2015). Ważniejszym problemem jest jednak fakt, że musimy wybrać pomiędzy „krótkookresowym” a „długookresowym” człowiekiem (Ostapiuk, 2018a). Od lat 30. XX wieku ekonomia nie zajmowała się ludzkimi celami i wartościami, uznając, że

<sup>14</sup> Koncepcja wielu osobowości nie jest szczególnie nową ideą, kiedy spojrzymy na filozofię. David Hume jest najbardziej znanym filozofem, który kwestionował istnienie jednej osobowości w czasie, podkreślając, że każde doświadczenie zmienia naszą osobę (1978). Na temat koncepcji osobowości w czasie pisał szerzej Parfit (1984).

<sup>15</sup> Oczywiście zagadnienie, czy słaba wola istnieje, budzi żywą dyskusję wśród filozofów (cf. Hare, 1952, 1963; Davidson, 1969; Bratman, 1979; Stroud & Tappolet, 2003; Mele, 2012). Jednak kwestia ta nie będzie szerzej rozwijana w tym artykule ze względu na ograniczenia dotyczące jego długości i zakresu.

człowiek jest racjonalny i sam wie, co jest dla niego dobre. Jednak taki stan rzeczy jest niemożliwy do utrzymania, jeżeli chcemy wybrać pomiędzy osobowościami i różnymi celami, jakie są w człowieku. Do odpowiedzi na to pytanie może nas przybliżyć ekonomia szczęścia (Frey & Stutzer, 2002; Frey, 2010; Bruni, 2005, 2007, 2008; Kahneman, 2003), która nie determinuje jednak, co zawsze powiększa dobrostan, ale będzie w stanie wskazać, które zachowania w wielu przypadkach sprawiają, że ludzie stają się szczęśliwsi.

Koncepcja wielu osobowości jest istotna w kontekście artykułu, ponieważ pokazuje, że nie da się porównywać wyborów w czasie za pomocą samych miar użyteczności. Bardzo ważnym czynnikiem kształtującym koncepcję wielu osobowości jest hiperboliczne dyskontowanie, które sprawia, że ludzkie cele i decyzje będą się różniły w zależności od horyzontu czasowego, w którym są podejmowane (teraz *versus* przyszłość). Z tego powodu nieuzasadnione wydaje się twierdzenie, że człowiek zawsze wie, co jest dla niego najlepsze.

#### 4. Libertariański paternalizm

W ostatniej części artykułu zostanie przeanalizowana koncepcja libertariańskiego paternalizmu zaprezentowana w książce *Impuls* (Thaler i Sunstein, 2008). Dzięki zrozumieniu tej koncepcji będzie możliwe ocenienie, czy państwo wprowadzające ostatnią reformę emerytalną jest wadliwym architektem wyboru.

Tytuł książki *Impuls* to tłumaczenie angielskiego słowa *nudge*, które można również przetłumaczyć jako lekkie szturchnięcie, nakierowanie w daną stronę (*Oxford Dictionary*). Jest to słowo, które w ostatnich latach stało się bardzo popularne nie tylko w nauce, ale też w kręgach decydentów politycznych. W 2009 roku Sunstein objął stanowisko dyrektora do spraw regulacji w USA<sup>16</sup>, a Thaler rok później został doradcą specjalnego zespołu zajmującego się ekonomią behawioralną, współpracującego z rządem w Wielkiej Brytanii. Czym jest impuls? Najogólniej mówiąc, jest to takie działanie państwa, które ma spowodować, że ludzie podejmą właściwe i korzystne dla siebie decyzje, zachowując przy okazji wolność wyboru. Według Thalera i Sunsteina ta dwa cele się nie wykluczają – badacze ci proponują koncepcję libertariańskiego paternalizmu, w którym zakłada się, że państwo jest w stanie pomóc ludziom wybrać to, co oni sami by wybrali, gdyby nie ograniczenia poznawcze.

Koncepcja libertariańskiego paternalizmu jest próbą zapewnienia szczęścia wraz z wolnością. Trafnym wyjaśnieniem libertariańskiego paternalizmu jest przykład z ojcem wychowującym dzieci. Samo sformułowanie paternalizm wywodzi się od łacińskiego słowa *pater* (ojciec), utożsamianego z surowym rodzicem, który mówi dziecku, co ma robić, nie pozostawiając mu możliwości samodzielnego wyboru. Z drugiej strony ojciec może zdecydować się na bezstresowe wychowanie, pozwalając dziecku na wszystko, wierząc, że dzięki temu nauczy się

<sup>16</sup> Swoje doświadczenia Sunstein opisał w książce *Simpler: The Future of Government* (2013).

samodzielnie myśleć i podejmować decyzje. Taką sytuację należy utożsamiać z leseferyzmem. Opcja trzecia, preferowana w libertariańskim paternalizmie, to ojciec, który pozwala dziecku samodzielnie dokonywać wyborów, ale wcześniej tworzy zasady i normy, do których dziecko musi się odnieść. Rodzic stara się jednocześnie pomóc w podjęciu właściwej decyzji.

W tym miejscu może pojawić się zastrzeżenie, że dorosły człowiek to przecież nie dziecko i sam powinien wybierać. Jednak z perspektywy ekonomii behawioralnej człowiek jest jak dziecko, które nie jest w pełni racjonalne, co jest wynikiem różnego rodzaju ograniczeń poznawczych. W *Impulsie* wymienionych jest wiele problemów z racjonalnością. W tym artykule uwaga skupiona została na jednym z nich – opcji domyślnej. Jest to główny sposób, w jaki państwo może wpływać na człowieka w libertariańskim paternalizmie. Co więcej, opcja domyślna ściśle odnosi się do reformy systemu emerytalnego, w którym państwo ustaliło opcję domyślną wieku, w jakim można przejść na emeryturę (kobiety 60 lat, mężczyźni 65 lat), zmieniając wcześniejszą opcję domyślną (kobiety 67 lat, mężczyźni 67 lat).

Opcja domyślna wynika z ludzkiej tendencji do utrzymania *status quo*. Termin ten wprowadzili William Samuelson i Richard Zeckhauser (1988) i przejawia się on w wielu sytuacjach<sup>17</sup>. Większość nauczycieli wie, że uczniowie mają tendencję do siadania w tych samych miejscach w klasie, mimo że nie jest to niczym usankcjonowane. Skutki mogą być jednak poważniejsze. W jednym z badań przeprowadzonych pod koniec lat 80. XX wieku wśród uczestników planu emerytalnego, będących profesorami wielu college'ów w Stanach Zjednoczonych, okazało się, że ponad połowa nie dokonała żadnych zmian w sposobie wykonywania wpłat. To oznacza, że ustalenia dotyczące podziału aktywów, jakich dokonali nieraz wiele lat wcześniej, nigdy nie zostały zmienione, pomimo zmian sytuacji na giełdzie i wiedzy przyszłych emerytów (Thaler & Sunstein, 2008, s. 51–52).

Najgłośniejszym przykładem obrazującym znaczenie opcji domyślnej jest oddawanie organów po śmierci pacjenta. Okazało się, że ludzie z poszczególnych krajów bardzo różnią się w tym względzie. Przykładowo 12% Niemców zobowiązuje się do oddania organów po śmierci, a w przypadku Austriaków jest to 100%. 98% Belgów zobowiązuje się do oddawania organów, ale jeśli chodzi o Holendrów, jest to tylko 28%. Zaczęto się zastanawiać, skąd te różnice, ponieważ są to kraje o podobnej kulturze, gospodarce i normach społecznych. Okazało się, że w krajach, w których ludzie nie zgadzają się na oddanie organów po śmierci, domyślną opcją wyboru było nieoddawanie organów, a jeżeli chciało się je oddać, to trzeba było to zaznaczyć np. przy otrzymaniu prawa jazdy. Z kolei kraje, w których prawie wszyscy oddają organy, opcją domyślną (już zaznaczoną) było właśnie ich oddawanie. Ta niewielka zmiana opcji domyślnej spowodowała wielkie zmiany w ważnej z punktu widzenia społecznego sprawie. Co istotne, większość ludzi deklarowała w badaniach poparcie dla oddawania organów, ale kiedy przychodziło do zaznaczania takiej opcji, niewielu to robiło. Ten niewielki wysi-

<sup>17</sup> Już instytucjonałisci zwracali uwagę na to, z jaką siłą nawyki wpływają na wybory ludzi. W ostatnich latach można zauważyć wzrost atrakcyjności tych idei (Hodgson, 2004).

łek związany ze wskazaniem preferowanej opcji powodował, że ludzie nie robili tego, co deklarowali (Thaler & Sunstein, 2008, s. 207–212)<sup>18</sup>.

Thaler i Sunstein uznają, że państwo w libertariańskim paternalizmie powinno być „architektem wyboru”, który, wykorzystując opcję domyślną, nakierowuje ludzi w stronę wyborów, jakich dokonaliby oni, gdyby nie wpływały na nich ograniczenia poznawcze (*preference purification*) (Hausman, 2011). W celu wyjaśnienia, jak działają „architekt wyboru” i libertariański paternalizm, najczęściej przywołuje się przykład osoby odpowiedzialnej za wybór i umiejscowienie asortymentu w stołówkach szkolnych. Chodzi o to, żeby na początku lady ustawić zdrowe posiłki, a coraz bliżej kasy te mniej zdrowe. Ludzie zazwyczaj chcą jeść zdrowo, ale nie potrafią oprzeć się pokusie i sięgają po niezdrowe jedzenie. Przy takim ustawieniu posiłków pokusa wybrania czegoś niezdrowego jest dużo mniejsza, ponieważ trudniej jest je dostać i nasza silna wola nie jest wystawiona na próbę. W takim przypadku człowiek nadal może wybrać niezdrowe jedzenie, jeżeli tego naprawdę chce. Jednak tym, którzy chcieli jeść zdrowo, ale ulegali pokusie, łatwiej będzie trzymać się swoich postanowień (Thaler & Sunstein, 2008, s. 12). Według Thalera i Sunsteina taka opcja jest najlepsza, jeżeli popatrzymy na dostępne alternatywy ustawienia żywności:

- (1) Tak układać żywność, aby było to najlepsze dla uczniów pod każdym względem.
- (2) Wybierać żywność na chybił trafił.
- (3) Starać się tak wystawiać żywność, aby dzieci wybrały te produkty, które same i tak by wybrały.
- (4) Zmaksymalizować sprzedaż produktów od dostawców, którzy dają największe łapówki.
- (5) Zmaksymalizować zyski. (2008, s.12)

Opcja pierwsza jest atrakcyjna, ale jest bardzo paternalistyczna. W przypadku drugiej bezstronność może wydawać się neutralna, ale z tego powodu dzieci w pewnych szkołach będą miały zdrowszą dietę niż w innych. Trzecia opcja wydaje się właściwa, ponieważ dajemy wybór dzieciom. Jednak trudno uznać ten system za neutralny, ponieważ wybór dzieci zależy od tego, w jakiej kolejności są wystawione towary. Z tego powodu w zasadzie nie sposób dowiedzieć się, jakie są „prawdziwe” preferencje dzieci<sup>19</sup>. Czwarta opcja nas nie interesuje, ponieważ

<sup>18</sup> Thaler i Sunstein zauważają, że opcja domyślna w kwestii organów jest drażliwą sprawą, dlatego proponują kompromis. Przy przedłużeniu prawa jazdy ludzie byłiby zobowiązani do zaznaczenia swoich preferencji w odniesieniu do dawstwa organów. Podanie o przedłużeniu nie zostanie przyjęte, jeśli nie zostanie zakreślona jedna z odpowiedzi. Dzięki temu wielu ludzi może być uratowanych, a jednocześnie uszanowana zostanie wolność wyboru.

<sup>19</sup> Amartya Sen, który znany jest z krytyki ekonomii neoklasycznej, argumentował, że nie mamy stałych preferencji, a nasze wybory (preferencje) będą się zmieniały w zależności od opcji, przed którymi zostaniemy przedstawieni (*menu dependance*). W sytuacji, gdy jesteśmy na obiedzie u znajomych i zostanie nam zaproponowane ostatnie jabłko, istnieje duża szansa, że odmówimy z powodu reguł dobrego zachowania. Kiedy jednak w koszyku będą dwa jabłka, to wtedy wybierzemy jedno

jesteśmy uczciwi i nawet o tym nie pomyśleliśmy. Interesująca jest piąta opcja, ale problematyczna z perspektywy osoby, której celem jest dobrostan dzieci (Thaler & Sunstein, 2008, s. 12–13).

Najważniejszą myślą zawartą w tym przykładzie jest ta, że państwo jest architektem wyboru i, chcąc nie chcąc, będzie miało wpływ na to, na co ludzie się zdecydują, ponieważ w rzeczywistości często istnieje jakaś opcja domyślna, która ma znaczący wpływ na ostateczne decyzje. Thalerowi i Sunsteinowi nie chodzi o to, by państwo decydowało za nas, czy powinniśmy pić coca-colę czy pepsi, ale „szturchało” nas w sytuacjach, gdy dobry wybór wydaje się oczywisty: być zdrowszym niż mniej zdrowym, bogatszym niż biedniejszym (*ceteris paribus*). Powracając do myśli Schellinga, czasem po prostu wiemy, kiedy mamy do czynienia z Dr. Jekylllem, a kiedy z Mr. Hyde'em i państwo powinno wspierać Dr. Jekylla.

Taką pozytywną próbą wykorzystania opcji domyślnej w celu spełniania długookresowych celów jest program „Jutro oszczędzaj więcej” opracowany przez Thalera i Benartziego (2004). Program ma na celu podniesienie przez ludzi stopy oszczędzania na emeryturę. W systemie emerytalnym w USA zazwyczaj pracownik domyślnie nie był przypisany do żadnego planu związanego z oszczędzaniem. Było bardzo wiele opcji do wyboru, ale pracownikom zazwyczaj nie chciało się wybierać i pozostawali przy braku oszczędzania. Z tych powodów wymyślono program „Jutro oszczędzaj więcej”. Zachęca on użytkowników do zobowiązania się wcześniej do powiązania podwyżek składki ze wzrostem wynagrodzenia (opcja domyślna). Ludzie z tego powodu nie traktują wzrostu składki jako straty, ponieważ nie spada ich pensja. Program ten korzysta ze zjawiska inercji (automatyczne wzrosty), tylko że w tym wypadku inercja działa na rzecz wzrostu oszczędzania (Thaler & Sunstein, 2008, s. 144). Program okazał się sukcesem, ponieważ większość ludzi nie wypisała się z niego, a ich stopa oszczędzania znacznie wzrosła. Po sukcesie pilotażowego programu obecnie wiele firm stosuje pewien rodzaj planu o automatycznej indeksacji<sup>20</sup>.

Co ciekawe, na podobnej zasadzie będą działały pracownicze plany kapitałowe (PPK), które zaczną obowiązywać od połowy 2019 r. Przewidują one automatyczny zapis do programu zatrudnianych w wieku 19–55 lat (opcja domyślna) z możliwością odstąpienia w określonym czasie. Co więcej, ze strony państwa będą istniały dodatkowe zachęty finansowe w postaci wpłaty powitalnej i dopłaty po każdym roku oszczędzania. Z drugiej strony państwo wykorzysta zjawisko awersji do strat (Kahneman & Tversky, 1979) – ludzie stracą te dodatkowe środki, jeżeli wystąpią z programu. Z perspektywy libertariańskiego paternalizmu jest to krok w dobrą stronę, ale należy zauważyć, że pracownicze plany kapitałowe stanowią niewielką część emerytury, podczas gdy najważniejsze wykorzystanie opcji

---

z nich, ponieważ nie narusza to już zasad dobrego wychowania (Sen, 1993, s. 501). Takie „punkty odniesienia” (*reference points*) są istotne, czego dowiedli Kahneman i Tversky (1979), pokazując, że nasze wybory będą się różniły w zależności od tego, czy uznamy daną sytuację za zysk czy stratę.

<sup>20</sup> Szerszej analizie skutków programów emerytalnych z automatycznym zapisem dokonał Marek Szczepański (2017).

domyślnej, jakim jest wiek emerytalny (60 lat z 67 dla kobiet, 65 lat z 67 dla mężczyzn), spowoduje znaczny spadek wysokości wypłacanych emerytur.

Podane przykłady dawstwa organów i automatycznych oszczędności pokazują, jak w praktyce działa libertariański paternalizm. Koncepcja ta spotkała się z dużą krytyką (Mitchell, 2005; Sugden, 2008, 2009). Jednym z najpoważniejszych zarzutów jest elastyczność stosowania opcji domyślnej – wystarczająco niewielkie koszty zmiany opcji domyślnej, aby skutecznie zniechęcić ludzi do ich własnego wyboru. Dobrym przykładem niejednoznaczności wolności przy opcji domyślnej może być wybór pomiędzy OFE i ZUS, którego mogli dokonać Polacy kilka lat temu. Zwiększenie utrudnień związanych z biurokracją może w znaczny sposób wpłynąć na to, że mało kto zmieni opcję domyślną. Co prawda zmiana opcji domyślnej związana z przekazaniem składki z ZUS-u do OFE nie była zbyt uciążliwa, biorąc pod uwagę niewielką ilość czasu potrzebnego na zmianę decyzji w stosunku do wagi decyzji. Jednak jest to sprawa kontrowersyjna i państwo może bardzo łatwo sprawić, by „furtka” w systemie z opcją domyślną stała się węższa i wolny wybór został znacznie ograniczony. W teorii wszystko wygląda idealnie i państwo nie powinno generować dodatkowych kosztów związanych ze zmianą decyzji. Jednak nieufność libertarian ma w tym przypadku podstawy, ponieważ państwo może sprawić, że furtka bezpieczeństwa, dzięki której ludzie mieli zapewniony wolny wybór, może stać się naprawdę wąską. Jak się wydaje, nie jest to wystarczający argument, by odrzucić libertariański paternalizm. Państwo, a przede wszystkim firmy, cały czas oddziałują na nasze wybory za pomocą reklam i psychologicznych sztuczek, wykorzystując nasze słabości poznawcze<sup>21</sup>. Dlatego też pozytywny wpływ państwa na ludzki dobrostan nie musi być kwestią kontrowersyjną, jeżeli jakiś wpływ i tak jest nieunikniony<sup>22</sup>.

Okazuje się jednak, że koncepcja libertariańskiego paternalizmu budzi kontrowersje. Libertarianie zwracają szczególną uwagę na to, że ludzie muszą ponosić konsekwencje swoich wyborów (nawet jeżeli są dla nich negatywne). Korzystają tutaj z przemysłów wielu wcześniejszych wolnorynkowców. Wśród najbardziej znanych można wymienić: Ayn Rand (2013), Milтона Friedmana (1962, 1980)<sup>23</sup>, a także intelektualistów związanych z austriacką szkołą ekonomii (Hayek, 2012; Mises, 2007; Rothbard, 2007, 2010). Są to wnioski niewątpliwie istotne, ale nie będą rozwijane w tym artykule, ponieważ jego celem nie jest krytyczna analiza koncepcji libertariańskiego paternalizmu, a przedstawienie jej najważniejszych założeń.

---

<sup>21</sup> John Kenneth Galbraith (1958) krytykował założenia ekonomii neoklasycznej dotyczące suwerenności konsumenta. Twierdził, że firmy w dużym stopniu kreują potrzeby człowieka, przez co naruszona jest jego autonomiczność.

<sup>22</sup> To założenie o nieuniknioności paternalizmu jest krytykowane przez Qizilbasha (2009) czy Sugdena (2008).

<sup>23</sup> Chociaż bronił on kapitalizmu na gruncie utylitarystycznym (wolny rynek jest najefektywniejszy), za co jest krytykowany przez zagorzałych libertarian.



## 5. Podsumowanie

Przewidywania rządu, że wielu ludzi nie przejdzie na wcześniejszą emeryturę, ponieważ skalkulują, że im się to nie opłaca, okazały się nieprawdziwe. W pierwszym roku zmian (2017) aż 330 tys. osób z 415 tysięcy uprawnionych odeszło na wcześniejszą emeryturę, co stanowi ponad 80% wszystkich uprawnionych<sup>24</sup>. Dane te nie byłyby zaskoczeniem, gdybyśmy przyjrzeni się wnioskom płynącym z ekonomii behawioralnej, która zwraca uwagę na problem hiperbolicznego dyskontowania, z powodu którego jesteśmy w przesadnym stopniu skupieni na terażniejszości (*present bias*). Co więcej, polskie państwo jest wadliwym architektem wyboru z perspektywy libertariańskiego paternalizmu, ponieważ wiek emerytalny (60 lat dla kobiet i 65 lat dla mężczyzn) jest opcją domyślną, która ma ogromny wpływ na to, kiedy ludzie przejdą na emeryturę. W ten sposób państwo wspiera „krótkookresowego”, a nie „długookresowego” człowieka. Państwo tworzy opcję, która wystawia silną wolę na próbę i wielu ludzi ulega pokusie wcześniejszego zakończenia pracy zawodowej, nie bacząc na długookresowe konsekwencje.

Problematyka artykułu w głównej mierze nie dotyczy reformy emerytalnej, a pojmowania racjonalności przez ekonomistów. Z perspektywy Beckera czy też ekonomii wolnej od wartościowania (*value-free economics*) racjonalność i użyteczność mogą być dowolnie interpretowane, dzięki czemu ekonomiści mogą wykazać, że założenia racjonalności i maksymalizacji użyteczności są spełnione i człowiek zawsze zachowuje się w zgodzie z nimi. Z powodu takiego postrzegania racjonalności i użyteczności ekonomiści uznają, że problem słabej woli (*akrasia*) nie istnieje, a człowiek zawsze wybiera to, czego chce (spełniając swoje preferencje).

Te aksjomatyczne założenia mają wpływ na rzeczywistość. Gdybyśmy wcielali w życie założenia ekonomii neoklasycznej, to trzeźwiejącemu alkoholikowi w stanie delirium postawilibyśmy butelkę koło łóżka, ponieważ zakładamy, że człowiek jest racjonalny i maksymalizuje swoją użyteczność. Jeżeli nie będzie chciał pić, to się nie napije. Natomiast jeżeli się napije, trudno, pewnie takie były w danym momencie jego preferencje. Gdybyśmy kierowali się założeniami ekonomii neoklasycznej, to nie istniałyby odwyki, bo i po co. Większy wybór jest przecież zawsze dobry dla ludzi (Friedman, 1980). Jednak rzeczywistość jest inna od aksjomatycznego świata ekonomii neoklasycznej i o tym powinniśmy pamiętać. O ile przykład braku leczenia odwykowego wydaje się nam absurdalny, o tyle nadal wielu uznaje, że ludzie są w stanie podjąć w pełni racjonalną decyzję dotyczącą 20 lat, które trzeba będzie przeżyć przy niewielkiej emeryturze.

<sup>24</sup> Z czego 40% to osoby aktywne zawodowe, które mogłyby jeszcze pracować (Mandel, 2017).

## Bibliografia

- Ainslie, G. (1975). Specious reward: A behavioral theory of impulsiveness and impulse control. *Psychological Bulletin*, 82(4), 463–496.
- Becker, G. (1990). *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Becker, G., & Murphy, K. (1988). A theory of rational addiction. *Journal of Political Economy*, 96(4), 675–700.
- Bentham, J. (1958). *Wprowadzenie do zasad moralności i prawodawstwa*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Bratman, M. (1979). Practical reasoning and weakness of the will. *Nous*, 13(2), 153–171.
- Bruni, L., Comin, F., & Pugno, M. (2008). *Capabilities and happiness*. Oxford University Press.
- Bruni, L., & Porta, P. L. (2005). *Economics and happiness: Framing the analysis*. Oxford University Press.
- Bruni, L., & Porta, P. L. (2007). *Handbook on the economics of happiness*. Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Bruni, L., & Sugden, R. (2007). The road not taken: How psychology was removed from economics, and how it might be brought back. *Economic Journal*, 117(516), 146–173.
- Callon, M. (2006). What does it mean to say that economics is performative? *CSI Working Papers Series*, 5, Centre de Sociologie de l'Innovation (CSI), Mines ParisTech.
- Colander, D. (2000). The death of Neoclassical Economics. *Journal of the History of Economic Thought*, 22(2), 127–143.
- Davidson, D. (1969). How is weakness of the will possible? In Joel Feinberg (Ed.), *Moral Concepts*. Oxford University Press.
- Dzionek-Kozłowska, J., & Rehman, S. N. (2017). Indoctrination, preselection or culture? Economic education and attitudes towards cooperation. *Gospodarka Narodowa*, 292(6), 57–77.
- Elster, J. (1985). *Ulysses and the sirens: Studies in rationality and irrationality*. Cambridge University Press.
- Fiedor, B., & Ostapiuk, A. (2007). Utylitaryzm versus aksjologiczne i społeczne uwarunkowania wyborów ekonomicznych. In E. Mączyńska, & J. Sójka (Eds.), *Etyka i ekonomia – w stronę nowego paradygmatu* (s. 19–44). Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Frey, B. S. (2010). *Happiness. A revolution in economics*. Cambridge: The MIT Press.

- Frey, B. S., & Oberholzer-Gee, F. (1997). The cost of price incentives: An empirical analysis of motivation crowding-out. *American Economic Review*, 87(4), 746–755.
- Frey, B. S., & Stutzer, A. (2002). What can economists learn from happiness research? *Journal of Economic Literature*, 40(2), 402–435.
- Friedman, M. (1953). *Essays in positive economics*. University of Chicago Press.
- Friedman, M. (2009). *Kapitalizm i wolność*. Gliwice: Wydawnictwo Helion.
- Friedman, M., & Friedman, R. (2009). *Wolny wybór*. Sosnowiec: Wydawnictwo Aspekt.
- Galbraith, J. K. (1998). *The affluent society*. Nowy Jork: Mariner Books.
- Gilbert, D. T. (2007). *Stumbling on happiness*. Nowy Jork: Vintage Books.
- Hare, R. M. (1952). *The language of morals*. Oxford: Clarendon Press.
- Hare, R. M. (1963). *Freedom and reason*. Oxford: Clarendon Press.
- Hausman, D. M. (1992). *The inexact and separate science of economics*. Cambridge University Press.
- Hausman, D. M. (2011). *Preference, value, choice, and welfare*. Cambridge University Press.
- Hausman, D. M., & McPherson, M. C. (1993). Taking ethics seriously: Economics and contemporary moral philosophy. *Journal of Economic Literature*, 31(2), 671–731.
- Hayek, F. A. von, (2012). *Konstytucja wolności*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Hodgson, G. M. (2004). Reclaiming habit for institutional economics. *Journal of Economic Psychology*, 25(5), 651–660.
- Hume, D. (1978). *Treatise of human nature* (P. H. Nidditch & L. A. Selby-Bigge, Eds.). Oxford University Press.
- Infante, G., Lecouteux, G., & Sugden, R. (2016). Preference purification and the inner rational agent: A critique of the conventional wisdom of behavioural welfare economics. *Journal of Economic Methodology*, 23(1), 1–25.
- Jevons, W. S. (1911). *The theory of political economy*. London: Macmillan.
- Kahneman, D. (2003). *Well-being: Foundations of hedonic psychology*. Nowy Jork: Russell Sage Foundation.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Nowy Jork: Macmillan.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. (1986). Fairness as a constraint on profit seeking: Entitlements in the market. *American Economic Review*, 76(4), 728–741.
- Kahneman, D., & Schkade, D. A. (1998). Does living in California make people happy? A focusing illusion in judgments of life satisfaction. *Psychological Science*, 9(5), 340–346.

- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291.
- Laibson, D. (1997). Golden eggs and hyperbolic discounting. *Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 443–477.
- Lakatos, I. (1980). *The methodology of scientific research programmes: Philosophical Papers Volume I*. Cambridge University Press.
- Lazear, E. P. (2000). Economic imperialism. *Quarterly Journal of Economics*, 115(1), 99–146.
- Leijonhufvud, A. (1973). Life among the Econ. *Economic Inquiry*, 11(3), 327–337.
- Loewenstein, G., O'Donoghue, T., & Rabin, M. (2000). Projection bias in predicting future utility. *U.C. Berkeley Economics Working Paper*, E00–284.
- Mandel, A. (2017). Wcześniejsza emerytura już dla 330 tys. osób. Jest też coś, czym rząd się nie chwali. <http://next.gazeta.pl/next/7,151003,22718322,wczesniejsza-emerytura-juz-dla-330-tys-osob-jest-tez-cos.html>
- Mäki, U. (2009). Economics imperialism: Concept and constraints. *Philosophy of the Social Sciences*, 39(3), 351–380.
- Mäki, U., Walsh, A., & Pinto, M. F. (Eds.). (2017). *Scientific imperialism: Exploring the boundaries of interdisciplinarity*. Londyn: Routledge.
- Mele, A. (2012). *Backsliding: Understanding weakness of will*. Oxford University Press.
- Mises, L. von (2007). *Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii* (W. Falkowski, Trans.). Wrocław: Instytut Ludwiga von Mises.
- Mitchell, G. (2005). Libertarian paternalism is an oxymoron. *Northwestern University Law Review*, 99(3), 1245–1277.
- Modigliani, F. (1966). The life cycle hypothesis of saving, the demand for wealth and the supply of capital. *Social Research*, 33(2), 160–217.
- O'Donoghue, T., & Rabin, M. (1999). Doing it now or later. *American Economic Review*, 89(1), 103–124.
- O'Donoghue, T., & Rabin, M. (2001). Choice and procrastination. *Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 121–160.
- Ostapiuk, A. (2017). Moralna ekonomia – homo oeconomicus jako istota pomagająca innym. *Ekonomia XXI Wieku*, 13(1), 70–91.
- Ostapiuk, A. (2018a). Human now versus human over time. When instrumental rationality and utility are not enough. *Panoeconomicus*. doi:10.2298/PAN161203026O
- Ostapiuk, A. (2018b). Droga ekonomii wolnej od wartościowania do epistemologicznej psychy. Użycie i nadużycie matematyki przez ekonomistów. Working Papers, Polska Sieć Filozofii Ekonomii. [https://drive.google.com/file/d/1gT5dK2xbs-veiU\\_ZcVf\\_8a9IsehN2dpE/view](https://drive.google.com/file/d/1gT5dK2xbs-veiU_ZcVf_8a9IsehN2dpE/view)
- Parfit, D. (1984). *Reasons and persons*. Oxford University Press.

- Qizilbash, M. (2009). Well-being, preference formation and the danger of paternalism. *Paper on economics and evolution, Max Planck Institute, University of Jena*, 2009–2018.
- Rand, A. (2013). *Kapitalizm. Nieznany ideał*. Warszawa: Zysk i S-ka.
- Rodrik, D. (2015). *Economics rules: The rights and wrongs of the dismal science*. Nowy Jork: W. W. Norton & Company.
- Rothbard, M. N. (2007). *O nową wolność. Manifest libertariański*. Warszawa: Fundacja Odpowiedzialność Obywatelska.
- Rothbard, M. N. (2010). *Etyka wolności*. Warszawa: Fijorr Publishing.
- Samuelson, P. (1937). A note on measurement of utility. *Review of Economic Studies*, 4(2), 155–161.
- Samuelson, P. (1938). A note on the pure theory of consumer's behaviour. *Economica*, 5(17), 61–71.
- Samuelson, P. (1948). Consumption theory in terms of revealed preference. *Economica*, 15(60), 243–253.
- Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1(1), 1–59.
- Schelling, T. C. (1978). Egonomics, or the art of self-management. *American Economic Review*, 68(2), 290–294.
- Schelling, T. C. (1980). The intimate contest for self-command. *Public Interest*, 60, 94–116.
- Schelling, T. C. (1984). Self-Command in practice, in policy, and in a theory of rational choice. *American Economic Review*, 74(2), 1–11.
- Schelling, T. C. (1985). Enforcing rules on oneself. *Journal of Law, Economics and Organization*, 1(2), 357–374.
- Schelling, T. C. (1996). Coping rationality with lapses from rationality. *Eastern Economic Journal*, 22(3), 251–269.
- Sedláček, T. (2012). *Ekonomia dobra i zła*. Warszawa: Studio Emka.
- Sen, A. (1993). Internal consistency of choice. *Econometrica*, 61(3), 495–521.
- Shefrin, H. M., & Thaler, R. H. (1988). The behavioral life-cycle hypothesis. *Economic Inquiry*, 26(4), 609–643.
- Simon, H. A. (1997). *Administrative behavior: A study of decision-making processes in administrative organization*. Nowy Jork: The Free Press.
- Sondaż (2010). Polacy zadowoleni z zakazu palenia. <http://www.nto.pl/polska-i-swiat/art/4170131,sondaz-polacy-zadowoleni-z-zakazu-paleniya,id,t.html>
- Stenogram. (2018). [http://pte.pl/pliki/2/1/autoryzowany\\_stenogram18\\_01\\_17.pdf](http://pte.pl/pliki/2/1/autoryzowany_stenogram18_01_17.pdf)
- Strotz, R. H. (1955). Myopic and inconsistency in dynamic utility maximization. *Review of Economic Studies*, 23(3), 165–180.
- Stroud, S., & Tappolet, C. (Eds.). (2003). *Weakness of will and practical irrationality*. Oxford University Press.

- Sugden, R. (2008). Why incoherent preferences do not justify paternalism. *Constitutional Political Economy*, 19(3), 226–248.
- Sugden, R. (2009). On nudging: A review of nudge: improving decisions about health, wealth and happiness by Richard H. Thaler and Cass R. Sunstein. *International Journal of the Economics of Business*, 16(3), 365–373.
- Sugden, R. (2015). Looking for a psychology for the inner rational agent. *Social Theory and Practice*, 41(4), 579–598.
- Sunstein, C. R. (2013). *Simpler: The future of government*. Nowy Jork: Simon & Schuster.
- Szczepański, M. (2017). Badanie możliwości wykorzystania ekonomii behawioralnej w reformowaniu systemów emerytalnych. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 5(89), 423–433.
- Thaler, R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1(1), 39–60.
- Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing science*, 4(3), 199–214.
- Thaler, R. H. (2015). *Misbehaving: The making of behavioral economics*. Nowy Jork: W. W. Norton & Company.
- Thaler, R. H., & Benartzi, S. (2004). Save more tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy*, 112(S1), 164–187.
- Thaler, R. H., & Shefrin, H. M. (1981). An economic theory of self-control. *Journal of Political Economy*, 89(2), 392–406.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące zdrowia, dobrobytu i szczęścia*. Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.

Waldemar Walczak

University of Lodz

Faculty of Economics and Sociology

Department of Economic Policy

e-mail: [waldemar.walczak@uni.lodz.pl](mailto:waldemar.walczak@uni.lodz.pl)

## Ekonomiczne i społeczne aspekty korupcji

---

### **Economic and social aspects of corruption**

The aim of the article is to present multidimensional analyses and deliberations that bring us closer to better understanding the corrupt practices that commonly occur in everyday economic reality. Particular attention was paid to the economic and social aspects of the corrupt behaviors which are considered, taking into account the main goals of corruption and the accompanying results.

At the beginning of the work, the essence and aims of corruption were characterized, and also the author's own definition of this phenomenon was formulated in a broad sense, according to a pragmatic approach to the analyzed problem. The consequence of the adopted research approach is that corruption has been divided into two categories – crimes and legal corruption. An important element of the analysis is the perception of corruption as a network of influences, connections and dependencies which are a consequence of actions developed in practice and the behaviors of the people in charge of the authorities.

Another topic was devoted to financial benefits, which should be interpreted as an economic dimension and a basic determinant for all forms of corruption. In this part of the study, specific processes and decisions for achieving measurable financial benefits by a selected group of beneficiaries were thoroughly discussed and explained. In order to strengthen the formulated theses, remarks and conclusions, the results from the audit carried out by the Supreme Audit Office were additionally used. The findings included in the report of the Supreme Audit Office also served as an important argument for the assessment of specific behaviors in terms of public officials bearing responsibility for activities that are a conscious act of using power for their own particular interests.

In the further part of the article, the assumptions and objectives of the anti-corruption policy of the government included in the program documents for years 2014–2019, as well as the new version of the anti-corruption strategy for years 2018–2020, were subjected to a critical analysis. Finally, the author presented selected information included in the annual Central Anti-corruption Agency report and a few reflections summing up the process of combating corruption in Poland.

**Keywords:** corruption, abuse of authority, economics, finance, social aspects, financial benefits, anti-corruption strategy

**JEL Classification:** K42, Z13

---

## 1. Wprowadzenie

Korupcja jest zagadnieniem, które wywołuje wiele sporów i kontrowersji nie tylko w debacie publicznej, ale również wśród badaczy zajmujących się tą problematyką. Często pojawiają się opinie, że przyczyn takiego stanu rzeczy należy upatrywać w złożoności analizowanego zjawiska, które może być rozpatrywane na gruncie wielu dyscyplin naukowych, m.in.: socjologii, filozofii, politologii, ekonomii, prawa, zarządzania, nauk o bezpieczeństwie. Wydaje się jednak, że dla przyjmowanych perspektyw badawczych kluczowe znaczenie ma kwestia poprawnego zdiagnozowania i rozumienia korupcyjnych praktyk.

Mając na względzie powyższe przesłanki, celem artykułu jest przedstawienie wielowątkowych rozważań na temat interpretowania istoty korupcji w ujęciu celowościowym i funkcjonalnym, które są pochodną logicznego rozumowania, zdobytej wiedzy, a także posiadanych doświadczeń. Podstawą dla formułowanych własnych opinii, wniosków, a także ocen jest wiedza zdobyta na drodze analizy wybranych zjawisk oraz procesów, jakie występują w polskiej rzeczywistości organizacyjnej. Uzupełnienie stanowi przegląd polskiej literatury przedmiotu, raportu Najwyższej Izby Kontroli, a także ocena rządowej strategii antykorupcyjnej na lata 2014–2019 oraz 2018–2020.

W artykule dowodzę prawdziwości następujących tez:

- (1) korupcja winna być postrzegana nie tylko poprzez pryzmat działań o charakterze stricte przestępczym, bowiem z punktu widzenia realizowanych/zakładanych celów bardzo ważne znaczenie mają również jej inne formy, w szczególności tzw. legalna korupcja;
- (2) pożądane i logicznie uzasadnione jest identyfikowanie oraz analizowanie korupcyjnych praktyk poprzez pryzmat tworzonych sieci wpływów, powiązań i zależności;
- (3) tzw. legalną korupcję – powszechnie występującą w codziennej rzeczywistości – należy postrzegać w ujęciu systemowym jako zaplanowany ciąg zdarzeń i procesów obejmujących działania o charakterze zorgani-



zowanym, które podejmowane są z zamiarem bezpośrednim, kierunkowym i umyślnym;

- (4) zmieniona, zaktualizowana rządowa strategia antykorupcyjna odnosi się głównie do przeciwdziałania przestępczości, nie zakłada zaś i nie przewiduje działań na rzecz ograniczania skali innych, równie szkodliwych dla społeczeństwa i polskiej gospodarki odmian korupcji.

Realizacja wytyczonego celu pracy wymagała udzielenia odpowiedzi na postawione badawcze pytania problemowe:

- (1) W jaki sposób należy definiować (rozumieć) i postrzegać korupcję, aby mieć właściwą percepcję określonych zdarzeń i procesów występujących w rzeczywistości?
- (2) W jaki sposób można przedstawić, wyjaśnić i czytelnie zobrazować główne cele, rezultaty i efekty korupcji w ujęciu pragmatycznym?
- (3) Dlaczego tzw. legalna korupcja jest wysoce szkodliwa i niebezpieczna dla funkcjonowania polskiej gospodarki i społeczeństwa?
- (4) Na jakie przesłanki i szczegółowe zapisy warto zwrócić uwagę, dokonując krytycznej analizy założeń oraz celów Rządowego Programu Przeciwdziałania Korupcji?

Metoda badawcza polega przede wszystkim na pracy o charakterze analitycznym, będącej następstwem obserwacji i analizy zdarzeń mających miejsce w rzeczywistości. Pomocne w zdobywaniu wiedzy na temat korupcji są nie tylko teorie popularyzowane w literaturze przedmiotu, lecz przede wszystkim informacje docierające do opinii publicznej za sprawą mediów (telewizja, prasa, internet), poparte weryfikacją dokumentów o charakterze jawnoźródłowym (m.in.: dostępne oświadczenia majątkowe, informacje podawane w Biuletynie Informacji Publicznej, rozstrzygnięcia przetargów, dane z krajowych rejestrów CEIDG, KRS itp.). Jednak należy również podkreślić, że z oczywistych względów najcenniejsze źródła wiedzy, umożliwiające poznanie przebiegu i okoliczności praktyk korupcyjnych, są niedostępne dla opinii publicznej, gdyż pochodzą z kontroli operacyjnej oraz są zdobywane w ramach realizowanych niejawnych czynności rozpoznawczych. Warto nadmienić, że szczegółowe czynności i wykorzystywane techniki pracy operacyjnej z uwagi na specyficzny charakter nie są szerzej popularyzowane w opracowaniach naukowych. Co więcej, w dostępnych raportach do publicznej wiadomości podaje się tylko dane statystyczne odnośnie do określonych kategorii przestępstw, nie podaje się natomiast informacji na temat skali występowania innych form tzw. legalnej korupcji, a także wiedzy pozyskanej w wyniku postępowań sprawdzających i kontrolnych. Godzi się przy tym zauważyć, że statystyczne informacje na temat spraw korupcyjnych dotyczą wyłącznie ujawnionych przypadków i prowadzonych postępowań, zatem nie stanowią realnego odwzorowania skali wszystkich praktyk korupcyjnych występujących w Polsce.

## 2. Korupcja – istota, cele, uwarunkowania

Korupcja jest zjawiskiem złożonym i wielowymiarowym, co sprawia, że jest przedstawiana na wiele sposobów. Anna Lewicka-Strzałecka przytacza definicję Banku Światowego, wedle której mianem korupcji oznaczamy „nadużywanie funkcji publicznej dla własnej korzyści”. Taki ujęcie nie obejmuje jednak działań korupcyjnych w sektorze prywatnym oraz tych, które – choć nie naruszają prawa – są jednak wysoce nieetyczne (2018, s. 8). Autorka wyjaśnia, że „politycy mający władzę ustawodawczą mogą zalegalizować pewne formy dominacji interesu partyjnego bądź prywatnego nad interesem publicznym”, dzięki czemu niektóre zachowania korupcyjne stają się prawnie dopuszczalne (s. 10). Z kolei Alina Hussein postrzega korupcję jako patologię władzy, polegającą na „nadużyciu funkcji publicznych do nielegalnych korzyści prywatnych” (2017, s. 118), podobnie jak Andrzej Cieślak i Łukasz Goczek (2015, s. 36) oraz Joanna Dzionek-Kozłowska (2014, s. 80).

Szersze spojrzenie na omawiane zjawisko prezentuje Anna Kubiak, która stwierdza, że pod pojęciem korupcji należy rozumieć „wykorzystywanie posiadanej władzy publicznej czy pozycji zawodowej do uzyskania korzyści prywatnych (osobistych lub grupowych)” (2013, s. 46). Pojęcie to obejmuje wówczas również nepotyzm, kumoterstwo, klientelizm oraz działanie w sytuacji konfliktu interesów. Marcin Brol z kolei uważa, że „korupcja jest procesem społeczno-ekonomicznym, będącym nierynkową formą wymiany o charakterze niejawnym i nielegalnym” (2015, s. 17). Podobnego zdania są Jolanta i Anna Pacian, które określają korupcję „jako pewnego rodzaju specyficzny typ stosunków międzyludzkich – nielegalną wymianę dóbr materialnych i niematerialnych oraz zjawisko kulturowe i ustrojowe” (2010, s. 255). Niestety jest to niesłuszne i nieuprawnione zawężanie rozpatrywanego problemu do jednej kategorii zachowań korupcyjnych. Wnikliwa obserwacja zdarzeń i procesów mających potwierdzenie w rzeczywistości nakazuje przyjąć zdecydowanie szerszą perspektywę. Aby można było mówić o zgodności poznania z rzeczywistością uzasadnione jest interpretowanie korupcji pod kątem **celowościowym, funkcjonalnym i pragmatycznym**. Jak słusznie zauważa Wojciech Chudy, „gdy zgodności tej nie ma, istnieje fałsz sądu, zdania czy nawet teorii” (1992, s. 88).

Mając na względzie powyższe przesłanki, korupcję należy postrzegać w szerokim ujęciu jako wykorzystywanie władzy i pozycji zawodowej dla realizacji partykularnych celów, prywatnych interesów, które służą osiągnięciu korzyści osobistych i majątkowych przez faworyzowaną grupę beneficjentów traktowanych w uprzywilejowany sposób. Oznacza to, że badane zjawisko obejmuje zakresem pojęciowym zarówno działania określane mianem **przestępstw korupcyjnych**, jak również wszystkie pozostałe formy tzw. **legalnej korupcji**, która nie jest sankcjonowana na gruncie przepisów kodeksu karnego (tj. nepotyzm, protekcja, poplecznictwo, kumoterstwo) (Walczak, 2017, s. 56). Wymaga podkreślenia, że są to działania podejmowane z zamiarem bezpośrednim, kierunkowym i umyślnym. Do najważniejszych czynników sprzyjających występowaniu praktyk korup-

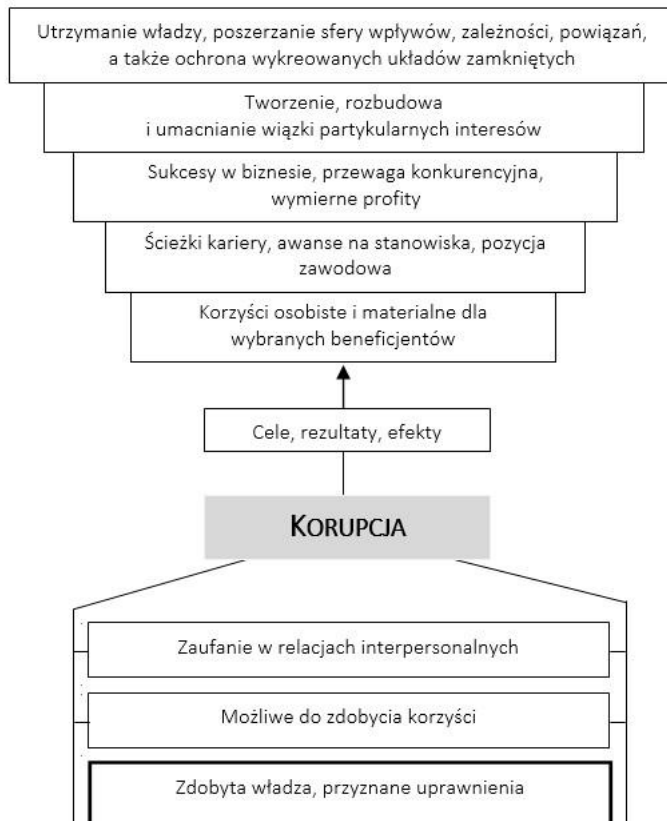
cyjnych zalicza się: obowiązujące przepisy prawne, kumulowanie władzy oraz poczucie bezkarności za podejmowane działania. W praktyce to właśnie te trzy elementy w największym stopniu przyczyniają się do tego, że szczególnie tzw. legalna korupcja w procesach zarządzania jest powszechnie stosowana na ogromną skalę – wciąż się rozwija i umacnia. Do takiej konstatacji upoważniają docierające do opinii publicznej doniesienia o licznych przypadkach wykorzystywania władzy dla partykularnych celów, korzyści i prywatnych interesów.

Nie budzi wątpliwości, że korupcja przenika do różnych sfer życia społeczno-gospodarczego i nie jest wyłącznie domeną zamówień publicznych, choć bezsprzecznie w tym obszarze są największe możliwości osiągnięcia wymiernych korzyści (Potapenko, 2017, s. 10). Korupcja gospodarcza dotyczy relacji pomiędzy firmami prywatnymi, gdzie również popełniane są przestępstwa, występuje wiele patologii, skrajnie nieetycznych zachowań, przejawów nieuczciwej konkurencji. Są one szkodliwe nie tylko z punktu widzenia jednostkowych podmiotów, ale również dla interesów ekonomicznych państwa mogą stanowić zagrożenie dla bezpieczeństwa ekonomicznego państwa (Bil, 2014, s. 34). Nieprawidłowości i nadużycia mają miejsce również w ramach powiązań między pozostałymi podmiotami, jakie funkcjonują w gospodarce. Ostatnio coraz częściej zwraca się uwagę na „fasadową współpracę oraz budowanie klientelistycznych relacji między sektorem publicznym a poza-rządowym, tworzenie warunków dla zachowań korupcyjnych, formowanie się na poziomie lokalnym tzw. brudnego kapitału społecznego (Bogacz-Wojtanowska & Meisel-Dobrzański, 2017, s. 62).

W literaturze przedmiotu podejmowane są tematy wskazujące na związek między korupcją a wolnością gospodarczą, prezentujące analizę korelacji między indeksami Corruption Perception Index (CPI) i Index of Economic Freedom (IEF) (Godłów-Lęgiędź, 2004, s. 35–48) bądź badające zależności pomiędzy poziomem korupcji a wzrostem gospodarczym w krajach transformacji ustrojowej (Brol, 2009, s. 121–134; Cieślak & Goczek, 2016, s. 91–119) oraz oddziaływaniem na inwestycje (Pastusiak & Pluskota, 2017, s. 671–679). Niestety takie ogólnikowe rozważania i analizy nie są poświęcone identyfikacji oraz dogłębnemu omówieniu mechanizmów, uwarunkowań ekonomicznych i celów praktyk korupcyjnych, jakie powszechnie występują. Innymi słowy, nie koncentrują się na wyjaśnieniu istoty korupcji i nie przybliżają do lepszego zrozumienia charakteru występujących zdarzeń, procesów, a także motywów konkretnych zachowań, decyzji. Dlatego też trzeba uznać, że korupcja jest zagadnieniem problemowym, które musi być rozpatrywane przede wszystkim od strony sprawiedliwości ekonomiczno-społecznej (Kiwak, 2012, s. 157–165) z uwzględnieniem socjologicznego komponentu, gdyż jest zjawiskiem konstruowanym społecznie (Czepil, 2016a, s. 174). Stanowi zagrożenie dla bezpieczeństwa państwa i gospodarki narodowej oraz narusza wolność rynkową (Wawrzusiszyn, 2013, s. 136).

Korupcja sprowadza się bowiem do ukształtowania rozległej i często trudnej do zidentyfikowania (dla niezorientowanych) **sieci wpływów, powiązań i zależności**, które **nakładają się na siatkę przepływów środków finansowych** na konta wybranych beneficjentów, należących to tzw. układów zamkniętych (Walczak, 2018, s. 11–41). Funkcjonalne, pragmatyczne i celowościowe podejście do bada-

nego zjawiska nakazuje zauważyć kilka zasadniczych kwestii, które zostały zaprezentowane na Rys. 1.



Rys 1. Główne cele, rezultaty i efekty korupcji w ujęciu pragmatycznym

W pierwszej kolejności trzeba zwrócić uwagę na trzy zasadnicze czynniki, jakie stanowią podłoże dla zaistnienia korupcyjnego procederu. Oczywiście pierwszym elementem jest zdobycia władza, która ściśle wiąże się z zakresem posiadanych przez daną osobę uprawnień decyzyjnych (z tytułu pełnionej funkcji, zajmowanego stanowiska). Najważniejsze z praktycznego punktu widzenia są możliwości rozporządzania majątkiem danej organizacji, zaciągania w jej imieniu zobowiązań finansowych, a także dokonywania czynności z zakresu prawa pracy (inymi słowy, występowania w imieniu pracodawcy). Równie ważne są inne posiadane kompetencje decyzyjne, które dają realną możliwość wpływu na kształtowanie sytuacji prawnej i ekonomicznej osób trzecich, np. kompetencje organów ścigania, organów kontroli skarbowej, organów wymiaru sprawiedliwości.

Drugim elementem są realne i wymierne korzyści, jakie można osiągnąć z racji zajmowanego stanowiska, pełnionej funkcji. Warto nadmienić, że chodzi o obustronne korzyści, które jednocześnie są osobiste i materialne, tzn. profity i apanaże dla piastuna danej synekury, a także o środki finansowe, rozwój zawodowy, ścieżki kariery, awanse, jakie mogą uzyskać osoby trzecie dzięki przychylności i stronniczości decydenta.

Trzecim elementem jest wzajemne zaufanie w relacjach interpersonalnych, które tak naprawdę stanowi kluczowy czynnik będący dominantą i spoiwem dla podejmowanych działań korupcyjnych.

### 3. Korzyści finansowe jako ekonomiczny wymiar i cel korupcji

Marek Brol zaznacza, że „w teorii ekonomii korupcja postrzegana jest przede wszystkim jako źródło uzyskiwania nienależnych korzyści”. Autor dodaje, że ekonomiści, w przeciwieństwie do socjologów, najczęściej rozpatrują korupcję nie z uwagi na zagrożenia, jakie niesie, lecz analizują jej wpływ na efektywność gospodarki (2015, s. 16). Problem polega na tym, że takie podejście w rezultacie prowadzi do mylnego, a zarazem silnie zniekształconego wyobrażenia na temat istoty oraz celów korupcyjnych zachowań. Po pierwsze, głównym celem korupcji jest zagwarantowanie korzyści osobistych i majątkowych dla grona faworyzowanych wybrańców. Tak było od zawsze, tak jest obecnie i tak będzie w przyszłości. Modyfikacjom i przeobrażeniom ulegają natomiast nowe odmiany zachowań korupcyjnych, które wykorzystują rozwiązania zmierzające do skutecznego osiągnięcia ww. celu z zastosowaniem **działań mających podstawę prawne**. Wówczas nie można formułować zarzutu zdobywania **nielegalnych świadczeń**, na co słusznie zwrócił uwagę Grzegorz Szulczewski (2018, s. 158). Po drugie, korupcja sprowadza się to tego, aby wyeliminować lub skutecznie zablokować potencjalną konkurencję i dzięki temu mieć pewność, że wymierne profity trafią na konto ustalonej osoby, firmy, organizacji. Po trzecie, zawężanie korupcji do czynów naruszających przepisy Kodeksu karnego jest nieuprawnione oraz bezpodstawne, ponieważ traci się z pola widzenia całokształt innych, o wiele ważniejszych zdarzeń, procesów, decyzji, które przesądzają o możliwości odniesienia spektakularnych sukcesów finansowych i uzyskiwania korzyści osobistych.

Na tle poczynionych spostrzeżeń i uwag warto w czytelnej formule przybliżyć oraz wyjaśnić konkretne procesy i decyzje służące osiągnięciu korzyści finansowych:

- (1) wykorzystywanie posiadanej/zdobytej władzy w celu zawłaszczania intrygantnych stanowisk i prestiżowych funkcji, dbanie o rozwój zawodowy, awanse wyłącznie „dla swoich zaufanych”, którzy są bezwarunkowo ulegli i podatni na wpływy, a jednocześnie są żywotnie zainteresowani rozbudową i umacnianiem wykreowanych interesów,
- (2) w następstwie procesów opanowania danej instytucji (tj. przejęcia władzy i kontroli nad daną organizacją) celowe, świadome i stronnicze działania w ramach polityki kadrowej, zmierzające do zatrudniania na kie-

rowniczych stanowiskach jedynie osób z poparciem wpływowego patrona, partyjnego nadania, po znajomości, z uwagi na posiadane koneksje, powiązania,

- (3) podejmowanie uznaniowych, arbitralnych czynności prawnych rodzących określone skutki finansowe, m.in.: przyznawanie dotacji, ustawianie przetargów, wpływanie na przebieg konkursów, zapewnianie dofinansowania ze środków UE dla wybranych projektów, udzielanie wsparcia finansowego na dogodnych warunkach, sprzedaż majątku (najczęściej nieruchomości) po zaniżonej wartości, dawanie intratnych zleceń oraz zawieranie umów o współpracy z pomiotami zewnętrznymi itd.

Egzemplifikację **realnego występowania na gigantyczną skalę** wyżej opisanych zdarzeń i procesów odnajdujemy w **codziennej praktyce**. Co ważne, za sprawą mediów dowiadujemy się o kolejnych przejawach totalnego zawłaszczania instytucji państwowych zgodnie z opisaną metodyką postępowania<sup>1</sup>. Analizując nominację danej osoby na eksponowane stanowisko w administracji publicznej, nie powinno się koncentrować uwagi tylko na gratyfikacji finansowej, jaka przewidziana jest dla piastuna danej funkcji, bowiem o wiele ważniejsze i cenniejsze są przyznane uprawnienia i możliwości podejmowania decyzji w zakresie zatrudniania pracowników, a przede wszystkim rozporządzania majątkiem i finansami danej organizacji. Syntetycznie rzecz ujmując, wszechobecna, najskuteczniejsza, a zarazem najbardziej efektywna ekonomicznie tzw. legalna korupcja sprowadza się do celowego i świadomego wykorzystywania posiadanej władzy do realizacji partykularnych interesów i prywatnych korzyści (zatrudnianie wybranych beneficjentów). W prywatnym biznesie tożsame praktyki są na porządku dziennym, jednakże fakty te nie są przedmiotem publicznej debaty i nie leżą w kręgu zainteresowania mediów.

W instytucjach pozostających pod kontrolą państwa mamy do czynienia z nepotyzmem, poplecznictwem i kumoterstwem na masową skalę. Grażyna Kopińska analizując procesy wymiany kadr w okresie od połowy listopada 2015 do listopada 2017 roku, stwierdza, że sposób w jaki przejmowano instytucje publiczne i spółki zależne od Skarbu Państwa różni się od działań poprzedników przede wszystkim z uwagi na szybkość, szerokość i zasięg dokonywanych zmian personalnych na kluczowych stanowiskach kierowniczych. Autorka dodaje przy tym, że część zmian obejmowała swoim zakresem całe sektory życia publicznego, a nominacje odbywały się w trybie odwołań i powołań. Takie procesy dotyczą m.in. obsadzania wyższych stanowisk w administracji rządowej, prezesów sądów, kierownictwa prokuratury (Kopińska, 2018, s. 8–9). Janusz Paczocha na podstawie przeprowadzonych badań prezentuje podobną opinię odnośnie do szybkiego tem-

---

<sup>1</sup> Przykładowe, wybrane doniesienia medialne z ostatniego okresu przedstawione są na stronach: <http://www.polsatnews.pl/wiadomosc/2018-06-08/zarabaja-miliony-dzialacze-pis-w-spolkach-skarbu-panstwa/>; <https://www.money.pl/gospodarka/wiadomosci/artukul/zarobki-radnych-spolki-skarbu-panstwa,229>; <https://www.tvn24.pl/wiadomosci-z-kraju,3/oko-press-byla-dyrektorka-w-nbp-zarobila-ponad-273-tysiacye-zl-w-pol-roku,899222.html>; <https://www.money.pl/gospodarka/nfosi-gw-wydal-bliisko-500-tys-zl-na-reklamy-najwiecej-zaplacil-spolce-nalezacej-do-srebrnej-6359574006417025a.html>; <https://oko.press/to-byly-prezes-srebrnej-dal-sakiewiczowi-7-mln-zl-na-portal-o-pusczy-i-tak-to-sie-zalawia/> (data dostępu: 24.03.2019).

pa zawłaszczania państwa w podanym przedziale czasowym, co skłoniło do sformułowania konstatacji o bezprecedensowej skali dokonywanych zmian personalnych. Jednocześnie zwraca uwagę na fakt, że w pierwszej kolejności zostały przygotowane przez sejm odpowiednie rozwiązania prawne tzw. ustawy „kadrowe”, które to umożliwiły sprawne przeprowadzenie zaplanowanych działań. Rozpatrując te procesy w ujęciu celowościowym autor zaznacza, że przyjęte ustawy dały legitymizację dla podejmowanych decyzji służących zapewnieniu kluczowych i strategicznych stanowisk dla wybranych osób „z klucza personalnego/politycznego”, a także mają ścisły związek z „budowaniem sieci zależności pomiędzy rządem, instytucjami i innymi grupami interesu” (Paczocha, 2018, s. 6).

Trzeba zgodzić się z trafnymi uwagami i spostrzeżeniami cytowanych autorów, które odnoszą się do sprawności i skuteczności poczynań obecnej większości parlamentarnej w zakresie obsadzania instytucji będących pod kontrolą władzy rządowej swoimi zaufanymi towarzyszami. Nie można jednak w tym miejscu uznać, że takie naganne praktyki zawłaszczania państwa będące rażącym i ostentacyjnym przejawem korupcji, są wyłącznie charakterystyczne dla sposobu wyłaniania kierownictwa instytucji pozostających pod kontrolą rządu, bowiem tożsame zjawiska w podobnej skali występują w jednostkach samorządu terytorialnego, podległych spółkach komunalnych i nadzorowanych organizacjach. Niestety ukazujące się w ostatnich latach publikacje, których powstanie jest finansowane przez takie organizacje pozarządowe jak Fundacja Batorego bądź Forum Obywatelskiego Rozwoju, koncentrują się w głównej mierze na analizie patologii korupcyjnych bezpośrednio powiązanych z działalnością władzy rządowej, a nie w samorządzie terytorialnym (np. w Warszawie, Łodzi, Poznaniu, Wrocławiu), o czym warto wspomnieć.

Ujawnianie przez media kolejne przypadki nadużywania władzy są porażające, gdyż dobitnie świadczą o tym, że **praca i wysokopłatne stanowiska** są przyznawane **wyłącznie** partyjnym działaczom, radnym, ich rodzinom, znajomym, a także innym tzw. zaufanym „fachowcom” powiązanym z wpływowymi politykami, będącymi u steru władzy. Nikt inny spośród uczciwych, mądrych i wykształconych Polaków, **bez znajomości i układów**, nie ma równych praw, a także szans w starciu z tą potężną kamarylą, bo wszystkie najważniejsze funkcje w państwie obsadzone są w formule prawnej powołania na stanowisko, a rozstrzygające znaczenie mają czynniki polityczne<sup>2</sup>. Mówiąc wprost – intratne stanowiska

<sup>2</sup> W ostatnich trzech latach m.in. za sprawą specjalnie powołanego w tym celu portalu internetowego OKO.press do opinii publicznej trafiają informacje na temat krytycznej analizy poczynań obecnej ekipy rządowej. Redakcja OKO.press tak określa swoją domenę działania: „Ujawniamy nieprawidłowości i afery w urzędach, spółkach państwowych czy Kościele. Prześwietlamy działania polityków i urzędników, nagłaśniamy korupcję, nepotyzm, kolesiostwo”. Przykłady takich doniesień medialnych z ostatniego okresu można odnaleźć na stronie: <https://oko.press/tag-rzeczowy/afery/>. Informacje na temat ponadprzeciętnych korzyści jakie osiągają wybrańcy, którzy mają koneksje i powiązania, bardzo chętnie przybliżane są opinii publicznej przez inne media. Wybrane przykłady przedstawione są na stronach: <https://wiadomosci.wp.pl/janina-goss-za-rzadow-pis-zarobila-500-tys-zl-kiedys-dala-pozyczke-kaczynskiemu-6362102501013633a>; <https://natemat.pl/231337,michal-krupinski-jako-prezes-pekao-sa-w-pol-roku-zarobil-milion-zlotych>; <https://polskiefakty.pl/znajomi-beaty-szydlo-i-jej-meza-w-15-r-oku-zarobili-w-radzie-nadzorczej-pekao-sa-po-260-tys-zl/>; <https://natemat.pl/262425,tasmy-kaczynski>

przyznaje się za zasługi dla danej partii. W ten sam sposób dobierane są osoby do zarządów i rad nadzorczych spółek Skarbu Państwa (a także komunalnych), na eksponowane funkcje w pozostałych instytucjach, jakie znajdują się pod kontrolą państwa, do kierownictwa służb specjalnych, władz Naczelnej Izby Kontroli (NIK), Narodowego Banku Polskiego, Trybunału Konstytucyjnego, zarządu fundacji założonych przez państwowe spółki, na kierownicze stanowiska w służbie cywilnej itd. A zatem mamy do czynienia z sytuacją, kiedy wąska grupa towarzyszy uzurpuje sobie prawo do traktowania polskiego państwa i instytucji publicznych jak prywatnego folwarku, służącego realizacji prywatnych korzyści osobistych i majątkowych. Dzieje się tak oczywiście w myśl idei dbania o **dobro wspólne**, jakim jest Rzeczypospolita Polska urzeczywistniająca zasady sprawiedliwości społecznej.

Barbara A. Sypniewska i Andrzej Jagodziński słusznie twierdzą, że protekcja jest „formą korupcji polegającej na wykorzystywaniu stanowiska do załatwienia czyjejś sprawy, tj. uprzywilejowania protegowanego”. Jest powszechnym zjawiskiem ze względu na partykularne interesy, powiązania, koligacje, kumoterstwo, układy i możliwości osiągnięcia wyższej pozycji zawodowej, a tym samym zdobycia wymiernych korzyści materialnych (2017, s. 78–79). W tym kontekście za prawidłowe należy uznać rozumowanie, zgodnie z którym przyzwolenie na korupcję staje się skutecznym sposobem realizacji zamierzeń (Czaińska, 2018, s. 32). Remigiusz Rosicki kumoterstwo definiuje jako „wzajemne popieranie się ludzi związanych zażyłością lub przynależnością do określonej grupy. Poparcie zwykle czynione jest w związku z chęcią osiągnięcia korzyści materialnej lub pozycji społecznej” (2012, s. 131). Oczywiście głównym celem tych procesów jest chęć osiągnięcia własnych korzyści, a także realizacja nieuczciwych interesów. Niestety nepotyzm i kumoterstwo odgrywają kluczową rolę w procesach „obsadzania stanowisk, użytkiwania wpływów i pozycji w państwie i instytucjach publicznych” (Laskowski, 2005, s. 71). Zdaniem Marka Gniazdowskiego, korupcja i nepotyzm stanowią zagrożenie dla „zdrowia reprodukcyjnego” elit (2006, s. 128). Bez wątpienia jest to celna refleksja. Ocena tych procesów w literaturze przedmiotu jest negatywna z punktu widzenia racjonalnego zarządzania (Pawlikowska-Olszta, 2015, s. 26–30). Małgorzata Wypych-Dobkowska podkreśla, że są one „pogwałceniem oczekiwań pracowników co do sprawiedliwego nagradzania i oceniania, powodują obniżenie morale, spadek motywacji i zaangażowania” (2010, s. 10).

Z punktu widzenia prowadzonych rozważań, istotne walory poznawcze na temat mechanizmów przeprowadzania tzw. otwartych i konkurencyjnych postępowań rekrutacyjnych zawarte są w ustaleniach, jakie do publicznej wiadomości podaje NIK. Syntetyczne ujęcie najważniejszych konkluzji i wniosków z przeprowadzonych czynności kontrolnych zawiera się w następujących zdaniach („NIK o naborze na stanowiska urzędnicze”, 2010):

- (1) trzy czwarte skontrolowanych samorządów źle przeprowadza nabory na stanowiska urzędnicze, ustalenia NIK wskazują, że „większość **robi to**



- celowo** – świadomie majstruje przy procedurach konkursowych i manipuluje wynikami – tak, by stanowiska dostawali »**sami swoi**«”,
- (2) aby pozostać w zgodzie z prawem, a osiągnąć swój cel, czyli zatrudnić „swojego”, część urzędów stwarzała pozory przeprowadzania konkursów. Rozpoczynając procedurę, formułowano kryteria nieadekwatne do zadań realizowanych na danym stanowisku, zatem wyraźnie przygotowane były one „pod konkretnych kandydatów”.

W raporcie zawarto m.in. ustalenia wyraźnie wskazujące na („Informacja o wynikach kontroli naboru...”, 2010, s. 3–4):

- (1) nierówne traktowanie kandydatów – „sposób przeprowadzania naborów **nie stwarzał równych szans** wszystkim ubiegającym się o zatrudnienie w administracji samorządowej i nie gwarantował wyboru najlepszych kandydatów”,
- (2) naruszanie przepisów obowiązującego prawa – „ignorowanie ustawowego obowiązku obsadzania stanowisk urzędniczych w drodze otwartego i konkurencyjnego naboru”,
- (3) nadużywanie władzy publicznej dla prywatnych korzyści – działania polegające na „stwarzaniu pozorów stosowania otwartego i konkurencyjnego naboru, a w rzeczywistości sterowaniu przebiegiem konkursów, by zwiększyć szanse konkretnych kandydatów”.

Podjmując próbę skomentowania i merytorycznej oceny zacytowanych stwierdzeń, w pierwszej kolejności daje się zauważyć klarowne i jednoznaczne potwierdzenie słuszności prezentowanych tez na temat istoty i celów praktyk korupcyjnych. Jest jednak coś o wiele ważniejszego z punktu widzenia prowadzonych rozważań, a mianowicie to, jakie konsekwencje zostały wyciągnięte w stosunku do osób nadużywających władzy publicznej, bezpośrednio zaangażowanych w proceder „ustawiania” konkursów. Odpowiedź na tak postawione pytanie brzmi: nikogo nie pociągnięto do odpowiedzialności, gdyż w ocenie NIK były to **tylko** „nieprawidłowości”. W związku z powyższym pokłosem prowadzonej kontroli było zalecenie wyciągnięcia „wniosków mających na celu usunięcie nieprawidłowości w naborach na stanowiska urzędnicze” („Informacja o wynikach kontroli naboru...”, 2010, s. 6). A zatem tego typu wzorce zachowań i działania funkcjonariuszy publicznych<sup>3</sup>, zdaniem naczelnego organu kontroli państwowej, nie noszą znamion czynów karalnych na szkodę interesu publicznego i prywatnego.

Praktyka dowodzi, że pozycję ekonomiczną i prawną jednostki zatrudnionej w organizacji w większości przypadków kształtują arbitralne, stroniczne i wysoce uznaniowe decyzje osób trzecich, które posiadają w tym zakresie stosowne uprawnienia i kompetencje. Analogiczna sytuacja występuje w przypadku umów zawieranych z podmiotami zewnętrznymi. Jak wcześniej wspomniano, jest to obszar, w którym korupcyjne „ustawki” zapewniają największe profity ekonomiczne. Dzieje się tak dlatego, że kiedy podejmowane są decyzje w sprawie roz-

<sup>3</sup> Wysoce pouczający i znamieny jest następujący fragment raportu NIK: „Nieprzestrzeganie ustawowych i wewnętrznych procedur naboru na stanowiska urzędnicze uzasadniane było przez pracodawców samorządowych względami ekonomicznymi, niezajomością regulacji prawnych bądź nieracjonalnością narzuconych procedur” („Informacja o wynikach kontroli naboru...”, 2010, s. 4).

porządzania powierzonym mieniem, a nie własnymi ciężko zarobionymi pieniędzmi, innego znaczenia nabierają takie przesłanki, jak: celowość ponoszonych wydatków, oszczędność, gospodarność, racjonalność, opłacalność ponoszonych kosztów w związku z realizacją danego przedsięwzięcia biznesowego itd. Co więcej, zawsze można wykreować i uzasadnić potrzebę przeznaczenia środków na określone zadanie/przedsięwzięcie pozornie związane z realizacją statutowych celów danej organizacji i w ten sposób zapewnić wskazanemu zleceniobiorcy wymierne korzyści. Ważne, że wszystkie działania mają podstawę prawną i nie można powiedzieć, iż beneficjent danego zlecenia/kontraktu uzyskuje nienależne świadczenia, gdyż wynikają one wprost z zapisów umowy.

Dla tego typu korupcyjnych działań najbardziej wygodne są umowy na świadczenie usług o charakterze niematerialnym, których wartość może być różnie wyceniana, gdyż aktywów intelektualnych nie da się precyzyjnie oszacować. Do **szczególnie newralgicznych** obszarów funkcjonalnych zalicza się m.in.: umowy na obsługę prawną, doradztwo prawne, sporządzanie ekspertyz, opinii prawnych, umowy na działania marketingowe, sponsoring, promocję i działania Public Relations (PR), doradztwo biznesowe, szkolenia, serwisowanie sprzętu komputerowego, rozbudowę systemów teleinformatycznych, ubezpieczenia majątkowe itp. Stroną zlecającą wykonanie takich usług są oczywiście instytucje państwowe, tj. jednostki sektora finansów publicznych, a także pozostałe podmioty działające w gospodarce, w tym m.in. przedsiębiorstwa z udziałem kapitałowym państwowych osób prawnych (spółki z udziałem Skarbu Państwa (SP), spółki komunalne), a także fundacje utworzone przez spółki z udziałem SP (np. Polska Fundacja Narodowa).

Szczegóły są najpierw nieformalnie ustalane w wąskim gronie zaufanych osób, które doskonale wiedzą, w czym biorą udział i się na to godzą. Na takich spotkaniach ustala się, kto będzie miał szanse uzyskania wymiernych korzyści finansowych i jakie zlecenie otrzyma, a także na jakich warunkach. Niestety tylko nieliczna grupa z góry wskazanych szczęśliwców może liczyć na taką przychylność i biznesowe wsparcie. Decydent najczęściej wykonuje zalecenia osób, którym zawdzięcza dane stanowisko, chociaż pewną część zawieranych umów podpisuje z intencją dbania tylko o własne cele i korzyści. Zdarzają się też sytuacje, kiedy piastun danej funkcji zaczyna się zbyt samodzielnie, a w konsekwencji ulegają zmianie proporcje pomiędzy interesami prowadzonymi na własną rękę a realizacją przedsięwzięć biznesowych w ramach przekazywanych wytycznych oraz podpowiedzi. Zazwyczaj dochodzi wtedy do zmiany personalnej na stanowisku decyzyjnym, a czasami bywa, że sprawą zaczynają się interesować również służby specjalne, jak miało to miejsce w przypadku kontroli umów zawieranych z podmiotami zewnętrznymi przez wybrane spółki z udziałem Skarbu Państwa. Patrząc na dane zagadnienie od strony prawnej, trzeba wyjaśnić, że niegospodarność będąca przejawem działania na szkodę spółki może być przedmiotem kryminalizacji zachowań korupcyjnych w sferze prywatnej, tzw. przestępstwa korupcji gospodarczej (art. 296a k.k.) (Nowak, 2012, s. 219–237).

Interesujące refleksje i uwagi na temat uzyskiwania korzyści majątkowych prezentuje Agnieszka Barczak-Oplustil. Zdaniem autorki, „z korzyścią majątkową

– przynajmniej na gruncie art. 228 i 229 k.k. – będziemy mieli do czynienia nie tylko w przypadku, gdy przysporzenie majątkowe nie ma podstawy prawnej, ale i w sytuacji, w której taka podstawa istnieje, ale ze względu na motywację sprawcy, świadczenie to z punktu widzenia prawa karnego należy uznać za nienależne czy niegodziwe” (2009, s. 77). Innymi słowami, kluczową rolę przypisuje się motywacji osoby przyznającej dane świadczenie pieniężne. „Jeśli intencja, z jaką sprawca wręcza konkretne świadczenie, czyni z niego korzyść majątkową, to pozostaje ono tą korzyścią bez względu na to, z jaką intencją dana osoba je przyjmuje” (s. 78). Agnieszka Liszewska, powołując się na stanowisko Sądu Najwyższego, stwierdza, że „dla uznania, że przyjęcie korzyści majątkowej pozostaje w związku z pełnioną funkcją publiczną, wystarczające jest, że pełniący może wpływać na końcowy efekt załatwienia sprawy, a czynność służbowa stanowiąca okazję do przyjęcia korzyści choćby w części należy do kompetencji sprawcy” (2015, s. 150–151). Ryszard Eugeniusz Dominiuk dodaje, że z korzyścią majątkową mamy do czynienia w przypadku każdej sytuacji przysporzenia majątku sobie lub innej osobie. „Uzyskanie tej korzyści może nastąpić w sposób przybierający najróżniejszą postać, jak chociażby przyjęcia niegodziwej zapłaty bądź uzyskania prawa majątkowego” (2017, s. 162).

#### 4. Założenia i cele polityki antykorupcyjnej rządu – analiza krytyczna

Nadrzędnym dokumentem określającym cele i priorytety działań w walce z korupcją jest Rządowy Program Przeciwdziałania Korupcji (w skrócie RPPK). Poprzednia wersja programu obejmowała lata 2014–2019, a w 2018 roku powstała nowa, zaktualizowana strategia antykorupcyjna na lata 2018–2020. W debacie publicznej, a także w literaturze przedmiotu **niesłusznie pomija się** wprowadzone zmiany, które mają fundamentalne znaczenie z punktu widzenia prezentowanych rozważań i analiz.

Po pierwsze, w strategii antykorupcyjnej na lata 2014–2019 odnajdujemy jednoznaczne potwierdzenie poprawności przyjętego w artykule założenia odnośnie do definiowania i rozumienia pojęcia korupcji w szerokim ujęciu, zgodnie z którym badane zjawisko obejmuje zarówno działania o charakterze przestępczym, jak i wszystkie pozostałe odmiany tzw. legalnej korupcji. Świadczy o tym poniższy fragment dokumentu rządowego:

Legalna definicja korupcji zawarta jest w art. 1 ust. 3a ustawy z dnia 9 czerwca 2006 r. o Centralnym Biurze Antykorupcyjnym (Dz.U. z 2012 r. poz. 621, z późn. zm.) i do takiej w głównej mierze odwołuje się *Program*. Nie należy jednak zapominać o niekarałnych formach korupcji, jak konflikt interesów, nepotyzm i kumoterstwo, które stanowią również problem życia publicznego, i dlatego niniejszy dokument odnosi się również do tych rodzajów szeroko pojmowanego zjawiska korupcji. (RPPK na lata 2014–2019, s. 7)

Na szczególną uwagę zasługują sformułowania wskazujące na to, że przyjęta strategia „odnosi się również” do pozostałych rodzajów korupcji, co oznacza, że podejmowane działania na rzecz zwalczania praktyk korupcyjnych winny mieć zastosowanie do wszystkich form omawianego zjawiska. Te refleksje znajdują dodatkowo odzwierciedlenie w celu, jaki nakreśliła do realizacji ekipa rządowa:

Podstawowym celem *Programu* jest zmniejszenie poziomu korupcji w Polsce, poprzez wzmocnienie prewencji i edukacji zarówno w społeczeństwie, jak i w administracji publicznej, oraz skuteczniejsze zwalczanie przestępczości korupcyjnej. Realizacja niniejszego *Programu* powinna przyczynić się do ugruntowania w społeczeństwie przekonania, że korupcja jest patologią, a nie standardem demokratycznego państwa, oraz że celem wspólnym wszystkich organów władzy publicznej jest stałe jej ograniczanie. (RPPK na lata 2014–2019, s. 5)

Wnikliwa analiza przytoczonych treści nakazuje bezwarunkowo uznać, że priorytet, jakim jest „zmniejszanie poziomu korupcji w Polsce”, odnosi się do wszystkich form korupcji, jakie powszechnie występują w naszym kraju.

W znowelizowanej wersji RPPK na lata 2018–2020, która uchyliła obowiązujący poprzednio dokument<sup>4</sup>, na próżno szukać informacji o tym, że przyjęta strategia przeciwdziałania korupcji ma zastosowanie do wszystkich odmian tego patologicznego zjawiska. Cytowany wcześniej zapis, który znajdował się w RPPK 2014–2019, **został usunięty** i nie występuje w nowym programie przyjętym przez rząd. Z informacji trafiających do opinii publicznej możemy się dowiedzieć, że „w RPPK na lata 2018–2020 jako cel główny Centralne Biuro Antykorupcyjne (CBA) wskazało realne ograniczenie przestępczości korupcyjnej w kraju i podniesienie świadomości społecznej w zakresie przeciwdziałania zachowaniom korupcyjnym”<sup>5</sup>.

W najnowszej strategii antykorupcyjnej znalazły się z kolei następujące sprostowania i uwagi, które zasługują na merytoryczny komentarz:

Przestępczość korupcyjna może pojawiać się w każdej dziedzinie życia społecznego, szczególnie tam, gdzie od decyzji pojedynczych osób zależy pozytywne lub negatywne załatwienie sprawy. Utrwalone w społeczeństwie zwyczaje korupcyjne są czynnikiem niszczącym struktury państwowe. W sytuacjach skrajnych dochodzi do powstania rozbudowanego systemu przestępczych zachowań i zależności. Korupcja często umożliwia działanie zorganizowanych grup przestępczych, dla których jest elementem niezbędnym do popełniania innych poważnych przestępstw, w tym ekonomicznych, powodujących poważne straty dla budżetu państwa. (RPPK na lata 2018–2020, s. 12)

Po pierwsze, warto zwrócić uwagę, że stwierdzenie zawarte w omawianym fragmencie dotyczy przestępczości korupcyjnej, a nie ogółu występujących zjawisk korupcyjnych. Brak odniesienia do innych rodzajów korupcji może mylnie wskazy-

<sup>4</sup> Traci moc uchwała nr 37 Rady Ministrów z dnia 1 kwietnia 2014 r. w sprawie Rządowego Programu Przeciwdziałania Korupcji na lata 2014–2019 (M.P. poz. 299).

<sup>5</sup> Nowy Rządowy Program RPPK na lata 2018–2020, <http://www.antykorupcja.gov.pl/ak/aktualnosci/12900,Nowy-Rzadowy-Program-Przeciwdzialania-Korupcji-RPPK-na-lata-20182020.html>

wać, że tylko przestępczość korupcyjna ma szanse zaistnieć w każdej dziedzinie życia społecznego. Rozliczne przykłady z praktyki zarządzania organizacjami (w tym również przypadki ujawniane opinii publicznej przez media) niezbitnie dowodzą, że należy mówić o wszystkich rodzajach korupcyjnych zachowań.

Po drugie, to nie społeczeństwo utrwała korupcyjne zwyczaje, lecz bezpośrednią odpowiedzialność za taki stan rzeczy ponoszą partie polityczne, **elity rządzące**, a także pozostałe osoby wykorzystujące zdobytą/posiadaną władzę dla prywatnych korzyści. Przypisywanie społeczeństwu winy za utrwalanie korupcyjnych zachowań jest niedorzeczne i całkowicie nieuprawnione. **Spółeczeństwo** tak naprawdę **jest bezsilne** wobec patologii występujących wśród ludzi znajdujących się u sterów władzy (zarówno wykonawczej rządowej, samorządowej, jak i sędowniczej). Ludzie mogą jedynie raz na 4 lata dać wyraz dezaprobaty i wyrazić swój sprzeciw wobec tego, co się dzieje w Polsce, biorąc udział w wyborach.

Po trzecie, to właśnie tzw. legalna korupcja (a nie czyny wskazane w kodeksie karnym) umożliwia **zorganizowanym grupom osób będących u władzy** niezwykle skuteczne działanie na rzecz realizacji prywatnych interesów i partykularnych celów. Nie daje się zanegować faktu, że takie nadużywanie władzy zapewnia i gwarantuje faworyzowanym beneficjentom możliwości uzyskiwania ponadprzeciętnych korzyści finansowych.

Zdaniem rządu, „korupcja to pojęcie trudne do zdefiniowana, ponieważ jest zjawiskiem wieloaspektowym i złożonym” (RPPK na lata 2018–2020, s. 4). W dalszej części strategii antykorupcyjnej okazuje się, że Rada Ministrów potrafi jednak bardziej szczegółowo przybliżyć istotę korupcji i jej zakres, a także negatywne konsekwencje, jakie wywołuje:

Potocznie korupcja jest identyfikowana przede wszystkim z wręczaniem i przyjmowaniem łapówek. Nieco rzadziej kojarzy się z innymi zachowaniami, takimi jak protekcja, nepotyzm czy kumoterstwo. Korupcja zakłóca przepływ dóbr i usług wewnątrz systemu gospodarczego i na styku gospodarki z sektorem prywatnym. Jest szkodliwa nie tylko z ekonomicznego, ale i społecznego punktu widzenia. (RPPK na lata 2018–2020, s. 7–8)

Odmienne wnioski i opinie na temat powszechności określonego typu zjawisk korupcyjnych można wysnuć po przeczytaniu następujących twierdzeń:

Istnieje wiele form korupcji, wśród których na przestrzeni ostatnich lat najczęściej są wymieniane: sprzedajność urzędnicza (art. 228 k.k.), przekupstwo (art. 229 k.k., art. 228 k.k.), płatna protekcja (art. 230 § 1 k.k.), handel wpływami, czynna płatna protekcja (art. 230a § 1 k.k.), a także nepotyzm i kumoterstwo. (RPPK na lata 2018–2020, s. 11–12)

Na stronach poprzedzających cytowane fragmenty zostały przywołane statystyki dotyczące „ujawnionych przestępstw korupcyjnych” przez poszczególne służby w latach 2007–2015. Oczywiście w tych zestawieniach nie ma informacji na temat liczby niekaralnych praktyk korupcyjnych, które w podsumowaniu zostały zaliczone do tej samej kategorii „najczęściej wymienianych” form korupcji.

Analiza powyższych treści rządowego dokumentu może prowadzić do wniosku, że nepotyzm i kumoterstwo stanowią jedne z najczęściej występujących w Polsce form korupcji, natomiast w strategii antykorupcyjnej brak jest danych statystycznych na ten temat. Co ciekawe, w ocenie rządu są to czyny rzadko kojarzone z korupcyjnymi zachowaniami, a jednocześnie, zdaniem Rady Ministrów, zaliczane są do najczęściej wymienianych „form korupcji”. Dla prowadzonych rozważań warto zwrócić uwagę na dokonaną przez rząd wykładnię interpretacyjną tych pojęć. Nepotyzm jest opisywany jako

nadużywanie zajmowanego stanowiska poprzez faworyzowanie, protegowanie członków własnej rodziny przy osiągnięciu korzyści materialnych, pozycji społecznych czy określonych przywilejów. (RPPK na lata 2018–2020, s. 12)

Z kolei kumoterstwo to

wzajemne popieranie się ludzi związanych ze sobą pokrewieństwem, zażyłością lub przynależnością do określonej grupy, zwykle dla osiągnięcia wyższej pozycji społecznej lub zawodowej, a także w celu uzyskania korzyści materialnych, nieopierające się na ocenie przydatności i wartości tych osób, lecz wyłącznie na fakcie znajomości lub powiązań towarzyskich. (RPPK na lata 2018–2020, s. 12)

Bardzo ważne znaczenie ma końcowa część zacytowanej definicji, gdyż *de facto* podpowiada i wskazuje, jak trzeba wyjaśnić i uzasadnić opinii publicznej każdą nominację, aby nie była odbierana jako ostentacyjny przejaw rażącego poplecznictwa i ewidentnego kumoterstwa. Zgodnie z postulatem rządu wystarczy uwypuklić „przydatność i wartość” danego beneficjenta i wówczas nie można już mówić, że takie działania noszą znamiona kumoterstwa.

Widać tu, jakie sprytnie rozwiązanie proponuje rząd, aby społeczeństwo, oceniając konkretne fakty i zdarzenia nominacje na stanowiska, awanse dla partyjnych działaczy, ich krewnych i znajomych, decyzje rodzące skutki finansowe, tj. zlecenia i kontrakty „dla swoich” nie mogło stawiać zarzutu nadużywania władzy. W myśl zaproponowanej interpretacji rządu zawłaszczania przez jedynie słusznych beneficjentów instytucji państwowych i kontrolowanych agencji, spółek oraz innych poległych instytucji nie powinno się określać mianem korupcji, gdyż te decyzje personalne opierają się na ocenie „przydatności i wartości” konkretnych osób osadzonych na danym stanowisku bądź jako słusznego zleceniobiorcy, dającego gwarancję i rękojmię należytego wykonania powierzonych zadań publicznych.

Zgodzić się natomiast trzeba z przemyślaną i logiczną oceną skutków korupcji (a zatem wszystkich jej odmian, a nie tylko czynów przestępczych), która, według rządu, „to jednak przede wszystkim negatywne zjawisko społeczne, które jest niemoralne, szkodliwe ekonomicznie, uniemożliwia prowadzenie działalności gospodarczej, łamie zasady wolnego rynku, a tym samym zakłóca gospodarkę w skali regionalnej i globalnej, a także opóźnia rozwój gospodarczy i jego równowagę” (RPPK na lata 2018–2020, s. 12). Skoro jest taka świadomość

negatywnych konsekwencji opisywanego zjawiska, to można się zastanawiać, dlaczego rząd w przyjętej strategii nie widzi potrzeby podejmowania walki z legalnymi odmianami korupcji i przeciwdziałania ich rozprzestrzenianiu.

## 5. Podsumowanie

Zaprezentowane rozważania i analizy przybliżają do lepszego zrozumienia istoty praktyk korupcyjnych, jakie powszechnie występują we współczesnych realiach gospodarczych. Joanna Sanecka-Tyczyńska wyraża trafny osąd na temat negatywnego wpływu korupcji: jest ona uznawana za „największe zagrożenie dla demokratycznych rządów prawa, wolnej i uczciwej konkurencji oraz swobody działalności gospodarczej” (2015, s. 105). Dodać należy, że **dewastuje ona konstytucyjne wartości**, w szczególności zasadę równości wobec prawa, równego traktowania obywateli przez władze publiczne, a także stanowi rażące pogwałcenie zasad sprawiedliwości społecznej w demokratycznym państwie prawa, które w myśl zapisów Konstytucji RP jest **dobrem wspólnym** wszystkich Polaków, a **nie prywatną własnością** elit politycznych i osób sprawujących władzę.

Joanna Dzionek-Kozłowska i Rafał Matera prawidłowo wskazują, że „[d]ążenie do poprawy warunków życia wydaje się być jednym z podstawowych ludzkich pragnień” (2016, s. 6). Problem polega na tym, w jaki sposób, przy użyciu jakich metod działania, a także przy czym wsparciu i czym kosztem takie pragnienia oraz aspiracje mają szansę być realizowane.

Elżbieta Jakubów prezentuje interesujące, aczkolwiek nieco kontrowersyjne podejście do postrzegania korupcji w ramach publicznych przetargów, co siłą rzeczy wiąże się z możliwością zdobycia największych korzyści finansowych. Zdaniem autorki:

jeśli wybierani są wykonawcy, których było stać na wyasygnowanie największej sumy na przekupienie urzędników mających wpływ na rozstrzygnięcie przetargu, niewykluczone, że również najefektywniej prowadzą swoją działalność. Oprócz tego korupcja może prowadzić do poprawy polityki publicznej. Omijanie pewnych regulacji prawnych może być wskazówką do wdrożenia korzystniejszych rozwiązań. (2018, s. 8)

Patrząc na dane zagadnienie przez pryzmat informacji udostępnianych w raporcie CBA za 2017 rok, można zaprezentować nieco inny punkt widzenia, tj. od strony ochrony interesów ekonomicznych państwa. W roku 2017 w wyniku działań podejmowanych przez CBA ujawnione zostały szkody w mieniu Skarbu Państwa w wysokości co najmniej 1 mld 705 mln zł<sup>6</sup>. W porównaniu do roku 2016

---

<sup>6</sup> To, że na taką kwotę zostały ujawnione szkody, wcale nie oznacza, że taką należną kwotę Skarb Państwa odzyskał, a to czyni zasadniczą różnicę.

oznacza to ponad trzykrotny wzrost<sup>7</sup>. Z kolei wartość ujawnionych korzyści majątkowych w 2017 roku to ponad 194 mln zł. Do obszarów będących w centrum zainteresowania CBA zalicza się wyłudzenia podatku VAT, dystrybucję funduszy pomocowych, a także nieprawidłowości w funkcjonowaniu spółek Skarbu Państwa (CBA, 2018, s. 5).

Bardziej szczegółowa i przemawiająca do wyobraźni jest podana przez CBA informacja na temat tzw. działań osłonowych dotyczących organizacji przetargu na utrzymanie Kompleksowego Systemu Informatycznego ZUS. „Postępowanie zostało rozstrzygnięte w listopadzie 2017 r., a jego zwycięzcą została firma Comarch, która przedstawiła ofertę w wysokości 242 mln zł (okres obowiązywania umowy to 4 lata), czyli o 60% mniej niż kosztowała obecnie obowiązująca umowa z Asseco Poland” (CBA, 2018, s. 31).

Mirosław Romański prezentuje celne spostrzeżenia i wnioski dotyczące procesów zwalczania korupcji w Polsce. Autor słusznie zauważa, że „współpracę CBA z aparatem sądowniczym podważają liczne patologie. Jest on niestety zdominowany przez opieszałość, biurokrację, przewlekłość w działaniu i sam nierzadko ulega mechanizmom korupcyjnym”. Istotne znaczenie ma fakt, że „ok. 80% spraw karnych o proceder korupcyjny kończy się jedynie wyrokiem w zawieszeniu” (2017, s. 216). Współdziałanie na linii CBA – wymiar sprawiedliwości nie należy do silnych stron polityki antykorupcyjnej. Dzieje się tak m.in. za sprawą luk w prawie, a także niejasnych powiązań decydujących o umarzaniu postępowań, które w pierwszym rzędzie winny być doprowadzane do końca. Najważniejszym czynnikiem jest jednak nastawienie do korupcji, a „zasadnicze stanowisko w tej kwestii powinny zajmować władze państwowe, w myśl powiedzenia, że **przykład idzie z góry**” (s. 217). W przeciwnym razie tzw. działania antykorupcyjne mogą być charakteryzowane jako autolegitymizujący się proces (Czepil, 2016b, s. 228), który w większym stopniu jest akcentowany w sferze ideologicznej oraz opisywany w dokumentach rządowych, niż znajduje odzwierciedlenie w warstwie pragmatycznej.

## Bibliografia

- Barczak-Oplustil, A. (2009). „W związku z pełnieniem funkcji publicznej” jako znamię dookreślające czynność sprawczą tzw. korupcji urzędniczej – zarys wybranych problemów. *Czasopismo Prawa Karnego i Nauk Penalnych*, 3, 75–96.
- Bil, J. (2014). Korupcja w biznesie jako zagrożenie bezpieczeństwa ekonomicznego państwa. *Kultura Bezpieczeństwa. Nauka – Praktyka – Refleksje*, 15, 48–65.

---

<sup>7</sup> Informacja na temat „trzykrotnego wzrostu” może z jednej strony oznaczać zwiększenie skuteczności prowadzonych działań, ale może być również pochodną spotęgowanej skali korupcyjnego procederu w stosunku do poprzedniego roku.



- Bogacz-Wojtanowska, E., & Meisel-Dobrzański, J. (2017). Między konfliktem interesów a brudnymi sieciami: problemy i patologie współdziałania organizacji publicznych i pozarządowych. In T. Piróg (Ed.), *Oblicza polskiej samorządności. Wyzwania i praktyki rządzenia* (s. 61–80). Kraków: Zakład Wydawniczy Nomos.
- Brol, M. (2009). Korupcja w krajach transformacji ustrojowej. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu*, 24, 121–134.
- Brol, M. (2015). *Ekonomiczne, instytucjonalne i kulturowe uwarunkowania korupcji*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Chudy, W. (1992). Kłamstwo jako korupcja antropologiczna. *Ethos*, 1, 88–96.
- Cieślik, A., & Goczek, Ł. (2015). On the evolution of corruption patterns in the post-communist countries. *Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 10(1), 33–53.
- Cieślik, A., & Goczek, Ł. (2016). Korupcja, jakość rządzenia a wzrost gospodarczy w krajach transformacji. *Rocznik Instytutu Europy Środkowo-Wschodniej*, 14(5), 91–119.
- Czaińska, K. (2018). Nieetyczne postawy biznesmena, pracodawcy i pracownika – porównanie wyników badań z lat 2010 i 2018. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach*, 118, 23–33.
- Czepil, B. (2016a). O możliwościach zastosowania kategorii granicy w analizie zjawiska korupcji. *Pogranicze. Polish Borderlands Studies*, 4(2), 169–191.
- Czepil, B. (2016b). The ‘fight against corruption’ as a never-ending and self-legitimizing process. *Studia Socjologiczne*, 4(223), 201–228.
- Dominiuk, R. E. (2017). Korupcja wyborcza jako patologia relacji państwo – biznes. *Studia Prawnicze. Rozprawy i Materiały*, 1(20), 159–169.
- Dzionek-Kozłowska, J. (2014). Political corruption and electoral systems seen with economists’ lenses. *Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym*, 17(4), 79–92.
- Dzionek-Kozłowska, J., & Matera, R. (2016). O poszukiwaniu przyczyn bogactwa i nędzy narodów w teorii Daron Acemoglu i Jamesa A. Robinsona. *Gospodarka Narodowa*, 285(5), 5–26.
- Gniazdowski, M. (2006). Pochwała korupcji i nepotyzmu w systemach totalitarnych... ale co teraz? *Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym*, 9(2), 123–129.
- Godłów-Legiędź, J. (2004). Korupcja a wolność gospodarcza w krajach transformacji ustrojowej. *Gospodarka Narodowa*, 11/12, 35–48.
- Hussein, A. (2017). Bezpieczeństwo antykorupcyjne dla rozwoju. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska Lublin – Polonia, Sectio H*, 51(6), 117–127.
- Informacja o wynikach działalności Centralnego Biura Antykorupcyjnego w 2017 r.* (2018, 9 kwietnia). Warszawa: Centralne Biuro Antykorupcyjne.

- Informacja o wynikach kontroli naboru pracowników na stanowiska urzędnicze w jednostce samorządu terytorialnego* (LZG-410-19/2009, nr ewid. 148/2010/P/09/LZG). (2010, wrzesień). Najwyższa Izba Kontroli, Delegatura w Zielonej Górze.
- Jakubów, E. (2018). Konkurencyjność instytucjonalna państw OECD. *Catallaxy*, 3(1), 5–15.
- Kiwak, W., (2012). Ekonomiczny wymiar sprawiedliwości. In U. Zagóra-Jonszta (Ed.), *Dokonania współczesnej myśli ekonomicznej. Teoretyczne ujęcie dobrobytu* (s. 157–165). Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Kopińska, G. (2018). *Stanowiska publiczne jako łup polityczny. Polityka personalna w okresie od 16 listopada 2015 do 31 października 2017 roku*. Warszawa: Fundacja Batorego.
- Kubiak, A. (2013). Działania antykorupcyjne – wybrane przykłady. *Acta Universitatis Lodzianis. Folia Oeconomica*, 288, 45–57.
- Laskowski, P. (2005). Korupcja władz lokalnych. *Zeszyty Naukowe Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości*, 6, 70–77.
- Lewicka-Strzałecka, A. (2018). Pomiar korupcji i jego ograniczenia. *Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym*, 21(1), 7–20.
- Liszewska, A. (2015). Zakres bezprawności „korupcji urzędniczej” – przyjmowanie korzyści a pełnienie funkcji publicznej. *Kontrola Państwowa*, 5(364), 149–158.
- NIK o naborze na stanowiska urzędnicze*. (2010, 18 października). <https://www.nik.gov.pl/aktualnosci/nik-o-naborze-na-stanowiska-urzednicze.html>
- Nowak, C. (2012). Publicyzacja sfery prywatnej na przykładzie penalizacji korupcji w obrocie gospodarczym. *Krytyka Prawa*, 4(1), 219–237.
- Pacian, J., & Pacian, A. (2010). Zwalczanie korupcji funkcjonariuszy publicznych. *Studia Prawnoustrojowe*, 11, 255–266.
- Paczocho J. (2018). *Partia w państwie. Bezprecedensowa wymiana kadr w administracji rządowej i jej legislacyjne podstawy*. Warszawa: Fundacja Forum Obywatelskiego Rozwoju.
- Pastusiak, R., & Pluskota, A. (2017). Wpływ korupcji na inwestycje. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 1(85), 671–679.
- Pawlikowska-Olszta, M. (2015). Nepotyzm – wróg racjonalnego zarządzania. *Personel i Zarządzanie*, 12, 26–30.
- Potapenko, K. (2017). Przeciwdziałanie korupcji w zamówieniach publicznych i nowy system e-zamówień „ProZorro” na Ukrainie. *Zeszyty Naukowe Towarzystwa Doktorantów UJ. Nauki Społeczne*, 2, 9–27.
- Romański, M. (2017). Czy CBA i aparat sądowiczy w Polsce są skuteczne w walce z korupcją? *Przegląd Nauk o Obronności*, 3, 197–219.

- Rosicki, R. (2012). Rzecz o nepotyzmie i kumoterstwie. *Przegląd Politologiczny*, 2, 131–146.
- Rządowy Program Przeciwdziałania Korupcji na lata 2014–2019 przyjęty Uchwałą Rady Ministrów nr 37 z dnia 1 kwietnia 2014 r. (M.P. z 2014 r., poz. 229).
- Rządowy Program Przeciwdziałania Korupcji na lata 2018–2020 przyjęty uchwałą Rady Ministrów nr 207 z dnia 19 grudnia 2017 r. (M.P. z 2018 r., poz. 12).
- Sanecka-Tyczyńska, J. (2015). Ocena III Rzeczypospolitej – płaszczyzna polaryzacji współczesnej sceny politycznej. *Annales Universitatis Paedagogicae Cracoviensis. Studia Politologica*, 181(14), 99–114.
- Sypniewska, B. A., & Jagodziński, A. (2017). Rola i znaczenie protekcji w procesie poszukiwania pracy w świetle badań. *Rocznik Towarzystwa Naukowego Płockiego*, 9, 77–89.
- Szulczewski, G. (2018). Próba prakseologicznej i etycznej analizy nowych postaci korupcji. *Prakseologia*, 160, 151–172.
- Walczak, W. (2017). Działania analityczno-informacyjne identyfikujące mechanizmy korupcyjne w procesach zarządzania. *Przegląd Bezpieczeństwa Wewnętrznego*, 16, 55–72.
- Walczak, W. (2018). Korupcja jako sieć wpływów, powiązań i zależności. *Przegląd Bezpieczeństwa Wewnętrznego*, 19, 11–41.
- Wawrzusiszyn, A. (2013). Społeczna percepcja korupcji. Norma czy zagrożenie bezpieczeństwa? In P. Chodak (Ed.), *Korupcja a bezpieczeństwo narodowe Rzeczypospolitej Polskiej* (s. 135–147). Józefów: Wyższa Szkoła Gospodarki Euroregionalnej im. Alcide De Gasperi w Józefowie.
- Wypych-Dobkowska, M. (2010). Konsekwencje nepotyzmu w organizacjach. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomii i Informatyki w Krakowie*, 6, 9–20.



Paweł Baranowski, Jan Jacek Sztaudynger

University of Lodz

Faculty of Economics and Sociology

Department of Econometrics

e-mail: [pawel.baranowski@uni.lodz.pl](mailto:pawel.baranowski@uni.lodz.pl), [jan.jacek.sztaudynger@uni.lodz.pl](mailto:jan.jacek.sztaudynger@uni.lodz.pl)

## Marriage, divorce and economic growth

---

### Abstract

The aim of the study is to estimate the impact of the so-called family social capital (family ties capital) on economic growth. We hypothesise that marital dissolution expresses decrease in the capacity for cooperation, collaboration and sharing responsibility not only within the family but also on a professional level. Thus, an increase in the divorce to marriage rate is accompanied by a slowdown in economic growth.

The divorce rate is regarded here as an indirect cause of the slowdown. The reasons stem from the breakdown of cooperation and collaboration, as well as increased risk, trust reduction, and the shortening of the decision-making time horizon accompanying divorces and resulting from divorces. These phenomena directly affect the working members of the family in which a divorce takes place. According to the main hypothesis, their impact is transferred to professional life and concerns employee teams.

For the study, we employ econometric models, the first one for Poland and the second for 15 European Union countries, for the period 1993–2017.

**Keywords:** divorce rate, economic growth, the European Union, social capital

**JEL Classification:** J11, O43, O47, Z13

---

## 1. Introduction

Since the beginning of the 1990s, social capital—expressing people’s capacity for selfless cooperation, the density of the network of interpersonal contacts and the so-called generalised trust—has gained in popularity in economics. Econometric research conducted from the mid-1990s has confirmed the positive impact of measures of this capital on economic growth. Family ties capital—the so-called family social capital—is an important component of social capital

The aim of the study is to estimate the impact of “family social capital” on economic growth. We hypothesise that marital dissolution (measured by the rate of divorces to marriages) expresses decrease in the capacity for cooperation, collaboration and sharing responsibility not only within the family but also on a professional plane (this applies to adult working family members). Thus, an increase in the divorce to marriage rate is accompanied by a slowdown in economic growth.<sup>1</sup>

The divorce rate is not seen here as a direct cause of the slowdown. The reasons stem from the breakdown of cooperation and collaboration, as well as increased risk, trust reduction, and the shortening of the decision-making time horizon accompanying divorces and resulting from divorces. These phenomena directly affect adults, the working members of the family in which a divorce takes place. According to the main hypothesis, their impact is transferred to professional life and concerns employee teams.

For the study, we use econometric models, the first one for Poland and the second for 15 European Union countries, for the period 1993–2017.

## 2. Social capital, family social capital and economic growth

Social capital is usually defined as the capacity for altruistic cooperation (Coleman, 1988) or connections among individuals—social networks and norms of reciprocity and trustworthiness that arise from them (Putnam, 2001). This has a positive effect on economic processes.

The positive impact of social capital in economics can be explained as follows. Firstly, in conditions of incomplete information, the transactions concluded are not Pareto optimal. Due to more frequent social contacts, business entities increase the pool of available information, which allows them to “get closer” to the Pareto solution (Durlauf & Fafchamps, 2005).

Secondly, the positive effects of social capital, especially trust, are postulated by game theories (Durlauf & Fafchamps, 2005, p. 1655; Paldam, 2000). For example, in the prisoner’s dilemma, a standard solution is that both players cheat. When both sides trust each other, the optimal solution is possible—cooperation.

---

<sup>1</sup> It seems that this hypothesis was confirmed for the first time by Sztadynger (2009).

Thirdly, based on many models, human capital is an important factor in economic growth. Empirical research indicates a strong positive relationship between social and human capital (Glaeser, Laibson & Sacerdote, 2002).

The assumption about the beneficial influence of social capital on the economy, including economic growth, has been verified empirically. Knack and Keefer first found a strong association between trust and the long-run growth rate.<sup>2</sup> Zak and Knack (2001) claim that an increase in the percentage of people declaring trust in most people (so-called generalised trust) contributes to an increase in economic growth. Beugelsdijk and van Schaik (2005) argue that economic growth positively depends on social capital measured by the percentage of people belonging to voluntary social groups (associations, etc.) or working on a voluntary basis. In our earlier studies, we confirmed the impact of crime and voter turnout on economic growth.<sup>3</sup>

Family social capital—family ties capital—is a special type of social capital.<sup>4</sup> The family can develop the capacity for altruistic cooperation, strengthen trust and contribute to increasing the density of social networks—and, thus, to increasing social capital. This view is present in the literature. Slany (2003) claims that:

the family is the most powerful social capital; its formation is and should be the most important type of investment in social capital.

The family motivates economic, social and cultural activity (Kocik, 2006).

Liberda (2000) shows that the savings rate increases as the number of people in the household increases. Similarly, Anioła-Mikołajczyk and Gołaś (2014) estimate the propensity of the household to save (i.e., to declare they have any positive amount of savings). The result shows that the probability of having savings is highest among the households of married people.

The study focuses on the impact of family social capital, measured by the divorce to marriage ratio, on economic growth. We interpret an increase in the number of divorces in relation to marriages as a decline in family social capital. This relationship may express, among others, family, social and economic cooperation as well as uncertainty and the risk present in people's lives (Sztaudynger, 2009, pp. 191–192). Giddens points out that for many people a divorce results in a loss of “confidence in their own judgements and capabilities [...], [they] become discouraged about setting long-range or even short-range goals, much less working towards these goals” (1991, p. 17).

Therefore, we **put forward the hypothesis that increased marital dissolution** (the number of divorces related to marriages) **causes a slowdown in economic growth**. In our study, this rate also acts as an indicator of the breakdown of families.

---

<sup>2</sup> Knack and Keefer's (1997) research employed data taken from the 1981 and 1991 WVS (World Value Survey) for 29 countries from different continents, operating within market economies.

<sup>3</sup> Cf., e.g., Paszkiewicz, 2011; Sztaudynger, 2005.

<sup>4</sup> Gary S. Becker, a Nobel laureate, made an important contribution to combining family and economic problems in *A Treatise on the Family* (1993).

The divorce rate is therefore correlated with an economic slowdown, not as a cause but as a representative of the real cause, which is the breakdown of families.

In the tradition of most societies, marriage is the most public and solemnly concluded cooperation agreement. The importance of this agreement is that it is concluded for an infinite period (in Christian marriages: “till death do us part”). The contract is recognised by the state, as it is registered by relevant institutions, and its dissolution usually requires a court decision. Divorce, i.e., the failure to honour the special contract which a marriage is, calls into question the adherence to other contracts by a given person after the divorce, undermining the trust in him or her. In particular, it may undermine trust in the performance of the contract of employment and any obligations related to it.<sup>5</sup>

Every economic relationship or activity is a result of an interaction between people. Hence, the great significance of relationships between people and the quality of their lives created together.<sup>6</sup>

The role of financial resources in quality of life is important, and in Poland even more so, due to the fact that income differentiation has increased by about 50%.<sup>7</sup> It is obvious that quality of life depends on many other factors, especially family relationships. These relationships are characterised by emotional closeness, strong feelings, though not always positive, care and help, or lack thereof, love or hatred. The quality of a person’s life is created in the circle of closest people, the immediate circle, the family, and family relationships are, among others, also based on material factors, though mainly on mutual feelings of love, acceptance, respect and the accompanying propensity for help, honesty and trust.<sup>8</sup> These values may grow with special intensity or be destroyed in families and in relationships with children.<sup>9</sup>

A negative family and marital scenario includes reluctance to help, selfishness, dishonesty and a lack of trust, leading to a loss of sense of security, the dissolution of marriage, a low fertility rate and divorce,<sup>10</sup> to impermanence of life. Therefore, we do not mean just any family but the family with the above-mentioned values. These values are undoubtedly determinants of a eudaemonistic attitude which is accompanied by greater satisfaction with life. This is confirmed by Social Diagnosis 2015:

---

<sup>5</sup> Keeping agreements was considered the most important element of employee-employer communication (approx. 75%). It was more important that, among others, trust, reliable information and substantive preparation (based on a survey of over 1,200 people) (Fedorczyk, Kliszko & Męcina, 2009, pp. 70–72).

<sup>6</sup> In the resolution of the Congress on the 100<sup>th</sup> anniversary of the Polish Statistical Association (Poznań 2012) the quality of life study was defined as the main task of statistics and economics.

<sup>7</sup> As a result of the economic transformation after 1990, income differentiation grew until 2006.

<sup>8</sup> One sixth of economic growth in Europe depends on willingness to help, honesty and trust (Ambroziak, Starosta & Sztudynger, 2016).

<sup>9</sup> The term “relational capital” is often used in this respect, and it is emphasised that there is no substitute for it, and it cannot be bought with money.

<sup>10</sup> Of the factors listed here, only divorce and fertility are observable (statistically recorded).



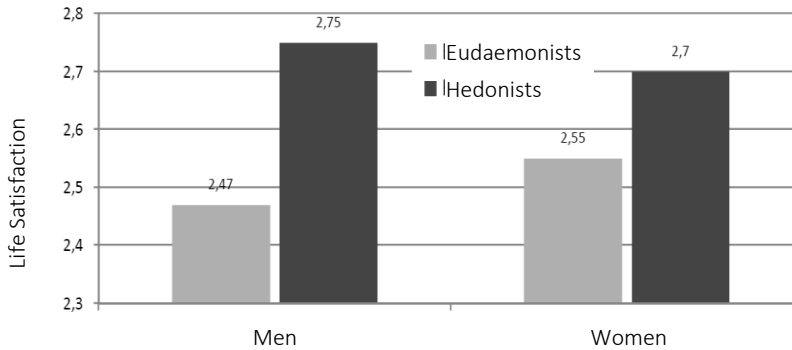


Figure 1. Life satisfaction according to eudaemonists and hedonists

Note. Life satisfaction on a scale from 1 (“my life is wonderful”) to 7 (“my life is horrible”). Adopted from “Social diagnosis 2015. Objective and subjective quality of life in Poland,” by J. Czapirski & T. Panek (Eds.), 2015, *Contemporary Economics. Quarterly of University of Finance and Management in Warsaw*, 9(4), p. 208.

To sum up, we will analyse family social capital and its impact on GDP growth using publicly available information on marriages (positive factor) and divorces (negative factor) to estimate family social capital. In a future investigation, we are going to introduce fertility as a third measure of family social capital.

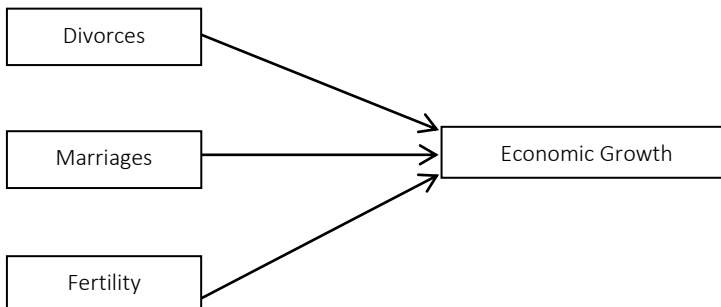


Figure 2. Family-related factors of economic growth

We put forward the hypothesis that these measures have an impact on GDP growth.

### 3. Divorce and GDP

This section describes the empirical models verifying the effects of divorce on economic growth. We conduct two empirical studies, both based on a similar specification of an econometric model explaining GDP growth. The first one is

based on data for Poland, while the second—data for 15 European Union countries (which formed the EU before 2004). Both models were estimated using annual data from 1993 to 2017.

The number of divorces related to the sum of marriages and divorces (divorce rate—div) is presented below.

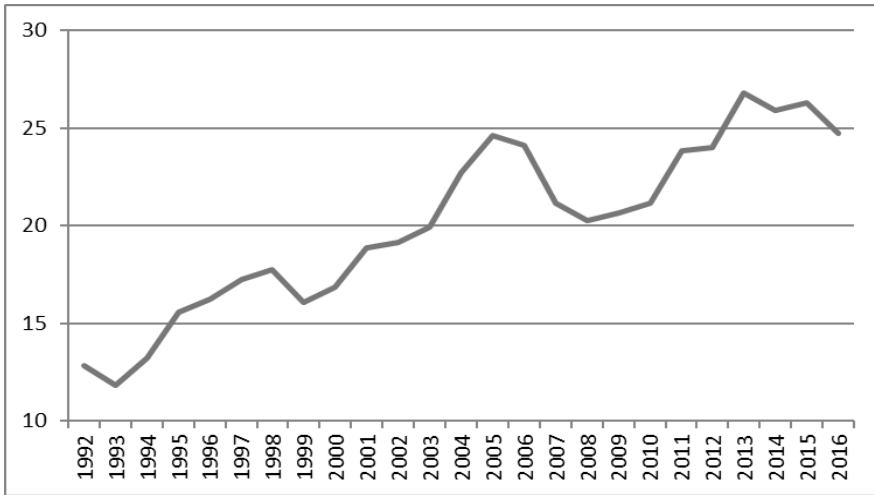


Figure 3. The number of divorces to the sum of marriages and divorces in the years 1992–2016

Note. Adapted from the Polish Central Statistical Office data.

It can be noted that the number of divorces to the sum of divorces and marriages in the analysed period increased.<sup>11</sup>

We assume that economic growth depends first of all on investments in physical capital and—in order to verify the research hypothesis—on the divorce to marriage rate as a measure of the breakdown of family capital.

Due to the possible existence of a reverse relationship (the impact of economic growth on divorce decisions), the divorce to marriage rate is lagged by one year, which means that the study takes into account, according to Granger's concept of causality, only the direction of causality assumed at the beginning (the impact of marital dissolution on economic growth).

As a result, the following formula has been adopted:

$$\Delta GDP_t / GDP_{t-1} = \alpha_0 + \beta_1 \Delta inv_{t-1} + \beta_2 div_t + \varepsilon_t$$

where:

<sup>11</sup> Similarly, this indicator is seen to have increased in 15 countries of the “old” European Union. Throughout the entire study period, however, it remained at a higher, “worse,” level than in Poland.

---

$\Delta GDP_t / GDP_{t-1}$	– GDP growth rate at constant prices (%)
$div$	– the rate of the number of divorces to the sum of marriages and divorces (%)
$\Delta inv_{t-1}$	– the investment rate in physical capital (the share of investments in physical capital in the gross domestic product) (first difference, in %)
$\varepsilon_t$	– error term.

The results of estimates for Poland based on a sample of annual data for the years 1993–2017 are presented below:

$$\Delta GDP_t / GDP_{t-1} = 7.1 + 0.437 inv_{t-1} - 0.136 div_{t-1} - 3.2u2001$$

(5.1)   (2.4)                      (2.0)                      (2.6)

$$R^2 = 0.410 \quad S_e = 1.4 \quad JB = 0.49 \quad ADF = -3.2$$

This model also has good statistical properties, all variables are statistically significant, and the distribution of random components is normal. The residuals of this equation are stationary (with probability 0.96, ADF test statistics = -3.26).

A similar model has been estimated for 15 EU countries using annual panel data for 1993–2017. The results, based on the fixed effects<sup>12</sup> approach, are:

$$\Delta GDP_{i,t} / GDP_{i,t-1} = 4.3 + 0.620 inv_{i,t-1} - 0.078 div_{i,t-1}$$

(6.0)   (5.9)                      (3.2)

$$R^2 = 0.124 \quad F_{fixedeffects} = 4.9 \quad (pvalue < 0.001)$$

This model also has good statistical properties, i.e., all parameters (including fixed effects) are statistically significant.

The parameter signs of both the model estimated for Poland as well as the one for 15 EU are consistent with the theory (a positive effect of lagged investment and negative for lagged divorce ratio).

The results both for Poland as well as the panel of 15 EU countries confirm the hypothesis about the long-term negative impact of divorces on economic growth.<sup>13</sup>

An increase in the divorce to marriage rate permanently slows down the GDP growth rate. The results for the European Union are stable—similar results have been achieved in other versions of the model (e.g., using the dataset starting from 1964).

---

<sup>12</sup> Similar results have been obtained by using a random effects model. The results are available from the authors upon request.

<sup>13</sup> As in the previous studies for Poland (cf. Sztudynger, 2009).

The interpretation of the effects of our main variable, the divorce rate, is as follows: An increase in the divorce rate of 1 percentage point causes a slowdown in economic growth in Poland and 15 EU countries (of approximately 0.14 percentage point and 0.08 percentage points, respectively).

Table 1. Comparison of divorce rate impact on economic growth (1933–2017)

Variable	Poland		EU15		Conclusion
	parameter	t-stud	parameter	t-stud	
Div	-0.14	-2.0	-0.08	3.2	1.7-times stronger effect in Poland

Comparing the estimations presented for Poland and the EU15 countries shows that the divorce-related slowdown in GDP growth in Poland is 1.7-times stronger than in 15 countries of the “old” European Union.<sup>14</sup> It seems that it can be concluded that in Poland there is a stronger reaction of economic growth to divorce. This can be explained by the great importance traditionally attributed to the permanence of marriage in Poland, strongly rooted in Catholicism and other Christian religions.

#### 4. Opponents’ arguments and our responses

Several reservations have been made regarding the hypothesis about the impact of marriage and divorce rates on economic growth.

- (1) “The relationship between marriages, divorces and economic growth is symptomatic—it is an apparent relationship and not a cause-and-effect one.” We believe that the resolution of this dispute may take place through a discussion preceding the estimation of the model. Significant estimates of the parameters at the marriage breakdown coefficient confirm the analysed hypothesis to some extent. They cannot, however, overcome the suspicion that the relationship is only apparent. In our previous research (Sztudynger, 2009) as well as here, the basic argumentation presented is as follows:

- family life is very important for most people;
- marriage is a particularly long-lasting (for many people it is indissoluble) agreement on cooperation and collaboration, and divorce is an extraordinary violation of this agreement; thus, for many family members it is a great failure<sup>15</sup>; and, according to Waller-

<sup>14</sup> The approximation of this comparison results from different periods of analysis, different methods of OLS estimation and fixed effects, as well as the possibility of only partial standardisation of variables (i.e. the investment rate, the inflation rate, the ratio of the number of divorces to the sum of marriages and divorces).

<sup>15</sup> “For females, odds of completion were reduced 34% and 73% for those who experienced parental divorce or paternal death, respectively” (Sapharas, Estell, Doran & Waldron, 2016, p. 867).

---

stein and Blakeslee (1989), time does not fully mitigate the effects of this event;

- a large number of marriage decisions in relation to divorce decisions shows a strong social inclination to establish cooperation not only in families but also in the workplace, i.e., it indicates a high tendency to cooperate (Starosta);
  - the ability and willingness to cooperate (and have trust in other people) stimulate economic growth.
- (2) “The impact of the marriage to divorce rate on economic growth is only apparent.” One can use causality tests, although the possibility of resolving this doubt is limited. Due to the fact that a pre-event can be the cause but cannot be the effect of the following event, our results may indicate that the breakdown of the family, as represented by divorce, may cause an increase in an economic slowdown (regardless of whether the opposite direction exists). The Granger causality test allows us to state with a high probability (the order of 0.98) that marital dissolution (represented by the divorce rate) is the cause of the evolution of economic growth rate (in Poland).<sup>16</sup>
- (3) “In fact, there is a reverse relationship: the economy and economic growth have an impact on families, marriages and divorces.” Agreed. A reverse relationship of the influence of the economy on the family also occurs. The divorce rate was dependent on lagged economic growth (negative impact), wage differentiation (positive impact), and the economic level (positive impact).
- (4) As we have already mentioned, due to the fact that in the presented models the family breakdown coefficient is lagged, one can rule out the fact that the analysed models express a relationship opposite to the relationship present (such a danger could occur if there was no lag in the model). However, the possibility of an apparent correlation still exists.
- (5) “Modern enterprises base their development on total availability, which means that young workers can hardly start families, have children, etc.”—Czyżewski.<sup>17</sup> This is the argument-hypothesis regarding a negative impact of employee availability (and economic growth) on the number of marriages.<sup>18</sup> However, the marital dissolution coefficient we use also expresses the divorce rate. In the light of the obtained results, the impact of economic growth on the non-marriage rate is weaker than its impact on reducing the divorce rate. In further studies, we will attempt to introduce two variables; marriage and divorce variables.
- (6) A more general hypothesis of substitutability can be formulated (Work-Family Conflict): the better the employee, the worse he or she is at ful-

---

<sup>16</sup> The cause in the Granger terms. This test does not exclude the possibility of only apparent correlation.

<sup>17</sup> Czyżewski notes that this phenomenon, marked mainly in the post-1989 period, is often perceived by right-wing oriented people as anti-family capitalism. This issue will be examined in the equation where the divorce rate will depend on economic growth.

<sup>18</sup> The rate of marriage breakdown will then grow (as with the increase in the number of divorces).

filling his or her family roles. We have formulated and confirmed the reverse hypothesis – let us call it the hypothesis of complementarity<sup>19</sup> (or Work-Family Balance): **the more successful an employee is in the workplace, the better he or she is at fulfilling his or her family roles** (Sztudynger, 2009, Appendix 1) **and vice versa**. In fact, substitute and complementary situations overlap. The obtained results allow us to suppose that **the situations of a dynamic economy supporting the family in a complementary manner dominate and vice versa**.

- (7) “Changes in legislation regulating marriage, divorce and separation.” Agreed. The obtained results allow us to conclude that the changes have been so marginal that a study of the influence of the marriage breakdown coefficient on economic growth is possible. Let us add that the interactive variable expressing the introduction of separation in 2000 has proven to be irrelevant.
- (8) Like the arguments presented in point 7, one can observe that the marriage to divorce rate changed due to the demographic situation.
- (9) “After a divorce, women are more likely to take up work and work more efficiently, which contributes to GDP growth.” One of the reasons for this is economic coercion or the desire to preserve the “pre-divorce” standard of living. Workload and household duties are, in this situation, excessive and devastating (Wallerstein & Blakeslee, 1989). It can be assumed that in the short term there will be a positive effect on economic growth (it would be a substitution effect), while in the long term the effects will probably be negative (a complementary effect).

The positive effect is, in this case, a statistical illusion. For example, a woman did not work professionally before the divorce, looking after a pre-school child. After the divorce, the woman takes a job (GDP growth), and the child is sent to kindergarten (also GDP growth). If the child had better care at home than in kindergarten, the second increase in GDP is a statistical illusion because the statistics do not include housework in GDP. However, if housework is transferred to service institutions, then it is included in GDP.

- (10) “After a divorce, an extra flat is needed for one of the ex-spouses, sometimes a second car. Therefore, demand grows, especially for durable goods.” It is true, but it is possible only with an increase in the income of the ex-spouses. Meanwhile, many studies show that a so-called marital premium exists—higher incomes of spouses, especially husbands, in comparison with divorced people.<sup>20</sup>

It is worth mentioning that a positive influence of the divorce rate on investments was found for Poland, which accelerates economic growth. At the same time, the direct negative impact of the divorce rate on eco-

<sup>19</sup> According to Czyżewski, from a conservative point of view, one could talk about pro-family capitalism in this respect.

<sup>20</sup> An overview of such research is found, among others in Stolarska (2013).

conomic growth is ten times greater, and therefore the total impact is negative (Sztaudynger, 2009).

- (11) Many arguments (including points 6, 9 and 10) refer to the divorcing spouses and the consequences that impact them directly. It seems that **indirect** effects are more significant, understood as an increase in the sense of marital and family insecurity in people who are in contact with the divorcing couple. The increase in uncertainty, the fear for the permanence of one's marriage and the fear of making a decision about a marriage negatively affect the integration of all families, causing a drop in quality of life. This, in turn, reduces labour productivity and slows economic growth.
- (12) Due to the fact that the relationship of cooperation is a feedback relationship, the above-mentioned unfavourable phenomena **indirectly** affect entire employee teams in which people from families affected by divorce work or which are managed by them.
- (13) A large number of divorces are characterised by the instability and deterioration of interpersonal relations in all families, and not only those that were directly affected by the divorce (just as high mortality testifies to the poor state of health of the whole society). We assume that a large number of divorces in relation to the number of marriages is a symptom of deteriorating interpersonal relationships in **all** families and workplaces.
- (14) Growiec (e-mail of July 5, 2009) points out that in sociology, family social capital is measured by the frequency of contacts with the family, excluding the spouse. Thus defined family capital is included in the **bonding** capital which is supposed to slow down economic growth (Putnam, 2001; Sabatini, 2006; Growiec & Growiec, 2010).

We, on the other hand, suggest measuring the permanence and quality of family relationships by means of the frequency of marriages in relation to the frequency of divorces. A marriage is the beginning of a new, traditionally understood family. A divorce is not the end of the family, but a manifestation of a very serious crisis within it. That is why **we propose that it should be one of the measures of family social capital**. We assume that an increase in family social capital in the measure we have adopted—the marriage to divorce rate—is characterised by readiness to build lasting ties and cooperation between people (future spouses), as spouses usually do not know each other beforehand, since they often come from different social, national groups, etc., while a divorce is the dissolution of ties and cooperation between the potentially closest people (culturally, emotionally, institutionally, traditionally, religiously), i.e., spouses. The adopted measure thus characterises the **bridging** of family social capital.

- (15) The main conclusion of our considerations is as follows: the interdependence of the family and the economy means that sustainable growth **requires** the protection of the family environment. Co-workers **should**, therefore, support each other in fulfilling family roles. Employers striv-

ing to integrate employees **should not** do so at the expense of their families. All of these **obligations** will be justified by the interdependence of the family and the economy.

In relation to this conclusion, the objection is made that it is of an evaluative nature, and therefore it is not a scientific judgement. However, it should be noted that we use the term **should** in the context of economic consequences for economic growth.<sup>21</sup> This is, of course, only one among many of the negative dimensions of the influence of an impermanent family on the lives of each of us.<sup>22</sup> Acceptance of the proposed approach and the obtained results provide arguments for the traditional family model.<sup>23</sup> According to Dzionek-Kozłowska, “[...] it is impossible to formulate independent recommendations on current problems that are utterly detached from values” (2006, p. 76; cf. also Dzionek-Kozłowska & Matera, 2015, p. 21; Dzionek-Kozłowska, 2018, p. 203).

According to Popper’s rule, theories are scientific only if they are falsifiable. The condition of falsifiability is the formulation of a prediction based on a given theory that, in certain circumstances, something will or will not occur. If we are not able to formulate such predictions, it means that the theory is unfalsifiable (impossible to refute on the basis of empirical tests).

## 5. Conclusions

An important component of social capital is family ties capital—the so-called family social capital. In the paper, we hypothesise that the breakdown of family social capital (expressed as an increase in the divorce rate—the number of divorces in relation to the number of marriages) slows down economic growth.

In order to verify this hypothesis, we applied two econometric models, estimated for Polish as well as 15 European Union countries (both for the period 1993–2017). These econometric analyses allow us to confirm the formulated research hypothesis. In the model estimated for 15 European Union countries, an increase in the divorce rate of 10 percentage points reduces the rate of economic growth by approx. 0.8 percentage points. In turn, on the basis of the model estimated for Poland, it can be concluded that the same increase in the divorce rate

---

<sup>21</sup> This has been verified econometrically. The model can be used for forecasts. These arguments are of importance only to readers who consider the analysed relationships to be cause-and-effect and not only apparent.

<sup>22</sup> The recommendations of sociologist Krystyna Slany (2003, pp. 49–50) are similar, as she states that: “Significance **should** be restored to the marriage and family. Reconstruction **should** be carried out by families themselves, the church, neighbourhood groups, the mass media, and not by state subsidies or government programmes [...]. It **should** be supported and its universal values **should** be emphasised. After all, it is the basis of our existence, the foundation of our morality and the foundation of social organisation. The family is the most powerful social capital; its formation is and **should** be the most important type of investment in social capital.”

<sup>23</sup> If we were to justify the thesis that it is necessary to care for the survival and sustainability of nature, the natural environment, because it serves sustainable growth and quality of life, the objection referring to unscientific contexts of worldviews would surely not be formulated.



causes a slowdown in economic growth of approx. 1.4 percentage points. These results are, to a large extent, comparable due to the similar specification of the models and the same time period.<sup>24</sup>

We received stronger effects of marital dissolution for economic growth in Poland than for 15 European Union countries. These differences can be explained by the greater significance of the family's permanence in Poland, which results from its culture, tradition and the special role of religion.

The confirmation of the hypothesis about a negative impact of marital dissolution on economic growth can also be interpreted as a lack of contradictions between ethical values (the attitude to family and relatives) and economic goals (economic growth) at the micro and macro scale.

The study ignores the most important and the most difficult problem—the responsibility of adults towards children. It can be assumed that in addition to the “current” impact of divorces on working adults, it also has negative effects on children, i.e., the next generation.<sup>25</sup> In this case, a divorce could again reduce labour productivity when work is undertaken by people who were affected by divorce as children.<sup>26</sup>

And it is necessary that not only those who—as they argue—“have the right to life, to happiness and self-realisation” but also victims of this legalised egoism should talk, write, and express opinion on this threat [to the family—J.J.S.] and on their own fate [...]. Children [...], deprived of true love, hurt at the beginning of their lives, should talk about it. (John Paul II, 1987)

## References

- Ambroziak, E., Starosta, P., & Sztudynger, J. J. (2016). Zaufanie, skłonność do pomocy i uczciwość a wzrost gospodarczy w Europie [Trust, helpfulness, fairness and economic growth in Europe]. *Ekonomista*, 5, 647–673.
- Anioła-Mikołajczak, P., & Gołaś, Z. (2014). The socioeconomic conditions of saving behaviours in Polish households. *Acta Scientiarum Polonorum. Oeconomia*, 13(4), 7–17.
- Becker, G. S. (1993). *A treatise on the family*. Cambridge, London: Harvard University Press.

---

<sup>24</sup> Preliminary results of estimates for Poland indicate that the strength of the negative impact of marriage breakdown on economic growth decreases over time (this thesis was put forward by Czyżewski, on June 22, 2009). If a similar phenomenon occurs for the 15 EU countries, then comparisons should concern the same period.

<sup>25</sup> The first part of this negative impact consists in reducing the learning outcomes (cf. Sapharas, Estell, Doran & Waldron, 2016). This results in a permanent reduction of human capital, followed by a slowdown in economic growth.

<sup>26</sup> The study of such dependence seems possible on the basis of panel data (5–10 years).

- Beugelsdijk, S., & van Schaik, T. (2005). Social capital and growth in European Regions: An empirical test. *European Journal of Political Economy*, 21(2), 301–324.
- Blaug, M. (1994). *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Braver, S. L., & Lamb, M. E. (2013). Marital dissolution. In G. W. Peterson, & K. R. Bush (Eds.), *Handbook of marriage and the family*. Boston: Springer.
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94, Supplement, 95–120.
- Czapiński, J., & Panek, T. (Eds.) (2015). Social diagnosis 2015. Objective and subjective quality of life in Poland. *Contemporary Economics. Quarterly of University of Finance and Management in Warsaw*, 9(4).
- Durlauf, S. N., & Fafchamps, M. (2005). Social capital. In P. Aghion, & S. N. Durlauf (Eds.), *Handbook of Economic Growth* (pp. 1639–1699). Amsterdam: Elsevier.
- Dzionek-Kozłowska, J. (2006). Ekonomista jako kaznodzieja: George J. Stigler versus Alfred Marshall. *Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym*, 9(1), 67–76.
- Dzionek-Kozłowska, J. (2018). *Model homo oeconomicus. Geneza, ewolucja, wpływ na rzeczywistość gospodarczą*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Dzionek-Kozłowska, J., & Matera, R. (2015). *Ethics in Economic Thought. Selected Issues and Various Perspectives*. Łódź–Kraków: Łódź University Press & Jagiellonian University Press.
- Fedorczuk, M., Kliszko, C., & Męcina, J. (2009). Kondycja i warunki dialogu społecznego na poziomie zakładu pracy opinii jego aktorów. In J. Męcina (Ed.), *Dialog społeczny na poziomie zakładu Pracy. Między zasadami a realiami* (pp. 69–84). Warszawa: Ministerstwo, Pracy i Polityki Społecznej.
- Giddens, A. (1991). *Modernity and self-identity: Self and society in the late modern age*. Cambridge UK: Polity Press.
- Glaeser, E., Laibson, D., & Sacerdote, B. (2002). An economic approach to social capital. *Economic Journal*, 112(483), 437–458.
- Growiec, J., & Growiec, K. (2010). Social capital, well-being, and earnings. Theory and evidence from Poland. *European Societies*, 12(2), 231–255.
- John Paul II. (1987, June 11). *Homily on Holy Mass for families*. Szczecin. <http://fatima.szczecin.pl/czytelnia/szczegoly/3>
- Knack, S., & Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251–1288.
- Kocik, L. (2006). *Rodzina w obliczu wartości i wzorów ponowoczesnego świata*. Kraków: Oficyna Wydawnicza AFM.
- Liberda, B. (2000). *Oszczędzanie w gospodarce polskiej: teorie i fakty*. Warszawa: Dom Wydawniczy Bellona.

- Malaczewski, M. (2018). Natural resources as an energy source in a simple economic growth model. *Bulletin of Economic Research*, 70(4), 362–380.
- Paldam, M. (2000). Social capital: One or many? Definition and measurement. *Journal of Economic Surveys*, 14(5), 629–653.
- Paszkievicz, M. (2011). *Wpływ kapitału społecznego na wzrost gospodarczy, na przykładzie wybranych czynników* (Unpublished doctoral dissertation prepared under the supervision of J. J. Sztudynger). Łódź: University of Łódź.
- Putnam, R. D. (2001). *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. New York: Simon and Schuster.
- Sabatini, F. (2006, February). Social capital and labour productivity in Italy, “Fondazione Eni Enrico Mattei WP”, no. 30. <https://core.ac.uk/download/pdf/6264629>
- Sapharas, N. K., Estell, D. B., Doran K. A., & Waldron, M. (2016). Effects of parental divorce or a father’s death on high school completion. *Psychology in the Schools*, 53(8), 861–874.
- Slany, K. (2003). Dylematy i kontrowersje wokół małżeństwa i rodziny we współczesnym świecie. In J. Balicki, E. Frątczak, J. Hrynkiewicz, A. Jagielski, J. T. Kowaleski, & K. Slany (Eds.), *Wybrane problemy współczesnej demografii* (pp. 26–52). Łódź: Zakład Demografii Uniwersytetu Łódzkiego.
- Stolarska, B. (2013). Wynagrodzenia małżonków i kohabitantów. *Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym*, 16, 271–280.
- Sztudynger, J. J. (2005). *Wzrost gospodarczy a kapitał społeczny, prywatyzacja i inflacja*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sztudynger, J. J. (2009). Rodzinny kapitał społeczny a wzrost gospodarczy w Polsce. *Ekonomista*, 2, 189–210.
- Wallerstein, J. S., & Blakeslee, S. (1989). *Second chances. Men, women, and children a decade after divorce*. New York: Ticknor&Fields.
- Zak, P. J., & Knack, S. (2001). Trust and growth. *Economic Journal*, 111(470), 295–321.



Alina Walenia  
University of Rzeszów  
Faculty of Economics  
Department of Economic Policy  
e-mail: [alinawalenia@poczta.onet.pl](mailto:alinawalenia@poczta.onet.pl)

## **Deontologiczne zasady dobrej administracji w dokumentach UE Uwagi o ich wdrażaniu w Polsce**

---

### **Deontological principles of good administration in EU documents Comments on their implementation in Poland**

The proper functioning of local-government administration means not only improving legal and organisational solutions, but mainly officials abiding by ethical principles. Therefore, an important role in the process is played by the ethical standards of good administration referred to in the European Code of Good Administrative Behaviour. The principles apply to the assessment of the operation of public administration. They reflect the duties of the administration towards the citizens. The purpose of this paper is to assess the importance of the principles of ethics as a factor conditioning the efficient operation of local government administration. The questionnaire research carried out among local government staff and their stakeholders enabled the identification of the most frequent irregularities in the work of the officials and indicates the importance of the principles of ethics in the process of eliminating irregularities.

**Keywords:** principles of ethics in local government administration, European Code of Good Administrative Behaviour

**JEL Classification:** M40, M41, M49

---

## 1. Wprowadzenie

Prawidłowe funkcjonowanie administracji samorządowej zapewnia nie tylko doskonalenie rozwiązań prawnych, organizacyjnych, ale przede wszystkim przestrzeganie przez urzędników zasad etycznych. Dlatego istotną rolę w tym procesie odgrywają standardy etyczne dobrej administracji wskazane w Europejskim Kodeksie Dobrej Administracji. Zasady te mają także zastosowanie do oceny funkcjonowania administracji publicznej. Wskazują obowiązki administracji wobec obywateli. Celem artykułu jest ocena znaczenia zasad etyki jako czynnika warunkującego sprawność funkcjonowania administracji samorządowej. Badania ankietowe przeprowadzone wśród pracowników urzędów samorządowych i ich interesariuszy pozwoliły zidentyfikować najczęściej występujące nieprawidłowości w pracy urzędników oraz wskazać znaczenie zasad etyki w procesie ich eliminowania.

Karta Praw Podstawowych Unii Europejskiej (KPPUE), przyjęta w grudniu 2000 r. w Nicei, zawiera w katalogu praw m.in. prawo do dobrej administracji (art. 41). Oznacza to, że podstawowym prawem każdego obywatela Unii Europejskiej (UE) jest prawo do bezstronnego, legalnego i bez zbędnej zwłoki rozpatrzenia sprawy wniesionej do organów i instytucji w państwach członkowskich i w UE. Zgodnie z zapisami KPPUE organy i instytucje państwa, a także zatrudnieni w nich pracownicy mają obowiązek właściwego, zgodnego z prawem załatwienia spraw zgłaszanych przez obywateli. KPPUE wskazuje także na możliwość dochodzenia roszczenia o odszkodowanie w przypadku, gdy w wyniku działań administracji publicznej wnoszący sprawę poniósł szkodę.

Konkretyzacją obywatelskiego prawa do dobrej administracji unijnej i narodowej w poszczególnych państwach członkowskich, wyrażonego w art. 41 KPPUE, jest uchwalony 6 września 2001 r. przez Parlament Europejski Kodeks Dobrej Praktyki Administracyjnej (EKDA). Dokument ten jest niewiążącym aktem prawnym, mającym charakter zaleceń. Zasady zapisane w EKDA dotyczą etyki i etosu zawodowego urzędnika i odnoszą się do wszystkich postępowań administracyjnych. Wskazują na konieczność zachowania prawidłowych relacji pomiędzy instytucjami/urzędnikami unijnymi a jednostkami (osobami fizycznymi i prawnymi). Zasady te dotyczą nie tylko spraw indywidualnych z zakresu administracji publicznej, załatwianych w drodze decyzji, postanowienia lub ugody administracyjnej, ale każdego kontaktu z administracją (a więc także zapytań, petycji, protestów, przedstawiania uwag do projektów aktów prawnych, obywatelskich projektów dyrektyw itp.).

EKDA jest dokumentem zasługującym na uznanie, mogącym przyczynić się do lepszego działania organów administracji oraz stanowić gwarancję skuteczniejszej ochrony praw obywateli i innych podmiotów w relacjach z organami UE i państw członkowskich. Dokument ten stanowi zbiór standardów mających zastosowanie do oceny funkcjonowania administracji w UE i w poszczególnych państwach członkowskich. Standardy te są podstawą do wyznaczania obowiązków polskiej administracji w codziennych kontaktach obywateli z urzędem i ich dostoi-

sowania do wymogów stawianych w Unii Europejskiej. Kodeks Dobrej Administracji może być także przydatny dla polskiego obywatela, ponieważ pozwoli na lepszą ochronę i realizację podstawowego prawa do dobrej administracji. Przestrzeganie zasad przyczyni się do podniesienia poziomu pracy administracji, szczególnie samorządowej, w kontaktach z obywatelem i jego sprawami.

Prawidłowe funkcjonowanie administracji samorządowej wymaga ciągłego doskonalenia rozwiązań prawnych i organizacyjnych. W związku z powyższym celem artykułu jest wskazanie czynników warunkujących dobre funkcjonowanie administracji samorządowej, czyli poza zasadą praworządności także zasad etyki określonych w EKDA. Analiza czynników warunkujących sprawność funkcjonowania urzędów samorządowych, tj. wykonywania zadań publicznych na rzecz obywateli, dokonana została w oparciu o wyniki badań ankietowych przeprowadzonych wśród mieszkańców wspólnot samorządowych korzystających z usług publicznych, a także pośród pracowników świadczących te usługi. Ankietowani klienci wskazywali na niepoprawne zachowania urzędników samorządowych. Pracownicy samorządowi natomiast wskazywali najczęściej występujące przyczyny nierzetelnego wykonywania zadań publicznych.

## **2. Katalog podstawowych zasad dobrej administracji określonych w dokumentach UE**

EKDA jest dokumentem, który powinien przyczynić się do podniesienia poziomu pracy urzędników i wzmocnienia ochrony prawa do dobrej administracji. Kodeks uwzględnia zasady obowiązujące w prawie UE, nie stanowi jednak aktu prawnie wiążącego, ma jedynie charakter zaleceń. Dokument ten nie zawiera przepisów, które byłyby nieznanne w dotychczasowych regulacjach europejskich i w wewnętrznych porządkach prawnych państw członkowskich UE (Modzelewski, 2012). Stosowanie zasad zawartych w EKDA wpłynie na poprawę pracy urzędników, szczególnie w kontaktach z obywatelami i ich sprawami. Ponadto zastosowanie standardów zawartych w EKDA pozwoli na „przystosowanie codziennych kontaktów obywatela z urzędem do wymogów stawianych w UE”, a obszar ten ciągle wzbudza wątpliwości. Urzędnicy powinni kierować się nie tylko obowiązującymi normami prawa, ale także uwzględniać zasady etyki i etosu zawodowego. W tym ujęciu EKDA stanowi istotny czynnik prawa jednostki do dobrej administracji, ponieważ kreuje pozytywny wizerunek funkcjonariusza publicznego, między innymi po to, aby zyskał on akceptację w ocenie opinii publicznej (Czajka, 2012). Przedstawiając powyższe uwarunkowania, warto dokonać skrótego przeglądu treści EKDA, mimo że nie stanowi on *ius cogens* w polskim porządku prawnym. Przepisy EKDA odnoszą się do działań funkcjonariuszy, organów i instytucji Unii Europejskiej w stosunkach z podmiotami zewnętrznymi. Dokument wskazuje 27 zasad, które są szczególnie ważne w funkcjonowaniu administracji publicznej, zawierających ogólne wskazania dotyczące postępowania administracyjnego i stanowi podstawę do uregulowań zawartych w polskich postępo-

waniach administracyjnych (w KPA – 269 artykułów, w postępowaniu podatkowym – 291).

Regulacje kodeksowe wyrażają podstawowe cele i zasady wyznaczające kierunki działań administracji, a także zalecenia techniczno-procesowe. Podstawowe zasady dobrej administracji wskazują na następujące wartości etyczne: praworządność, niedyskryminacja i równe traktowanie, proporcjonalność, niezawodność i stabilność, profesjonalizm i zawodowa uczciwość. Kierując się natomiast systematyką EKDA, można wyróżnić następujące zasady:

Zasada praworządności (art. 4) nakazuje organom i funkcjonariuszom działanie zgodne z obowiązującym materialnym i procesowym prawem Unii Europejskiej oraz rozstrzyganie spraw indywidualnych w oparciu o odpowiednią podstawę prawną.

Zasada niedyskryminacji i równego traktowania (art. 5) zobowiązuje urzędników do powstrzymania się od nieusprawiedliwionego nierównego traktowania osób ze względu na narodowość, płeć, rasę, kolor skóry, pochodzenie etniczne lub społeczne, język, religię lub wyznanie, poglądy polityczne lub inne, przynależność do mniejszości narodowej, posiadaną własność, urodzenie, inwalidztwo, wiek i preferencje seksualne; wszelkie nierówne traktowanie musi być obiektywnie uzasadnione.

Zasada współmierności (art. 6) wymaga od urzędnika podejmowania działań współmiernych do osiągnięcia obranego celu bez zbędnego ograniczania praw lub nakładania nadmiernych obowiązków na obywateli, mając przy tym na uwadze stosowne wyważenie interesu indywidualnego i interesu publicznego.

Zakaz nadużywania władzy publicznej w innym celu niż została powierzona (art. 7) wskazuje, aby cel podjętych działań wynikał z określonej podstawy prawnej lub interesu publicznego, w przeciwnym przypadku postępowanie urzędnika kwalifikuje się jako nadużycie uprawnień i może skutkować pociągnięciem go do odpowiedzialności. Realizacja tej zasady nawiązuje do wcześniej wskazanych zasad praworządności i współmierności.

Zasada bezstronności i niezależności (art. 8) nakazuje urzędnikom powstrzymanie się od wszelkich form faworyzowania i arbitralnych działań, a także nieuwzględniania przy rozstrzyganiu spraw własnego interesu osobistego, rodzinnego, narodowego, interesu politycznego. Zasada zawiera postulat, aby urzędnik podlegał wyłączeniu od załatwiania spraw, w których on sam lub bliski członek jego rodziny miałby interes majątkowy.

Zasada obiektywności (art. 9) wymaga, aby urzędnik przy rozstrzyganiu sprawy nie sugerował się okolicznościami z tą sprawą niezwiązanymi, a jedynie uwzględniał istotne okoliczności i fakty oraz należycie oceniał ich znaczenie.

Zasada stabilności i doradztwa oraz uwzględniania słusznego interesu jednostki (art. 10) nakazuje urzędnikom konsekwentne przestrzeganie reguł dotychczas ukształtowanej praktyki administracyjnej, a wszelkie uzasad-



nione odstępstwa od tej praktyki muszą zostać umotywowane pisemnie, ponadto w razie potrzeby urzędnik udziela jednostce porad co do sposobu postępowania przy załatwieniu sprawy.

Zasada uczciwości i rozsądnego działania (art. 11) – kodeks nie rozwija treści tej zasady, ale przyjmuje się, że w wyniku przestrzegania wszystkich pozostałych zaleceń działanie urzędnika będzie uczciwe i rozsądne.

Zasada uprzejmości (art. 12) zaleca, aby zachowanie urzędnika było właściwe, przystępne i uprzejme zgodnie z przyjętym modelem francuskiej służby publicznej (*service publique*), akcentującej usługodawczą rolę funkcjonariuszy administracji. Urzędnik, odpowiadając na korespondencję, telefony i e-maile, powinien wyczerpująco i dokładnie wyjaśnić wszystkie kwestie, o które jest pytany, dodatkowo być jak najbardziej pomocny. W przypadku popełnienia błędu naruszającego prawa lub interes jednostki urzędnik winien przeprosić i skorygować negatywne skutki w najwłaściwszy sposób. Realizacja tej zasady wynika nie tylko ze służebnej roli administracji publicznej, ale przede wszystkim wymaga wysokiej kultury osobistej urzędnika. Na podkreślenie zasługuje fakt, że obecnie wiele osób czuje się zagubionych w gąszczu przepisów prawnych, które są często zmieniane, a do tego mało komunikatywne, trudne do interpretacji, wobec czego niezbędne staje się życzliwe informowanie interesantów o stanie prawnym i przysługujących im w danej sprawie uprawnieniach.

Zasada odpowiadania na pisma w języku obywatela (art. 13) ma zastosowanie do każdego pisma wniesionego przez obywatela Unii Europejskiej, ponadto zaleca się w miarę możliwości stosowanie tej zasady do pism kierowanych do instytucji i organów UE przez osoby prawne, organizacje pozarządowe i przedsiębiorców.

Zasada potwierdzania odbioru pism (art. 14) wymaga od urzędnika zachowania dwutygodniowego terminu potwierdzania wniesienia pisma do organów i instytucji UE, z wyjątkiem sytuacji, gdy w tym terminie zostanie przekazana odpowiedź na pismo wraz z merytorycznym uzasadnieniem (istotne jest, że każde potwierdzenie odbioru winno zawierać nazwisko, stanowisko służbowe i numer telefonu pracownika zajmującego się daną sprawą). Urzędnik nie ma natomiast obowiązku potwierdzania pism wnoszonych w nadmiernej liczbie lub pism zawierających bezsensowną treść.

Zasada przekazywania sprawy do właściwej jednostki organizacyjnej instytucji (art. 15) znajduje zastosowanie w przypadku skierowania pisma do organu czy instytucji niewłaściwej w danej sprawie. Urzędnik ma za zadanie ustalenie oraz przekazanie pisma według właściwości i niezwłocznego poinformowania o dokonanej czynności wnoszącego pismo wraz z podaniem nazwiska, stanowiska służbowego i numeru telefonu osoby, do której akta zostały skierowane. Urzędnik obowiązany jest wskazać ewentualne braki oraz błędy w dokumentach i umożliwić wnoszącemu uzupełnienie ich lub skorygowanie.

- Zasada wysłuchania jednostki (art. 16) umożliwia osobie realizację prawa do obrony poprzez udział w każdym stadium postępowania, a przed jego zakończeniem uprawnia do przekazania ewentualnych zastrzeżeń wyrażonych w formie ustnej lub pisemnej.
- Zasada przestrzegania terminowości załatwienia sprawy (art. 17) zaleca, aby każde pismo (wniosek, zażalenie) zostało rozpatrzone niezwłocznie, a w przypadku trudności nie później niż w terminie dwóch miesięcy od daty jego wniesienia; w sytuacji niezachowania terminu załatwienia skomplikowanej sprawy urzędnik winien poinformować wnoszącego o nowym, jak najszybszym terminie zakończenia postępowania.
- Zasada obowiązkowego uzasadniania decyzji (art. 18) wymaga merytorycznego wyjaśnienia rozstrzygnięcia sprawy z przytoczeniem istotnych faktów i podstawy prawnej wydanej decyzji, ale tylko w odniesieniu do rozstrzygnięcia negatywnie wpływającego na prawa lub interes jednostki. W sytuacji wydawania dużej liczby podobnych decyzji dopuszczalne jest przekazywanie standardowych odpowiedzi, a szczegółowe uzasadnianie tych spraw odbywać się powinno tylko na wyraźne żądanie adresata decyzji. Przewiduje się możliwość odstąpienia od rozstrzygnięcia ze względu na brak wyraźnej i wystarczającej podstawy prawnej do wydania decyzji w określonej sprawie.
- Zasada pouczenia o możliwościach odwołania (art. 19) – urzędnik zobowiązany jest do poinformowania o możliwości wniesienia odwołania od decyzji z podaniem przysługujących środków zaskarżenia i terminu ich przedłożenia; w szczególności powiadomienia o możliwości skorzystania z drogi sądowej oraz złożenia skargi do Rzecznika Praw Obywatelskich UE.
- Zasada niezwłocznego doręczania podjętych rozstrzygnięć (art. 20) – natychmiast po podjęciu decyzji urzędnik zapewnia przekazanie ich treści adresatowi, a dopiero potem powiadamia o postanowieniu inne osoby zainteresowane danym rozstrzygnięciem.
- Zasada ochrony danych (art. 21) – urzędnik przy wykorzystywaniu i przetwarzaniu danych osobowych jednostki musi uwzględniać sferę prywatności oraz nietykalności osobistej, zgodnie z obowiązującym w tym zakresie rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679. Zasada wprowadza również zakaz przekazywania i ujawniania danych osobom nieuprawnionym lub innego ich bezprawnego wykorzystania.
- Zasada udzielania informacji w jasny i zrozumiały sposób (art. 22) – jednostki mogą kierować do organów i instytucji UE wnioski o informacje w formie ustnej, a przy składaniu skomplikowanych lub obszernych zapytań w formie pisemnej. Urzędnik ma obowiązek udzielić odpowiedzi w jasny i zrozumiały sposób, nie może natomiast ujawniać informacji poufnych. Jeżeli urzędnik nie jest właściwy do udzielenia żądanej informacji, przekazuje wniosek według właściwości oraz zawiadamiania o tym fakcie wnoszącego (podając nazwisko i numer telefonu urzędnika

właściwego w sprawie). Tylko w uzasadnionych przypadkach możliwe jest skierowanie osoby żądającej informacji do odpowiedniej jednostki organizacyjnej odpowiedzialnej za udzielanie informacji obywatelowi.

Zasada prowadzenia rejestrów (art. 23) – poszczególne wydziały instytucji muszą prowadzić rejestry poczty przychodzącej i wychodzącej oraz innych przekazywanych im dokumentów.

### **3. Znaczenie zasad etyki określonych w Europejskim Kodeksie Dobrej Administracji w polskich warunkach**

Pracę w administracji samorządowej regulują akty prawa, one też określają sposób obsługi klienta i mają wpływ na projektowanie procedur. Jej nadrzędnym celem jest służba innym, zawsze przy uwzględnieniu priorytetowej wartości, jaką jest dobro publiczne. Specyficzny charakter mają także relacje z klientami – obywatelami, którym przysługuje prawo kontroli i partycypacji społecznej. Mieszkańcy z mocy prawa tworzą wspólnotę samorządową. Występują w roli klienta usług publicznych, ale także mają możliwość wpływu na procesy decyzyjne, pełnią też funkcję wyborcy, podatnika i konsumenta usług.

Kodeks Dobrej Administracji stanowi, że organ administracji publicznej ma obowiązek załatwienia sprawy zgodnie ze słusznym interesem obywatela, działając jednocześnie w zgodzie z prawem oraz własnymi kompetencjami. Jego rdzeń stanowi pięć zasad: praworządności, niedyskryminowania, współmierności, obiektywności, konsekwentnego i zgodnego z oczekiwaniami działania. Ponadto urzędnicy mogą przyjmować w pracy różne postawy, które zależą od ich cech charakteru i celów, jakie sobie stawiają:

- (1) postawa społecznej dyscypliny – cechuje ją umiejętność podporządkowania się np. własnym postanowieniom czy poleceniom osób kierujących pracą oraz świadomość konieczności istnienia norm regulujących zachowanie i gotowość do ich przestrzegania w życiu społecznym;
- (2) postawa społecznej użyteczności („nie bierz więcej, niż dajesz”) – gotowość do inicjatywy i twórczego działania, umiejętność oceniania pracy własnej i innych, odczuwanie zadowolenia i satysfakcji z pracy własnej i na rzecz zespołu, w którym się pracuje;
- (3) postawa społecznej gospodarności – świadomość trudu zawartego w rezultatach pracy ludzkiej oraz racjonalne gospodarowanie majątkiem własnym czy organizacji; takiego urzędnika charakteryzuje oszczędność i efektywność, a także szacunek do własności innych osób i tzw. własności wspólnej;
- (4) postawa społecznego zaangażowania – pełnienie ról społecznych w życiu zawodowym, wrażliwość na problemy zespołu oraz czynne uczestnictwo w życiu zespołu;
- (5) postawa społecznej otwartości – umiejętność sprawiedliwego oceniania niezależnie od osoby, jednakowe traktowanie innych ludzi i zespołów;

- (6) postawa zespołowości – dbałość o dobre stosunki z tymi, z którymi wypadło nam współpracować, o odpowiednią atmosferę współpracy, lojalność, szacunek dla odmiennych przekonań i poglądów.

Urzędnik, który powierzone mu zadania wykonuje rzetelnie i w zgodzie z zasadami moralnymi, zawsze postrzegany jest przez obywatela jako ten, który stoi na straży praworządności. To on jest siłą napędową administracji i to za jego sprawą działania administracyjne realizowane są sprawnie, fachowo, rzetelnie i sprawiedliwie. Osoba, która postępuje zgodnie z etyką zawodową, jest świadoma zobowiązań wynikających z posiadanej wiedzy, a także skutków swej działalności. Analizując powyższą problematykę, można stwierdzić, że aby służba cywilna była elementem funkcjonowania publicznych instytucji, konieczne jest etyczne i fachowe wykształcenie kadry urzędniczej. Bez osób kompetentnych, działających w zgodzie z prawem i normami moralnymi, bez wiarygodnej i sprawnej służby publicznej nie można mówić o demokratycznym państwie. Dlatego zasady EKDA powinny być podstawowym instrumentem służącym budowaniu przejrzystej, efektywnej i kompetentnej administracji publicznej, działającej w zgodzie z prawem i służącej obywatelom.

Administracja, w tym także samorządowa, musi podlegać procesowi stałego reformowania. Zmiany te powinny zmierzać do wypracowania nowego modelu administracji zarządzającej, przedsiębiorczej, ukierunkowanej na współpracę z partnerami społeczno- gospodarczymi i działającej efektywnie oraz zawsze mającej na uwadze dobro publiczne. Dostrzegając potrzebę budowy etosu służby publicznej, wydane zostało zarządzenie nr 70 Prezesa Rady Ministrów z dnia 6 października 2011 r. w sprawie wytycznych przestrzegania zasad służby cywilnej oraz w sprawie zasad etyki korpusu służby cywilnej. Zarządzenie określa standardy postępowania pracowników sektora publicznego, którzy powinni być bezstronni podczas wykonywania służbowych zadań i obowiązków. Zapisy cytowanego zarządzenia stanowią między innymi o zasadach:

- (1) godnego zachowania – życzliwości w stosunku do ludzi oraz zapobieganiu konfliktom w pracy, w relacjach ze współpracownikami czy obywatelami. Zasada godnego zachowania wyraża się przede wszystkim poprzez realizację pracy z zachowaniem szacunku dla reguł kultury osobistej, współżycia społecznego i poszanowania godności innych (przełożonych, kolegów i podwładnych);
- (2) służby publicznej – podkreślającej służebny charakter pracy wobec obywateli. Jej istotą są: służba państwu, wpływ na postrzeganie Rzeczypospolitej Polskiej w kraju i w UE oraz współtworzenie wizerunku służby cywilnej. Zasada służby publicznej przejawia się również w przedkładaniu dobra publicznego ponad interesy własne, jednostkowe czy grupowe, dzięki czemu sprawy administracyjne załatwiane są z uwzględnieniem zasad etyki;
- (3) lojalności – gotowości do realizacji służbowych poleceń, lojalności wobec Rzeczypospolitej Polskiej, urzędu, przełożonych, podwładnych i kolegów. Zasada ta obejmuje także udzielanie przełożonym obiektywnych opinii i porad, a także zachowywanie powściągliwości w wypowiedzianiu

publicznie poglądów dotyczących pracy swojego urzędu i innych urzędów;

- (4) neutralności politycznej – rzetelnego i lojalnego realizowania programu rządowego, bez względu na własne poglądy polityczne i przekonania. Przejawia się poprzez: odrzucenie nacisków politycznych i wpływów; niemanifestowanie poglądów i sympatii politycznych publicznie, niepodjęcie agitacji politycznych, nieangażowanie się w publiczne akcje, które bezpośrednio wspierają działalność o charakterze politycznym. Urzędnik samorządowy nie może stwarzać podejrzeń o sprzyjanie partiom politycznym, powinien dbać o przejrzystość relacji z osobami pełniącymi funkcje polityczne;
- (5) rzetelności – odpowiedzialności, jak najlepszej woli, sumienności i aktywności w wykonywaniu obowiązków członka służby cywilnej. To także dotrzymywanie zobowiązań, kierowanie się prawem oraz działanie w interesie społecznym, bez ograniczania się jedynie do przestrzegania obowiązujących przepisów.

Przepisy EKDA mają na celu przeciwdziałanie zjawiskom nadużywania władzy w sytuacji, gdy regulacje prawne nie zawierają wyraźnych wytycznych co do rozstrzygnięcia poszczególnych spraw. Kodeks stanowi, że organ administracji publicznej ma obowiązek załatwienia sprawy zgodnie ze słusznym interesem obywatela, działając jednocześnie w zgodzie z prawem oraz własnymi kompetencjami. Dobra administracja stanowi dyrektywę mającą zapewnić efektywne funkcjonowanie organów administracji i oznacza nie tylko działania administracji zgodne z prawem, ale także zachowanie urzędników, które uznać można za bezstronne, obiektywne, niepodlegające wpływom politycznym ani partykularnym interesom (Kowalczyk, 2008). Natomiast prawo do dobrej administracji stanowi prawo podmiotowe, czyli prawo jednostki do żądania określonych uprawnień i zachowań urzędników.

#### **4. Identyfikacja najczęściej występujących nieetycznych zachowań w pracy urzędników samorządowych: wyniki badań ankietowych**

W pracę urzędnika wpisana jest konieczność podejmowania decyzji, często o złożonym charakterze, w sytuacjach, gdy prawo w sposób jasny i klarowny nie wskazuje określonych rozwiązań albo też ustawodawca nie był w stanie przewidzieć wszystkich sytuacji, jakie niesie codzienność. Działalność administracji samorządowej musi uwzględniać zbiór wartości moralnych, których wspólnym mianownikiem jest uczciwość wobec siebie, współpracowników i obywateli. Postawy, decyzje i zachowania urzędników podlegają ocenom, w tym także moralnym. Skutki ich decyzji mogą wywierać wpływ na wielu ludzi, a sposoby administrowania i jego efekty nie są moralnie obojętne, mogą powodować cierpienie, krzywdy i niesprawiedliwość. W pracy urzędnika nie może obowiązywać

całkowita dowolność i swoboda. Samodzielność działań ograniczona jest kryteriami prawnymi oraz pozaprawnymi – wynikającymi z zasad współtworzenia i realizacji polityki administracyjnej, zasad organizacji pracy urzędu i zasad profesjonalnego wykonywania zawodu. Urzędnicy w demokratycznym społeczeństwie mają kompetencje i określony zakres prawnych możliwości do projektowania i planowania polityki administracyjnej, wyboru postępowania i sposobu jej realizacji (Bugdol, 2008, s. 145–146). W związku z powyższym pracownik administracji publicznej, w tym także samorządowej, powinien postępować zgodnie z przyjętymi zasadami etycznymi i z wykorzystaniem tych zasad rozumieć znaczenie pełnionej roli społecznej. Powinien także posiadać dobrą znajomość zasad etyki zawodowej urzędnika, kultury administrowania oraz norm i wartości wynikających z kultury organizacyjnej. Za niezbędne należy uznać prezentowanie postawy, na którą składają się: twórcze i społeczne zaangażowanie, szacunek do pracy, społeczna przydatność, gospodarność, dyscyplina, odpowiedzialność, otwartość, umiejętność samokontroli, poszanowanie godności człowieka. Kanon profesjonalnego urzędnika powinny tworzyć takie elementy, jak: obiektywizm, odpowiedzialność, neutralność polityczna, prawne umocowanie działań i decyzji, racjonalność działań, jawność oraz otwartość procedur i decyzji, precyzja i poprawność sformułowań, drożność kanałów informacji i ich kompletność oraz etyka postępowania.

Obowiązki urzędnika samorządowego wynikające z charakteru pracy w administracji można podzielić na trzy kategorie:

- (1) obowiązki wobec państwa – przestrzeganie Konstytucji RP i innych przepisów prawa, zaangażowanie w realizację celów polityki państwa, podejmowanie w jego imieniu działań i decyzji;
- (2) obowiązki wobec społeczeństwa – urzędnik jest zobowiązany chronić prawa i interesy obywateli, kierować się zasadami demokracji, reagować na uwagi, wnioski i skargi obywateli dotyczące instytucji państwowych, analizować postulaty społeczeństwa, działać sprawnie i bezstronnie;
- (3) obowiązki wobec urzędu – urzędnik powinien wykonywać swoje obowiązki w sposób zapewniający sprawną i prawidłową realizację zadań urzędu, a więc sumiennie, solidnie i starannie wypełniać zadania na stanowisku pracy, wykazywać zdolność myślenia systemowego, postrzegać urząd jako całość oraz podejmować inicjatywy usprawniające jego funkcjonowanie, doskonalące metody pracy i organizację wewnętrzną. Niezbędne jest także przestrzeganie dyscypliny pracy, podnoszenie kwalifikacji, dbałość o dobrą opinię urzędu.

Celem przeprowadzonych badań ankietowych<sup>1</sup> była weryfikacja przestrzegania przez urzędników samorządowych wymienionych wyżej zasad postępowania

---

<sup>1</sup> W badaniu ankietowym, przeprowadzonym w 2017 roku, kwestionariusz badawczy wypełniło 150 osób będących klientami jednostek administracji samorządowej województwa podkarpackiego oraz 50 pracowników samorządowych zatrudnionych w 10 jednostkach administracji samorządowej zlokalizowanych w tym regionie. Ankieta miała charakter pytań otwartych. Respondenci dobrani zostali do badań w sposób przypadkowy bez wyszczególnienia wieku, płci, wykształcenia. Zastosowana technika badawcza miała koncentrować się na ocenie badanego zjawiska, tj. obszarów nieetycznych zachowań urzędników i ich przyczyn.

w służbie publicznej. Wyniki badań pozwoliły na wskazanie najczęściej występujących nieetycznych zachowań urzędników samorządowych w związku z wykonywaniem zadań na rzecz mieszkańców wspólnoty samorządowej. Ocena postaw moralnych pracowników samorządowych przeprowadzona została po ponad dwudziestu latach funkcjonowania samorządu terytorialnego w Polsce. Najczęściej występujące nieprawidłowości w pracy urzędników samorządowych wynikały głównie z nieprzestrzegania zasad etyki urzędnika. Niezgodne z postanowieniami EKDA zachowania pracowników samorządowych (rys. 1) dotyczyły przede wszystkim nierzetelności i niedokładności. Na powyższą nieprawidłowość wskazywało ok. 80% ankietowanych klientów urzędów samorządowych. Kolejną nieprawidłowością podnoszoną przez interesariuszy urzędów samorządowych był nieodpowiedni sposób obsługi (64%), np. nieodpowiednie zachowanie urzędnika wobec klienta. Wykorzystywanie przez urzędnika swojej pozycji do osiągnięcia korzyści osobistych podnosiło ok. 45% ankietowanych, a brak wiedzy i kompetencji w zakresie wykonywanych zadań – 10%. Niedociągnięcia dotyczyły także sposobu wykonywania zadań przez urzędnika, czyli popełniania błędów, a także nieodpowiedniego zachowania (64%). Ponad 80% klientów wskazało na niewłaściwy dobór kandydatów na stanowiska urzędnicze, podkreślając, że ocena moralna kandydata powinna być ważna w procesie aplikacji. Potwierdza to oczekiwania społeczeństwa wobec tej grupy zawodowej. Ankietowani podnosili, że wiedza i przygotowanie merytoryczne są możliwe do uzyskania, a wypracowane zasady moralne trudne do osiągnięcia. Dostrzegali oni wyraźną zależność pomiędzy postawą moralną a jakością pracy.



Rys. 1. Najczęściej występujące nieetyczne zachowania urzędników samorządowych w zakresie wykonywania zadań – w ocenie klientów (w %)

Ankietowani pracownicy dokonywali oceny jakości wykonywanej przez siebie pracy. Obszar ten wpisuje się w oczekiwania klientów usług publicznych. Jakość usług publicznych podniesiona została jako jeden z głównych celów strategicznych funkcjonowania urzędów państwowych stanowiący istotny czynnik warunkujący satysfakcję klienta. W ocenie pracowników samorządowych (rys. 2) najczęściej zastrzeżeń budziły zakres i formy delegowania przez kierownictwo zadań oraz sposób ich wykonywania przez urzędników (30%). Na nieprawidłowe funkcjonowanie administracji samorządowej istotny wpływ miał brak współpracy pomiędzy pracownikami (19%) oraz pomiędzy przełożonymi a pracownikami (21%).



Rys. 2. Najczęściej występujące przyczyny nieetycznego zachowania urzędników samorządowych w związku z wykonywaniem zadań wedle ich własnej oceny (w %)

Na pytanie, jakie czynniki wywierały największy wpływ na nieetyczne zachowania urzędników samorządowych w zakresie wykonywania zadań publicznych, czyli nieprzestrzeganie zasad etyki i etosu urzędnika wynikających z EKDA, zdecydowana większość ankietowanych pracowników odpowiedziała, że w procesie aplikacji na stanowisko w administracji samorządowej postawa moralna kandydata powinna być poddana szczególnie wnikliwej ocenie (rys. 3). Innym czynnikiem, który sprzyja nieprawidłowościom w funkcjonowaniu administracji samorządowej, to m.in. nieodpowiednie delegowanie zadań dla poszczególnych pracowników polegające na zbyt szerokim ich zakresie oraz braku specjalizacji (70%). Kolejne istotne czynniki, podnoszone przez ankietowanych, to mało skuteczne metody motywowania pracowników w procesie zarządzania zasobami w samorządzie terytorialnym (50%), a także brak wypracowanych obiektywnych metod oceny pracowników (45%).





Rys. 3. Czynniki wywierające istotny wpływ na nieetyczne zachowanie urzędników samorządowych w zakresie wykonywania zadań publicznych – zdaniem ankietowanych pracowników (% wskazań)

W procesie funkcjonowania administracji samorządowej szczególnie istotne pozostają normy i zasady moralne bezpośrednio wskazane w EKDA. Obowiązki pracowników administracji publicznej wiążą się z nieustannym kontaktem z obywatelami. Z tego też względu na tej grupie zawodowej spoczywa ogromna odpowiedzialność za bezpośrednią realizację wspólnego dobra. Aby obywatele mieli zaufanie do służby publicznej, musi być ona w swych działaniach kompetentna zarówno merytorycznie, jak i moralnie. Właśnie dlatego nierealne jest istnienie służby publicznej bez zasad, moralności czy etycznych ocen. Przestrzeganie i wyznawanie przez grupę urzędników publicznych wspólnych wartości wpływa na jej konsolidację i pozytywny odbiór w społeczeństwie. Zdecydowana większość samorządów lokalnych, z racji pełnionych przez siebie funkcji obywatelskich, stworzyła własne, wewnętrzne kodeksy etyczne. W zapisach tych zawarty został katalog etycznych zachowań oraz dopuszczalnych standardów, którymi każdy pracownik administracji publicznej powinien się kierować. Wprowadzenie tego typu kodeksów wpłynęło pozytywnie na harmonizację w wielu postępowaniach, a także ułatwiło orientację na główny cel administracji – realizację dobra wspólnego.

Podsumowując, można stwierdzić, że urzędnik wykonujący zadania rzetelnie i w zgodzie z zasadami moralnymi zawsze funkcjonuje w świadomości obywatela jako ten, który stoi na straży praworządności. To on jest siłą napędową administracji i to za jego sprawą działania administracyjne realizowane są sprawnie, fachowo, rzetelnie i sprawiedliwie. Występują jednak odstępstwa od tych zasad, które mogą wywoływać w administracji samorządowej zjawiska patologiczne, określane jako przestępstwa urzędnicze. Do najczęściej występujących patologii

można zaliczyć: nadużycie władzy, korupcję, umyślne niedopełnienie obowiązków służbowych, wykonanie polecenia prowadzącego do popełnienia przestępstwa, nieprzestrzeganie przepisów dotyczących ochrony informacji niejawnych, ochrony danych osobowych, poświadczenie nieprawdy, nieprawidłowości przy zamówieniach publicznych. Jednym z głównych przestępstw urzędniczych jest łapownictwo. Kolejnym przestępstwem jest protekcyjizm, który polega na podjęciu się pośrednictwa w załatwieniu sprawy w zamian za korzyść majątkową lub osobistą albo jej obietnicę, powołując się na wpływy w instytucji państwowej lub samorządowej.

Do przestępstw, które mogą zostać popełnione przez urzędników administracji publicznej, można zaliczyć również te przeciwko ochronie informacji niejawnej, a także przestępstwo tzw. fałszu intelektualnego dokumentu, charakteryzujące się tym, że funkcjonariusz publiczny lub inna osoba uprawniona do wystawienia dokumentu poświadcza w nim nieprawdę co do okoliczności mającej znaczenie prawne.

## 5. Podsumowanie

Europejski Kodeks Dobrej Administracji stanowi uszczegółowienie prawa do dobrej administracji ustanowionego w art. 41 Karty Praw Podstawowych Unii Europejskiej. Zapisy EKDA stanowiące standardy dobrej praktyki administracyjnej w organach i instytucjach Unii Europejskiej, mające charakter „miękkiego prawa”, stały się w Europie istotnym dokumentem, który powinien przyczynić się do podniesienia poziomu pracy urzędników i wzmocnienia ochrony prawa do dobrej administracji. Należy podkreślić, że działania urzędnika administracji, zarówno polskiej, jak i unijnej, nie podlegają jedynie ocenie polegającej na sprawdzeniu zgodności z obowiązującymi przepisami prawa, gdyż taka ocena byłaby niepełna. Dla realizacji prawa jednostki do dobrej administracji szczególnie istotne pozostają zasady moralne, tj. życzliwe i uprzejme odnoszenia się do osób, gotowość świadczenia pomocy, wskazywania zainteresowanym właściwych organów i funkcjonariuszy, rozsądne i szybkie postępowanie niezależnie od źródła nakazanych czy postulowanych zachowań. Standardy te wskazuje EKDA. Dokument ten, poza obowiązującymi regulacjami ustawowymi określającymi procedury postępowania pracowników samorządowych, pełni istotną rolę w dążeniu do dobrej administracji i uzupełnia regulacje ustawowe w zakresie postępowania administracyjnego.

## Bibliografia

Bugdol, W. (2008). *Zarządzanie jakością w urzędach administracji publicznej teoria i praktyka*. Warszawa: Wydawnictwo Difin.

- Czajka, Z. (2012). *Zarządzanie zasobami ludzkimi w administracji publicznej*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Pracy i Spraw Socjalnych.
- Izdebski, H., & Kulesza, M. (2004). *Administracja publiczna. Zagadnienia ogólne*. Warszawa: Wydawnictwo Liber.
- Izdebski, H. (2010). Kodyfikacja etyki w służbie publicznej – doświadczenia Kodeksu Etyki Służby Cywilnej. *Diametros*, 25, 20–29.
- Kowalczyk, L. (2008). Współczesne zarządzanie publiczne jako wynik procesu zmian z podejściu do administracji publicznej. *Zeszyty Naukowe Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Prawa*, 11(1), 4–14.
- Lipowicz, I. (2005). Prawo obywatela do dobrej administracji, referat z konferencji „Dobra Administracja” posiedzenie Kolegium Najwyższej Izby Kontroli.
- Modzelewski, P. (2012). *System zarządzania jakością a skuteczność i efektywność administracji samorządowej*. Warszawa: Wydawnictwo CeDeWu.
- Suchodolski, B. (2012). Kodeks etyczny jako narzędzie służące do podnoszenia jakości usług administracji publicznej. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach*, 21(94), 153–169.

### Akty prawne

- Decyzja Parlamentu Europejskiego w sprawie Kodeksu Dobrej Praktyki Administracyjnej. Dz.Urz. UE 201.C285/3 z 29.09.2011.
- Karta Praw Podstawowych Unii Europejskiej. Dz.Urz. UE 2016 C 202.
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. uchwalona przez Zgromadzenie Narodowe w dniu 2 kwietnia 1997 r., przyjęta przez Naród w referendum konstytucyjnym w dniu 25 maja 1997 r., podpisana przez Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej w dniu 16 lipca 1997 r. Dz.U. 1997, nr 78, poz. 483.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych).
- Ustawa z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego. Dz.U. 2017, poz. 1257.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa. Dz.U. 2017, poz. 201.
- Zarządzenie nr 70 Prezesa Rady Ministrów z dnia 6 października 2011 r. w sprawie wytycznych przestrzegania zasad służby cywilnej oraz w sprawie zasad etyki korpusu służby cywilnej. M.P. 2011, nr 93 poz. 953.



Andrzej Kondej  
University of Białystok  
Faculty of Economics and Management  
Department of Basis and Strategies Management  
e-mail: [andrzej.kondej@uwb.edu.pl](mailto:andrzej.kondej@uwb.edu.pl)

## **Transformacja handlu detalicznego Fast Moving Consumer Goods (FMCG) w Polsce po 1989 roku**

---

### **Transformation of the retail trade of FMCG in Poland after 1989**

The aim of the article is to present and analyze the deep transformations that have occurred in the retail trade of the FMCG in Poland after 1989. It presents the phase nature of the transformations of this market, which led to its current diversified structure. Both the development of domestic trade and the expansion of foreign trade corporations were taken into account. The content includes issues such as market diversification and concentration, development within particular formats and the phenomenon of convergence.

The paper takes advantage of ongoing qualitative and quantitative research (since 2012) of the FMCG retail market in Poland by Kondej Marketing. The survey is based on aggregation and analysis of available secondary data, market observations and primary direct interviews.

Particular emphasis is placed on the impact of the demand factor on the development and shaping of the structure of this market. The influence of disposable income on the situation within the retail market of the FMCG industry was comprehensively presented. The preferences and purchasing behavior of Polish consumers, which are unique on a European scale, were also taken into account. This applies, in particular, to the attitude of smart shopping and the tendency to buy in stores located near buyers' place of residence. The article presents the thesis that the purchasing preferences of Polish consumers have a significant impact on the development of the sector and its structure

**Keywords:** retail trade, FMCG, transformation, trade formats, structure of trade

**JEL Classification:** D12, D40, N84

---

## 1. Wprowadzenie

W ciągu ostatnich 30 lat w Polsce dokonały się głębokie przeobrażenia w handlu detalicznym branży FMCG<sup>1</sup>. Doprowadziły one do obecnej, zdywersyfikowanej i unikatowej w skali europejskiej struktury rynkowej. Można przyjąć założenie, że na ukształtowanie się obecnej struktury rynku wpływ wywierało szereg czynników, zarówno natury podażowej, jak i popytowej. Po stronie uczestników rynku wyszczególnić można handel krajowy, którego inicjatywa została wyzwolona w okresie transformacji społeczno-gospodarczej od 1989 roku. Przyniosło to efekt w postaci powstania ponad 140 tysięcy placówek handlowych w branży spożywczej, co w skali europejskiej było liczbą niespotykaną wysoką. Polski rynek stał się też miejscem intensywnej ekspansji zagranicznych korporacji handlowych, które zdominowały formaty hipermarketów, dyskontów i sklepów convenience.

Konfrontacja rynkowa handlu krajowego z zagranicznym przyczynić się musiała do stworzenia struktury rynku niemającej odniesienia do innych krajów europejskich. W Polsce funkcjonują i konkurują z sobą sklepy zaliczane do różnych formatów, a konsumenci mają możliwość szerokiego wyboru miejsca dokonywania zakupów. W naszym kraju nie doszło przy tym do wyraźnego zdominowania rynku przez placówki tzw. handlu nowoczesnego (hipermarkety, dyskonty i supermarkety), co jest zjawiskiem charakterystycznym dla takich państw, jak: Francja, Wielka Brytania czy Niemcy.

Głównym celem tego opracowania jest przedstawienie charakterystyki przemian strukturalnych handlu detalicznego FMCG na polskim rynku. Podjęta zostaje próba identyfikacji czynników, które w sposób kluczowy wywierają wpływ na kształtowanie się unikatowej w skali europejskiej struktury polskiego rynku detalicznego branży FMCG. W sposób szczególny uwzględniono wpływ czynnika popytowego, jakim są preferencje i zachowania nabywcy polskich konsumentów, które są unikatowe w skali europejskiej.

---

<sup>1</sup> FMCG (Fast Moving Consumer Goods) – produkty szybko zbywalne.

## 2. Rozwój handlu detalicznego FMCG w latach 1989–2017

### Etap I – lata 1989–2005

W gospodarce centralnie sterowanej handel detaliczny w Polsce do 1989 roku był zdominowany przez sklepy stanowiące własność państwową i spółdzielczą. Placówki handlowe prezentowały niski poziom pod względem wystroju i wyposażenia technicznego, jakości obsługi klientów i asortymentu. Sektor handlowy charakteryzował się strukturalnymi brakami w zakresie zaopatrzenia, był niedoinwestowany i niedostosowany do oczekiwań konsumentów. W porównaniu z liczbą sklepów spółdzielczych i państwowych, stosunkowo mały udział w rynku posiadały małe placówki handlowe należące do prywatnych właścicieli. Ponadto ich funkcjonowanie było ograniczane restrykcyjnymi przepisami i trudnościami w zakresie dostaw towarowych.

Po 1989 roku nastąpiło uwolnienie cen detalicznych spod kontroli państwa, a przepisy dotyczące prowadzenia działalności handlowej zostały wyraźnie zliberalizowane. Wprowadzenie zasad wolnego rynku spowodowało gwałtowne wyzwolenie inicjatywy gospodarczej Polaków, co w kolejnych latach przejawiało się w rozwoju handlu typu bazarowego i uruchamianiu tysięcy straganów i małych sklepów różnych branż<sup>2</sup>.

Zwiększający się popyt i rosnące aspiracje nabywcze konsumentów stworzyły sprzyjający grunt dla stopniowej ekspansji zagranicznych sieci handlowych (Kowalska, 2012, s. 74). Pierwszy zagraniczny hipermarket pojawił się w Polsce w 1995 roku, co stało się początkiem ekspansji sklepów wielkopowierzchniowych w kolejnych latach XX i XXI wieku. Do 2005 roku można było zaobserwować rozwój rynku we wszystkich formatach, co dotyczyło zarówno sklepów należących do kapitału krajowego, jak i zagranicznego. Na początku pierwszej dekady XXI wieku dynamika wzrostu liczby sklepów spożywczych wyraźnie osłabła, co wskazywało na pojawiające się symptomy nasycenia rynku pod względem liczby placówek handlowych.

### Etap II – lata 2006-2010

W 2006 roku po raz pierwszy zanotowano spadek liczby sklepów spożywczych działających na polskim rynku. W latach 2006–2010 regres wahał się od –0,8% do –4,6% w układzie rocznym (Wykres 1). Zjawisko to było szczególnie dostrzegalne w odniesieniu do małych i średnich sklepów mających do 100 m<sup>2</sup> powierzchni sprzedażowej, należących w większości do kapitału krajowego.

<sup>2</sup> Głównie chodzi o przekształcenie ogólnopolskiej sieci PSS „Społem” i jej podział na samodzielne spółdzielnie działające w skali lokalnej.



Wykres 1. Regres liczebności sklepów spożywczych w latach 2005–2017

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Baza sieci detalicznych*, 2018.

Głównym powodem likwidacji większości małych i średnich sklepów była utrata ich zdolności konkurencyjnych pod względem cenowym, asortymentowym i wizualnym w stosunku do dynamicznie rozwijającego się sektora handlu wielkoformatowego. W najtrudniejszym położeniu znalazły się małe sklepy spożywcze (do 50 m<sup>2</sup> powierzchni) zlokalizowane w zasięgu bezpośredniego oddziaływania nowo powstających dyskontów, supermarketów i hipermarketów (Kosińska-Gębska, Tul-Krzyszczuk & Gębski, 2011, s. 53). Polscy konsumenci coraz częściej preferowali bowiem duże placówki zagranicznego pochodzenia, które oferowały atrakcyjne produkty w konkurencyjnych cenach, a jednocześnie prezentowały wyższy poziom pod względem wizualizacyjnym i szeroko pojętej jakości obsługi klientów (Dąbrowska & Słaby, 2011, s. 35).

### Etap III – lata 2011–2017

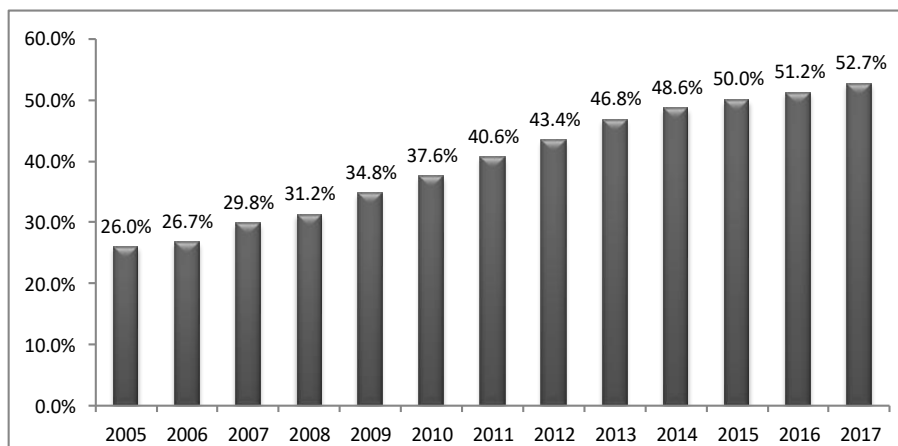
Konkurencja na rynku detalicznym FMCG intensyfikowała się od początku drugiej dekady XXI wieku. Było to głównie efektem dynamicznego rozwoju sieci dyskontowych, sklepów convenience i supermarketów typu proximity. Odbywało się to kosztem małych i średnich sklepów spożywczych oraz sieci hipermarketów, które stopniowo traciły atuty konkurencyjne na zmieniającym się rynku. W latach 2014–2017 nastąpiło spowolnienie rozwoju dyskontów i sklepów convenience. W tym okresie zaczęła się poprawiać konkurencyjność części sklepów małaformatowych, które przyłączone zostały do dynamicznie rozwijających się sieci handlowych, zorganizowanych głównie w formie franczyzowej i partnerskiej. Pojawiło się zjawisko konkurowania podmiotów handlowych w ramach określonych formatów (np. dyskontów), jak również nasiliła się ogólna rywalizacja na rynku (*Sieci detaliczne...*, 2016). Efektem tych przeobrażeń jest zdywersyfikowana struktura polskiego rynku, z dużym – jak na warunki europejskie – udziałem handlu małaformatowego.

Z drugiej strony, cyklicznie wzrasta poziom koncentracji polskiego rynku, będący efektem silnych działań konsolidacyjnych (Kucharska & Twardzik, 2007, s. 79). Proces ten ma miejsce głównie w formatach małych, średnich i dużych sklepów spożywczych oraz supermarketów, czyli tam, gdzie występuje jeszcze



duże rozdrobnienie rynku. W warunkach spowolnienia wzrostu liczby sklepów wielkopowierzchniowych większość operatorów skupia się na modernizacji swoich placówek handlowych i dostosowaniu ich do zmieniających się i rosnących oczekiwań nabywców. Jednym z najbardziej wyrazistych przejawów przemian o charakterze jakościowym jest zanikanie wyrazistych wcześniej różnic między formatami i stosowanie przez operatorów nowatorskich rozwiązań handlowych. Zjawisko konwergencji jest zauważalne we wszystkich formatach i prowadzi do pojawiania się takich konceptów, jak m.in. hipermarkety kompaktowe, supermarkety proximity czy dyskonty z cechami supermarketów.

Jako główny czynnik rozwoju polskiego rynku handlu detalicznego FMCG i jego przemian strukturalnym można przyjąć ekspansję sieci handlowych zarządzanych przez korporacje należące do kapitału zagranicznego. Od momentu ich pojawienia się w Polsce w 1995 roku, w ciągu kolejnych 10 lat udział wartościowy sieci wielkoformatowych sukcesywnie się zwiększał i w 2005 roku osiągnął poziom 26%. Do końca 2017 roku wskaźnik ten wzrósł do poziomu 52,7%, co wynikało przede wszystkim z silnej ekspansji na polskim rynku sieci dyskontowych (Wykres 2).



Wykres 2. Udział wartościowy sklepów wielkopowierzchniowych w rynku spożywczym w latach 2005–2017 (w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Baza sieci detalicznych*, 2018.

Ekspansja zagranicznych korporacji handlowych w Polsce miała zróżnicowane podłoże. Kluczową rolę odgrywało dążenie do zwiększania efektu skali oraz przeniesienie konkurencyjności z rynków krajowych na poziom globalny<sup>3</sup>. W tych uwarunkowaniach rozwój działalności w Polsce wynikał z pozytywnej oceny tego

<sup>3</sup> Poziom konkurencyjności przedsiębiorstwa handlowego w decydującym stopniu zależy od skali działania.

ryнку pod względem jego atrakcyjności w kontekście prowadzenia działalności handlowej. Do sprzyjających czynników rynkowych można zaliczyć:

- (1) nieodwracalny proces tworzenia gospodarki wolnorynkowej,
- (2) bliskość polskiego rynku w sensie geograficznym<sup>4</sup>,
- (3) wzrost gospodarczy i stabilizację ekonomiczną,
- (4) stosunkowo dużą liczbę potencjalnych klientów,
- (5) stały wzrost indywidualnych dochodów i siły nabywczej mieszkańców,
- (6) intensywny wzrost konsumpcyjnych oczekiwań i wymagań nabywców,
- (7) deficyt nowoczesnych powierzchni handlowych,
- (8) niską konkurencyjność krajowych przedsiębiorstw handlowych (Kaczmarek, 2010, s. 147).

Na szczególne podkreślenie zasługują takie czynniki, jak bliskość geograficzna polskiego rynku i niski poziom konkurencyjności rodzimego handlu. Umożliwiło to szybką ekspansję, gdyż w zdecydowanej większości przypadków rodzimi przedsiębiorcy handlowi nie byli w stanie skutecznie konkurować z działającymi w nieporównywalnie większej skali korporacjami zagranicznymi (Alexander & Doherty, 2009, s. 122).

### 3. Popytowe czynniki rozwoju handlu detalicznego w branży FMCG

Na rozwój i strukturę handlu detalicznego FMCG w Polsce istotny i coraz silniejszy wpływ wywierają czynniki popytowe. Dotyczy to głównie uwarunkowań demograficznych, poziomu i dynamiki dochodów rozporządzalnych oraz pozafinansowych zachowań nabywczych konsumentów. Na zdywersyfikowanym rynku nabywcy mogą dokonywać swobodnych wyborów odnośnie do miejsca dokonywania zakupów. Z kolei zróżnicowana charakterystyka polskich konsumentów powoduje, że ich decyzje nabywcze sprzyjają funkcjonowaniu różnych form handlu detalicznego (*Handel w Polsce...*, 2016).

Czynnikiem szczególnie silnie oddziałującym na działalność handlową jest gęstość zaludnienia, gdyż implikuje to liczbę potencjalnych klientów określonych placówek. Na strukturę handlu w Polsce znaczący wpływ wywiera zatem fakt, że około 70% konsumentów mieszka w miejscowościach liczących poniżej 10 tysięcy mieszkańców i na terenach wiejskich (*Analiza PIH...*, 2016). Obszary te są mniej atrakcyjne dla operatorów sieci wielkopowierzchniowych, co sprzyja utrzymaniu dużego udziału handlu małowformatowego.

Ważnym czynnikiem popytowym jest również klasa (wielkość) miejscowości. Niezależnie od liczby mieszkańców zachodzi zjawisko proporcjonalnej relacji między wielkością miejscowości a wysokością dochodu rozporządzalnego mieszkańców. W konsekwencji w głównych aglomeracjach jest nie tylko największa liczba potencjalnych klientów, ale również najwyższy poziom dochodów rozpo-

<sup>4</sup> Większość korporacji handlowych wywodzi się z krajów Europy Zachodniej.

rządzalnych. Implikuje to największe zainteresowanie tymi lokalizacjami ze strony operatorów sieci wielkoformatowych i sklepów convenience (Wilk, 2013).

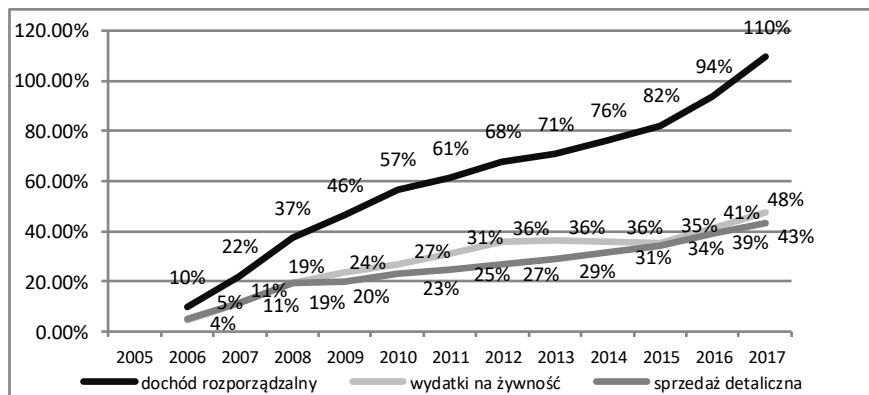
Wzrost wartości rynku handlu spożywczego w okresie 2005–2017 w znacznym stopniu opierał się na rosnącym dochodzie rozporządzalnym, który umożliwił zwiększenie konsumpcji indywidualnej (*Grocery retail...*, 2016). W tym czasie realny dochód rozporządzalny zwiększył się o 110%, co oznacza średnioroczny wzrost o 6,4%<sup>5</sup>. W odniesieniu do handlu detalicznego w branży spożywczej można dostrzec silną korelację zmiennych charakteryzujących rozwój tego sektora ze wzrostem dochodów rozporządzalnych. Dotyczy to w szczególności silnej współzależności między dochodem rozporządzalnym a takimi parametrami, jak: łączna powierzchnia sprzedażowa sklepów, średnia powierzchnia sprzedaży i sprzedaż na metr kwadratowy.

Wpływ dochodu indywidualnego na sektor handlu detalicznego staje się bardziej czytelny przy uwzględnieniu innych czynników, w tym głównie gęstości zaludnienia (Kondej, 2017, s. 180). W efekcie pojawia się parametr wartości siły nabywczej na jednostkę powierzchni, który posiada kluczowy wpływ na lokalizację placówek handlowych. Dla operatorów rynkowych stanowi to główne kryterium atrakcyjności określonego rynku, gdyż jest pochodną liczby potencjalnych klientów i ich możliwości nabywczych. Na tej podstawie można uzasadnić zjawiska zróżnicowania liczby placówek handlowych w poszczególnych województwach i odmiennej struktury handlu w branży FMCH w układzie przestrzennym. W województwach o wysokiej gęstości zaludnienia i ponadprzeciętnych dochodach indywidualnych istnieje największa liczba sklepów przypadających na jednostkę powierzchni. W regionach tych wyższy jest również udział sklepów wielkoformatowych w ogólnej liczbie sklepów spożywczych. Z kolei obszary o niskiej sile nabywczej charakteryzują się wyższym wskaźnikiem udziału małych i średnich sklepów spożywczych w ogólnej strukturze ilościowej. Zjawisko to wynika bezpośrednio z niższej intensywności konkurencji rynkowej, która jest większa w regionach o wyższym potencjale nabywczym na jednostkę powierzchni.

Analizę wpływu dochodu rozporządzalnego na sytuację w handlu spożywczym w pełniejszy sposób można przeprowadzić na podstawie wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe. W okresie 2005–2017 wydatki na tego rodzaju produkty (w cenach stałych z 2005 roku) zwiększyły się o 48%, co przekłada się na średnioroczny postęp o 3,3%. Oznacza to znacznie mniejszy wzrost niż analogiczny wskaźnik dotyczący wzrostu dochodu rozporządzalnego. Wynika to ze zjawiska zmniejszenia udziału tego typu wydatków w dochodach rozporządzalnych z 25,5% w 2005 roku do 17,9% w roku 2017<sup>6</sup>. Potwierdza to proces zmieniającej się struktury konsumpcji i przeznaczania przez konsumentów coraz większej części dostępnych środków finansowych na wydatki wyższego rzędu, niezwiązane z zakupem produktów pierwszej potrzeby.

<sup>5</sup> Mierzone w formie CAGR (Compound Annual Growth Rate), oznaczającym skumulowany roczny wskaźnik wzrostu.

<sup>6</sup> Wyliczenie własne na podstawie: Bank Danych Lokalnych.



Wykres 3. Dynamika dochodów rozporządzalnych, wydatków na żywność i sprzedaży detalicznej sklepów spożywczych w latach 2006–2017 (w cenach 2005 r.)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Bank Danych Lokalnych*, 2018 i *Baza Sieci Detalicznych*, 2018

Przy stabilnej liczbie ludności Polski ograniczony wzrost wydatków na żywność tworzy barierę rozwoju rynku spożywczego. W efekcie spowalnia to ekspansję największych sieci handlowych, a jednocześnie przyczynia się do ustawicznego spadku liczby małych i średnich sklepów spożywczych. Ograniczony potencjał popytowy na rynku wzmacnia konkurencję między operatorami różnych formatów, co przejawia się głównie w agresywnej rywalizacji cenowej i promocyjnej. Bariera popytu skłania właścicieli sieci handlowych do podejmowania zdecydowanych działań rynkowych, takich jak: fuzje, przejęcia i likwidacje trwale nierentownych placówek handlowych. W konsekwencji najslabsi pod względem ekonomicznym operatorzy tracą zdolności konkurencyjne i zmuszeni są do wycofania się z rynku.

#### 4. Preferencje nabywcze konsumentów i postawa *smart shopping*

Wybór miejsca dokonywania zakupów przez konsumentów ma – poza aspektem finansowym – również podłoże pozadochodowe. Przede wszystkim wzrasta poziom świadomości konsumenckiej Polaków. Dzięki powszechnemu dostępowi do internetu mają oni szerokie możliwości zdobywania przydatnych informacji, m.in. odnośnie do właściwości produktów konsumpcyjnych, atrakcyjnych ofert handlowych i promocji. W szczególności wyraźnie wzrasta wiedza konsumentów na temat nabywanych produktów, w tym w zakresie ich jakości, zawartości, wartości odżywczych, walorów ekologicznych czy aspektów zdrowotnych (Koniorczyk, 2014, s. 16).

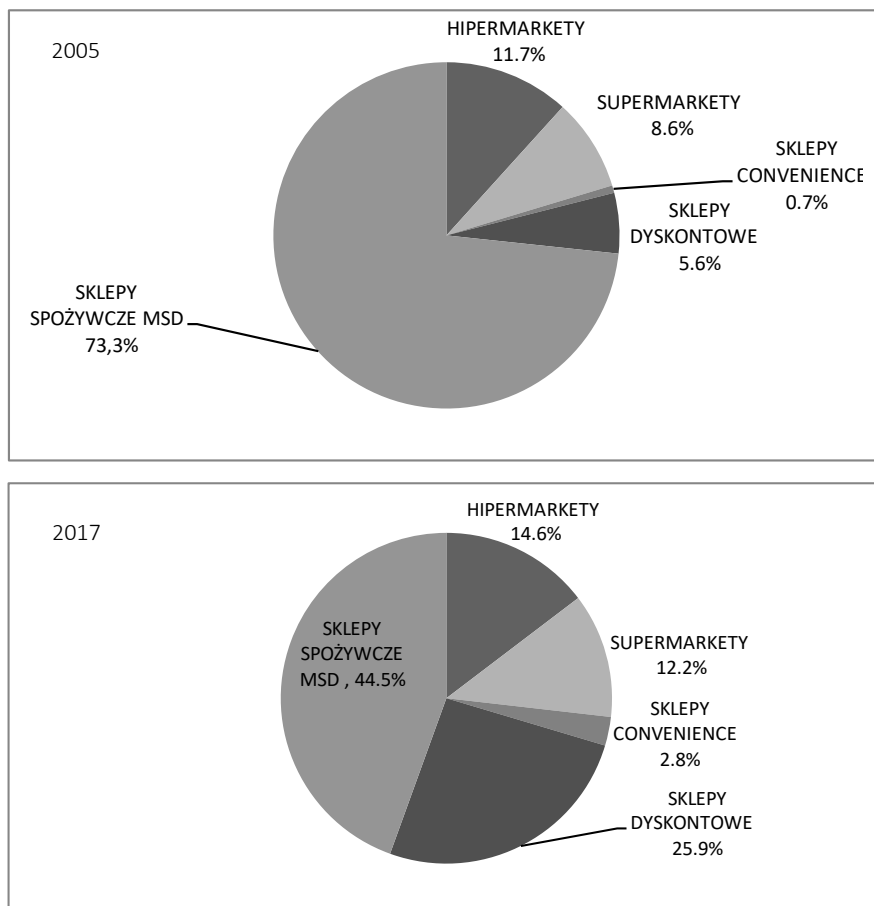
W drugiej dekadzie XXI wieku coraz większa część klientów kieruje się takimi przesłankami, jak: wygoda dokonywania zakupów, oszczędność czasu, ograniczenie kosztów dojazdu czy planowanie koszyka zakupów (Gardocka-Jałowiec,

2015, s. 314). Wśród polskich konsumentów zaczyna rozpowszechniać się formuła zachowań nabywczych określana jako *smart shopping*. Należy to rozumieć jako skłonność konsumentów do zaangażowania czasu i wysiłku w poszukiwanie atrakcyjnych ofert produktowych, korzystanie z promocji cenowych czy porównywanie cen w różnych sklepach. Cechą charakterystyczną polskich konsumentów, mieszczącą się w formule *smart shopping*, jest odmienna w stosunku do większości krajów europejskich forma dokonywania zakupów. Polega to na częstym odwiedzaniu sklepów położonych w pobliżu miejsca zamieszkania lub aktualnego przebywania konsumentów. Według badań CBOS, najliczniejsza grupa Polaków robi regularnie (codziennie lub kilka razy w tygodniu) zakupy produktów na bieżące potrzeby, na ogół nie nabywając ich na zapas (*Komunikat...*, 2013, s. 2). Taka postawa konsumencka sprzyja przede wszystkim sklepom małoformatowym, dyskontom i supermarketom typu proximity położonym na osiedlach mieszkaniowych.

Preferencje nabywcze konsumentów wynikają również z dominujących i rozwijających się trendów konsumenckich. Do najważniejszych tendencji w zakresie zachowań polskich nabywców, mających wpływ na rozwój i strukturę polskiego rynku spożywczego, należy zaliczyć szybki tryb życia, dbanie o zdrowe odżywianie oraz dążenie do wygody (Sobczyk, 2018, s. 178). Ze względu na liczne obowiązki i różnorodne formy rozrywki, rosnąca część mieszkańców Polski dąży do minimalizowania czasu przeznaczanego na bieżące zakupy. Z tego względu preferowane są sklepy spełniające oczekiwania nabywców pod względem takich kluczowych czynników, jak: bliskość położenia, asortyment dostosowany do potrzeb, przystępna cena, wygoda, komfort i pozytywne doświadczenia zakupowe (*Bliskość sklepu...*, 2015).

## 5. Struktura handlu detalicznego w Polsce

Uwzględnienie najważniejszych zjawisk w handlu detalicznym branży FMCG pozwala przedstawić tezę, że rynek podlega wyraźnym przeobrażeniom o charakterze strukturalnym. Podłożem tych przemian jest długookresowa ekspansja sieci nowoczesnego handlu wielkopowierzchniowego, która odbywa się kosztem tradycyjnych placówek handlowych posiadających nieporównywalnie mniejszy potencjał ekonomiczny (Kondej, 2006, s. 224). Dotyczy to głównie przewagi konkurencyjnej sieci zagranicznych w takich dziedzinach, jak: poziom cen, asortyment produktowy, know-how, wizualizacja i aranżacja powierzchni, standardy obsługi klientów, promocje sprzedaży, reklama i in. W efekcie tych przeobrażeń, następowało sukcesywne zwiększanie udziałów rynkowych sieci tzw. handlu nowoczesnego, w zdecydowanej większości zarządzanych przez międzynarodowe korporacje handlowe (Wykres 4).

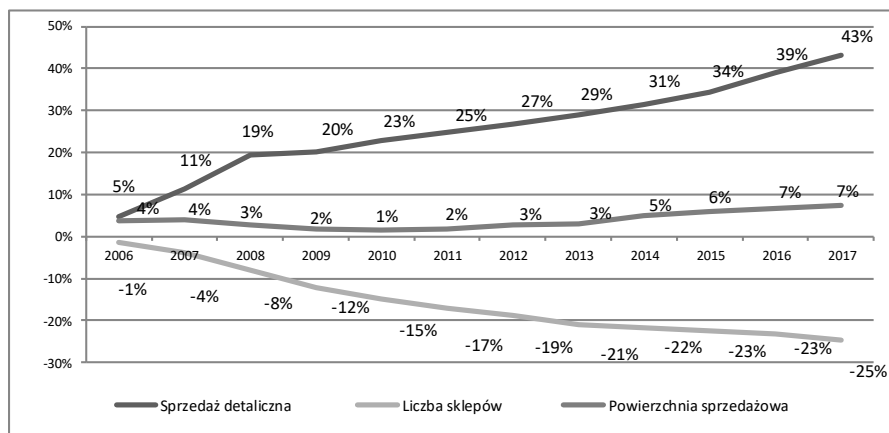


Wykres 4. Struktura wartościowa formatów rynku spożywczego w latach 2005 i 2017

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Baza sieci detalicznych*, 2018

Na strukturalny charakter zmian na rynku wskazuje zjawisko spadku liczby sklepów przy jednoczesnym zwiększaniu się wartości sprzedaży detalicznej i łącznej powierzchni sprzedażowej (Wykres 5). Poprawiają się również parametry jakościowe sektora, co potwierdza m.in. wzrost średniej powierzchni sprzedażowej sklepu spożywczego i postęp w zakresie efektywności mierzonej wartością sprzedaży detalicznej w przeliczeniu na sklep i na metr kwadratowy powierzchni sprzedażowej (*Strategie konkurencji...*, 2005, s. 13).

Przekształcenia strukturalne rynku można traktować jako przechodzenie sektora handlu detalicznego FMCG z fazy wzrostu ilościowego w fazę rozwoju jakościowego. Zjawisko takie jest charakterystyczne dla dojrzewającego rynku, na którym intensywna konkurencja sprzyja zarówno koncentracji rynku, jak i poprawie parametrów związanych z jakością i efektywnością prowadzonej działalności.



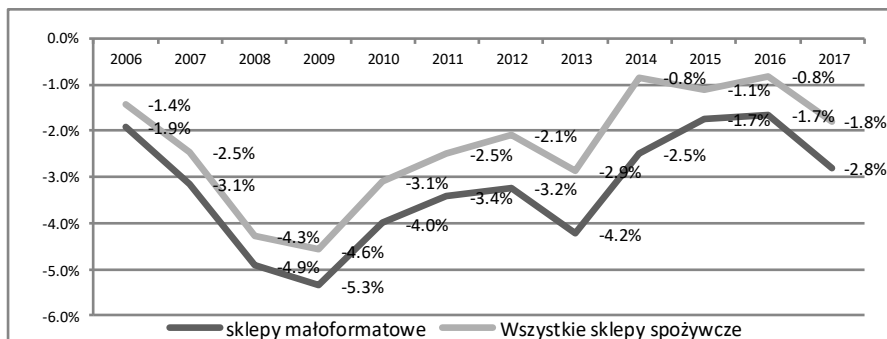
Wykres 5. Dynamika sektora handlu ogólnospożywczego w latach 2006–2017

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Baza sieci detalicznych*, 2018.

## 6. Cykl życia formatów handlowych

Struktura sektora handlu spożywczego na rynku krajowym w znacznym stopniu uwarunkowana jest zmianami w zakresie poszczególnych formatów (Musso, 2014, s. 108). Spadkowy trend w zakresie liczby sklepów spożywczych jest zasadniczo efektem regresu w formacie placówek małowformatowych (do 300 m<sup>2</sup> powierzchni sprzedażowej), który obserwowany jest od 2006 roku. W okresie 2006–2017 pozostałe formaty charakteryzował wzrost liczbowy, jednakże ze zróżnicowaną dynamiką w poszczególnych latach.

Hipermarkety w Polsce były najintensywniej rozwijającym się formatem w pierwszych latach XXI wieku (Kosińska-Gębska, Tul-Krzyszczuk & Gębski 2011, s. 53). Sklepy wielkopowierzchniowe przez wiele lat cieszyły się dużą popularnością wśród polskich konsumentów, stanowiąc dla nich jeden z przejawów zachodniego stylu życia. W placówkach tych pod jednym dachem stworzono nabywcom możliwość zakupu szerokiego asortymentu wyrobów FMCG i przemysłowych w atrakcyjnych cenach. Spadek dynamiki rozwoju tych placówek od 2008 roku wynika z rosnącego preferowania przez polskich konsumentów sklepów mniejszych formatów położonych bliżej ich miejsca zamieszkania. Główni operatorzy hipermarketów podejmują działania dostosowawcze w zakresie modernizacji i zmniejszania powierzchni sprzedażowych oraz rozszerzania zakresu usług okołosprzedażowych.



Wykres 6. Tempo spadku liczby małaformatowych sklepów spożywczych<sup>7</sup> w latach 2006–2017

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Baza sieci detalicznych*, 2018

Sieci dyskontowe do 2013 roku notowały najwyższą ze wszystkich formatów, dwucyfrową dynamikę wzrostu pod względem wartościowym. Sklepy tego typu oferują akceptowalne jakościowo produkty w atrakcyjnych cenach, a dzięki intensywnej ekspansji terytorialnej stały się dostępne dla większościowej populacji polskich konsumentów. Placówki dyskontowe w Polsce upodabniają się do supermarketów pod względem wystroju, wyposażenia technicznego i oferty produktowej, co umożliwia dotarcie do klientów reprezentujących różne grupy dochodowe. Od 2014 roku dynamika wzrostu tych sieci słabnie, co jest wynikiem rosnącej konkurencji ze strony supermarketów, sieci małych sklepów spożywczych i sklepów convenience. (*Grocery retail...*, 2016).

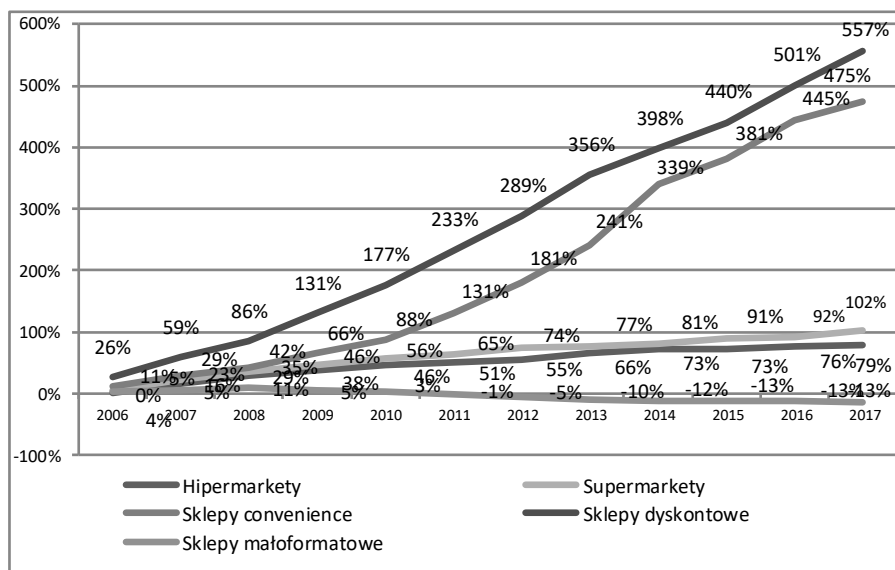
Supermarkety oferują klientom szeroki asortyment z dużym udziałem produktów kategorii świeżych. Sieci tego formatu zwiększają konkurencyjność w stosunku do dyskontów poprzez obniżanie cen, wprowadzanie marek własnych i oferowanie dodatkowych usług, co wpływa na zwiększenie poziomu zadowolenia klientów. Format ten jest jednak relatywnie rozdrobiony, co implikuje wysoką podatność na procesy konsolidacyjne, w tym fuzje i akwizycje mniejszych sieci przez największych operatorów. Największą dynamikę rozwoju wykazują supermarkety proximity, charakteryzujące się mniejszą powierzchnią sprzedażową (od 300 m<sup>2</sup>), położone w miejscach dogodnych dla klientów i oferujące asortyment węższy niż w większych supermarketach.

Sklepy convenience stanowią format znajdujący się w Polsce w fazie dynamicznego wzrostu. Wskazuje na to najwyższy spośród wszystkich formatów wskaźnik wzrostu wartości sprzedaży oraz stałe zwiększanie liczby placówek handlowych. Te małe sklepy oferują szybkie i wygodne zakupy produktów pierwszej potrzeby, nabywanych przez konsumentów najczęściej w formie impulsowej. Coraz częściej stanowią one miejsce dokonywania szerszych pod względem asortymentowym

<sup>7</sup> Sklepy małaformatowe w niniejszym oznaczają małe, średnie i duże sklepy spożywcze (do 300 m<sup>2</sup> powierzchni sprzedażowej). W pracy stosowany jest również wymiennie skrót MSD, oznaczający małe, średnie i duże sklepy spożywcze.



zakupów uzupełniających. Przez wiele lat barierą rozwojową sieci tego formatu były ceny wyraźnie przekraczające średni poziom krajowy. Obecnie czynnik ten odgrywa malejącą rolę dla klientów odwiedzających te placówki handlowe. Wynika to ze wzrostu dochodów rozporządzalnych konsumentów przy jednoczesnym wzroście konkurencyjności cenowej sklepów należących do tego formatu.



Wykres 7. Dynamika wzrostu wartościowego formatów handlowych w okresie 2006–2017

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Baza sieci detalicznych*, 2018

## 7. Etyczne i społeczne skutki ograniczenia handlu w niedziele

U podstaw wprowadzenia zakazu handlu w niedziele leżało wiele pozytywnych założeń, zarówno pod względem społecznym, jak i ekonomicznym. Chodziło głównie o zabezpieczenie interesu pracowników, by mieli dni wolne na odpoczynek i spędzenie czasu z rodziną. W szerszym kontekście społeczny ustawa miała ograniczyć zjawisko konsumpcjonizmu polegające na nabywaniu produktów jako głównej formy zaspokajania potrzeb ludności (*Analiza obywatelskiego projektu...*, 2016). W zamian za to konsumenci mieli przenieść swoje zainteresowania na spędzanie czasu w gronie rodzinnym, w tym na korzystanie z usług gastronomicznych, rozrywkowych, z przestrzeni miejskich czy z oferty kulturalnej. Pod względem ekonomicznym intencją ustawodawcy była poprawa kondycji niewielkich sklepów o rodzimym kapitale i ograniczenie roli wielkich sieci handlowych, należących głównie do zagranicznych korporacji.

Po 12 miesiącach funkcjonowania ustawy można mówić o jej efektach daleko odbiegających od przyjętych założeń. W ograniczonym zakresie uzyskany został efekt ekonomiczny. Okazało się, że w 2018 roku obniżył się poziom konkurencyjności handlu małoformatowego, a wysoką dynamikę wzrostu wykazały sieci dyskontowe, placówki na stacjach paliwowych i sklepy convenience. Sieci dyskontowe zastosowały agresywne promocje cenowe w dniach poprzedzających niedziele wolne od handlu, co w znacznym stopniu przyczyniło się do zmiany zwyczajów nabywczych polskich konsumentów. W większym niż wcześniej zakresie dokonują oni planowanych zakupów na kilka dni w sklepach dyskontowych, które dzięki temu rozszerzyły bazę klientów. Nastąpił dynamiczny wzrost sprzedaży na stacjach paliwowych, należących w większości do krajowych i międzynarodowych korporacji. Beneficjentem tej ustawy jest również sieć Żabka, której sklepy mają formalny status placówek pocztowych. Wdrożenie ustawy nie powstrzymało spadku liczby małych sklepów spożywczych, a ich szacowane obroty spadły w 2018 roku o ok. 6% (*Gospodarcze skutki...*, 2019). Na zakazie skorzystały jedynie sklepy położone w dogodnych lokalizacjach, prowadzone bezpośrednio przez ich właścicieli. W efekcie nastąpiło przeniesienie strumienia handlu do dużych sieci handlowych, które mają większe budżety promocyjne i silniejsze zdolności pozyskiwania klientów niż placówki małoformatowe, w szczególności małe sklepy spożywcze.

W efekcie wprowadzenia zakazu handlu w niedziele nastąpiła również zmiana struktury zatrudnienia w handlu. W ciągu trzech pierwszych kwartałów 2018 roku ograniczona została liczba pracowników najemnych, a zwiększyła się liczba pomagających bezpłatnie członków rodziny. Pracownicy uzyskali wprawdzie wolne niedziele, ale znacząco zwiększyło się obciążenie ich pracą w soboty (wzmoczony ruch klientów i wydłużone godziny otwarcia) i poniedziałki (wcześniejsze zatowarowanie sklepów) (*Gospodarcze skutki...*, 2019).

Można z kolei mówić o zmianie formy spędzania wolnego czasu przez konsumentów. Z badania przeprowadzonego przez firmę Selectivv w pierwszym kwartale 2019 roku wynika, że w niedziele wolne od handlu na rekreację na świeżym powietrzu (w parkach, na placach zabaw i terenach spacerowych) decydowało się znacznie więcej osób niż w niedziele handlowe. Podobne zjawisko występuje w odniesieniu do odwiedzania kin i korzystania z usług gastronomicznych (*Dyskonty...*, 2019). Ustawa nie przyniosła natomiast zauważalnego wzrostu zainteresowania usługami z obszaru kultury, co może być efektem ograniczonej promocji lub braku odpowiedniej oferty w tym zakresie.

Reasumując, w ramach zakładanych celów gospodarczych wdrożona ustawa umożliwiła ich realizację w minimalnym zakresie. Okazało się, że mnogość wyjątków w zakresie zwolnień z zakazu, a także bardzo duży potencjał rynkowy międzynarodowych korporacji handlowych spowodowały, iż wprowadzone przepisy przyczyniły się do niekorzystnego z punktu widzenia konsumentów zjawiska wzrostu udziałów rynkowych największych operatorów.

## 8. Podsumowanie

Polski rynek handlu detalicznego branży FMCG przeszedł w ciągu ostatnich 30 lat różne fazy rozwoju. Składa się na to odmienna dynamika przemian w poszczególnych formatach handlowych, które wykazywały rozwój zbliżony do zasadniczych faz cyklu życia na rynku. W sensie ogólnym w okresie do 2005 roku obserwowano rozwój ilościowy wszystkich formatów. Od 2006 roku zaczęła się coraz wyraźniej zarysowywać tendencja do rozwoju sklepów średnioformatowych położonych w pobliżu miejsca zamieszkania potencjalnych klientów. Okazało się, że tego typu placówki w sposób optymalny spełniają oczekiwania klientów w odniesieniu do rodzaju asortymentu, poziomu cenowego, wygody, szybkości zakupu i doświadczeń nabywczych. Chodzi przede wszystkim o skłonność nabywców do dokonywania częstych zakupów w placówkach położonych blisko ich miejsca zamieszkania.

Powszechna wśród polskich konsumentów postawa *smart shopping* sprzyja utrzymywaniu się zdywersyfikowanej struktury rynku, co jest zjawiskiem unikatowym w skali europejskiej. W drugiej dekadzie XXI wieku można mówić o początkowym stadium nasycenia rynku, czego przejawem jest nasilająca się konkurencja w zakresie cen, jak również czynników jakościowych. Aktywność operatorów na polu wdrażania nowych rozwiązań okołosprzedawczych wywołuje zjawisko konwergencji, polegające na zacieraniu się wyraźnych wcześniej różnic między formatami. Stopniowo rozwija się również proces koncentracji rynku, będący efektem zarówno działań konsolidacyjnych (przejęć i akwizycji), jak i stałego zmniejszania się liczby małych i średnich sklepów spożywczych. Wbrew intencjom ustawodawcy, ustawa o zakazie handlu w niedziele nie ograniczyła tego negatywnego trendu i nie przyczyniła się do wzmocnienia konkurencyjności rodzimego handlu wobec międzynarodowych operatorów posiadających dominującą pozycję na polskim rynku.

## Bibliografia

- Alexander, N., & Doherty, A. M. (2009). *International retailing*. Oxford University Press.
- Analiza obywatelskiego projektu ustawy o ograniczeniu handlu w niedzielę*. (2016). <https://ordoiuris.pl/wolnosc-gospodarcza/analiza-obywatelskiego-projektu-ustawy-o-ograniczeniu-handlu-w-niedziele>
- Analiza PIH: Jak podatek od dyskontów i hipermarketów może wzmocnić właścicieli polskich sklepów?* (2016). [http://www.pih.org.pl/images/analiza\\_pih-polski\\_rynek\\_handlu\\_pih\\_5.01.16.pdf](http://www.pih.org.pl/images/analiza_pih-polski_rynek_handlu_pih_5.01.16.pdf)
- Bank Danych Lokalnych*. (2019). GUS. <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/start>
- Baza Sieci Detalicznych*. (2019). Kondej Marketing. [www.kondejmarketing.com](http://www.kondejmarketing.com)

- Bliskość sklepu wyprzedziła niskie ceny w rankingu czynników decydujących o miejscu zakupów.* (2015). <http://www.dlahandlu.pl/detal-hurt/wiadomosci/raport-bliskosc-sklepu-wyprzedzila-niskie-ceny-w-rankingu-czynnikow-decydujacych-o-miejscu-zakupow,46584.html>
- Dąbrowska, A., & Słaby, T. (2011). *Sytuacja małych sklepów w Polsce. Małe sklepy osiedlowe. Raport z badań* [raport wykonany na zlecenie Makro Cash and Carry Polska SA]. Warszawa.
- Dyskonty, drogerie i stacje benzynowe największymi beneficjentami zakazu handlu w niedziele.* (2019). <https://www.wiadomoscihandlowe.pl/artykuly/dyskonty-drogerie-i-stacje-benzynowe-najwiekszymi-,53494>
- Gardocka-Jałowiec, A. (2015). *Zmiany konsumpcji a kreowanie innowacji*. Białystok: Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku.
- Gospodarcze skutki ograniczenia handlu w niedziele – realizacja czarnego scenariusza.* (2019). Związek Przedsiębiorców i Pracodawców. <http://zpp.net.pl/wp-content/uploads/2019/03/Gospodarcze-skutki-ograniczenia-handlu-w-niedziele.pdf>
- Grocery retail in Poland 2010–2020 – detailed analysis of convenience and proximity supermarkets segments.* (2016). Roland Berger. <https://www.rolandberger.com/it/Publications/Polish-grocery-retail-market-2010-2020.html>
- Handel w Polsce szybko się przeobraża.* (2016). <https://www.wiadomoscihandlowe.pl/artykuly/handel-w-polsce-szybko-sie-przeobraza,6800/1>
- Kaczmarek, T. (2010). *Struktura przestrzenna handlu detalicznego*. Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe.
- Komunikat z badań BS 94/2013.* (2013). CBOS. [https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2013/K\\_094\\_13.PDF](https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2013/K_094_13.PDF)
- Kondej, A. (2006). *Przeobrażenia w strukturze polskiego handlu detalicznego na przykładzie Łomży*. W: A. Chmielak, & B. Pławgo (Eds.), *Przedsiębiorczość jako czynnik rozwoju regionu*. Łomża: Wydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Informatyki i Przedsiębiorczości w Łomży.
- Kondej, A. (2017). *Wpływ zróżnicowania dochodów konsumentów na rozwój przedsiębiorstw handlowych branży FMCG (Fast Moving Consumer Goods) w Polsce* [praca doktorska]. Białystok: Uniwersytet w Białymstoku.
- Koniorczyk, G. (2014). Smart shopping a zachowania zakupowe polskich konsumentów. *Handel Wewnętrzny*, 3(350), 15–24.
- Kosińska-Gębska, M., Tul-Krzyszczuk, A., & Gębski, J. (2011). *Handel detaliczny żywnością w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo SGGW.
- Kowalska, K. (2012). *Rozwój polskich sieci detalicznych jako sposób ograniczania siły rynkowej międzynarodowych korporacji handlowych*. Warszawa: Difin.

- 
- Kucharska, B., & Twardzik, M. (2007). *Koncentracja i integracja w handlu. Aspekt teoretyczny*. Dąbrowa Górnicza: Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej.
- Musso, F., & Druica, E. (2014). *Handbook on research on retailer-consumer relationship development*. Londyn: IGI Global.
- Sieci detaliczne na rynku FMCG w Polsce – raport GFK*. (2016). <https://www.wiadomoscihandlowe.pl/artykuly/sieci-detaliczne-na-ryнку-fmcg-w-polsce-raport-gfk,7576>
- Sławińska, M. (Ed.). (2015). *Strategie konkurencji w handlu detalicznym w warunkach globalizacji rynku*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Sobczyk, G. (2018). Zachowania konsumentów wobec nowych trendów konsumpcji – wyniki badań. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Oeconomica*, 52(1), 171–180.
- Wilk, W. (2013). Miasta zbyt małe na handel z dyskontem. *Acta Universitatis Lodziensis. Folia Geographica Socio-Oeconomica*, 15, 21–37.



**Kinga Kowalewska**

Adam Mickiewicz University, Poznań, Poland  
Institute of Russian and Ukrainian Philology  
Department of Ecolinguistics and Communicology  
e-mail: [kinga.kowalewska@amu.edu.pl](mailto:kinga.kowalewska@amu.edu.pl)

**Erika Grodzki**

Lynn University, Florida, USA  
College of Communication and Design  
e-mail: [egrodzki@lynn.edu](mailto:egrodzki@lynn.edu)

## **The representation of mature adults in TV commercials: A cross-cultural content analysis of portrayals in Poland and in the U.S.**

---

### **Abstract**

The aim of the article is to examine the portrayals of mature adults (55+) in television commercials in Poland and in the United States. It is important to analyze the portrayal of this group as, on the one hand, they are a lucrative and growing consumer market, however, on the other hand, past studies have shown that this segment has been often stereotyped and underrepresented. It is hypothesized that due to clear differences in the value systems and socio-economic characteristics of both countries, the representation of the mature segment of consumers will differ significantly in terms of their overall portrayal. A purposive sample of 15 Polish commercials and 15 U.S. commercials was selected since the researchers wished to focus on particular portrayals rather than analyze a large sample of commercials. The method was a comparative content analysis. Each commercial was examined particularly for the social context, the activities performed by the individuals, gender representation, health status, race, image, role and product/service type. The findings showed that older people play various roles, however, cultural values and differences were evident in the commercials placed in both countries. This could be seen in the content and focus of the ads.

**Keywords:** mature adults, old age, TV commercials, advertising, image

**JEL Classification:** J14, M37, Z13

---

## 1. Introduction

The number of mature adults in the world is on the rise. Gretchen Livingston (2015) reporting for the Pew Research Center states that mature adult populations worldwide are rising, “thanks in large part to global increases in life expectancy, populations in all regions of the world are expected to age dramatically in the coming decades, according to the United Nations.” (para. 3). The mature adults represent a large portion of the total population—in 2017 in Poland the share reached 16.8%, and in the U.S. it was 15.4% (United Nations, 2017) and they have significant purchasing power. Many mature adults are Baby Boomers and the Baby Boomer generation represents a lucrative market. According to “The Financial Times” (Foy & Ward, 2014), Euromonitor has forecasted that Baby Boomers’ spending power will reach \$15 trillion in 2020. It was also estimated that in Poland, in 2016, about 26.7% of Polish pensioners’ expenses covered food and drink products, 6.8% drugs and medical equipment, 3.6% clothing and footwear, 2.4% alcohol and cigarettes, and 7.1% transport, education and entertainment (Statistics Poland, 2017). Taking into account the fact that they receive regular monthly income, it can be stated that despite being specific consumers, they represent a substantial purchasing power in a number of sectors (Szewczyk, 2017). It is thus important for businesses to take this consumer group seriously.

In the literature on the older population, there is a focus on the fact that they are subject to negative stereotyping more than other social groups (Dail, 1998). It is claimed that negative stereotyping is strengthened by the existing preconceptions about their health and social status, cognitive and physical ability as well as personality traits or work capabilities. Such images are also spread in the mass media.

A few reasons have been suggested by gerontologists (Butler, Lewis & Sunderland, 1991), as to why old age and the elderly are approached with a negative attitude in the U.S. They comprise:

1. A history of mass immigration, still ongoing, mostly consisting of the young leaving the elderly behind in Europe and Asia.
2. A nation founded on principles of individualism, independence, and autonomy.
3. The development of technologies that demand rapid change and specialized skills.
4. A general devaluation of tradition.
5. Increased mobility of the population within a large continental space.
6. Medical advances that have relegated most deaths to later life, producing a tendency to associate death with old age. (p. 30)



According to the authors, these factors make old age be perceived as an undesired phase of life and the elderly as troublesome. In fact, apart from the first reason, the remaining ones can also be safely applied to Polish society and its value system (cf. Błachnio, 2016; Michalski, 2017). For example, Michalski (2017), writing about mature adults in Poland, points to the fact that individualism is strongly emphasized in the contemporary culture, which overshadows the relations of an individual with a larger group or society (e.g. family) leading to a crisis of a community and traditional values, and thus undermines the role of the elderly in a society. Similarly, Błachnio (2016), states that economic migration, technological development and individualism lead to a difficult situation of the elderly in the Polish society. As a result, the elderly are perceived as a burden nobody is willing to take care of.

To finish with the potential causes for a negative perception of old age perhaps one more reason should be added. In the contemporary culture of developed societies, youth is granted a privileged position. It is glorified for its beauty, physical fitness, freedom and independence. These values are contrasting with what is typically associated with old age. Consequently, in the society, and especially “in popular media, ageing is often portrayed as a process that should be stopped or controlled” (Fraser et al., 2015, p. 1024).

This study updates previously published research regarding the image and representation of mature adults in television commercials and will help identify existing lacunas. It aims at identifying existing differences in the portrayal of mature adults in TV commercials in Poland and the U.S. It is hypothesized that due to the differences in the value systems and socio-economic characteristics of both countries, the representation of the mature segment of consumers will differ significantly in terms of their overall portrayal. In order to analyze and compare the results, a content analysis was designed and applied.

## **2. Representation of mature adults in the mass media**

### **Literature review**

Older individuals have been represented negatively in the media in the past. They have been stereotyped as being unhealthy, inactive and out-of-touch. Past studies on the portrayal of mature and elderly people in television series and commercials as well as other mass media products in different countries report that the population of the elderly in the mass media is generally both underrepresented and negatively stereotyped (i.e. Hiemstra et al., 1983; Swayne & Greco, 1987; Vasil & Wass, 1993; Robinson & Skill, 1995; Roy & Harwood, 1997). Moschis (2003) mentions how mature adults were portrayed over the years - they were very much out of the picture and advertisements that did exist, focused upon discounts for seniors.

In more recent studies, the problem of underrepresentation and stereotyping has still been highlighted. For example, the study on the portrayal of older people in prime time television drama series on four German networks conducted by

Kessler, Rakoczy and Staudinger (2004), who applied gerontological concepts in order to compare the portrayal of old age with “real-world” evidence, gave some interesting results. It was revealed that generally older people (rated as 60+) were underrepresented, but such a tendency was even stronger in the case of women and those of advanced age. In terms of social participation and financial resources of the elderly, the representation was overly positive. Additionally, both older women and men were portrayed in traditional gender roles. In the study on the representations of older adults in television advertisements in the U.S., Lee, Carpenter and Myers (2007) discovered that although in general the elderly were not so much underrepresented—older adults appeared in 15% of advertisements, while they comprised 18% of the population in the region where these advertisements aired—there was a gender bias observed as older women were underrepresented relative to men. Importantly, “[o]lder adults tended to play incidental roles in the advertisements and to promote a circumscribed, stereotyped set of products and services” (Lee, Carpenter & Myers, 2007, p. 23). In a cross-cultural comparison of the portrayals of older adults in U.S. and Indian magazine advertisements Raman et al. (2008) investigated media portrayals of older adults and other age groups. The results of content analysis of randomly selected magazine ads indicated that

older adults as well as children and teens were underrepresented in both cultures. Overall, women were overrepresented in younger age groups and underrepresented in older age groups, with this pattern being stronger in India. Indian advertisements portrayed characters in spousal relationships significantly more than U.S. advertisements. References to aging and older adulthood were more common in U.S. advertisements, as were overall associations between ill health and older adulthood. (p. 221)

Mature adults in America and in Poland are subject to negative portrayals. As researchers and marketers bring about awareness of this dilemma, content providers begin to slowly change their representations. There has definitely been an improvement over time, however still there are some stereotypes being forwarded in the media (Roy & Harwood, 1997; Reilly, 2005). According to a recent study that examined Super Bowl commercials between 2010 and 2014 (Brooks, Bichard, & Craig, 2016), mature adults were framed positively 80.49 percent of the time. Positive depictions included portrayals that showed mature adults as, “independent, proud, lively, loving, and productive” (p. 359). The majority of mature adults that appeared as characters in the study were Caucasian males. This study dealt specifically with Super Bowl commercials, yet it showed that depictions of mature adults are in some ways improving; however, the gender and race representation area is still in need of attention and reform.

In Poland, the studies of the demographic trends and the presence of the elderly in Polish press advertising revealed that the population of the elderly in Polish magazine advertisements was generally heavily underrepresented (Pawlina, 2010; Kowalewska, 2017, 2018). The studies additionally indicated that they were represented exclusively in family and medical contexts, presenting stereotyped

roles. Moreover, there was a strong gender bias, as elderly women largely outnumbered elderly men. The studies also showed that the elderly seldom act in TV commercials or press ads unless they are celebrities. Only then their age is unimportant (Pawlina, 2010). In terms of the advertised products, mature adults play a leading role only in ads for drugs and cosmetics, usually anti-aging (Łapacz, 2007; Stypińska, 2010; Stefaniak-Hryćko, 2012; Kowalewska, 2017, 2018). Kowalewska, however, notices a change in the image of mature adults in press advertisements and identifies a “luxury senior”, who is portrayed as independent, energetic and trend-setting (2017, p. 244).

It is important to focus on today’s commercials to see how exactly mature adults are continuing to be portrayed. Mature adults are more likely to watch television programs than other generations (Harwood, 2007). According to *The Nielsen Total Audience Report* (Nielsen, 2018) mature adults in America watch between 43 (those 55–64) and 51 (those 65+) hours of live and time-shifted television per week, whereas in Poland the average time spent on watching TV is than 30 hours per week (Wirtualnemedi, 2018) and it increases with age up to 45 per week among the retired (Wirtualnapolska, 2015). Marketers in the past were perhaps not cognizant of the mature adult market. The consumer segment is now strong therefore mature adults should be portrayed in a positive light. Moschis (2003) reports that the mature adult market is diverse, however, it is still framed as a homogeneous group.

### 3. Lacuna theory and cultural differences in portrayals

Although both cultural groups have been subject to positive and negative portrayals in the past, differences still exist in how the groups are represented in the media. Generally, when a member of a cultural group is subject to media portrayals, he or she may not be surprised by the content. When non-members view such portrayals, however, they may be somewhat surprised or confused. This is because the non-member has experienced a “gap”. Lacuna theory addresses such gaps. Gaps arise when individuals from different cultural backgrounds communicate with one another. They can also occur via media outlets. If one views a foreign movie, for instance, the person may have difficulty understanding the particular cultural references because he or she is not a member of the culture of origin and thus, has not experienced the situation or is unfamiliar with the information that is referred to.

According to Antipov et al. (1989) lacuna is “a term of description, for what is present in one culture but not in another” (p. 85). Lacunas naturally arise during intercultural encounters, however, researchers can hypothesize as to when they might arise. These possible lacunas will be referred to as “potential” lacunas for the purposes of the study. A researcher that is a non-member of the cultural group will identify the potential lacunas. Once the coding process is complete, the researchers see if potential lacunas emerge. The lacunas are then identified and explained. This study will not address language lacunas.

## 4. Research

### 4.1. Coding sample and unit of analysis

Research material from Poland comes from commercial blocks broadcast in prime time on public television (TVPI) on Saturdays in the first two quarters of 2018, whereas the U.S. commercials were collected on ABC and CBS in May and June 2018. A purposive sample of 15 Polish commercials and 15 U.S. commercials was selected since the researchers wished to focus on particular portrayals rather than analyze a large sample of commercials. The unit of analysis was the individual character, who could be identified as a mature adult or the elderly according to the following criteria: grey or white hair, visible wrinkles, clothing typical of this age group, being the oldest of at least three generations presented in a commercial or when the information on age above 55 was overtly given.

### 4.2 Categories for coding

In the study, the coding process was based on the following eight categories: social context, the activities performed by the individuals, gender representation, health status, race, image, role and product/service type. The options of social context category were limited to home, family, friends, professional, leisure, and other. Since in some commercials the setting changes a few times, it was decided to take into account all the instances separately. In the category of performed activity, all the activities which were performed by the discussed characters in a given TV commercial were enlisted. Gender representation was coded in three categories, such as male, female, and other. As for health status category, it was decided to use either option “healthy”, when the advertised product was unconnected with health issues and there were no cues of illness or other health related problem visible, or “to be improved” when one or both above mentioned conditions were met. In race category, on the basis of the skin color, accent, or facial features, three basic groups were established—Caucasian, African-American, and other, where “other” could be further divided into more specific minorities, for example, Hispanics, Asian, or Native American. In order to code the image of the portrayed characters positive, neutral, or negative, the following criteria were applied: positive—when the behavior which was shown was good or beneficial to others (*e.g.* hugging a grandson, cooking for children, helping others), neutral—when it did not concern others directly (*e.g.* putting makeup on, driving a car), and negative—when it was unpleasant or harmful to others (*e.g.* being grumpy, critical, or intolerant to others). In terms of role, there were three categories employed: major role was marked when the character functioned as the main character or spokesperson (a speaking role), minor role when they had a supporting role to the major characters, may or may not speak but remained active, and background role, when they appeared only for a short time, did not speak, and were not active (their absence would not influence the plot). Finally, the advertised product/service type category was open to include an unlimited variety of types.

Despite a limited research sample, the applicability of the research findings should not be underestimated since they may give grounds for some further cross-cultural studies of the issue with a larger sample or yet different coding criteria.

### 4.3 Results

Taking into consideration the fact that in the Polish commercials there were 40 instances of contexts, for the percentage values this sum was taken as 100%. Analogically, in the U.S. commercials, 25 was counted as 100%. The results are demonstrated in Table 1.

Table 1. Social context in which the mature adults are portrayed in the Polish and U.S. TV commercials

	Social context						Σ
	Family	Friends	Home	Professional	Leisure	Other	
PL	14 (35%)	2 (5%)	12 (30%)	4 (10%)	8 (20%)	0 (0%)	40
USA	3 (12%)	0 (0%)	7 (28%)	4 (16%)	10 (40%)	1 (4%)	25

In the examined sample, commercials available in Poland pictured the mature adults mostly in the family (35%) and home setting (30%). Leisure setting was less popular (20%), and a professional one was only occasional (10%). Only two commercials showed friends context (5%). By contrast, the U.S. commercials portrayed the mature adults mainly in the context of leisure activities (40%), and then home (28%). Professional (16%) and family (12%) context were occasional, whereas there were no instances of a friendship context. A potential lacuna for the U.S. viewers of the Polish commercials might be the continual concentration on the home/family setting. In contrast, a potential lacuna for the Polish viewers may be the excessive focus on leisure.

The category of performed activity was open to include a whole range of the activities performed by the mature characters in the analyzed TV commercials. Out of 20 different activities identified in the Polish research material, 7 considered preparing a meal for the family or having a meal with other family members, which constitutes more than 30% of the cases. The activities which were identified twice were taking care of a granddaughter, doing Nordic walking and being a spokesperson for the advertised product. The remaining ones related to different aspects of life both personal and professional. Out of 19 activities performed by mature characters in the U.S. commercials, 6 of them were doubled (being a spokesperson explaining trade, standing by home, enjoying time with grandchildren, traveling, sitting on the toilet/walking and playing chess outside). Generally, all activities were so diverse that putting them into further categories was unfeasible.

As for the number of mature adults who were identified and analyzed, in the Polish commercials it was 24, and in the U.S. commercials 25. In this category, three main potential lacunas would emerge for the Polish viewer. The first being the construction of the commercial itself, as often the activity of the mature character doubled in the spot, i.e. two activities were being performed at the same

time. This would be a lacuna of advertising texts, specifically of advertising messages. The second potential lacuna for the Polish viewer would be the toilet scene. This would be a lacuna of communicative activity. It would relate to etiquette since it would seem odd and impolite to show an individual on the toilet in a commercial. Lastly, the baseball game would be identified by the Polish audience but not understood in the same way as it is in the U.S. This would also be a lacuna of communicative activity, specifically, a routine lacuna. Cultures differ in the sports activities that they participate in. Most Poles do not grow up playing baseball and they do not build the same feelings and emotions associated with baseball as Americans.

Table 2. Activities performed by the mature adults portrayed in Polish and U.S. TV commercials

Poland	Performed activity		USA	N
	N			
having a family dinner at the table	4	spokesperson explaining trade		2
cooking/preparing a meal	3	standing by home		2
taking care of a granddaughter	2	enjoying time with grandchildren		2
doing Nordic walking	2	traveling		2
being a spokesperson for the advertised product	2	sitting on the toilet/walking		2
feeding/walking the dog	1	playing chess outside		2
yoga meditating in a park	1	running a race		1
sitting on a bench in a park	1	working in a factory		1
building a flying vehicle	1	reading a book by the pool		1
doing experiments in a laboratory	1	watching a baseball game		1
drinking beer in a bar	1	being honored for military service		1
taking care of flowers	1	spying on an investment firm		1
attending a barbeque party	1	riding in a taxi		1
playing a board game with grandchildren	1	lying in bed at the hospital		1
giving a lecture at the university of the third age	1	hugging son coming home from military		1
attending a lecture at the university of third age	1	spokesperson talking about dog food w/dog		1
lying in bed trying to fall asleep	1	putting a saddle on a horse		1
giving a car to the adult son	1	gardening		1
posing for a family picture	1	painting car		1
playing with grandchildren outside	1			

In the Polish research material, female characters prevailed—almost 60%. To the contrary, in the U.S., male characters outnumbered female with the ratio 15 to 10 (Table 3).

There were no instances of other or unidentified gender types in either country. No potential lacunas would be present in relation to gender portrayal.

Table 3. Gender of the mature adults portrayed in Polish and U.S. TV commercials

	Gender		
	Male	Female	Other
PL	10 (42%)	14 (58%)	0 (0%)
USA	15 (60%)	10 (40%)	0 (0%)

In the category of health status (Table 4), in Poland, the number of the presented mature adults who were portrayed as healthy almost equaled the number of the ones whose health should be improved. In the U.S., on the other hand, all but one characters were portrayed as healthy (96%). The unsatisfactory health status was suggested exclusively in the commercials for drugs and dietary supplements. The U.S. viewer may find the focus on sick individuals to be somewhat depressing but it would not present a potential lacuna. To Polish viewers, on the other hand, the portrayal of mature adults exclusively as strong and healthy could be perceived as unnatural.

Table 4. Health status of the mature adults portrayed in Polish and U.S. TV commercials

	Health status	
	Healthy	To be improved
PL	13 (54%)	11 (46%)
USA	24 (96%)	1 (4%)

Gender representation in Poland covered solely Caucasian types (100%) (Table 5). In the U.S., however, there were 3 instances of African-American types (12%) against the vast majority of the Caucasian types (88%). The U.S. viewer would find the diversity to be lacking in both the U.S. commercials and the Polish commercials. This may present a potential lacuna for the U.S. viewer. This would be considered an inter-reflective lacuna. Polish viewers would not be surprised by the lack of ethnic diversity among characters presented in the commercials.

Table 5. Race of the mature adults portrayed in Polish and U.S. TV commercials

	Race		
	Caucasian	African-American	Other
PL	24 (100%)	0 (0%)	0 (0%)
USA	22 (88%)	3 (12%)	0 (0%)

Regarding the image of the mature adults (Table 6), in Polish commercials, their overall image was mostly neutral (67%), whereas every third character was portrayed in a positive light (33%). In the U.S., the ratio was reverse, the positive image was identified at 60% of the characters, and neutral at 40%. In neither country negative image occurred. The U.S. viewer may be surprised to see a lack of positive representation in the Polish spots. This difference may be noticeable but would most likely not present a potential lacuna. Commercials in the U.S. have changed over the years. There are more positive portrayals of mature adults than there were in the past.

Table 6. Image of the mature adults portrayed in Polish and U.S. TV commercials

	Image		
	Positive	Neutral	Negative
PL	8 (33%)	16 (67%)	0
USA	15 (60%)	10 (40%)	0

Out of the identified 24 mature adults in Polish commercials, 50% played a major role, 38% minor and 12% background role. In the U.S. commercials, 56% of mature characters had a major role, 44% minor, and no background role was identified. In relation to role portrayal, no potential lacunas were identified.

Table 7. Role of the mature adults portrayed in Polish and U.S. TV commercials

	Role		
	Major	Minor	Background
PL	12 (50%)	9 (38%)	3 (12%)
USA	14 (56%)	11 (44%)	0 (0%)

When it comes to the range of products advertised in TV commercials featuring mature adults, it is evident that in Poland, health related products are the most frequent (overall more than 50%); drugs were advertised in every third commercial and dietary supplements in every fifth. The remaining products belonged to food industry (every third commercial) and there was one advertisement for online service. In the U.S., the range of products is much more diversified and therefore difficult to classify. Clearly, drugs are advertised in every fifth commercial and there were two ads for investments. The U.S. viewer may find the overall concentration on health to be somewhat strange but not to such an extent to regard it as a potential lacuna. It still, however, would be noticeable. The focus on hotels, social media platforms, real estate firms or investments could be identified as lacuna for the Polish viewers, who still fail to perceive members of the older generation as modern or wealthy.

Table 8. Type of the advertised product/service in Polish and U.S. TV commercials with mature adults

Poland	Type of the advertised product		N
	N	USA	
drugs	5	drugs	3
dietary supplement	3	investments	2
incontinence pants for seniors	1	real estate firm	1
poultry products	1	washing detergent	1
meat products	1	retail store	1
ketchup	1	social media platform	1
beer	1	razor	1
supermarket chain	1	incontinence pants for seniors	1
online loan	1	dog food	1
		hotel	1
		hamburger	1
		phone service	1



## 5. Summary and discussion

Table 9 briefly summarizes the research results.

Table 9. The summary of the results

Categories	Poland	USA
Social context	mainly family and home	leisure and home
Performed activity	cooking, eating with family	a wide range of activities
Gender	women prevail	men prevail
Health status	almost 50% to be improved	healthy
Race	Caucasian	Caucasian and a few Afro-American
Image	more neutral than positive	more positive than neutral
Role	major, minor and background	only major and minor
Type of the product/service	mainly health related and food products	drugs and a wide range of products

In the analyzed material of the total of 30 TV commercials from both countries, a very similar number of mature adults was identified—24 in Poland and 25 in the USA. Likewise, the number of performed activities was almost identical—20 to 19 respectively. This gives a good starting point for the comparison. After studying the data, it can be concluded that there are clear disparities in each of the 8 categories coded. In the Polish TV commercials, mature characters were presented mainly in the family and home contexts, whereas in the U.S. commercials, it was leisure and home. As for the performed activity, in Poland, the focus was on preparing and eating meals with other members of the family, while in the U.S. a focal point was not identified since the performed activities were very different and unrelated. In terms of gender representation, in Polish commercials, women were more prominent, whereas in the U.S. there were men. Another apparent difference is seen in the category of health status, where almost every second mature character in Polish commercials is portrayed as the one who requires health improvement, while, to the contrary, all characters are presented as healthy in the U.S. material. Analyzing Polish data, only the Caucasian race was identified, whereas in the American data, additionally, a few characters of Afro-American origin were traced. The material from neither country contained a negative image of the mature adults. In Poland, the image was mostly neutral and then positive, and in the U.S.—the opposite. In technical terms, mature adults were given all types of roles in Polish commercials, while in the U.S., they played only major and minor roles. Finally, with regard to the type of advertised product or service, the results show that in Poland, commercials with mature adults promote either food or health related products. On the other hand, the U.S. commercials advertise a wide range of products and services which are difficult to group.

## 6. Conclusions

Concluding, altogether the data show that, as was expected, all the set criteria reveal differences in the portrayal of mature adults in TV commercials in Poland and the USA. The research results confirmed that family is a top value for Poles and health issues are almost equally important, which strengthens the stereotyped image of the mature adults presented not only in advertising but also in other media products. This trend is not visible in the commercials from the USA, where leisure time was accented. In terms of cultural diversity of a given country, on the one hand, the results reflected a homogenous character of Poland, but on the other hand, they failed to present an exceptionally heterogenous nature of the U.S. society.

The potential lacunas which were present and identified concerned:

- (1) family and health (for the U.S. viewers) vs. leisure orientation (for the Poles),
- (2) the number of activities performed by mature adults in one spot (for the Poles),
- (3) the presence of the toilette scene in a TV commercial (for the Poles),
- (4) approach to baseball (for the Poles),
- (5) lack of ethnic diversity (for the U.S. viewers),
- (6) the portrayal of mature adults as healthy, modern and wealthy (for the Poles).

Generally, the findings support the assumption that the content of commercials reflects the cultural values, which is a core premise of cross-cultural advertising.

## References

- Antipov, B. A., Donskich, O. A., Markovina, I. J., & Sorokin, J. A. (1989). *Telstra kak yavlenie kultury*. Novosibirsk.
- Ayalon, L., & Gewirtz-Meydan, A. (2017). Senior, mature or single: A qualitative analysis of homepage advertisements of dating sites for older adults. *Computers in Human Behavior*, 75, 876–882. doi: org/10.1016/j.chb.2017.06.033
- Błachnio, A. (2016). Starość w rodzinie. Opieka nad seniorem wyzwaniem dla dorosłego dziecka czy państwa? *Wychowanie w rodzinie*, 13(1), 441–453. doi: 10.23734/wwr20161.441.453
- Brooks, M. E., Bichard, S., & Craig, C. (2016). What's the score?: A content analysis of mature adults in Super Bowl commercials. *Howard Journal of Communications*, 27(4), 347–366. doi: 10.1080/10646175.2016.1206046
- Butler, R., Lewis, M., & Sunderland, T. (1991). *Aging and mental health: positive psychosocial and biomedical approaches*. New York, NY: MacMillan.

- Dail, P. W. (1988). Prime-time television portrayals of older adults in the context of family life. *The Gerontologist*, 28(5), 700–706. doi: 10.1093/geront/28.5.700
- Foy, H., & Ward, A. (2014, Oct 20). Baby boomers' spending power drives \$15tn silver economy. *Financial Times*.
- Fraser, S. A., Kenyon, V., Lagacé, M., Wittich, W., & Southall, K. E. (2016). Stereotypes associated with age-related conditions and assistive device use in Canadian media. *The Gerontologist*, 56(6), 1023–1032. doi: 10.1093/geront/gnv094
- Groepel-Klein, A., Helfgen, J., Spilski, A., & Schreiber, L. (2017). The impact of age stereotypes on elderly consumers' self-efficacy and cognitive performance. *Journal of Strategic Marketing*, 25(3), 211–225. doi.org/10.1080/0965254X.2017.1299787
- Hanrahan, E. A., Huntoon Lindeman, M. I., & Finkelstein, L. M. (2017). Discounting seniors: Implications of age stereotypes at work. *Translational Issues in Psychological Science*, 3(4), 370–377. doi.org/10.1037/tps0000132
- Kessler, E. M., Rakoczy, K., & Staudinger, U. M. (2004). The portrayal of older people in prime time television series: The match with gerontological evidence. *Ageing and society* 24(4), 531–552. doi: 10.1017/S0144686X04002338
- Kowalewska, K. (2012). The demographic trends and the presence of the elderly in Polish press advertising in 2012 and 2016 – a comparative study. *Hygeia Public Health*, 52(2), 183–189. <http://www.h-ph.pl/pdf/hyg-2017/hyg-2017-2-183.pdf>
- Kowalewska, K. (2017). Wizerunek osób starszych w medialnych przekazach reklamowych – analiza własna na podstawie wybranych reklam w prasie kobiecej w Polsce. In M. Wszolek (Ed.), *Teorie komunikacji i mediów 10. Konstruowanie komunikacji i mediów 2* (pp. 227–246). Wrocław: Wydawnictwo LIBRON.
- Langmeyer, L. (1993). Advertising images of mature adults: An update. *Journal of Current Issues & Research in Advertising* (CTC Press), 15(2), 81.
- Lee, M. M., Carpenter, B., & Meyers, L. S. (2007). Representations of older adults in television advertisements. *Journal of Ageing Studies*, 21(1), 23–30. doi: 10.1016/j.jaging.2006.04.001
- Livingston, G. (2015). *Americans are aging, but not as fast as people in Germany, Italy and Japan*. Pew Research Center. <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2015/05/21/americans-are-aging-but-not-as-fast-as-people-in-germany-italy-and-japan/>
- Łapacz, A. (2007, November 13). *Seniorzy i media – wizerunek nie nadąża za życiem*. <http://www.zycie.senior.pl/147,0,Seniorzy-i-media-wizerunek-nie-nadaza-za-zyciem,3125.html>
- Meisner, B. A. (2012). A meta-analysis of positive and negative age stereotype priming effects on behavior among older adults. *Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences & Social Sciences*, 67B(1), 13–17.

- Michalski, M. A. (2017). Starzenie się społeczeństwa w kontekście dominujących założeń współczesnej ekonomii i kultury. *Annales. Ethics in Economic Life*, 20(3), 21–36. doi: 10.18778/1899-2226.20.3.02
- Nielsen (2018). *The Nielsen Total Audience Report*. <https://www.nielsen.com/us/en/insights/reports/2018/q1-2018-total-audience-report.html>
- Pawlina, A. (2010). Sposoby prezentowania osób starszych w reklamie. Analiza wybranych zagadnień. *Zeszyty naukowe nr 8 Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Bochni*, 1, 99–115.
- Raman, P., Harwood, J., Weis, D., Anderson, J. L., & Miller, G. (2008). Portrayals of Older older adults in U.S. and Indian magazine advertisements: A cross-cultural comparison. *Howard Journal of Communications*, 19(3), 221–240. doi: 10.1017/S0144686X04002338
- Statistics Poland (2017). *Emerytura i renty w 2016 r.* Warszawa: Statistics Poland. <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-zatrudnieni-wynagrodzenia-koszty-pracy/emerytura-i-renty-w-2016-r-,10.8.html>
- Stefeniak-Hryćko, A. (2012). Starość w reklamie telewizyjnej – śmiesz czy przeraża? *Nowiny Lekarskie*, 81(1), 89–95.
- Stypińska, J. (2010). Czy Polska jest krajem dla starych ludzi? O społecznym konstruowaniu starości. *Studia Humanistyczne AGH*, 8, 139–150.
- Szewczyk, M. (2017). „Srebrna gospodarka” w kontekście społecznej odpowiedzialności biznesu. *Annales. Ethics in Economic Life*, 20(3), 37–48. doi: 10.18778/1899-2226.20.3.03
- Tukachinsky, R., Mastro, D., & Yarchi, M. (2017). The effect of prime time television ethnic/racial stereotypes on Latino and Black Americans: A longitudinal national level study. *Journal of Broadcasting & Electronic Media*, 61(3), 538–556. doi: 10.1080/08838151.2017.1344669
- Umphrey, D., & Robinson, T. (2007). Negative stereotypes underlying other-person perceptions of the elderly. *Educational Gerontology*, 33(4), 309–326. doi: 10.1080/03601270701198885
- United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2017). *World Population Prospects: The 2017 Revision, Volume II: Demographic Profiles (ST/ESA/SER.A/400)* [https://population.un.org/wpp/Publications/Files/WPP2017\\_Volume-II-Demographic-Profiles.pdf](https://population.un.org/wpp/Publications/Files/WPP2017_Volume-II-Demographic-Profiles.pdf)
- Vasil, L., & Wass, H. (1993). Portrayal of the elderly in the media: a literature review and implications for educational gerontologists. *Educational Gerontology*, 19(1), 71–85.
- Wirtualnapolska.pl (2016). <https://tech.wp.pl/dobry-telewizor-dla-seniora-na-nalezy-zwrocic-uwage-6034822052902017a>
- Wirtualnemedi.pl (2018). <https://www.wirtualnemedi.pl/artukul/ogladalnosc-telewizji-2018-rok-atv-top-kanaly-programy-reklama>

## Appendix

A list of the examined TV commercials broadcast in Poland:

1. *Opokan* (anti-inflammatory painkiller/drug),  
available at: <https://www.youtube.com/watch?v=RS1g8nFALLQ>
2. *Indykpol* (poultry products)  
available at: <https://www.youtube.com/watch?v=rq-AZLwiuKE>
3. *Ginkofar Extra* (drug)  
available at: <https://www.youtube.com/watch?v=ZqwuQVZ7woY>
4. *Tesco* (supermarket chain)  
available at: <https://www.youtube.com/watch?v=XxtPQnd0Z4U>
5. *Książęce* (beer)  
available at: <https://www.youtube.com/watch?v=MVwpjqfABmk>
6. *Polopiryyna Complex* (drug)  
available at: <https://www.youtube.com/watch?v=Pd28Kzhr5hM>
7. *Neospasmina* (drug)  
available at: <https://www.youtube.com/watch?v=6AbVuPc9mv0>
8. *D-Vitum Forte Osteo* (dietary supplement)  
available at: [https://www.youtube.com/watch?v=OC\\_A9MrOT6k](https://www.youtube.com/watch?v=OC_A9MrOT6k)
9. *Kreon Travix* (drug)  
available at: <https://www.youtube.com/watch?v=W4I8pM-7N14>
10. *Kotlin* (ketchup)  
available at: <https://www.youtube.com/watch?v=0GUc79QA8Q>
11. *Sokolów* (meat products)  
available at: <https://www.youtube.com/watch?v=2h09EoMmtjU>
12. *Tena* (incontinence pants for seniors)  
available at: <https://www.youtube.com/watch?v=BMB4LqjPJxo>
13. *NeoMag Cardio* (dietary supplement)  
available at: [https://www.youtube.com/watch?v=ev3gTdjW\\_O4](https://www.youtube.com/watch?v=ev3gTdjW_O4)
14. *Zdrowosen* (dietary supplement)  
available at: <https://www.youtube.com/watch?v=TMfcmqwhZNk>
15. *wonga.com* (online loan)  
available at: <https://www.youtube.com/watch?v=Tld1d2egxFs>

A list of the examined TV commercials broadcast in the U.S.:

1. *Gillette* (razor)  
available at: <https://m.youtube.com/watch?v=IW9ut3mq2mU>
2. *Depend* (incontinence pants)  
available at: [https://m.youtube.com/watch?v=6ULIwtPk3M4&index=2&list=PLzToNnJxPWA\\_FvXLQU8PbfVxPjVkiFFUY&t=0s](https://m.youtube.com/watch?v=6ULIwtPk3M4&index=2&list=PLzToNnJxPWA_FvXLQU8PbfVxPjVkiFFUY&t=0s)
3. *Target* (retail store)  
available at: [https://m.youtube.com/watch?v=\\_xzILayg6bk](https://m.youtube.com/watch?v=_xzILayg6bk)
4. *T-Mobile* (telecommunication)  
available at: <https://m.youtube.com/watch?v=ew12TeTR4OQ>
5. *Blue Buffalo* (dog food)  
available at: <https://m.youtube.com/watch?v=D4CFJE8yxGo>
6. *RE/MAX* (real estate)  
available at: <https://m.youtube.com/watch?v=bX4Plf6NOXA>
7. *Hilton Hotels* (vacation)  
available at: <https://www.ispot.tv/ad/w4ia/hilton-hotels-worldwide-summer-getaway>
8. *Cosentyx* (drug)  
available at: <https://m.youtube.com/watch?v=mdNH7dfqwQo>
9. *Linzess* (drug)  
available at: <https://m.youtube.com/watch?v=TTIgwWzhk0U>
10. *Fidelity Investments* (retirement investing)  
available at: [https://m.youtube.com/watch?v=EnwF3a8Q8\\_U&index=7&t=0s&list=PLGKKmEmJDSiKkuZDWC2edti4d\\_4fDrAH3](https://m.youtube.com/watch?v=EnwF3a8Q8_U&index=7&t=0s&list=PLGKKmEmJDSiKkuZDWC2edti4d_4fDrAH3)
11. *Facebook* (social media platform)  
available at: <https://m.youtube.com/watch?v=dKTjy-0RxNg>
12. *McDonalds* (hamburger)  
available at: <https://www.ispot.tv/ad/dVu9/mcdonalds-quarter-pounder-spechless-nathan-feat-john-goodman>
13. *Charles Swab* (investments)  
available at: <https://www.ispot.tv/ad/dkDB/charles-schwab-binoculars>
14. *Humira* (drug)  
available at: <https://m.youtube.com/watch?v=Gg9Y6cu54ew>
15. *Tide* (detergent)  
available at: <https://www.ispot.tv/ad/wFjc/tide-reengineering-tide-to-increase-cleaning-power>

## Editorial Guidelines for Authors

The Editorial Board of the *Annales. Ethics in Economic Life* recommends preparing papers according to the Publication Manual of the American Psychological Association (APA), 6<sup>th</sup> edition.

Some of the most important of them are presented below:

1. **Papers** are typically between **12 to 20 pages**, which is approximately 20 000–40 000 characters (with spaces).
2. **The abstract** for a paper should be included presenting the thesis/hypothesis, the research methods and the main conclusions.

The **keywords** (up to 5) and Journal of Economic Literature (JEL) classification codes should be also included in the text.

3. All papers should be written according to the format:

30 lines per page,  
Times New Roman font, 12 pt  
1.5 line spacing (footnotes 10 pt, single line spacing),  
all margins at 2.5 cm

4. Papers should be submitted *via* email to the address:  
**annaes@uni.lodz.pl**.

Papers should be in *doc*, *docx* or *rtf* format.

5. The paper should be divided into sections numbered with Arabic numerals.
6. Footnotes should be numbered with Arabic numerals. Footnote numbers should be in superscript, without parenthesis or dots.
7. A reference to **an article**:

Author, A. A., Author, B. B., & Author, C. C. (year). Title of article.  
*Title of Periodical*, xx(yy), pp–pp.

Please, include a DOI (Digital Object Identifier) if the journal lists one.

**A reference to a book:**

Author, A. A. (year). *Title of work*. Location: Publisher.  
Author, A. A. (year). *Title of work* (T. T. Translator, Trans.).  
Location: Publisher.  
Author, A. A. (year). *Title of work*. Retrieved from  
<http://www.xxxxxxx>  
Author, A. A. (year). *Title of work*. doi:xxxxx  
Editor, A. A. (Ed.). (year). *Title of work*. Location: Publisher.

**A reference to a book chapter:**

Author, A. A., & Author, B. B. (year). Title of chapter. In A. Editor,  
B. Editor, & C. Editor (Eds.), *Title of book* (pp. xxx–xxx). Location:  
Publisher.

**An electronic version of a book:**

Author, A. A. (year). *Title of work* [format of a book, i.e. Adobe  
Digital Editions version, Kindle version, etc].  
doi:xx.xxxx/xxxxxxxxxxxxx  
Author, A. A. (year). Title of work. In A. Editor (Ed. & Trans.),  
*Title of work* (Vol. xx, pp–pp). Retrieved from  
<http://books.google.com/books> (Original work published 1956)

14. All terms or quotations from Latin or other foreign languages should be written in italics.
15. **All graphs, tables and figures should be submitted in separate files** and marked with a proper number and reference to the text.  
  
**The journal is printed in greyscale**, thus all the graphical objects should be prepared in the greyscale as well (with a proper contrast and textures).
16. **A list of references in alphabetical order should be added at the end of the paper.**

We kindly ask you to respect the guidelines, since it is a precondition of forwarding an article for the reviewing procedure.



## Wskazówki dla autorów

Redakcja *Annales. Etyka w życiu Gospodarczym* zwraca się o przygotowywanie wszystkich nadsyłanych artykułów zgodnie z zasadami przedstawionymi w *Publication Manual of the American Psychological Association* (APA), wyd. 6.

Najistotniejsze wskazówki są następujące:

1. **Objętość** nadsyłanych artykułów wynosi zwykle **od 12 do 20 stron** (około 20 000–40 000 znaków ze spacjami).
2. Do tekstów w języku polskim należy dołączyć **abstract w języku angielskim** wraz ze **słowami kluczowymi** (nie więcej niż 5) i **kodami** stosowanymi w “Journal of Economic Literature” (JEL).

Abstrakt powinien zawierać **główną tezę/hipotezę, wskazanie metod badawczych oraz najważniejsze wnioski z przeprowadzonych badań.**

3. Składane teksty należy formatować wedle schematu:
  - ok. 30 linii na stronę,
  - czcionka Times New Roman, rozmiar 12 pt
  - interlinia 1.5 wiersza (w przypisach 10 pt, pojedyncza interlinia),
  - marginesy po 2,5 cm z każdej ze stron
4. Teksty należy nadsyłać na adres **annaes@uni.lodz.pl**.  
Prosimy o nadsyłanie tekstów w formatach *doc*, *docx* lub *rtf*.
5. Prosimy o dzielenie tekstu śródtytułami (z arabską numeracją od lewego marginesu).
6. Odwołania do literatury powinny być zamieszczane w tekście głównym, w nawiasach, wg formatu: (Autor, rok wydania, s. numer strony).
7. Przypisy numerujemy w sposób ciągły. Numery przypisów należy umieszczać we frakcji górnej, bez nawiasów lub kropek.
8. Odwołanie bibliograficzne do **artykułu**:
  - Autor, A. A., Autor, B. B., & Autor, C. C. (rok). Tytuł artykułu.
  - Nazwa periodyku*, xx(yy), ss–ss.
  
  - Przy korzystaniu z wersji elektronicznych prosimy dodawać numery DOI (Digital Object Identifier).

**Odwołanie bibliograficzne do książki:**

Autor, A. A. (rok). *Tytuł pracy*. Miejsce wydania: Wydawnictwo.

Autor, A. A. (rok). *Tytuł pracy* (T. T. Tłumacz, tłum.). Miejsce wydania: Wydawnictwo.

Autor, A. A. (rok). *Tytuł pracy*. <http://www.xxxxxxx>

Autor, A. A. (rok). *Tytuł pracy*. doi:xxxxx

Redaktor, A. A. (red.). (rok). *Title of work*. Miejsce wydania: Wydawnictwo.

**Odwołanie bibliograficzne do rozdziału książki:**

Autor, A. A., & Autor, B. B. (rok). Tytuł rozdziału.

W: A. A. Redaktor, B. B. Redaktor, & C. C. Redaktor (red.), *Tytuł książki* (ss. xxx–xxx). Miejsce wydania: Wydawnictwo.

**Odwołanie bibliograficzne do wersji elektronicznej książki:**

Autor, A. A. (rok). *Tytuł książki* [format, n.p. Adobe Digital Editions version, Kindle version, etc]. doi:xx.xxxx/xxxxxxxxxxxx

Autor, A. A. (rok). Tytuł książki. W: A. A. Redaktor (red. & tłum.), *Tytuł książki* (Vol. xx, ss–ss). <http://books.google.com/books> (praca opublikowana po raz pierwszy w 1956 r.)

17. Określenia i cytaty w językach obcych (niezależnie od języka) należy pisać kursywą.
18. **Wszystkie wykresy, rysunki i tabele prosimy przysyłać w osobnych plikach** zaznaczając w tekście miejsce ich wstawienia. **Czasopismo jest drukowane w odcieniach szarości**, co należy uwzględnić przygotowując wszystkie wskazane elementy graficzne (odpowiedni kontrast i zróżnicowanie odcieni/tekstur).
19. Do artykułu prosimy **dołączyć zestawienie wszystkich publikacji i źródeł przywoływanych w tekście (bibliografię)**.

Uprzejmie prosimy o przestrzeganie w/w wskazówek dla autorów, gdyż jest to warunkiem skierowania artykułu do recenzji i druku.

## Procedure for reviewing

To ensure honest and unbiased assessment of papers submitted to the Editorial Board of the 'Annales. Ethics in Economic Life' / 'Annales. Etyka w życiu gospodarczym', they are evaluated according to the review procedure recommended by the Ministry of Science and Higher Education in Poland.

All the papers are assessed by two independent reviewers who are not affiliated with the research centres of the authors. The evaluation is carried out in accordance with the procedure of double anonymity of the reviewer and the author of the article (double-blind review process). In cases of papers written in a foreign language, at least one of the reviewers is affiliated to a research centre located in a country other than that from which the author comes.

The reviews are provided in writing. The reviewer concludes categorically whether an article is ready for publishing, ought to be corrected or should be rejected. On the basis of the reviews the Editorial Board takes a decision to publish, reject or send the paper back to the author to make necessary corrections.

The authors can reply to the reviews. These replies are considered by the Editorial Board.

The review form can be downloaded from:  
[www.annalesonline.uni.lodz.pl/pliki/review\\_form.pdf](http://www.annalesonline.uni.lodz.pl/pliki/review_form.pdf).

## Procedura recenzji

W celu zapewnienia miarodajnej i rzetelnej oceny tekstów składanych do publikacji w czasopiśmie „Annales. Etyka w życiu gospodarczym” teksty te podlegają recenzji.

Do oceny każdego z artykułów redakcja powołuje dwóch niezależnych recenzentów spoza macierzystej jednostki autora z zachowaniem procedury podwójnej anonimowości (ang. *double-blind review process*). W przypadku artykułów w języku obcym co najmniej jeden z recenzentów jest afiliowany w instytucji naukowej mającej siedzibę w innym państwie niż kraj pochodzenia autora publikacji.

Recenzje mają formę pisemną i zawierają jednoznaczny wniosek recenzenta dotyczący dopuszczenia artykułu do publikacji lub jego odrzucenia. Na podstawie uzyskanych ocen Redakcja podejmuje decyzję o odrzuceniu, przyjęciu albo odesłaniu publikacji do Autora w celu naniesienia poprawek.

Autorzy mają możliwość udzielenia odpowiedzi na recenzje. Odpowiedzi te przyjmuje i rozpatruje Redakcja.

Formularz recenzji można pobrać ze strony:  
[www.annalesonline.uni.lodz.pl/pliki/recenzja\\_wzor.pdf](http://www.annalesonline.uni.lodz.pl/pliki/recenzja_wzor.pdf).

