

EKONOMIA



70 LAT WYDAWNICTWA
UNIwersytetu Ekonomicznego
we Wrocławiu
1955-2025

D E B I U T Y S T U D E N C K I E

2025

EKONOMIA

pod redakcją

Magdaleny Stawickiej



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2025

Recenzja
Marcin Brol

Redakcja wydawnicza
Dorota Pitulec

Korekta
Katarzyna Gwizda

Skład i łamanie
Adam Dębski

Projekt okładki
Beata Dębska

Na okładce wykorzystano zdjęcia z zasobów Adobe Stock

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa
Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0).
Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>



ISBN 978-83-68394-39-9 (wersja papierowa)
ISBN 978-83-68394-60-3 (wersja elektroniczna)

DOI: 10.15611/2025.60.3

Druk i oprawa: TOTEM

Spis treści

Wstęp	7
Dawid Duda: Ekonomia na krawędzi kontrastów: Norwegia i Nigeria jako dwie ścieżki wykorzystania bogactw naturalnych.....	11
Mateusz Franas, Wiktoria Domagała: Transformacja gospodarki argentyńskiej w latach 2023-2025 jako współczesny przykład „terapii szokowej”...	23
Patrycja Froń: Asymetryczne skutki globalizacji: porównanie gospodarek oraz społeczeństw Indii i Nigerii.....	37
Maciej Gwiaździński, Marcin Chrapusta: Haiti i Dominikana – przyczyny skrajnych dysproporcji społeczno-gospodarczych na jednej wyspie	48
Patrycja Lysek: Holandia i Polska: porównanie rozwoju gospodarczego i kierunków modernizacji.....	62
Mikołaj Radliński: Zróżnicowanie atrakcyjności rynków pracy w Unii Europejskiej – perspektywa pracownika	74
Dominika Sielewicz, Wiktoria Pielorz: Modele rozwoju społeczno-gospodarczego Japonii i Szwecji: analiza porównawcza (2000-2025)	86
Maksim Stańco: Polska vs Hiszpania – perspektywy konwergencji gospodarczej w Europie	98
Valeriia Storozhuk, Magdalena Komsta: Społeczno-gospodarcze kontrasty Węgier i Luksemburga w Unii Europejskiej	110
Weronika Szlachcic: Między centrum a peryferiami: depopulacja jako systemowe wyzwanie rozwojowe Japonii	123
Oliwia Tomala, Zuzanna Kostrzewa: Transformacja Hiszpanii a integracja europejska (1975-2000)	135
Kinga Warzecha, Anastasiia Kyriienko: Wyzwania i perspektywy rozwoju społeczno-gospodarczego Stanów Zjednoczonych: analiza jakości życia, edukacji i opieki zdrowotnej.....	148

Wstęp

Rozważania społeczno-gospodarcze stanowią istotny element współczesnych analiz ekonomicznych, gdyż umożliwiają identyfikację złożonych zależności między strukturą instytucjonalną, dynamiką wzrostu a rozwojem społecznym. Ekonomia jako nauka interdyscyplinarna korzysta z różnorodnych podejść analitycznych – od porównań makroekonomicznych po studia przypadków – by wyjaśniać zjawiska w skali zarówno globalnej, jak i lokalnej. Szczególnie cenna okazuje się w tym kontekście perspektywa porównawcza, która ukazuje nie tylko kontrasty, lecz także potencjalne ścieżki rozwoju wynikające z odmiennego wykorzystania podobnych zasobów czy różnic kulturowo-instytucjonalnych.

Publikacja „Debiuty studenckie. Ekonomia” zawiera dwanaście oryginalnych rozdziałów autorstwa studentów Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu z kierunku ekonomia. W każdej z prac podjęto istotny problem społeczno-gospodarczy w ujęciu porównawczym lub studium przypadku, z zastosowaniem metod właściwych badaniom ekonomicznym.

W swoim opracowaniu o Norwegii i Nigerii D. Duda zestawia dwa państwa eksploatujące zasoby naturalne, lecz osiągające skrajnie różne rezultaty gospodarcze i społeczne. Analiza koncentruje się na roli instytucji, polityki fiskalnej oraz modeli dystrybucji dochodów z ropy naftowej. Autor wskazuje, że wysoka jakość rządzenia i inwestycje w kapitał ludzki w Norwegii kontrastują z symptomami „klątwy surowcowej” obserwowanymi w Nigerii.

W opracowaniu M. Franas i W. Domagały autorzy analizują reformy gospodarcze przeprowadzone w Argentynie. Oceniają skuteczność liberalizacji, deregulacji i cięć fiskalnych w kontekście wcześniejszych doświadczeń kryzysowych kraju. Praca wskazuje na ryzyka społeczne oraz konieczność równoważenia reform ekonomicznych z wymiarem inkluzywności.

P. Froń podejmuje problem wpływu globalizacji na rozwój Indii i Nigerii, koncentrując się na integracji gospodarczej, strukturze eksportu i znaczeniu sektora usług. Analiza ukazuje, że chociaż oba państwa otworzyły się na rynki światowe, to tylko Indie zdołały wykorzystać tę szansę. Autorka w swoim wywodzie zwraca uwagę na szczególną rolę polityki przemysłowej i jakości kapitału ludzkiego.

Rozdział M. Gwiaździńskiego i M. Chrapusty ukazuje przyczyny skrajnych dysproporcji społeczno-gospodarczych między gospodarkami Haiti i Dominikany – sąsiadujących państw karaibskich. Autorzy wskazują na znaczenie kolonialnych warunkowań, struktury instytucjonalnej oraz strategii gospodarczych, posługując się metodą porównawczą i analizą danych makroekonomicznych. Szczególną uwagę poświęcają wpływowi zagranicznych inwestycji, jakości rządzenia i efektywności alokacji zasobów. Praca pokazuje, jak odmiennie trajektorie historyczne przełożyły się na współczesne dysproporcje rozwojowe.

P. Lysek dokonuje porównania Polski i Holandii pod kątem rozwoju gospodarczego i kierunków modernizacji. Analiza obejmuje czynniki historyczne, politykę publiczną, strukturę zatrudnienia oraz wykorzystanie innowacji. Autorka wskazuje na różnice wynikające z kolonialnej przeszłości Holandii i transformacyjnego charakteru rozwoju Polski po 1989 roku. Praca zawiera również rekomendacje dotyczące adaptacji wybranych elementów holenderskiego modelu w warunkach polskich.

M. Radliński w swoim opracowaniu przeprowadza empiryczną ocenę atrakcyjności rynków pracy w państwach Unii Europejskiej z perspektywy pracownika. Wykorzystuje metodę syntetycznego miernika atrakcyjności, uwzględniając czynniki takie jak wynagrodzenia, czas pracy, produktywność i wskaźniki zatrudnienia. W badaniu porównuje lata 2015 i 2024, ukazując stabilność atrakcyjności oraz tendencję do wyrównywania różnic między państwami. Praca wskazuje na znaczenie instytucji rynku pracy w kształtowaniu długofalowych trendów zatrudnienia.

Modele rozwoju społeczno-gospodarczego Japonii i Szwecji w latach 2000-2025 to analiza przeprowadzona przez D. Sielewicz i W. Pielorz. Autorki porównują strukturę gospodarki, politykę społeczną, kulturę pracy i podejście do ekologii, wskazując na skuteczność polityki redystrybucyjnej Szwecji oraz wyzwania demograficzne Japonii.

Kolejny rozdział, autorstwa M. Stańco dotyczy tematyki konwergencji gospodarczej Polski i Hiszpanii, z wykorzystaniem analizy tempa wzrostu, inwestycji, innowacyjności i poziomu życia. Opracowanie ocenia, czy Polska – przy utrzymaniu obecnych trendów – ma szansę dogonić lub wyprzedzić Hiszpanię pod względem rozwoju gospodarczego.

V. Storozhuk i M. Komsta porównują Węgry i Luksemburg pod kątem kontrastów społeczno-gospodarczych w Unii Europejskiej. Autorki skupiają się na poziomie życia, strukturze zatrudnienia, modelach redystrybucji i strategiach fiskalnych. Pokazują, że mimo wspólnej przestrzeni instytucjonalnej, różnice w podejściu do państwa opiekuńczego i integracji rynkowej generują odmienną dynamikę rozwoju.

W. Szlachcic przedstawia problem depopulacji Japonii jako zjawiska o charakterze systemowym, wynikającego z długoletniej centralizacji funkcjonalnej. Praca łączy analizę strukturalnych przyczyn kryzysu demograficznego z badaniem lokalnych strategii rewitalizacji w zdepopulowanych regionach na przykładzie prefektury Tokushima. Autorka ukazuje, jak lokalne inicjatywy mogą odpowiadać na globalne wyzwania demograficzne.

W opracowaniu napisanym przez O. Tomalę i Z. Kostrzewę autorki analizują wpływ integracji Hiszpanii ze Wspólnotami Europejskimi (1975-2000) na transformację gospodarczą i społeczną kraju. Wskazują, że członkostwo w UE przyczyniło się do modernizacji gospodarki i wzrostu dochodów, ale jednocześnie wymagało kosztownych dostosowań społecznych.

Analiza jakości życia w Stanach Zjednoczonych z perspektywy dostępu do edukacji, opieki zdrowotnej i problemów rynku pracy to tematyka ostatniego rozdziału napisanego przez K. Warzechę i A. Kyriienko. Autorki podkreślają znaczenie nierów-

ności dochodowych i ograniczeń systemowych jako czynników osłabiających potencjał jednego z najbardziej rozwiniętych państw świata. Wskazują także potrzebę reform w zakresie polityki publicznej.

Zebrane prace ukazują różnorodność podejść analitycznych oraz szerokie spektrum tematów, które łączy wspólny mianownik: chęć zrozumienia mechanizmów rozwoju społeczno-gospodarczego i ich konsekwencji w różnych kontekstach instytucjonalnych, kulturowych i geopolitycznych.

Magdalena Stawicka

Dawid Duda

e-mail: 193440@student.ue.wroc.pl

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Ekonomia na krawędzi kontrastów: Norwegia i Nigeria jako dwie ścieżki wykorzystania bogactw naturalnych

[DOI: 10.15611/2025.60.3.01](https://doi.org/10.15611/2025.60.3.01)

JEL Classification: Q32, Q43, O13, O57, H54

© 2025 Dawid Duda

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Duda, D. (2025). Ekonomia na krawędzi kontrastów: Norwegia i Nigeria jako dwie ścieżki wykorzystania bogactw naturalnych. W: M. Stawicka (red.), *Ekonomia* (s. 11-22). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Streszczenie: Celem niniejszej pracy jest zbadanie wpływu wykorzystania zasobów, w szczególności ropy naftowej, na rozwój społeczno-gospodarczy państw, przy uwzględnieniu roli instytucji publicznych oraz mechanizmów zarządzania dochodami. Obiektami badań są Norwegia i Nigeria – kraje, które mimo podobnego potencjału surowcowego przyjęły odmienne strategie gospodarowania zasobami. Praca opiera się na metodzie analizy porównawczej, z wykorzystaniem danych statystycznych, raportów międzynarodowych instytucji oraz literatury naukowej z zakresu ekonomii rozwoju i ekonomii instytucjonalnej. W analizie uwzględniono także perspektywę historyczną oraz ocenę polityk publicznych wdrażanych od lat 60. XX wieku do 2024 roku. Wyniki badań wskazują, że Norwegia, dzięki silnym instytucjom, przejrzystości życia publicznego i odpowiedzialnej polityce fiskalnej, skutecznie przekształciła przychody z ropy w trwały kapitał społeczny i gospodarczy. Z kolei Nigeria, mimo znacznych dochodów, doświadczyła tzw. klątwy surowcowej, co przejawia się stagnacją rozwojową, pogłębiającymi się nierównościami społecznymi oraz degradacją środowiska. Wnioski podkreślają, że sukces gospodarczy państw zasobnych w surowce zależy nie od samych zasobów, lecz od jakości instytucji, polityki redystrybucyjnej oraz stopnia dywersyfikacji gospodarki.

Słowa kluczowe: Norwegia, Nigeria, klątwa surowcowa, zasoby naturalne, zarządzanie zasobami

1. Wstęp

Niniejsza praca odpowiada na pytanie: dlaczego jedne państwa efektywnie wykorzystują zasoby naturalne, podczas gdy inne popadają w stagnację? Autor przyjmuje hipotezę, że kluczowym czynnikiem różnicującym jest jakość instytucji publicznych oraz sposób zarządzania dochodami z surowców. Pytanie to z pewnością stawia

sobie wiele gospodarek i podmiotów na arenie międzynarodowej. Bogactwa naturalne od niepamiętnych czasów stanowiły fundamenty rozwoju cywilizacyjnego, umożliwiając przełomy technologiczne, ekspansję terytorialną i wzrost gospodarczy. Surowce były często traktowane jako kluczowe zasoby strategiczne. Jednakże doświadczenia historyczne dowodzą, że posiadanie bogactw naturalnych nie jest warunkiem wystarczającym do osiągnięcia trwałego dobrobytu społeczno-gospodarczego (Acemoglu i Robinson, 2012).

W literaturze ekonomicznej często wskazuje się na zjawisko tzw. klątwy surowcowej (*resource curse*), zgodnie z którym wiele państw początkowo bogatych w zasoby naturalne wykazuje niższe tempo wzrostu gospodarczego, wyższy poziom korupcji oraz głębsze nierówności społeczne w porównaniu z krajami ubogimi w zasoby (Lewis, 2007). Norwegia i Nigeria stanowią dwa wyraziste przykłady tego, jak odmienne strategie zarządzania zasobami mogą prowadzić do diametralnie różnych rezultatów rozwojowych.

Niniejsza praca ma na celu rozpoznanie mechanizmów politycznych, instytucjonalnych i społeczno-gospodarczych, które doprowadziły do sukcesu Norwegii i niepowodzenia Nigerii w kontekście eksploatacji zasobów naturalnych, ze szczególnym uwzględnieniem aspektów instytucjonalnych, gospodarczych i społecznych.

2. Norwegia jako przykład stymulacji gospodarki przy użyciu surowców naturalnych

Jeszcze w latach 50. XX wieku Norwegia była jednym z biedniejszych krajów Europy Zachodniej, o gospodarce silnie uzależnionej od rybołówstwa, leśnictwa i ograniczonego przemysłu wydobywczego. W 1950 roku dochód narodowy *per capita* Norwegii wynosił 4 969 USD, co plasowało kraj na 13. miejscu wśród państw europejskich (Norwegian Ministry of Finance, 2011). Było to nieco poniżej średniej dla Europy Zachodniej, ale wyżej niż w wielu innych krajach regionu.

Norwegia borykała się z wysokim poziomem emigracji zarobkowej, w latach 1825-1925 kraj opuściło około 800 tys. Norwegów, co stanowiło blisko 20% ówczesnej populacji (Norges Bank Investment Management, 2023). W 1955 roku znaczna część siły roboczej Norwegii była zatrudniona w sektorach tradycyjnych, takich jak rolnictwo, rybołówstwo i leśnictwo. Dokładne dane procentowe z tego okresu są trudne do ustalenia, ale wiadomo, że od tego czasu udział tych sektorów w zatrudnieniu systematycznie malał (Norwegian Ministry of Finance, 2011). Modernizacja następowała powoli, a głównymi towarami eksportowymi były ryby, drewno oraz metale, przede wszystkim aluminium.

Ważnym czynnikiem kształtującym przyszłą politykę zarządzania zasobami była silna tradycja egalitaryzmu społecznego oraz zaufania publicznego do instytucji państwowych. To właśnie te elementy odegrały kluczową rolę w odpowiedzialnym zarządzaniu zasobami ropy naftowej. Po odkryciu złóż ropy naftowej na Mo-

rze Północnym w 1969 roku wspomniane mechanizmy społeczne i instytucjonalne znalazły bezpośrednie odzwierciedlenie w decyzjach politycznych. Silne instytucje państwowe, zakorzenione w tradycji konsensualnego podejmowania decyzji oraz w szerokim zaufaniu społecznym, umożliwiły stworzenie stabilnych ram prawnych dla sektora naftowego.

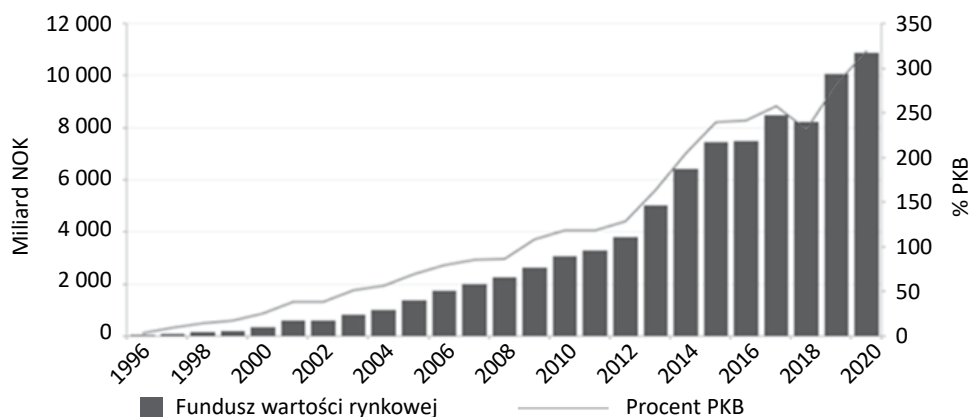
Rząd norweski podjął decyzję o zachowaniu kontroli nad zasobami poprzez utworzenie państwowej spółki Statoil (obecnie Equinor) oraz wprowadzenie zasady, że zasoby naturalne są własnością narodu. Egalitaryzm społeczny przełożył się na dążenie do sprawiedliwej redystrybucji dochodów z ropy, czego wyrazem było utworzenie w 1990 roku *Government Pension Fund Global* – funduszu mającego zabezpieczać dobrobyt przyszłych pokoleń. Polityka ta była możliwa właśnie dzięki głęboko zakorzenionym wartościom społecznym oraz kulturze politycznej sprzyjającej długofalowemu myśleniu i odpowiedzialnemu zarządzaniu. Odkryte przez firmę Phillips Petroleum gigantyczne złoża Ekofisk na Morzu Północnym szybko okazały się jednymi z najbogatszych złóż ropy naftowej na świecie. W ciągu kilku lat Norwegia przekształciła się z gospodarki rolniczo-rybackiej w europejską potęgę energetyczną. Norwegia przyjęła model silnej kontroli państwowej nad zasobami naturalnymi, oparty na przejrzystych i stabilnych ramach prawnych. Państwo posiada 67% udziałów w Equinor, co zapewnia mu decydujący wpływ na strategię spółki. W 2024 roku efektywna stawka podatkowa dla Equinor wyniosła 71,5%, co odzwierciedla wysokie opodatkowanie sektora naftowego (Equinor ASA, 2025). Dodatkowo Norwegia wprowadziła już w 1991 roku podatek węglowy, który w 2024 roku wynosił 790 NOK za tonę CO₂. Model norweski charakteryzuje się również bezpośrednim udziałem państwa w projektach naftowych poprzez system SDFI (*State's Direct Financial Interest*), co pozwala na aktywne uczestnictwo w inwestycjach i podziale zysków.

Dla porównania, Arabia Saudyjska, będąca członkiem OPEC, stosuje model państwowego monopolu. Saudi Aramco, w 90,19% należące do państwa, jest największym producentem ropy na świecie, z dzienną produkcją wynoszącą 12,7 mln baryłek ekwiwalentu ropy naftowej w 2024 roku. Jednak sektor naftowy w Arabii Saudyjskiej charakteryzuje się niskim poziomem przejrzystości, co potwierdza wynik 36/100 punktów w Indeksie Zarządzania Zasobami (RGI) (Natural Resource Governance Institute, 2021). Z kolei Stany Zjednoczone reprezentują model liberalny, gdzie większość zasobów ropy i gazu jest własnością prywatną. Państwo czerpie dochody głównie z opłat licencyjnych i podatków od wydobywania na terenach federalnych, które w roku fiskalnym 2023 wyniosły 8,497 mld USD (Congressional Research Service, 2025).

2.1. Zarządzanie zasobami: Fundusz Norweski GPFG

W 1990 roku Norwegia utworzyła *Government Pension Fund Global* (GPFG), znany jako Fundusz Norweski. Główne założenia funduszu to inwestowanie wyłącznie

poza granicami Norwegii, maksymalna transparentność inwestycji oraz ścisłe reguły fiskalne ograniczające wydatki z funduszu (tzw. zasada 3%: roczne wydatki nie mogą przekraczać 3% wartości funduszu). W 2025 roku wartość GPFG wynosiła 1,738 bln USD, co czyni go największym funduszem państwowym na świecie (Norges Bank Investment Management, 2023).



Rys. 1. Wartość Funduszu Naftowego w miliardach koron (ceny do 2020 r.)

Źródło: ([Government.no](https://www.government.no), 2025).

Od czerwca 2011 roku norweski *Government Pension Fund Global* był uznawany za największy fundusz majątkowy na świecie. W odróżnieniu od klasycznych funduszy emerytalnych źródłem jego finansowania nie są składki społeczne, lecz zyski generowane z eksploatacji ropy naftowej. We wrześniu 2017 roku fundusz po raz pierwszy w swojej historii przekroczył wartość 1 bln USD, co stanowiło trzynastokrotne powiększenie jego wartości w stosunku do roku 2002. Przy populacji liczącej wówczas około 5,2 mln mieszkańców wartość przypadająca na jednego obywatela wynosiła aż 192 307 USD (The Economist, 2017).

Wcześniejsze prognozy norweskiego Ministerstwa Finansów, z kwietnia 2011 roku, przewidywały osiągnięcie progu 1 bln USD do końca 2019 roku. W scenariuszach rozwoju funduszu na rok 2030 wskazywano, że jego wartość może się kształtować od 455 mld USD w wariantcie pesymistycznym do nawet 3,3 bln USD w najbardziej optymistycznych założeniach (Norwegian Ministry of Finance, 2011).

Na rynku europejskim GPFG odgrywa znaczącą rolę – posiadając 2,33% wszystkich akcji, jest największym udziałowcem w Europie (Norges Bank Investment Management, 2019). Jeśli chodzi o politykę inwestycyjną, od 1998 roku fundusz uzyskał możliwość alokowania do 40% swojego portfela w międzynarodowe akcje. W czerwcu 2009 roku zwiększono ten limit do 60%, a w 2014 roku prezes norweskiego banku centralnego zasugerował dalsze podniesienie udziału akcji do 70%. W 2010 roku rząd norweski wprowadził także politykę inwestowania do 5% akty-

wów w nieruchomości, zgodnie z rekomendacjami przedstawionymi w raporcie przygotowanym przez Swiss Partners Group dla Ministerstwa Finansów (Swiss Partners Group, 2010).

Fundusz coraz bardziej angażuje się także w aktywne zarządzanie swoimi inwestycjami korporacyjnymi. W drugim kwartale 2013 roku brał udział w 6078 walnych zgromadzeniach akcjonariuszy i głosował w sprawie 239 rezolucji dotyczących kwestii środowiskowych i społecznych (Norges Bank Investment Management, 2023). GPFG zyskuje reputację istotnego gracza w kształtowaniu standardów ładu korporacyjnego, zarówno w Europie, jak i potencjalnie w Chinach (The Wall Street Journal, 2015). Jednym z jego celów jest również promowanie ograniczenia wynagrodzeń członków najwyższej kadry zarządzającej, co w znacznym stopniu idzie w parze z elementami lustracyjnymi i legislacyjnymi struktur organizacji (The Guardian, 2017).

2.2. Dywersyfikacja gospodarki Norwegii

Pomimo znaczących dochodów generowanych przez sektor naftowy Norwegia od wielu lat prowadzi konsekwentną politykę dywersyfikacji gospodarczej, inwestując w rozwój alternatywnych branż, co pozwoliło uniknąć zjawiska tzw. choroby holenderskiej. Kluczową rolę w tej strategii odgrywa sektor energetyki odnawialnej. Norwegia jest jednym z globalnych liderów w tym obszarze – aż 96,7% krajowej produkcji energii elektrycznej pochodzi z hydroelektrowni, co czyni ją najbardziej „zieloną” gospodarką energetyczną w Europie. W 2024 roku kraj ten wyeksportował około 19,9 TWh energii elektrycznej do państw sąsiednich, co stanowiło znaczący wkład w europejski rynek odnawialnych źródeł energii (International Energy Agency, 2023). Równolegle sektor ten odgrywa istotną rolę na rynku pracy – według danych Międzynarodowej Agencji Energii Odnawialnej (IRENA) w 2024 roku zatrudnienie w norweskiej branży energii odnawialnej sięgnęło około 86 400 osób (International Renewable Energy Agency & International Labour Organization, 2024).

Norwegia nie tylko skutecznie uniezależniła się od przemysłu surowcowego jako głównego filaru gospodarki, ale także stworzyła nowoczesny, odporny na szoki zewnętrzne model rozwoju, oparty na zrównoważonym inwestowaniu w innowacyjne sektory i infrastrukturę przyszłości.

Norwegia jest często wskazywana jako wzór efektywnego zarządzania dochodami z ropy naftowej. Dzięki transparentnemu systemowi fiskalnemu, stabilnym instytucjom i odpowiedzialnej polityce budżetowej kraj ten zdołał przekształcić dochody z sektora naftowego w długoterminowe korzyści dla społeczeństwa (The Economist, 2015).

W przeciwieństwie do Norwegii, Nigeria boryka się z licznymi wyzwaniami związanymi z zarządzaniem dochodami z sektora naftowego. Pomimo utworzenia w 2011 roku Nigeria Sovereign Investment Authority (NSIA), którego celem jest inwestowanie nadwyżek budżetowych z ropy, fundusz ten posiada aktywa o wartości zaledwie 2,4 mld USD na koniec 2024 roku (Nigerian Sovereign Investment Autho-

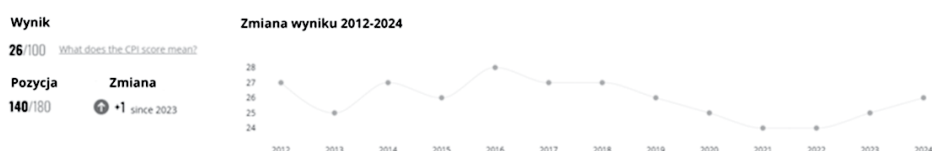
riety, 2025). Zarządzanie sektorem naftowym w Nigerii jest utrudnione przez korupcję, brak przejrzystości oraz niewystarczające mechanizmy kontroli. W 2021 roku Nigeria uzyskała wynik 53 punktów w Indeksie Zarządzania Zasobami (*Resource Governance Index*), co plasuje ją w kategorii „słabej” wydajności (Natural Resource Governance Institute, 2021).

3. Gospodarka Nigerii jako przykład wadliwej polityki zarządzania surowcami

Rozwój gospodarczy Nigerii nie może być analizowany w oderwaniu od jej kolonialnej przeszłości. Przed uzyskaniem niepodległości w 1960 roku gospodarka kraju była zorganizowana według logiki kolonialnej zależności, służącej przede wszystkim interesom brytyjskiego imperium. W latach 50. XX wieku, jeszcze przed uzyskaniem suwerenności, odkrycie ropy naftowej przez Shell-BP w Oloibiri zapoczątkowało nową fazę gospodarczego uzależnienia – tym razem od zasobów surowcowych. W ciągu dwóch dekad udział ropy w eksporcie wzrósł z 5% w 1960 roku do 97% w 1980 roku, a sektor naftowy stał się dominującym filarem finansów publicznych i polityki gospodarczej. Boom naftowy lat 70., napędzany wzrostem cen surowca na rynkach międzynarodowych, zaowocował znaczącym wzrostem PKB – średnio 6-7% rocznie między 1970 a 1977 rokiem. Istotnym aspektem strukturalnym była i pozostaje dominacja międzynarodowych korporacji w sektorze naftowym.

Choć formalnie sektor ten reprezentowany jest przez państwową Nigerian National Petroleum Corporation (NNPC), to w praktyce większość wydobywania prowadzona jest przez koncerny zagraniczne: Shell, Chevron, ExxonMobil, TotalEnergies i Eni. Firmy te operują w systemie tzw. *joint ventures* z rządem Nigerii, jednak rzeczywista kontrola nad wydobywaniem i technologią pozostaje po stronie korporacji. Shell, będący obecny w Nigerii od 1937 roku, odpowiada za blisko 30% całkowitej produkcji ropy w kraju. Pomimo olbrzymich dochodów z ropy Nigeria nie zdołała zapewnić trwałego wzrostu gospodarczego ani zredukować ubóstwa. Wskaźnik ubóstwa pozostaje wysoki – ponad 40% populacji żyje poniżej granicy 2,15 USD dziennie (National Bureau of Statistics, 2020). Zamiast poprawy jakości życia, kraj doświadczył pogłębienia nierówności społecznych, niestabilności politycznej oraz dramatycznej degradacji środowiska, szczególnie w Deltie Nigru, gdzie od 1958 roku wyciekło ponad 13 mln baryłek ropy (Okonkwo, 2023). Brak działań naprawczych i kontrolnych powoduje trwałe szkody w ekosystemie i zdrowiu publicznym. Zależność od jednego surowca doprowadziła także do spadku znaczenia innych sektorów. Udział rolnictwa w PKB zmniejszył się z 60 do około 20% w 2020 roku, bez odpowiedniego rozwoju przemysłu czy usług (Lewis, 2007). Każdy spadek cen ropy – jak ten z lat 2014-2015 – skutkuje recesją, bezrobociem i trudnościami w finansowaniu podstawowych usług publicznych. Inflacja w 2024 roku osiągnęła poziom 33%, a kraj boryka się z chronicznym niedofinansowaniem służby zdrowia i edukacji (Reuters, 2025).

Mimo utworzenia w 2011 roku Nigeria Sovereign Investment Authority, który miał pełnić funkcję funduszu stabilizacyjnego i inwestycyjnego, jego skuteczność jest ograniczona – wartość aktywów w 2024 roku wyniosła zaledwie 2,4 mld USD. Dla porównania, Norwegia posiadająca podobne zasoby zgromadziła w swoim funduszu GPFG aktywa o wartości ponad 19 bln NOK (Norges Bank Investment Management, 2023). Nigeria nie zbudowała instytucjonalnych mechanizmów, które umożliwiłyby trwałą redystrybucję bogactwa, ochronę środowiska czy inwestycje w kapitał ludzki. Zamiast tego dziedzictwo kolonializmu, uzależnienie od międzynarodowych koncernów i brak reform instytucjonalnych pogłębiły uzależnienie od jednego sektora i przyczyniły się do utrzymującej się stagnacji rozwojowej.



Rys. 2. Indeks Percepcji Korupcji według Transparency International za lata 2012-2024

Źródło: (Transparency International, 2024).

3.1. Instytucjonalne uwarunkowania gospodarki Nigerii

Struktura instytucjonalna Nigerii stanowi jedno z kluczowych ograniczeń dla efektywnego wykorzystania zasobów naturalnych. Mimo formalnego istnienia instytucji nadzorujących sektor wydobywczy, takich jak Nigerian Extractive Industries Transparency Initiative (NEITI), w praktyce kraj zmaga się z chroniczną nieefektywnością administracji, brakiem niezależności sądownictwa oraz upolitycznieniem decyzji gospodarczych. Raport Banku Światowego (2024) klasyfikuje Nigerię na jednym z ostatnich miejsc w zakresie „kontroli korupcji” i „skuteczności rządów” wśród państw o podobnym poziomie rozwoju. Instytucje państwowe są często wykorzystywane jako narzędzie do realizacji interesów partykularnych – nepotyzm, klientelizm oraz systemowa korupcja prowadzą do nieefektywnej alokacji środków publicznych i niskiej jakości usług społecznych. Ponadto słaba koordynacja pomiędzy władzami federalnymi a stanowymi skutkuje nieprzejrzystością kompetencyjną i trudnościami we wdrażaniu ogólnokrajowych reform fiskalnych (Lewis, 2007; Natural Resource Governance Institute, 2021).

4. Porównanie instytucji: Norwegia vs Nigeria

W celu zobrazowania różnic w zakresie zarządzania zasobami naturalnymi, instytucjonalnych fundamentów i efektów społeczno-gospodarczych pomiędzy Norwegią

a Nigerią przygotowano porównawczą tabelę obejmującą kluczowe wskaźniki makroekonomiczne, dane o strukturze wydatków publicznych, jakości instytucji oraz efektywność alokacji dochodów z ropy naftowej (tab. 1). Zestawienie to ma na celu ukazanie, jak odmienne podejście do zarządzania tym samym typem zasobu – ropą naftową – może prowadzić do diametralnie różnych rezultatów rozwojowych.

Tabela 1. Porównanie instytucji – Norwegia i Nigeria

Czynnik	Norwegia	Nigeria
Własność zasobów	państwo (dominacja publiczna)	mieszana (dominacja koncernów zagranicznych)
Opodatkowanie	78% efektywna stawka podatkowa	niska efektywność ściągalności podatków
Zarządzanie dochodami	Fundusz GPF, ścisła reguła wydatkowa	brak funduszu stabilizacyjnego do 2011 roku
Transparentność	wysoka, pełne raportowanie i audyty	niska, częste nadużycia i brak jawności

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EITI (Extractive Industries Transparency Initiative, 2025).

W analizie instytucjonalnej kluczowe znaczenie mają także różnice ustrojowe pomiędzy analizowanymi państwami. Norwegia funkcjonuje jako stabilna demokracja parlamentarna z ugruntowanym systemem trójpodziału władzy, wysokim poziomem kontroli społecznej oraz silnym społeczeństwem obywatelskim. To sprzyja przejrzystości, stabilności instytucjonalnej i długofalowemu planowaniu. W przeciwieństwie do tego Nigeria doświadcza chronicznej niestabilności politycznej, licznych napięć etnicznych i religijnych oraz przemocy zbrojnej. Konflikty wewnętrzne, takie jak działalność Boko Haram czy MEND, wpływają negatywnie na funkcjonowanie państwa i klimat inwestycyjny. Dodatkowo okresy wojskowych rządów w XX wieku pozostawiły głęboki ślad w strukturze władzy, wzmacniając nieformalne mechanizmy rządzenia i osłabiając instytucjonalne ramy demokratyczne (Okonkwo, 2023; Transparency International, 2024). W przypadku Norwegii konsekwentna budowa silnych, niezależnych i przejrzystych struktur państwowych umożliwiła wdrożenie polityki makroekonomicznej zorientowanej na stabilność, długoterminowe inwestycje oraz ochronę interesu publicznego. Zastosowanie reguły fiskalnej, utworzenie funduszu stabilizacyjnego oraz transparentność procesu podejmowania decyzji gospodarczych przełożyły się na wysoki poziom zaufania społecznego, wzrost kapitału ludzkiego oraz dywersyfikację gospodarki (Equinor ASA, 2025). W przeciwieństwie do tego Nigeria – mimo posiadania porównywalnych rezerw surowcowych – nie zdołała wytworzyć stabilnych ram instytucjonalnych pozwalających na efektywne wykorzystanie bogactw naturalnych. Niski poziom nakładów na edukację i zdrowie, systemowy problem korupcji, uzależnienie fiskalne od eksportu ropy oraz chroniczna niestabilność polityczna przyczyniły się do utrwalenia modelu

gospodarki rentierskiej. Tabela 1 obrazuje, iż sukces w zarządzaniu zasobami naturalnymi nie wynika z ich dostępności, lecz z umiejętności ich transformacji w trwały kapitał społeczno-ekonomiczny.

Tabela 2. Porównanie instytucji i skutków wydobycia ropy – Norwegia vs Nigeria

Kategoria	Norwegia	Nigeria
Inwestycje w edukację	6,6% PKB (jedna z najwyższych w OECD)	1,9% PKB (2023)
Inwestycje w ochronę zdrowia	10% PKB	3,7 lekarzy na 10 000 mieszkańców
Infrastruktura	zaawansowana infrastruktura cyfrowa i transportowa	zniszczona infrastruktura transportowa
Zatrudnienie w sektorze ropy	220 000 miejsc pracy w sektorze offshore	Brak rekompensaty zatrudnieniowej po spadku rolnictwa
PKB <i>per capita</i> (2024)	81 000 USD	brak danych, wysoka zależność od surowców
Jakość życia i środowisko	wysoka jakość życia i dbałość o środowisko	niska jakość życia i degradacja środowiska
Struktura gospodarki	zdywersyfikowana	niezrównoważona, zależna od ropy
Stabilność waluty i inflacja	stabilna waluta, niska inflacja	inflacja 33% (2024)
Nierówności społeczne	niewielkie nierówności	duże nierówności regionalne i społeczne
Instytucje publiczne	silne i stabilne instytucje	słabe i skorumpowane instytucje
Transparentność	wysoka	niska
Dywersyfikacja gospodarki	świadoma polityka inwestycji w różne sektory	brak dywersyfikacji
Polityka fiskalna	reguła 3%, ograniczanie wydatków	brak reguł fiskalnych, wysokie wydatki bieżące
Wskaźnik percepcji korupcji (CPI), 2024	84/100 (bardzo niski poziom korupcji)	24/100 (bardzo wysoki poziom korupcji)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD, WHO, IMF, (Transparency International, 2024).

W celu lepszego zilustrowania różnic pomiędzy Norwegią a Nigerią w zakresie gospodarowania dochodami z sektora naftowego oraz ich wpływu na społeczeństwo, instytucje i jakość życia przygotowano syntetyczne zestawienie porównawcze. Tabela 2 prezentuje kluczowe wskaźniki oraz jakościowe oceny dotyczące inwestycji publicznych, warunków społeczno-gospodarczych, jakości instytucji i polityki fiskalnej. Przedstawione dane ukazują, że o sukcesie w zarządzaniu zasobami naturalnymi nie decyduje samo ich posiadanie, lecz sposób, w jaki państwo nimi dysponuje – poprzez instytucje, politykę i decyzje inwestycyjne. Dane zawarte w tabeli potwierdzają, że Norwegia, dzięki silnym instytucjom, przejrzystości procesów decyzyjnych oraz odpowiedzialnej polityce budżetowej, zdołała przekształcić dochody z ropy w trwały kapitał rozwojowy. Skutkowało to wysokimi inwestycjami

w edukację, zdrowie oraz infrastrukturę, co przełożyło się na wysoką jakość życia i stabilność gospodarczą. W Nigerii przeciwnie, wpływy z ropy naftowej nie zostały skutecznie zagospodarowane. Niedoinwestowanie usług publicznych, korupcja, niestabilność polityczna oraz brak dywersyfikacji przyczyniły się do utrwalenia modelu gospodarki zależnej od jednego surowca. Porównanie unaocznia, że efektywne zarządzanie zasobami naturalnymi wymaga przede wszystkim stabilnych i przejrzystych instytucji oraz długoterminowego planowania rozwojowego (Natural Resource Governance Institute, 2021; Transparency International, 2024).

5. Zakończenie

Norwegia i Nigeria stanowią dwa odmienne bieguny w spektrum „klątwy surowcowej”. Sukces Norwegii pokazuje, że bogactwo naturalne może się stać błogosławieństwem, jeśli towarzyszy mu mądre i dalekowzroczne zarządzanie – oparte na silnych instytucjach, transparentności oraz inwestycjach w przyszłość. Strategia rozwoju Norwegii opierała się na zasadach zaufania społecznego i odpowiedzialności międzypokoleniowej poprzez odkładanie znacznej części zysków z ropy dla przyszłych generacji i dbanie o to, by bieżące wydatki nie podważały trwałości funduszu (Norwegian Ministry of Finance, 2025). Z kolei przypadek Nigerii ostrzega, że bez dobrych rządów nawet ogromne dochody z ropy mogą zostać nieskutecznie wykorzystane i nie prowadzić do zrównoważonego rozwoju. Brak dywersyfikacji gospodarki, słabe instytucje fiskalne i korupcja sprawiły, że Nigeria do dziś zmaga się z ubóstwem, nierównościami i niestabilnością mimo ponad pół wieku eksploatacji ropy.

Z analizy obu przypadków wynika, że o powodzeniu gospodarczym państw zasobnych w surowce decyduje przede wszystkim jakość instytucji oraz zdolność do odpowiedzialnego zarządzania dochodami. Inwestycje w kapitał ludzki, dywersyfikacja gospodarki oraz przejrzyste mechanizmy alokacji bogactwa naturalnego okazują się ważniejsze niż sam fakt posiadania złóż. Norwegia dzięki temu osiągnęła wysoki poziom rozwoju i jakości życia obywateli, podczas gdy Nigeria wciąż szuka drogi do uwolnienia się od paradoksu bogactwa zasobów. Przypadki te potwierdzają, że „błogosławieństwo” lub „klątwa” surowcowa nie są z góry przesądzone – zależą od decyzji politycznych, instytucji i przyjętego modelu rządzenia.

W kontekście dalszych badań warto pogłębić analizę porównawczą o inne państwa o zróżnicowanym modelu zarządzania surowcami (jak np. Kazachstan, Algieria, Angola), a także uwzględnić wpływ uwarunkowań historycznych, w tym kolonializmu i struktur własnościowych w sektorze surowcowym. Dodatkowo przyszłe badania powinny uwzględnić nowe wyzwania związane z transformacją energetyczną oraz koniecznością adaptacji modeli gospodarczych państw roponośnych do globalnych celów klimatycznych.

Literatura

- Acemoglu, D. i Robinson, J. A. (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. Pobrano 20 kwietnia 2025 z https://www.researchgate.net/publication/254939196_Why_Nations_Fail_The_Origins_of_Power_Prospersity_and_Poverty_review
- Congressional Research Service. (2025). *Revenues and Disbursements from Oil and Natural Gas Leases on Onshore Federal Lands* (CRS Report No. R46537, by L. Ryan). [EverCRSReport.com](https://www.evercrsreport.com). Pobrano 20 kwietnia 2025 z <https://www.evercrsreport.com/reports/R46537.html>
- Equinor ASA. (2025). *Equinor Annual Report 2024: Financial Statements and Review*. Pobrano 20 kwietnia 2025 z <https://www.equinor.com/investors/annual-reports>
- Extractive Industries Transparency Initiative. (2025). Pobrano z https://en.wikipedia.org/wiki/Extractive_Industries_Transparency_Initiative
- Government.no. (2025). *Market Value. Government Pension Fund*. Pobrano z <https://www.regjeringen.no/en/topics/the-economy/the-government-pension-fund/market-value-of-the-government-pension-f/id699635/>
- International Energy Agency. (2023). *Norway: Electricity Exports and Imports*. Pobrano 20 kwietnia 2025 z <https://www.iea.org/countries/norway>
- International Renewable Energy Agency & International Labour Organization. (2024). *Renewable Energy and Jobs – Annual Review 2024*. Pobrano 20 kwietnia 2025 z <https://www.irena.org/Publications/2024/Oct/Renewable-energy-and-jobs-Annual-review-2024>
- Lewis, P. M. (2007). *Growing Apart: Oil, Politics, and Economic Change in Indonesia and Nigeria*. Pobrano 20 kwietnia 2025 z <https://press.umich.edu/Books/G/Growing-Apart2>
- Myhre, J. E. (2021, 8 września). *Emigration from Norway, 1830-1920*. [Nordics.info](https://nordics.info). Pobrano 20 kwietnia 2025 z <https://nordics.info/show/artikel/emigration-from-norway-1830-1920>
- National Bureau of Statistics (Nigeria). (2020, 4 maja). *Poverty and Inequality in Nigeria 2019: Executive Summary*. Pobrano 20 kwietnia 2025 z <https://www.nigerianstat.gov.ng/elibrary/read/1092>
- Natural Resource Governance Institute. (2021). *2021 Resource Governance Index – Country Results (Norway, Nigeria, Saudi Arabia)*. Pobrano 20 kwietnia 2025 z <https://resourcegovernanceindex.org/country-profiles/NGA/oil-gas>
- Nigerian Sovereign Investment Authority. (2025, 31 marca). *NSIA Announces Audited Financial Results for 2024 Financial Year*. Pobrano 20 kwietnia 2025 z <https://nsia.com.ng/nsia-announces-audited-financial-results-for-2024-financial-year/>
- Norges Bank Investment Management. (2019). *Annual Report 2019*. Pobrano 20 kwietnia 2025 z <https://www.nbim.no/en/publications/reports/2019/annual-report-2019/>
- Norges Bank Investment Management. (2023). *Market Value of the Fund*. Pobrano 20 kwietnia 2025 z <https://www.nbim.no/en/the-fund/market-value/>
- Norwegian Ministry of Finance. (2011). *Meld. St. 29 (2010–2011): Long-Term Perspectives for the Norwegian Economy*. Pobrano 20 kwietnia 2025 z <https://www.regjeringen.no/en/dokumenter/meld.-st.-29-2010-2011/id640718/>
- Norwegian Ministry of Finance. (2025). *The Government Pension Fund 2025 – White Paper (Executive Summary)*. Pobrano 20 kwietnia 2025 z <https://www.regjeringen.no/en/aktuelt/meldingen-om-statens-pensjonsfond-2025/id3097032/>
- Norwegian Ministry of Petroleum and Energy & Norwegian Petroleum Directorate. (2025). *The Government's Revenues – Carbon Tax*. Pobrano 20 kwietnia 2025 z <https://www.norskpetroleum.no/en/framework/governments-revenues/>
- Okonkwo, O. (2023, 29 września). *The Making of Modern Nigeria*. Pobrano 20 kwietnia 2025 z <https://rpublic.com/october-november-2023/the-making-of-nigeria/>
- Reuters. (2020, 4 maja). *Forty Percent of Nigerians Live in Poverty – Stats Office*. Pobrano 20 kwietnia 2025 z <https://www.reuters.com/article/us-nigeria-poverty-idUSKBN22G1RJ>

- Reuters. (2025, 15 kwietnia). *Nigeria's Annual Inflation Picks up to 24.23% in March*. Pobrano 20 kwietnia 2025 z <https://www.reuters.com/world/africa/nigerias-annual-inflation-picks-up-2423-march-2025-04-15/>
- Swiss Partners Group. (2010). <https://www.swisspartners.com/en/services-en/real-estate/>
- Transparency International. (2024). *Corruption Perceptions Index 2023 – Nigeria*. Pobrano 20 kwietnia 2025 z <https://www.transparency.org/en/cpi/2023/index/nga>
- The Economist. (2015, 26 września). *Norway's Sovereign Wealth Fund: A Model for the World*. Pobrano 20 kwietnia 2025 z <https://www.economist.com/finance-and-economics/2015/09/26/norways-sovereign-wealth-fund>
- The Economist. (2017, 23 września). *Norway's sovereign-wealth fund passes the \$1trn mark*. Pobrano 1 listopada 2025 z <https://www.economist.com/graphic-detail/2017/09/21/norways-sovereign-wealth-fund-passes-the-1trn-mark>
- The Wall Street Journal. (2011, 6 grudnia). *Norway Fund Takes On Some U.S. Firms*. Pobrano 20 kwietnia 2025 z <https://www.wsj.com/articles/SB10001424052970204083204577078651349087974>
- World Bank. (2024). *Worldwide Governance Indicators – Country Data Report: Nigeria*. Pobrano 20 kwietnia 2025 z <https://databank.worldbank.org/source/worldwide-governance-indicators>

Economy on the Edge of Contrasts: Norway and Nigeria as Two Paths of Utilizing Natural Resources Introduction

Abstract: The aim of this study is to examine the impact of natural resources, particularly crude oil, on the socio-economic development of states, taking into account the role of public institutions and mechanisms for managing resource revenues. The research focuses on Norway and Nigeria – two countries that, despite possessing similar resource potential, have adopted divergent strategies for resource governance. The analysis is based on a comparative method, drawing upon statistical data, reports from international institutions, and scholarly literature in the fields of development economics and institutional economics. The study also incorporates a historical perspective and evaluates public policy frameworks implemented from the 1960s to 2024. The findings indicate that Norway, owing to strong institutions, transparency in public life, and prudent fiscal policy, has successfully transformed oil revenues into sustainable social and economic capital. In contrast, Nigeria – despite substantial resource income – has experienced the so-called “resource curse”, manifested in developmental stagnation, social inequality, and environmental degradation. The conclusions emphasize that the economic success of resource-rich countries depends not on the mere possession of natural wealth, but on the quality of institutions, redistributive policies, and the degree of economic diversification.

Keywords: Norway, Nigeria, resource curse, natural resources, resource governance

Mateusz Franas

e-mail: 193427@student.ue.wroc.pl

ORCID: 0009-0007-8231-102X

Wiktoria Domagała

e-mail: 193415@ue.wroc.pl

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

**Transformacja
gospodarki argentyńskiej
w latach 2023-2025
jako współczesny przykład
„terapii szokowej”**

[DOI: 10.15611/2025.60.3.02](https://doi.org/10.15611/2025.60.3.02)

JEL Classification: P00

© 2025 Mateusz Franas, Wiktoria Domagała

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Franas, M. i Domagała, W. (2025). Transformacja gospodarki argentyńskiej w latach 2023-2025 jako współczesny przykład „terapii szokowej”. W: M. Stawicka (red.), *Ekonomia* (s. 23-36). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Streszczenie: Praca ma na celu osadzenie reform gospodarczych w Argentynie, zapoczątkowanych w 2023 roku, w kontekście idei „terapii szokowej”. Dokonano analizy przyczyn, przebiegu i skutków reform gospodarczych wprowadzanych przez Javierę Mileię w latach 2023-2025, z naciskiem na przełomowy rok 2024. Zbadano także zachowania i tendencję najważniejszych wskaźników makroekonomicznych, obrazujących stan i zmiany argentyńskiej gospodarki poddanej radykalnym liberalizującym reformom ustrojowym.

Słowa kluczowe: terapia szokowa, transformacja ustrojowa, reformy gospodarcze, Argentyna, Javier Milei

1. Wstęp

Fundamenty idei „terapii szokowej” w kontekście gospodarki zostały spopularyzowane przez amerykańskiego ekonomistę Miltona Friedmana w latach 80. XX wieku. Mentor chicagowskiej szkoły ekonomii w swoich pracach, zwłaszcza w *Capitalism and Freedom* (1962) oraz *Free to Choose* (1980), wielokrotnie podkreślał, że w sytuacjach głębokiego kryzysu gospodarczego tradycyjne, stopniowe reformy często okazują się nieskuteczne. Według niego najlepszym rozwiązaniem jest natychmia-

stowe, całościowe i zdecydowane wprowadzenie reform wolnorynkowych, zanim opór społeczny, polityczny i biurokratyczny zdąży zahamować proces zmian.

Sam Friedman nie posługiwał się jednak zwrotem „terapia szokowa” w żadnej ze swoich prac. Termin ten został wprowadzony do naukowego dyskursu przez innego amerykańskiego ekonomistę – Jeffreya Sachsa. Zdobył on doświadczenie w tym zakresie, doradzając rządowi państw przechodzącym transformację ustrojową, m.in. w Polsce, Rosji i Boliwii. W swojej praktyce promował zestaw działań obejmujący natychmiastową liberalizację cen, prywatyzację przedsiębiorstw państwowych, stabilizację makroekonomiczną oraz otwarcie gospodarki na handel międzynarodowy. To właśnie w analizach Sachsa, między innymi w artykule *What is to be Done?* opublikowanym w 1990 roku na łamach *The Economist*, oraz później w książce *Poland's Jump to the Market Economy* (1993), pojawiło się sformułowanie „shock therapy” które na stałe weszło do języka opisu radykalnych reform gospodarczych.

Koncepcja „terapii szokowej”, oparta na założeniu o konieczności szybkiej i kompleksowej transformacji gospodarki, znalazła praktyczne zastosowanie pod koniec lat 80. i na początku lat 90. XX wieku, głównie w krajach przechodzących z gospodarki centralnie planowanej do gospodarki rynkowej. Przykłady jej wprowadzania w życie pokazują zarówno potencjał tej strategii w przywracaniu równowagi gospodarczej, jak i wysokie koszty społeczne, które nierzadko jej towarzyszyły. W Polsce, w ramach Planu Balcerowicza (1989-1990), liberalizacja cen, stabilizacja monetarna i otwarcie gospodarki pozwoliły przełamać hiperinflację i stworzyć fundamenty pod dynamiczny rozwój. W Chile, pod rządami Augusto Pinocheta, reformy wolnorynkowe przeprowadzone przez „Chicago Boys” doprowadziły do długoterminowej stabilizacji gospodarczej, mimo początkowych kosztów społecznych (Hoover Institution, 2007). W Rosji program szybkiej transformacji w latach 1992-1994 przyniósł chaos gospodarczy i wzrost nierówności, pokazując, że sukces terapii szokowej wymaga stabilnych instytucji (Historyczny Ambasador, 2023). Z kolei Estonia po 1991 roku, dzięki odważnej liberalizacji rynku i reformom podatkowym, stała się jednym z najbardziej dynamicznych państw regionu (Friedrich Neumann Foundation, 2021). Ukazuje to niezwykle zróżnicowanie w skutkach wprowadzania głębokich i szybkich reform gospodarczych, uzależnionych nie tylko od jakości planów transformacji, ale także uwarunkowań geograficznych, politycznych czy społecznych.

W podobnym momencie kulminacyjnym znalazła się Argentyna, której gospodarka na przestrzeni ostatnich dekad systematycznie pogrążała się w kryzysie. Lata chronicznej inflacji, nieudanych prób stabilizacji, rosnącego deficytu budżetowego i niestabilności politycznej doprowadziły kraj do dramatycznego załamania, którego apogeum przypadło na rok 2023. W obliczu narastającego chaosu społeczno-gospodarczego władzę w kraju przejął Javier Milei – skrajnie liberalny ekonomista, który zapowiedział przeprowadzenie bezprecedensowej „terapii szokowej”. Oparta na radykalnym liberalizmie gospodarka Mileia miała zerwać z wieloletnią tradycją interwencjonizmu i wprowadzić Argentynę na ścieżkę wolnorynkowej odbudowy.

Celem pracy jest wyjaśnienie, w jakim stopniu reformy gospodarcze wprowadzone w Argentynie w latach 2023-2025 odpowiadają klasycznej koncepcji „terapii szokowej” oraz jakie efekty społeczno-ekonomiczne przyniosły w krótkim okresie.

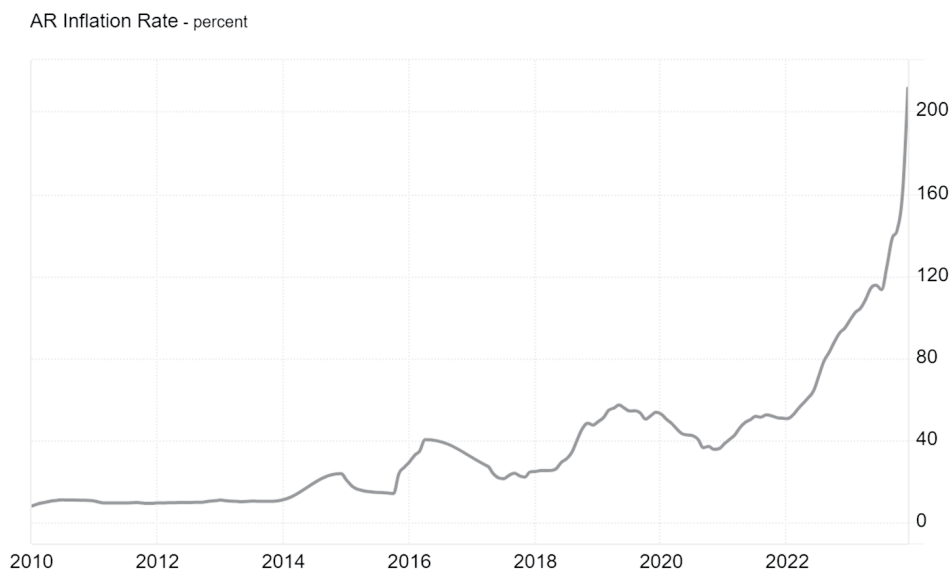
2. Argentyna u progu reform – geneza kryzysu gospodarczego

Argentyna nie zawsze jawiła się jako państwo pogłębione w kryzysie gospodarczym – na przełomie XIX i XX wieku należała do najbogatszych krajów świata. W latach 1890-1930 argentyńska gospodarka rozwijała się w imponującym tempie, opierając swoją siłę na eksporcie surowców rolnych, przede wszystkim wołowiny, zbóż i wełny. W tym czasie kraj przyciągał miliony imigrantów z Europy i był symbolem dobrobytu oraz nowoczesności w Ameryce Łacińskiej. W 1913 roku Argentyna zajmowała nawet 10. miejsce na świecie pod względem PKB per capita, wyprzedzając wiele krajów europejskich, w tym Francję czy Niemcy (Obserwator Gospodarczy, 2022). Znanym powiedzeniem stało się wówczas „riche comme un argentin” – bogaty jak Argentyńczyk (Instytut Misesa, 2025). Jednakże już w połowie XX wieku kraj zaczął stopniowo tracić swoją przewagę gospodarczą. Seria błędów politycznych, wzrost protekcyjizmu, militaryzacja życia publicznego oraz populistyczne rządy – zwłaszcza w epoce peronizmu – doprowadziły do stopniowego osłabienia instytucji gospodarczych i pogłębiających się problemów fiskalnych (WEI, 2023). Jakie więc były konkretne przyczyny decyzji o zastosowaniu „terapii szokowej” w Argentynie?

2.1. Hiperinflacja

Jednym z najbardziej charakterystycznych problemów argentyńskiej gospodarki stała się inflacja. Podczas gdy w najbardziej rozwiniętych krajach świata była problemem marginalnym, Argentyna mierzyła się z jej wielkością na poziomie kilkudziesięciu procent, a w momentach kryzysowych przeradzała się ona w hiperinflację. Już od początku lat 80. stopa inflacji osiągała wartości trzycyfrowe niemalże nieprzerwanie, by w roku 1989 osiągnąć swój rekordowy poziom – ponad 3000% (iCalculator AR, b.d.). Problemy z siłą nabywczą argentyńskiej waluty nie są jednak tylko widmem przeszłości – w XXI wieku, mimo licznych prób stabilizacji, problem inflacji powrócił. Po relatywnie spokojnej pierwszej dekadzie inflacja zaczęła ponownie przyspieszać po 2013 roku, osiągając w 2019 roku poziom około 53%. Kryzys pandemiczny w 2020 roku i próby zwiększenia wydatków socjalnych przez rząd doprowadziły do dalszego osłabienia peso i wzrostu cen. W grudniu 2023 roku inflacja w Argentynie sięgnęła 211,4%, co było wówczas jednym z najwyższych wskaźników na świecie (rys. 1).

Inflacja stała się poważną barierą dla rozwoju gospodarczego – uniemożliwiała długoterminowe planowanie inwestycji, niszczyła siłę nabywczą ludności i zwiększała presję na system finansowy. Argentyńczycy, pozbawieni zaufania do własnej waluty, uciekali w dolar amerykański, co dodatkowo destabilizowało system monetarny oraz bezpieczeństwo na ulicach miast (Bankier.pl, 2023).



Rys. 1. Inflacja r/r w Argentynie w latach 2010-2022

Źródło: (Trading Economics, 2025).

2.2. Zadłużenie sektora publicznego

Stałym elementem kryzysu gospodarczego Argentyny w XXI wieku była nierównowaga fiskalna, przejawiająca się w wysokim deficycie budżetowym i niekontrolowanym wzroście długu publicznego. Niezdolność państwa do utrzymania stabilnych finansów publicznych stanowiła jedno z głównych źródeł inflacji, deprecjacji waluty oraz recesji gospodarczych. Argentyńska polityka fiskalna od lat opierała się na krótkoterminowym zwiększaniu wydatków publicznych – zwłaszcza subsydiów dla energii, transportu oraz rozbudowanych programów socjalnych – bez odpowiedniego zabezpieczenia dochodów budżetowych. Stan ten pogłębił się w szczególności po objęciu władzy przez Juana Peróna w latach 40. XX wieku. Jego polityka gospodarcza, oparta na silnym interwencjonizmie państwowym, subsydiach i redystrybucji, doprowadziła do trwałego wzrostu wydatków publicznych i osłabienia instytucji fiskalnych (WEI, 2023). W rezultacie deficyt budżetowy utrzymywał się na wysokim poziomie przez większość XX oraz XXI wieku. Według danych Trading Economics w 2023 roku deficyt budżetowy Argentyny wyniósł około 2,9% PKB (Trading Economics, 2025). Choć był to wynik nieco lepszy niż w rekordowo złych latach pandemii COVID-19 (kiedy deficyt przekraczał 6% PKB), to nadal wskazywał na głęboką nierównowagę fiskalną. Dodatkowo monetyzacja deficytu budżetowego, w głównej mierze opierana na emisji pieniądza przez bank centralny, napędzała inflację i osłabiała zaufanie do peso. Jak zauważył hiszpański ekonomista Jesús Huerta de Soto, wydaje się to praktyka antydemokratyczna, pozwalająca politykom na nieograniczone

czone finansowanie wydatków „pozornie bezboleśnie”, doprowadzając do zwiększenia marnotrawstwa i populizmu (Mises.org, 2024).

2.3. Kryzysy zadłużeniowe

Powtarzające się kryzysy zadłużeniowe stały się jednym z najtrudniejszych do przezwyciężenia problemów gospodarki Argentyny w XXI wieku. Wysokie zadłużenie publiczne cyklicznie prowadziło do utraty płynności finansowej, bankructw i renegotjacji warunków spłaty długu. W latach 1958-2018 kraj ten zadłużał się w Międzynarodowym Funduszu Walutowym aż dwadzieścia razy (WEI, 2023). Największy kryzys nastąpił w 2001 roku, kiedy Argentyna ogłosiła niewypłacalność na kwotę około 100 mld USD – było to największe bankructwo państwowe w historii do tamtej pory. W jego następstwie kraj przez wiele lat pozostawał odcięty od międzynarodowych rynków finansowych, a próby restrukturyzacji długu były długie i skomplikowane. W 2018 roku sytuacja się powtórzyła: w wyniku gwałtownego odpływu kapitału, wzrostu kosztów obsługi zadłużenia i rosnącej inflacji rząd zwrócił się o pomoc do Międzynarodowego Funduszu Walutowego, zawierając umowę kredytową opiewającą na rekordowe 57 mld USD (IMF.org, 2021). Mimo wsparcia MFW gospodarka nie odzyskała stabilności i w połowie 2020 roku Argentyna po raz kolejny ogłosiła niewypłacalność (WEI, 2023).

2.4. Protekcjonizm gospodarczy i niska konkurencyjność

Jednym z trwałych problemów gospodarki Argentyny w XXI wieku była niska konkurencyjność, wynikająca z wieloletniego utrzymywania polityki protekcjonistycznej. Od czasów Wielkiego Kryzysu kraj stosował wysokie cła, ograniczenia importowe oraz interwencje państwa, które osłabiały efektywność rynku i ograniczały dostęp do nowoczesnych technologii. W XXI wieku, mimo globalnych trendów liberalizacji handlu, Argentyna nadal utrzymywała rozbudowane bariery, co skutkowało słabym napływem inwestycji zagranicznych oraz niskim poziomem produktywności. W 2023 roku indeks wolności handlu wynosił jedynie 51 punktów na 100 (Heritage Foundation, 2025), a w rankingu Global Competitiveness Index 2019 Argentyna zajęła 83. miejsce na 141 krajów (World Economic Forum, 2019). Protekcjonizm i brak reform strukturalnych utrzymywały ten kraj w stanie stagnacji i osłabiały jego zdolność do konkurowania na rynkach międzynarodowych.

3. Radykalny program reform Javiera Mileia – przebieg i realizacja

3.1. Zwycięstwo Javiera Mileia

W obliczu narastającego kryzysu gospodarczego, rekordowej inflacji i gwałtownego wzrostu ubóstwa wybory prezydenckie w Argentynie w 2023 roku miały charakter przełomowy. Społeczne zmęczenie wieloletnią stagnacją i nieskutecznymi próbami naprawy gospodarki doprowadziło do bezprecedensowego (niemal 56% głosów)

zwycięstwa Javiera Mileia – ekonomisty i polityka antyestablishmentowego, który zaproponował program radykalnych reform w duchu wolnorynkowym. Milei zapowiedział przeprowadzenie gruntownej „terapii szokowej”, zwanej przez niego polityką „cięcia piłą łańcuchową”, której celem jest przywrócenie stabilności makroekonomicznej, odbudowa zaufania do rynku oraz otwarcie Argentyny na globalną gospodarkę (Journal of Democracy, 2023). Jego poglądy są głęboko zakorzenione w tradycji austriackiej szkoły ekonomii, inspirowanej myślą Ludwiga von Misesa i Friedricha Hayeka, a także w monetarystycznych teoriach Milтона Friedmana. W swoich wystąpieniach i publikacjach konsekwentnie podkreślał, że wolny rynek i ochrona praw własności są fundamentami dobrobytu, natomiast państwowa ingerencja w gospodarkę prowadzi nieuchronnie do kryzysów i utraty wolności. Zgodnie ze swoimi poglądami w kolejnych miesiącach po objęciu urzędu Milei rozpoczął wdrażanie jednego z najbardziej radykalnych programów reform gospodarczych we współczesnej historii Ameryki Łacińskiej.

3.2. Megadekret

Zdecydowanie jednym z najważniejszych i najbardziej kontrowersyjnych aktów prawnych wydanych przez Javiera Mileia po objęciu urzędu prezydenta Argentyny był tzw. megadekret, oficjalnie oznaczony jako Dekret 70/2023. Opublikowany 20 grudnia 2023 roku dekret liczył aż 366 artykułów i wprowadzał drastyczne zmiany w strukturze gospodarczej i prawnej państwa. Jego głównym celem było natychmiastowe ograniczenie roli państwa w gospodarce, pobudzenie konkurencyjności oraz uwolnienie rynku spod ciężaru regulacji. Dekret obejmował zmiany w kilkudziesięciu obszarach prawa, m.in. takie jak:

- Deregulacja rynku pracy – wprowadzono wydłużenie okresu próbnego dla pracowników z trzech do ośmiu miesięcy oraz ograniczono wysokość odpraw przy zwolnieniu z pracy. Dodatkowo zmniejszono ochronę zatrudnionych w sektorach strategicznych, takich jak transport czy energetyka, co miało na celu zwiększenie elastyczności rynku pracy.
- Liberalizacja rynku nieruchomości – uchylono ustawę z 2020 roku regulującą czynsze, co pozwoliło na swobodniejsze ustalanie stawek wynajmu między najemcą a właścicielem.
- Prywatyzacja 33 przedsiębiorstw państwowych – największe spółki publiczne, takie jak Aerolíneas Argentinas (linie lotnicze) czy YPF (koncern energetyczny), miały zostać przekształcone w spółki akcyjne, co otwierało drogę do ich sprzedaży prywatnym inwestorom.
- Zniesienie obowiązkowych regulacji cenowych i licencyjnych – w wielu sektorach zniesiono wymogi uzyskiwania zezwoleń państwowych na prowadzenie działalności gospodarczej, co miało znacznie ułatwić zakładanie firm i inwestowanie.

Megadekret Mileia stał się symbolem radykalnego zwrotu w polityce gospodarczej Argentyny. Z jednej strony miał umożliwić błyskawiczne przywrócenie wolne-

go rynku i odbudowę konkurencyjności gospodarki. Z drugiej – wywołał poważne kontrowersje dotyczące praworządności, równowagi władz i ochrony praw społecznych (Argentina.gob.ar).

3.3. Cięcia budżetowe

Istotnym filarem reform gospodarczych Javiera Mileia było drastyczne ograniczenie wydatków publicznych i dążenie do szybkiej konsolidacji fiskalnej. Milei od początku swojej kampanii zapowiadał, że bez zdecydowanego „odchudzenia” państwa Argentyna nie ma szans na wyjście z kryzysu finansowego i walkę z hiperinflacją. Po objęciu urzędu w grudniu 2023 roku nowa administracja przystąpiła do realizacji radykalnego programu cięć wydatków. Wśród najważniejszych działań znalazły się:

- Ograniczenie subwencji i dotacji, szczególnie w sektorze energetyki i transportu publicznego, które przez lata sztucznie utrzymywały niskie ceny dla konsumentów, generując ogromne obciążenia dla budżetu państwa.
- Zamrożenie nowych inwestycji infrastrukturalnych finansowanych z budżetu centralnego, poza projektami o strategicznym znaczeniu.
- Wstrzymanie zatrudnienia w sektorze publicznym – zamknięcie rekordowej liczby 13 ministerstw i zwolnienie ponad 30 000 (10% całości) pracowników administracji (The Daily Economy, 2024).
- Rewizja programów socjalnych, ukierunkowana na zmniejszenie liczby beneficjentów i ograniczenie nadużyć.

Według danych Asociación Argentina de Presupuesto y Administración Financiera Pública w pierwszym kwartale 2024 roku wydatki rządu w ujęciu realnym zostały zmniejszone o około 29,7% w porównaniu z tym samym okresem roku poprzedniego. Redukcja dotacji energetycznych i transportowych przyniosła największe oszczędności – w samym sektorze energetycznym wydatki spadły o 60,9%, natomiast w transportowym o 33,5% (ASAP, 2024).

3.4. Liberalizacja handlu

Jednym z kluczowych elementów programu reform Javiera Mileia było zdecydowane otwarcie argentyńskiej gospodarki na handel międzynarodowy. Po dekadach polityki protekcjonizmu i zamknięcia rynku rząd Mileia podjął radykalne kroki w kierunku liberalizacji handlu, mające na celu zwiększenie konkurencyjności krajowych przedsiębiorstw, obniżenie cen dla konsumentów i przyciągnięcie inwestycji zagranicznych. W ramach wprowadzonych reform:

- Zniesiono szereg ceł importowych na dobra konsumpcyjne, komponenty przemysłowe i technologie, co umożliwiło tańszy dostęp do zagranicznych produktów oraz surowców.
- Zlikwidowano ograniczenia ilościowe na import wielu kategorii towarów, eliminując limity i kontyngenty obowiązujące w poprzednich latach.

- Uproszczono procedury celne i eksportowe, zmniejszając biurokrację i czas niezbędny do odprawy towarów na granicach.
- Otworzono rynek na nowe umowy handlowe, przyspieszając rozmowy o przystąpieniu do nowych regionalnych i bilateralnych porozumień, które zwiększają swobodę wymiany handlowej.

Według danych opublikowanych przez The Wall Street Journal w pierwszej połowie 2025 roku import wzrósł o ponad 30% w ciągu sześciu miesięcy poprzedzających publikację, w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Wzrost importu był szczególnie widoczny w sektorze nowych technologii, maszyn rolniczych i części motoryzacyjnych (Financial Times, 2025).

4. Skutki reform Javiera Mileia w ujęciu krótkoterminowym

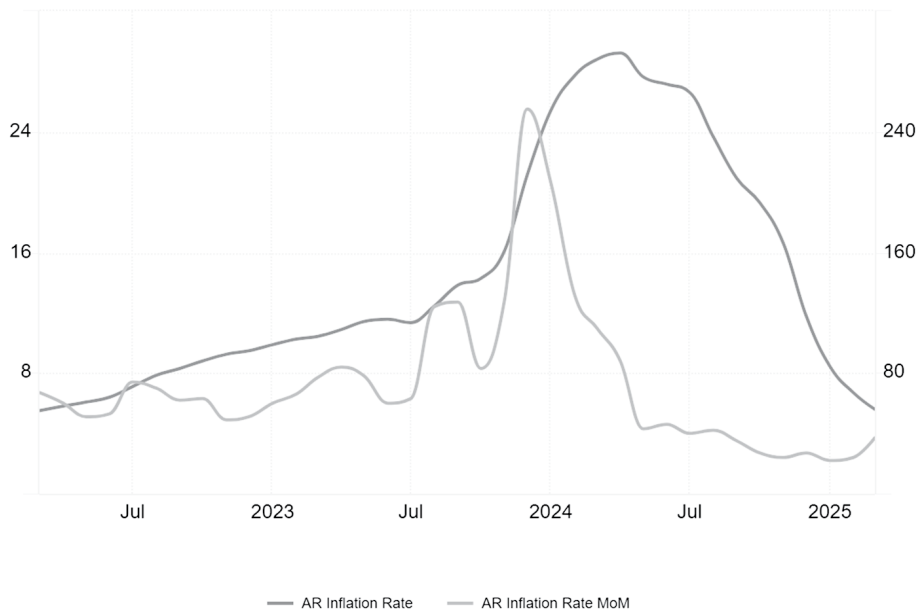
Radykalny program reform gospodarczych wprowadzany przez Javiera Mileia od grudnia 2023 roku wywołał w Argentynie gwałtowne zmiany. Pierwsze miesiące rządów nowej administracji przyniosły wyraźne przesunięcia w kluczowych wskaźnikach gospodarczych. W niniejszym punkcie przedstawiona zostanie analiza najważniejszych zmian makroekonomicznych zachodzących w argentyńskiej gospodarce w latach 2023-2025, ze szczególnym uwzględnieniem roku 2024 – pierwszego pełnego roku realizacji programu reform Mileia.

4.1. Opanowanie inflacji

Jednym z kluczowych problemów, które Javier Milei odziedziczył po poprzednich administracjach, była szalejąca inflacja. W momencie przejęcia władzy w grudniu 2023 roku miesięczna inflacja przekraczała 25%, a roczna wynosiła ponad 200%, co oznaczało jeden z najwyższych wskaźników inflacji na świecie. Wprowadzone reformy, obejmujące deregulację gospodarki, cięcia wydatków publicznych oraz radykalną zmianę polityki monetarnej, szybko zaczęły przynosić pierwsze efekty.

Wykres przedstawiający zmiany stopy inflacji wskazuje na bardzo wyraźny trend: po gwałtownym szczycie inflacyjnym w pierwszym kwartale 2024 roku zarówno miesięczna, jak i roczna inflacja zaczęły systematycznie spadać (rys. 2). Szczyt miesięcznej inflacji przypadł na początek 2024 roku, osiągając wartość powyżej 24%. Był to moment największego napięcia cenowego, będący bezpośrednią konsekwencją uwolnienia kursu walutowego oraz zniesienia kontroli cen. Jednak od wiosny 2024 roku dynamika wzrostu cen zaczęła wyraźnie hamować. Do połowy 2024 roku miesięczna inflacja spadła poniżej 8%, a następnie utrzymywała się na jednocyfrowym poziomie, by w styczniu 2025 osiągnąć rekordowo niski poziom – 2,2%. Jeszcze bardziej znaczące było zachowanie rocznej stopy inflacji: choć nadal utrzymywała się na wysokim poziomie przez większą część roku 2024, to jej trend był jednoznacznie spadkowy. Pod koniec roku i na początku 2025 roku roczna inflacja spadła do poziomów nieobserwowanych od kilku lat, kształtując się poniżej 60% w marcu. Według ankiety przeprowadzonej przez Bank Centralny Argentyny

na początku 2025 roku analitycy przewidują, że roczna inflacja na koniec 2025 roku wyniesie 25,9% (Reuters, 2025)



Rys. 2. Inflacja r/r oraz m/m w Argentynie w latach 2022-2025

Źródło: (Trading Economics, 2025).

Spadek inflacji był jednym z największych sukcesów polityki Mileia w oczach analityków gospodarczych. Stało się to możliwe dzięki kombinacji brutalnych cięć budżetowych, ścisłej kontroli podaży pieniądza oraz wiarygodności sygnałów wysyłanych do rynku. Jednocześnie szybkie hamowanie inflacji miało także negatywne konsekwencje dla gospodarki realnej — spadek siły nabywczej ludności oraz zmniejszenie konsumpcji przyczyniły się do recesji, która jeszcze w 2024 roku pogłębiła kryzys społeczny. Mimo to w porównaniu do wcześniejszych prób walki z inflacją — często niekonsekwentnych i nieskutecznych, jak w przypadku reformatorów takich jak Carlos Men (lata 90. XX wieku) czy Mauricio Macri (2015-2019) — podejście Mileia przyniosło znaczącą poprawę i położyło fundamenty pod długoterminową stabilizację makroekonomiczną (WEI, 2023).

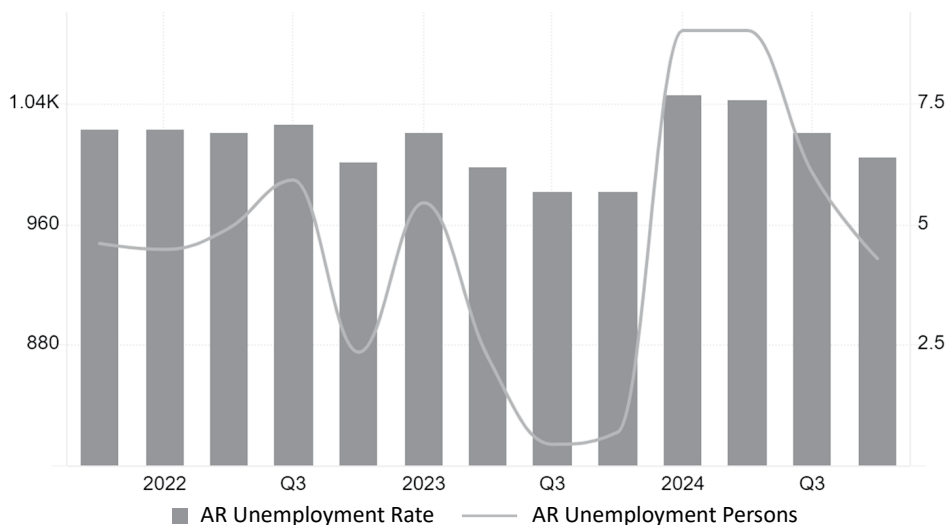
4.2. Nadwyżka budżetowa

Jednym z najważniejszych celów polityki gospodarczej Javiera Mileia była szybka konsolidacja finansów publicznych poprzez radykalne ograniczenie wydatków pań-

stwa i eliminację chronicznego deficytu budżetowego. Od pierwszych dni urzędowania Milei zapowiadał, że Argentyna musi natychmiast przerwać praktykę finansowania wydatków poprzez emisję pieniądza, która przez lata była głównym źródłem inflacji i destabilizacji gospodarczej. Według danych Ministerstwa Gospodarki w pierwszym kwartale 2024 roku wydatki rządowe zostały realnie zmniejszone o około 30% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Największe oszczędności pochodziły z ograniczenia subsydiów, które wcześniej pochłaniały znaczną część budżetu. W wyniku tych działań Argentyna po raz pierwszy od 14 lat odnotowała nadwyżkę budżetową – w 2024 roku osiągnięto nadwyżkę równą 1,76 bln pesos, co odpowiada 0,3% argentyńskiego PKB. Natomiast podstawowe saldo fiskalne, do którego nie wlicza się spłata długu, wyniosło 10,41 bln pesos, czyli 1,8% PKB (Reuters, 2025).

4.3. Zwiększenie bezrobocia

Wprowadzone przez Javiera Mileia reformy miały głęboki wpływ na sytuację na rynku pracy w Argentynie. Choć liberalizacja przepisów oraz ograniczenie roli państwa w gospodarce były jednym z głównych założeń programu naprawczego, to w krótkim okresie doprowadziły one do wzrostu bezrobocia i znacznych napięć społecznych. Według danych opublikowanych w drugiej połowie 2024 roku stopa bezrobocia wzrosła z około 5,7% w czwartym kwartale 2023 roku do 7,7% w pierwszym kwartale 2024 roku. Równocześnie około 268 000 osób straciło pracę, zarówno w sektorze publicznym, jak i prywatnym.



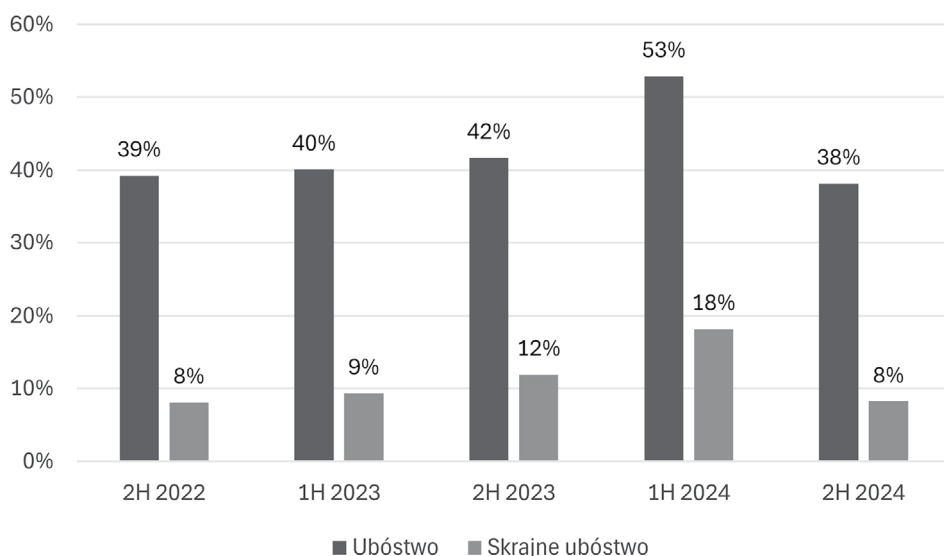
Rys. 3. Stopa bezrobocia i liczba bezrobotnych w Argentynie w latach 2022-2024

Źródło: (Trading Economics, 2025).

Reforma rynku pracy, choć zgodna z ideą wolnego rynku, doprowadziła w pierwszej fazie do osłabienia siły nabywczej społeczeństwa oraz wzrostu niepewności ekonomicznej wśród mniej wykwalifikowanych pracowników. Administracja Mileia argumentowała, że krótkoterminowy wzrost bezrobocia jest nieuniknioną konsekwencją przebudowy struktury gospodarczej i że w dłuższym okresie zwiększona konkurencyjność oraz napływ inwestycji powinny stworzyć nowe, bardziej produktywnie miejsca pracy.

4.4. Wahania wskaźnika ubóstwa

Jednym z najbardziej dramatycznych skutków radykalnej reformy gospodarczej Javiera Mileia był gwałtowny wzrost poziomu ubóstwa w Argentynie. Choć celem reform było przywrócenie stabilności makroekonomicznej i długoterminowego wzrostu gospodarczego, w krótkim okresie działania te doprowadziły do znacznego pogorszenia warunków życia dużej części społeczeństwa. Według danych opublikowanych w drugiej połowie 2024 roku odsetek Argentyńczyków żyjących poniżej granicy ubóstwa wzrósł z około 42% pod koniec 2023 roku do prawie 53% na początku 2024 roku (INDEC, 2025). Był to najwyższy poziom od czasu wielkiego kryzysu gospodarczego z początku XXI wieku.



Rys. 4. Wskaźnik ubóstwa oraz wskaźnik ubóstwa skrajnego w Argentynie w latach 2022-2024

Źródło: opracowanie własne na podstawie (INDEC, 2025).

Jednak już w drugiej połowie 2024 roku, według danych Instituto Nacional de Estadística y Censos, nastąpił wyraźny spadek ubóstwa. Sytuacja zaczęła się po-

prawiać nawet względem okresu przed przejmowaniem urzędu przez Javiera Milei. Zaslugę przypisuje się stabilizacji inflacji, która spadła z poziomu bliskiego 300% w maju 2024 roku do około 66,9% pod koniec roku, oraz częściowej poprawie wynagrodzeń (INDEC, 2025).

5. Zakończenie

Reformy gospodarcze wprowadzone przez Javiera Mileia w Argentynie od 2023 roku stanowią przykład jednej z najbardziej radykalnych „terapii szokowych” przeprowadzonych w państwie demokratycznym w XXI wieku. Skala zmian, ich szybkość oraz bezkompromisowy charakter przypominają wcześniejsze przykłady gwałtownych reform liberalizacyjnych, takich jak w Chile czy w Europie Środkowo-Wschodniej po upadku komunizmu.

W ciągu kilkunastu miesięcy administracji Mileia udało się osiągnąć kilka spektakularnych sukcesów makroekonomicznych. Inflacja, która wcześniej wymknęła się spod kontroli, zaczęła gwałtownie spadać, budżet państwa po raz pierwszy od wielu lat zanotował nadwyżkę, a rezerwy walutowe powoli zaczęły się odbudowywać. Jednocześnie zmniejszyło się ryzyko inwestycyjne i kurs peso się ustabilizował.

Jednak koszty społeczne reform okazały się znaczące, co jest naturalne w przypadku „terapii szokowych”. Wzrost ubóstwa i bezrobocia pokazały, że ponowne przejście do czystej wersji gospodarki rynkowej, szczególnie w warunkach głębokiego kryzysu, niesie ze sobą poważne wyzwania społeczne. Niezadowolenie społeczeństwa oraz intensywny sprzeciw wobec wielu reform wskazują, że nawet najbardziej spójna polityka gospodarcza może natrafić na silny opór, jeżeli nie zostanie odpowiednio wytłumaczona i przeprowadzona w sposób uwzględniający najslabsze grupy społeczne.

Wychodząc z założeń klasycznej „terapii szokowej” Friedmana i Sachsa, gospodarka Argentyny jest na dobrej drodze do osiągnięcia postawionych w 2023 roku celów – program reform możemy więc na ten moment ocenić pozytywnie. Proces transformacji gospodarczej Argentyny zapoczątkowany przez Javiera Mileia jest jednak wciąż w fazie początkowej. Aby móc w pełni zrecenzować skuteczność i trwałość „terapii szokowej” Mileia, konieczne będzie odczekanie kilku kolejnych lat. Udana rewolucja wolnorynkowa, takie jak Plan Balcerowicza przeprowadzony w Polsce, powodowały pogorszenie się stanu gospodarki na około dwa lata, zanim zaczęły przynosić oczekiwane rezultaty (Instytut Misesa, 2025). Dopiero długoterminowe wskaźniki wzrostu gospodarczego, zmiany w strukturze społecznej oraz odporność gospodarki na nowe kryzysy pozwolą odpowiedzieć na pytanie, czy reformy te rzeczywiście przyczyniły się do trwałego przezwyciężenia problemów, które od dekad trapiły Argentynę, czy też postawiły przed społeczeństwem nowe, równie poważne wyzwania.

Literatura

- Argentina.gob.ar. (2023, 20 grudnia). *Decreto DNU 70/2023*. Pobrano z <https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/decreto-70-2023-395521/texto>
- ASAP. (2024, 17 kwietnia). *Informe de Ejecución Presupuestaria de la Administración Pública Nacional – Marzo 2024*. Pobrano z https://asap.org.ar/img_informes/04171244_EjecucionPresupuestariaAPNMar2024.pdf
- Bankier.pl. (2023, 27 sierpnia). *Szalejąca inflacja w Argentynie. Obywatele napadają na sklepy i uciekają od krajowej waluty*. Pobrano z <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Szalejaca-inflacja-w-Argentynie-Obywatele-napadaja-na-sklepy-i-uciekaja-od-krajowej-waluty-8600944.html>
- Financial Times. (2025, 23 marca) *Argentines Snap up Foreign Goods as Javier Milei Strengthens Peso*. Pobrano z <https://www.ft.com/content/09616cdf-3aef-4061-984b-bd7d4e11df67>
- Friedrich Neumann Foundation. (2021, 8 czerwca). *From State to Market: Thirty Years of Economic Success in Estonia*. Pobrano z <https://www.freiheit.org/central-europe-and-baltic-states/state-market-thirty-years-economic-success-estonia>
- Heritage Foundation. (2025, luty). *Index of Economic Freedom*. Pobrano z <https://www.heritage.org/index/pages/country-pages/argentina>
- Historyczny Ambasador. (2023, 23 sierpnia). *Transformacja systemu od otwarcia do zamknięcia granic – Rosja po 1991 roku*. Pobrano z <https://journals.akademicka.pl/politeja/article/view/5203/4838>
- Hoover Institution. (2007, 30 stycznia) *What Pinochet Did for Chile*. Pobrano z <https://www.hoover.org/research/what-pinochet-did-chile>
- iCalculator AR. (b.d.). *Current and Historical Inflation Rates in Argentina (1980-2024)*. Pobrano z <https://ar.icalculator.com/current-and-historical-inflation-rates.html>
- IMF.org. (2021, 21 grudnia) *Argentina: Ex-Post Evaluation of Exceptional Access Under the 2018 Stand-By Arrangement-Press Release and Staff Report*. Pobrano z <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2021/12/22/Argentina-Ex-Post-Evaluation-of-Exceptional-Access-Under-the-2018-Stand-By-Arrangement-511289>
- INDEC. (2025, 31 marca). *Incidencia de la pobreza y la indigencia en 31 aglomerados urbanos*. Pobrano z https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/eph_pobreza_03_252282AE14D2.pdf
- Instytut Misesa. (2025, 14 marca). *Zitelmann: Argentyna i rewolucja Javierego Milei*. Pobrano z <https://mises.pl/artukul/zitelmann-argentyna-i-rewolucja-javierego-milei>
- Journal of Democracy. (2021, listopad). *Why Did Argentina Just Elect a Radical Right-Wing Political Outsider?* Pobrano z <https://www.journalofdemocracy.org/elections/why-did-argentina-just-elect-a-radical-right-wing-political-outsider/>
- Mises.org. (2024, 31 grudnia). *A Brief Note on a Historic Proposal by Argentine President, Javier Milei*. Pobrano z <https://mises.org/mises-wire/brief-note-historic-proposal-argentine-president-javier-milei>
- Obserwator Gospodarczy. (2022, 20 grudnia). *Argentyna przestała być bogata, choć trudno powiedzieć, czy kiedykolwiek była*. Pobrano z <https://obserwatorgospodarczy.pl/2022/12/20/argentyna-przestala-byc-bogata-choc-trudno-powiedziec-czy-kiedykolwiek-byla>
- Reuters. (2025, 7 stycznia). *Argentina Economy Seen Growing 4.5% In 2025, Inflation Cooling to Double-Digits*. Pobrano z <https://www.reuters.com/world/americas/argentina-economy-seen-growing-45-inflation-cooling-under-26-2025-01-07/>
- Reuters. (2025, 17 stycznia). *Milei's Argentina Seals Budget Surplus for First Time in 14 Years* Pobrano z <https://www.reuters.com/world/americas/argentina-logs-first-financial-surplus-14-years-2024-2025-01-17/>
- Sachs J. (1993). *Poland's Jump to the Market Economy*. MIT Press
- The Daily Economy. (2024, 7 listopada). *Javier Milei's 'Shock Therapy' Is Working*. Pobrano z <https://thedailyeconomy.org/article/javier-mileis-shock-therapy-is-working/>

- The Rio Times. (2025, 21 stycznia). *Argentina Achieves Record Trade Surplus in 2024*. Pobrano z <https://www.riotimesonline.com/argentina-achieves-record-trade-surplus-in-2024/>
- Trading Economics. (2025). *Argentina Indicators*. Pobrano z <https://tradingeconomics.com/argentina/indicators>
- WEI. (2023, 23 listopada). *Argentyna – kolejna szansa na wyjście z permanentnego kryzysu?* Pobrano z <https://wei.org.pl/2023/aktualnosci/krzysztof-winkler/argentyna-kolejna-szansa-na-wyjscie-z-permanentnego-kryzysu/>
- World Economic Forum. (2019, 8 października). *Global Competitiveness Report 2019*. Pobrano z <https://www.weforum.org/publications/how-to-end-a-decade-of-lost-productivity-growth/in-full/>

Economic Reforms in Argentina from 2023 to 2025 as an Example of „Shock Therapy”

Abstract: The aim of this paper is to place the economic reforms initiated in Argentina in 2023 within the context of the concept of „shock therapy.” The study analyzes the causes, course, and effects of the economic reforms implemented by Javier Milei between 2023 and 2025, with particular emphasis on the pivotal year of 2024. It also examines the behavior and trends of key macroeconomic indicators reflecting the condition and changes of the Argentine economy subjected to radical liberal institutional reforms.

Keywords: shock therapy, systemic transformation, economic reforms, Argentina, Javier Milei

Patrycja Froń

e-mail: 193407@student.ue.wroc.pl

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Asymetryczne skutki globalizacji: porównanie gospodarek oraz społeczeństw Indii i Nigerii

[DOI: 10.15611/2025.60.3.03](https://doi.org/10.15611/2025.60.3.03)

JEL Classification: F60, O55, P45

© 2025 Patrycja Froń

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Froń, P. (2025). Asymetryczne skutki globalizacji: porównanie gospodarek oraz społeczeństw Indii i Nigerii. W: M. Stawicka (red.), *Ekonomia* (s. 37-47). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Streszczenie: Celem pracy jest ocena wpływu globalizacji na rozwój gospodarczy oraz przemiany społeczne w Indiach i Nigerii, z uwzględnieniem ich odmiennych uwarunkowań strukturalnych i kulturowych. Obiektem badań są procesy transformacji społeczno-gospodarczej zachodzące w obu krajach w kontekście ich integracji z rynkiem światowym. W opracowaniu zastosowano metodę porównawczą, opartą na analizie danych wtórnych pochodzących z literatury naukowej, raportów międzynarodowych oraz dostępnych danych statystycznych. Wskazano różnice w podejściu do integracji z rynkiem globalnym oraz skutki tych procesów. Wyniki pokazują, że Indie skuteczniej wykorzystały globalizację do rozwoju sektora usług, podczas gdy Nigeria pozostała silnie zależna od surowców naturalnych. Rozdział kończy się refleksją nad barierami społecznymi i kulturowymi w implementacji globalnych wzorców rozwoju.

Słowa kluczowe: globalizacja, gospodarka, społeczeństwo, rozwój społeczno-gospodarczy, integracja międzynarodowa

1. Wstęp

Globalizacja to złożony proces oddziałujący na wiele aspektów współczesnego życia społecznego i gospodarczego. W literaturze przedmiotu bywa postrzegana zarówno jako szansa na rozwój, jak i źródło nierówności (Iwaszczuk i in., 2016).

Termin „globalizacja” doczekał się wielu definicji. Pierwsze próby zdefiniowania tego procesu zostały zawarte najprawdopodobniej w brytyjskim tygodniku *The Economist* (1959 r.) lub w Słowniku Webstera (1961 r.). Wielowymiarowość i złożoność globalizacji określił A. McGrew: „... globalizacja polega na wielości powiązań

i wzajemności oddziaływań państw i społeczeństw tworzących obecny system światowy. Globalizację cechują zatem dwa wymiary: zakres (zasięg) oraz intensywność (głębokość)” (Maśloch, 2005, s. 17). Dynamiczne przemiany, które są nieodłącznym elementem globalizacji, obserwowane są od początku lat 80. XX wieku (Sala, 2006). Zintensyfikowanie badań nad procesami związanymi z tym problemem miało swój początek w kolejnej dekadzie, w latach 90. XX wieku (Lemańska-Majdzik i Sobiegraj, 2013).

Celem pracy jest przedstawienie mechanizmów, za pomocą których globalizacja wpływa na struktury społeczno-gospodarcze państw rozwijających się, na przykładzie Indii i Nigerii, co pozwala wskazać czynniki warunkujące sukces integracji z gospodarką światową. Postawiono następujące pytania badawcze: *Jak globalizacja wpłynęła na struktury gospodarcze Indii i Nigerii?* oraz *Jakie zmiany społeczne zaszły w tych krajach pod wpływem globalizacji?* Rozważając temat globalizacji i jej wpływu na Indie i Nigerię, należy wziąć pod uwagę także specyfikę tych krajów. Każdy z nich posiada bowiem odmienne wzorce kulturowe. Indie, w których dominują pręźnie rozwijające się nowe technologie, zamieszkują ludzie zmagający się z analfabetyzmem. Z kolei Nigeria, posiadająca ogromny potencjał rolniczy, boryka się z konfliktami na tle religijnym.

W pracy podjęto próbę odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób globalizacja wpływa na ścieżki rozwoju wybranych państw Globalnego Południa, przy uwzględnieniu ich uwarunkowań społeczno-kulturowych i gospodarczych.

2. Indie i Nigeria wobec BRICS i Next Eleven

Wszelkie zjawiska i procesy zachodzące w gospodarce przynoszą wyzwania w adaptacji względem nowej, innej rzeczywistości. Globalizacja składa się zarówno z mniejszych, jak i większych przemian. Jej przebieg z jednej strony powoduje homogenizację i uniformizację gospodarki światowej, z drugiej zaś jej skutkiem jest ciągłe pogłębianie się różnic oraz nierówności w szansach gospodarek na arenie międzynarodowej (Sala, 2006), na której wszystkie działania obligują do opracowania określonej strategii i postawy zaangażowania w dążeniu do wyznaczonych celów (Sułek, 2013). Każdy kraj wykazuje różnice w dziedzinie ideologii politycznej, celów i poziomu rozwoju (Ogbonna, 1988, s. 91). Przynależność do organizacji czy sojuszy nierozzerwalnie wiąże się z integracją gospodarek na arenie międzynarodowej, z ich wzajemnym oddziaływaniem, a to z kolei stanowi nieodłączne elementy globalizacji.

Stały rozwój, współpraca czy innowacje, które są ściśle związane z procesem globalizacji, to kluczowe cechy członków BRICS. Jest to grupa państw powstała w 2009 roku, która początkowo składała się z Brazylii, Rosji, Indii, Chin oraz Republiki Południowej Afryki. W 2025 roku w roli partnera została przyjęta również Nigeria. Głównym celem organizacji jest integracja gospodarcza, która bazuje na „wzmocnieniu współpracy gospodarczej pomiędzy co najmniej dwoma państwami

poprzez stopniową eliminację barier ograniczających taką współpracę” (Rabczun, 2024, s. 228). Nieformalny sojusz zrzesza kraje rozwijające się, które pragną posiadać duże wpływy na arenie międzynarodowej. Określenia „BRIC” po raz pierwszy użył Jim O’Neill w swojej publikacji *Building Better Economic BRICs* (2001). Ekonomista wysunął tezę, iż Brazylia, Rosja, a także Indie „do połowy XXI wieku staną się światowymi potęgami, które będą wyznaczać gospodarcze trendy” (Iwaszczuk i in., 2016, s. 169).

Dla indyjskiej integracji z globalnym rynkiem kluczową rolę odegrał proces reform gospodarczo-społecznych, który rozpoczął się w roku 1991. Powodem przemian stał się ówczesny kryzys gospodarczy, polityczny i społeczny. Kraj udowodnił zdolność do integracji z gospodarką światową, a także możliwość umocnienia swojej pozycji (Zajączkowski, 2011). Dzięki reformom gospodarczym Indie miały możliwość wybrania innej drogi niż pozostałe kraje tego regionu (Modrzejewska-Leśniewska, 2012), zaprezentowały się jako państwo, które popiera globalizację opartą na współpracy i integracji. Dowodem na to jest przynależność do BRICS. To właśnie w państwach tego sojuszu na przestrzeni kilkunastu lat efekty globalizacji stały się najbardziej widoczne, a więc to one w niebywałym tempie napędzają rozwój gospodarczy świata (Iwaszczuk i in., 2016).

Tabela 1. Porównanie Indii i Nigerii pod względem wskaźników odzwierciedlających ich poziom rozwoju oraz stopień integracji z gospodarką światową w 2023 roku

Wskaźnik	Indie	Nigeria
Wzrost PKB (roczny %)	8,2	2,9
Handel towarami (% PKB)	30,9	28,8
Eksport produktów wysokiej technologii (% eksportu wyrobów przemysłowych)	14,9	3,5
Bezpośrednie inwestycje zagraniczne, napływ netto (% PKB)	0,8	0,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (World Bank Group, 2025a).

Istotne miejsce w perspektywie 20-30 lat na międzynarodowej arenie gospodarek może zająć grupa Next Eleven (Zysk, 2015). Składa się ona z „państw-liderów” (Puszer, 2016, s. 177). Do grupy tej wchodzi między innymi Nigeria. Next Eleven cechuje się bardzo silnym zróżnicowaniem, jednak mimo to przewiduje się, że „rozpocznie następny cykl wzrostu rynków wschodzących” (Puszer, 2016, s. 178). Silny, ale pozytywny wpływ na kształt i pozycję Nigerii wywarły rządy kolonialne, a więc sprawowanie władzy przez Wielką Brytanię. Dominacja Brytyjczyków nie trwała długo, wpłynęła jednak w znaczny sposób na Nigerię. Okres kolonializmu zintegrował Nigeryjczyków z globalnym rynkiem, przybliżył nowoczesne systemy polityczne, otworzył na odmienne obyczaje i religie (Madej, 2013). Współcześnie Nigeria dąży do liberalizacji gospodarki, pragnie być gotowa do odgrywania roli partnera

w tworzeniu strategicznych sojuszy z zagranicznymi firmami, rozwijania swojej infrastruktury, pozyskiwania technologii w kluczowych sektorach gospodarki (Puszer, 2016). Obecnie Nigeria popiera globalizację, a dowodem na to jest posiadanie statusu członka grupy Next Eleven. Kraje N-11, jako wschodzące potęgi światowe, potencjalnie staną się następcami członków organizacji BRICS, a więc to one będą umacniać swoją pozycję i napędzać światowy wzrost gospodarczy (Zysk, 2015).

Indie i Nigeria reprezentują odmienne ścieżki adaptacji względem globalizacji. Indie skorzystały na otwarciu gospodarki, rozwijając nowoczesne sektory i zwiększając konkurencyjność międzynarodową. Nigeria stara się dorównać Indiom pod względem bycia aktywnym uczestnikiem procesów globalizacji poprzez przynależność do grupy Next Eleven, która stanowi potencjalnego następcę sojuszu BRICS.

3. Zróżnicowane ścieżki rozwoju gospodarczego Indii i Nigerii

3.1. Indie

Jak się okazuje, „kraj kojarzony kiedyś z nędzą, słońiem i maharadzą” (Modrzejewska-Leśniewska, 2012, s. 26) zamieszkują też obywatele umiejscowieni na liście najbogatszych ludzi świata magazynu *Forbes*. Są to potentaci różnych gałęzi przemysłu – od petrochemii, ropy naftowej, gazu ziemnego po stal, samochody, a nawet sól i wodę mineralną. Przemysł w Indiach jest zróżnicowany, obejmuje między innymi branżę tekstylną, chemiczną, farmaceutyczną, telekomunikację czy produkcję komputerów i oprogramowania. Co więcej, Indie plasują się na dwunastym miejscu na świecie pod względem rozwoju biotechnologii. Nadzieje na przyszłość pokłada się także w ewolucji nanotechnologii (Modrzejewska-Leśniewska, 2012). To właśnie między innymi Indie „kształtują proces globalizacji handlu, produkcji, finansów i integrują nowe kraje z globalnymi i regionalnymi rynkami, zwiększając ich możliwości rozwoju” (Liberska, 2013, s. 192).

Niezaprzeczalnie ważną rolę dla pozycji gospodarczej kraju odgrywa czynnik geograficzny, szczególnie istotny dla Indii. Dotyczy on położenia kraju na mapie świata, a więc dostępu do mórz i oceanów czy wszelkiego rodzaju dóbr naturalnych. Znaczną część wybrzeży Indii zajmują porty służące do transportu morskiego. Powszechnym zjawiskiem jest stały wzrost liczby statków i tonażu. Szacuje się, że drogą morską odbywa się aż 95% indyjskiego importu i eksportu. Warto również wspomnieć o tym, że Indie jako jeden z niewielu krajów na świecie specjalizują się w złomowaniu statków. Proces ten pozwala na odzyskanie wielu cennych surowców, jednak niewątpliwie wiąże się też z zanieczyszczaniem środowiska. Indie to również kraj bogaty w zasoby naturalne. „Według indyjskiego Ministerstwa Górnictwa kraj wydobywa 89 minerałów” (Modrzejewska-Leśniewska, 2012, s. 33), w tym złoto czy diamenty (Modrzejewska-Leśniewska, 2012).

Bezdiskusyjnie najważniejszym sektorem gospodarki Indii są usługi. Obejmują one między innymi budownictwo, handel, hotelarstwo, obrót nieruchomościami,

administrację publiczną, usługi finansowe czy profesjonalne (Modrzejewska-Leśniewska, 2012). Indie osiągają przewagę pod względem wysoko wykwalifikowanej kadry pracowniczej, głównie w usługach biznesowych. Nie bez powodu indyjskie usługi IT budzą coraz większe zainteresowanie wśród przedsiębiorstw z całego świata, głównie ze Stanów Zjednoczonych. Co więcej, Indie oferują niższe koszty pracy (Dymitrow, 2012). Na znaczenie sektora usług w Indiach wpłynęły reformy gospodarcze i finansowe, prywatyzacja, rozwój branży IT oraz „otwarcie gospodarki indyjskiej na świat” (Modrzejewska-Leśniewska, 2012, s. 39).

Indie są drugim na świecie liderem w produkcji rolnej. Na ich obecną pozycję znacząco wpłynęła *zielona rewolucja*, która rozpoczęła się w 1965 roku. Wydarzenie to doprowadziło do unowocześnienia indyjskiego rolnictwa; wprowadzono wysoko wydajne uprawy, rozpowszechniono używanie nawozów oraz rozbudowano systemy irygacyjne, które mają wyjątkowo duże znaczenie ze względu na uwarunkowania klimatyczne. Należy pamiętać, że urozmaity indyjski klimat na stałe wiąże się z katastrofami naturalnymi. „Kraj ten jest jednym z największych producentów świeżych owoców (około 10% udziału w rynku światowym), zbóż, ryżu, bawełny, herbaty, kawy, ziemniaków, nabiału, tytoniu i pomidorów” (Modrzejewska-Leśniewska, 2012, s. 32).

Ponadto Indie posiadają najszybciej rosnący rynek lotniczy na świecie. Szacuje się, że w ciągu najbliższych 20 lat zapotrzebowanie na statki powietrzne mierzone będzie w tysiącach sztuk. Kraj ten jest właścicielem trzeciego co do wielkości przewoźnika lotniczego IndiGo, który zrealizował największy kontrakt w historii światowego lotnictwa cywilnego dotyczący zakupu 180 samolotów Airbus A-320 i opiewający na 16 mld dolarów (Modrzejewska-Leśniewska, 2012).

3.2. Nigeria

Niezaprzeczalnie duży wpływ na kształtowanie gospodarki Nigerii mają surowce naturalne. Kraj ten jest bogaty przede wszystkim w ropę naftową. Istotnie znaczenie mają także gaz ziemny, rudy żelaza, węgiel, złoto, cyna i wiele innych, jednak były one lekceważone ze względu na przynoszącą znaczne korzyści ekonomiczne ropę naftową (Ambukita, 2016). Nigeria jest jednym ze światowych liderów pod względem wydobywania „czarnego złota”, które stanowi główne źródło dochodu budżetowego (Madej, 2013). Ropa naftowa i gaz ziemny odpowiadają za 40% PKB kraju (Cherubin, 2021). Co więcej, Nigeria należy do OPEC (Organization of the Petroleum Exporting Countries). Jest to założona w 1960 roku organizacja, której celem jest „koordynacja i ujednolicenie polityki naftowej krajów członkowskich w celu zapewnienia krajom wydobywającym ropę uczciwych i stabilnych cen jej sprzedaży, krajom-konsumentom efektywnych, ekonomicznych i regularnych dostaw ropy, a firmom naftowym uczciwego zysku z zaangażowanego kapitału” (Pangsy-Kania, 2017, s. 442). OPEC jednoczy kraje mające istotny wpływ na światową produkcję ropy naftowej (Pangsy-Kania, 2017).

Nigeria ma bardzo dobre warunki klimatyczne i glebowe dla rozwoju rolnictwa (Madej, 2013). Nietrudno się więc domyślić, że najważniejszy dla gospodarki Nigerii jest sektor rolniczy. Odgrywa on kluczową rolę w wielu aspektach i ma wpływ nie tylko na wewnętrzne potrzeby, takie jak zapewnianie niezależności i bezpieczeństwa żywnościowego czy zwalczanie ubóstwa, ale też na pozycję Nigerii w handlu zagranicznym (Kramarz, 2016). Uprawa pszenicy przekłada się na gospodarcze relacje ze Stanami Zjednoczonymi; „szacowana wartość eksportu w 2020 roku wynosi 2,1 mld USD” (Cherubin, 2021, s. 80). Ponadto Nigeria jest jednym z największych producentów ryżu. Niestety w pewnym momencie kraj został zmuszony do przyjęcia roli importera produktów rolnych, gdyż koncentracja na dochodowej dla Nigerii ropie naftowej poskutkowała zepchnięciem na margines między innymi rolnictwa (Madej, 2013). Mimo obecności w globalnym systemie surowcowym Nigeria ma ograniczoną dywersyfikację eksportu, co utrudnia pełne wykorzystanie szans płynących z globalizacji.

Ogromnym bogactwem Afryki Zachodniej jest także możliwość uprawy ziarna kakaowca. Zakładanie plantacji sięga wieku XIX, a pierwsze zbiory opierały się na wykorzystywaniu niewolniczej siły roboczej. Najlepsze warunki posiadają kraje leżące na terenach objętych klimatem okołorównikowym, w tym więc Nigeria (Kramarz, 2016). Pod uwagę należy wziąć również pewne „naturalne” utrudnienia. Uprawa ziaren kakaowca odznacza się „wysoką opłacalnością, wysokimi kosztami zakładania plantacji i zmiennością wielkości plonów w zależności od uwarunkowań pogodowych (w szczególności od wysokości opadów) i nasileniem występowania chorób i szkodników” (Kramarz, 2016, s. 143). Mimo że „występowanie szkodników i chorób jest powodem 30-procentowego zmniejszenia plonów kakao w skali globalnej, a w Afryce Zachodniej dochodzi nawet do 80%” (Kramarz, 2016, s. 143), plantacje te przynoszą spore korzyści, a uprawy eksportowe ziaren kakaowca mają ogromne znaczenie ekonomiczne (Kramarz, 2016).

Traktując na temat gospodarki Nigerii, należy wziąć pod uwagę także istotność bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). W wieku XX były one lokowane głównie w państwach północnej i południowej Afryki. Obecnie sytuacja związana z napływem BIZ na kontynent afrykański nieco się zmieniła; uznanie zyskuje rejon Afryki Zachodniej (Bombińska, 2016). Atrakcyjność inwestycyjna Nigerii wiąże się głównie z przemysłem naftowym i potencjałem rolniczym. „Od 2007 roku Nigeria przyciąga coraz więcej BIZ, stając się najbardziej dochodowym krajem w Afryce Subsaharyjskiej” (Cherubin, 2021, s. 82). Według wskaźnika Doing Business (2020) Nigeria należy do atrakcyjnych lokalizacji dla BIZ, gdyż plasuje się na 131. miejscu spośród 190 (Cherubin, 2021).

Indie i Nigeria reprezentują odmienne modele rozwoju gospodarczego: Indie wykorzystują przewagę w sektorze usług i technologii, podczas gdy Nigeria koncentruje się na eksporcie surowców naturalnych. Globalizacja oddziałuje na te kraje w sposób asymetryczny, ujawniając różnice w zdolności do absorpcji technologii,

efektywnego zarządzania zasobami oraz rozwijania sektorów generujących trwałą wartość gospodarczą.

4. Społeczne konsekwencje globalizacji w Indiach i Nigerii

Globalizacja jest procesem złożonym, oddziałującym nie tylko na kluczowe gałęzie gospodarek, ale także na społeczeństwa. Globalizacja, jako polityczna unifikacja świata, traktuje właśnie o integracji społeczeństw, tworzeniu spójnego tworu polityczno-gospodarczego pod dowództwem supermocarstwa (Gwiazda, 2006). Nie zawsze kluczowe są elementy wspólne, istotną rolę mogą odgrywać także różnice, które ostatecznie integrują społeczeństwa. Celem globalizacji w tym ujęciu jest przynoszenie korzyści wszystkim. Choć to oczywiste, że nie każdy jednakowo skorzysta z tego, co ma ona do zaoferowania, bez wątpienia wywiera istotny wpływ na współczesne społeczeństwa (Gwiazda, 2006). „Obecnie idee globalizacji docierają do wszystkich ludzi, rozbudzając ich nadzieje, jednakże nie dla wszystkich powstaje możliwość ich realizacji, pozostają nadzieje i rozbudzone aspiracje” (Gwiazda, 2006, s. 110).

Społeczeństwo Indii jest jednym z najliczniejszych na świecie. Wyraźnie dominują w nim osoby młode, stanowiące ogromny potencjał intelektualny. W tej kwestii Nigeria nie stoi w opozycji do Indii. Mimo dużej liczby specjalistów, potencjału w branży IT, znaczna część osób w wieku produkcyjnym podejmuje decyzję o emigracji. Wykształconych Indusów zyskują między innymi Zjednoczone Emiraty Arabskie czy USA (Modrzejewska-Leśniewska, 2012). I choć dla wielu może być to zjawisko negatywne, to z innej perspektywy, pozwala na „(...) kreowanie pozytywnego wizerunku Indii jako kraju posiadającego wykształconych, zdolnych i sumiennie pracujących wysokiej klasy specjalistów” (Modrzejewska-Leśniewska, 2012, s. 38), zwalczając tym samym utrwalone w kulturze zachodniej stereotypy ukazujące Indie jako kraj biedny i zacofany.

Społeczeństwo nigeryjskie różni się od tego w Indiach, jednak można dopatrzeć się także wielu podobieństw. Nigeria jest krajem zaliczanym do tych słabo rozwiniętych pod względem gospodarczo-społecznym (Madej, 2013). Większość mieszkańców tego kraju żyje poniżej progu ubóstwa czy boryka się z powszechnym problemem, jakim jest analfabetyzm. Tylko część ludności wie o życiu na wysokim poziomie czy choćby wykazuje podstawowe umiejętności pisania i czytania (Madej, 2013). Podobny problem dotyczy Indii. Wiele Indusów także boryka się z biedą i analfabetyzmem (Modrzejewska-Leśniewska, 2012). Państwo nie udziela wystarczającego wsparcia Nigeryjczykom także w służbie zdrowia (Madej, 2013), co niewątpliwie przekłada się na długość życia, która wynosi 55 lat (Poborski i in., 2023). Nigeria jest co prawda najludniejszym krajem na kontynencie afrykańskim, jednak jej pozycja znacznie różni się pod tym względem od Indii. Mimo wszystko „wielu ekspertów jest zdania, że Nigeria, podobnie zresztą jak wiele innych państw Afryki, ma bardzo dobre warunki do rozwoju” (Madej, 2013, s. 1).

Podjmując temat społeczeństw, trudno nie wspomnieć o religii, która stanowi bardzo ważny element. Indie posiadają status państwa świeckiego. Ich mieszkańcy są przede wszystkim przedstawicielami światowych religii – hinduizmu, buddyzmu, dżinizmu i sikhizmu. Spośród nich najbardziej charakterystyczną dla Indii zdecydowanie jest hinduizm, który zaliczany jest do najstarszych religii świata. Wierni określają swoją religię jako *Santana Dharma*, czyli „wieczna wiara” czy „wieczna prawda”, co obrazuje ogromne przywiązanie do wszystkiego, co jej dotyczy (Banaś, 2024). Dlatego więc „hinduizm jest zresztą więcej niż tylko religią; to także cała indyjska kultura, sposób życia i kodeks zachowań (życie zgodnie z dharma)” (Banaś, 2024, s. 45). Ponadto Indie w ujęciu religijnym fascynują Zachód (Banaś, 2024). Nigeria to z kolei kraj, w którym dominują przede wszystkim islam i chrześcijaństwo. Swoich wyznawców mają także wierzenia rodzime. Przedstawiciele dominujących religii nieustannie toczą ze sobą konflikty, które niekiedy prowadzą do krwawych potyczek. Wynika to głównie z faktu, iż „Hausańczycy bardziej czują się religijnie i kulturowo związani ze światem arabskim niż z południem kraju, którego mieszkańców nazywają *arna* – poganami. Stąd też ich dążenia do usunięcia chrześcijan z północy” (Madej, 2013, s. 5). Konflikty religijne łączą Indie i Nigerię, bo choć większość mieszkańców Indii to hindusi, nie należy zapominać o obecnej tam różnorodności wyznaniowej.

Wywarcie wpływu na społeczeństwo nigeryjskie jest dla globalizacji pewnego rodzaju wyzwaniem. Wynika to z silnie zakorzenionego etnocentryzmu, który wiąże się z kulturą afrykańską. Przekłada się to między innymi na występujący w Nigerii problem korupcji, gdyż zgodnie z powszechnie obowiązującym przekonaniem: „społeczeństwo dąży do zachowania równości – ten, kto się wybija, ma obowiązek podzielenia się z rodziną, czy nawet całą grupą, swoim sukcesem” (Madej, 2013, s. 8). Identyfikowanie się z tym długoletnim przykazaniem ma charakter kontrowersyjny, gdyż „osoby, które dostosowują się do tej zasady, często bywają oskarżane o czary” (Madej, 2013, s. 8).

Tabela 2. Porównanie Indii i Nigerii na podstawie wskaźników istotnych dla rozwoju społecznego krajów w 2023 roku

Wskaźnik	Indie	Nigeria
Przyrost ludności (rocznie %)	0,9	2,1
Oczekiwana długość życia w chwili urodzenia, ogółem (lata)	72	54,5
Współczynnik dzietności młodzieży (liczba urodzeń na 1000 kobiet w wieku 15-19 lat)	14,1	86,4
Bezrobocie ogółem (% całkowitej siły roboczej) (modelowe szacunki MOP)	4,2	3,1
Współczynnik aktywności zawodowej ogółem (% całkowitej populacji w wieku 15+) (modelowe szacunki MOP)	55	83

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (World Bank Group, 2025b).

W Indiach z kolei przeszkodą dla globalizacji i jej dążenia do wyrównania szans jest system kastowy, wywodzący się z hinduizmu. I choć nie wszyscy mieszkańcy Indii wyznają tę samą wiarę, to przewodnia religia silnie wpływa na społeczeństwo, tak samo jak system kastowy. Zgodnie z hinduizmem pozycja społeczna uwarunkowana jest ilością zasług, zwanych również karmą, odniesionych w poprzednim życiu. Przynależność do danej kasty skutkuje określonymi ograniczeniami, a także społecznie uwarunkowanymi oczekiwaniami względem jednostki. Zachowania pożądane, np. zakładanie rodziny we wczesnej młodości, mogą być w innych społeczeństwach oceniane jako trudne do zaakceptowania (Banaś, 2024).

Mimo znacznych różnic w strukturze społecznej zarówno Indie, jak i Nigeria zmagają się z wyzwaniem społecznymi, które ograniczają ich zdolność do pełnego wykorzystania potencjału wynikającego z globalizacji. Elementy kulturowe, takie jak system kastowy w Indiach czy etnocentryzm i konflikty religijne w Nigerii, wpływają na sposób, w jaki społeczeństwa adaptują się do zmian globalnych.

5. Zakończenie

Odpowiadając na postawione pytania badawcze, należy stwierdzić, że globalizacja przyczyniła się do rozwoju sektora usług i technologii w Indiach, natomiast w Nigerii utrwaliła zależność od surowców. Pod względem społecznym w obu krajach uwidoczniła istniejące nierówności i bariery kulturowe, ograniczając pełne wykorzystanie szans rozwojowych.

Globalizacja pozwoliła zmienić nie tylko same Indie, ale również ich wizerunek. Kraj postrzegany jako ubogi, zaniedbany i zacofany coraz częściej traktowany jest jako źródło potencjału. „Indie dzięki wzrostowi pozycji nie obawiają się już dominacji państw zachodnich. Indyjska specyfika tkwi również w uwarunkowaniach kulturowo-cywilizacyjnych, w przekonaniu o wielkości swojej historii i kultury” (Zajączkowski, 2011, s. 330). Wiele państw chętnie nawiązuje kontakty, współpracuje i integruje się z Indiami, bo zaczyna dostrzegać w nich przyszłą potęgę. Współcześnie „Indie definiują siebie jako aktywnego uczestnika procesów globalizacji. Większość Indusów uważa, że globalizacja nie jest problemem, ale jednym ze sposobów na rozwiązanie wielu kwestii społecznych i ekonomicznych” (Zajączkowski, 2011, s. 329).

Nigeria to specyficzne miejsce na mapie świata. Z jednej strony pozostaje ona w stałej relacji z innymi państwami, a jej zalety, takie jak bogactwo naturalnych złóż surowców, wspierają i niejako „uzupełniają” inne gospodarki. Z drugiej zaś strony cechuje się przywiązaniem do swojej tradycji, co w kontekście globalizacji może być uznane za pewnego rodzaju wadę, utrudnienie w intensywnym zakorzenieniu się w nigeryjskim klimacie. Jest możliwe, że mocne strony gospodarki Nigerii nie stanowią tak wielkiego atutu, jaki mogłyby stanowić, gdyby dominujący gracz kontynentu afrykańskiego nie borykał się z problemami społecznymi. Należy jednak pamiętać, że globalizacja nie jest prostym procesem, nierzadko wymaga wysiłku i poświęceń, aby można było zintegrować oraz zjednoczyć kraj ze światem.

Celem opracowania było ukazanie wpływu globalizacji na gospodarkę Indii i Nigerii oraz ich społeczeństwa. Przeprowadzona analiza pokazała, że Indie skuteczniej wykorzystały procesy globalizacyjne do modernizacji gospodarki, szczególnie w sektorze usług oraz budowy pozytywnego wizerunku kraju na arenie międzynarodowej. Nigeria, mimo potencjału surowcowego, nie osiągnęła porównywalnych korzyści, co jest związane między innymi z ograniczoną dywersyfikacją gospodarki. Z perspektywy społecznej oba kraje zmagają się z istotnymi wyzwaniami, takimi jak nierówności społeczne, analfabetyzm, ograniczony dostęp do usług publicznych. W Indiach dodatkowym czynnikiem hamującym zmiany jest system kastowy, a w Nigerii – konflikty religijne i kulturowy etnocentryzm. Wnioski z badań wskazują, że skuteczne uczestnictwo w globalizacji wymaga nie tylko otwartości gospodarki, ale także odpowiedniego zaplecza instytucjonalnego, edukacyjnego i społecznego. Przypadek Indii i Nigerii pokazuje, że o korzyściach z globalizacji decydują nie tylko uwarunkowania zewnętrzne, lecz przede wszystkim zdolność państw do zarządzania wewnętrzną transformacją. Wyniki mogą stanowić punkt wyjścia do dalszych badań nad mechanizmami adaptacyjnymi krajów rozwijających się w kontekście globalnych procesów gospodarczych.

Literatura

- Ambukita, E. (2016). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne – motywy i bariery inwestowania w Afryce Subsaharyjskiej. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 82(1), 865-878.
- Banaś, A. (2024). „[...] Kraj marzeń i romantycznych wzruszeń, bajecznego bogactwa i niewiarygodnej nędzy” – cywilizacja, religia i filozofia Indii. *Studia Orientalne*, 29(1), 43-59.
- Białek, J. (2017). Rola polityki w kształtowaniu przyszłości kraju – przypadek Indii. *Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH*, (99), 155-183.
- Bombińska, E. (2016). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne krajów rozwijających się na kontynencie afrykańskim. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, (81), 25-37.
- Cherubin, D. (2021). Wpływ geopolityki na bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Nigerii. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, 58(1), 79-89.
- Chorośnicki, M. (2017). Strategia zmian – czy zmiany strategii? *Stosunki Międzynarodowe – International Relations*, 53(2), 143-151.
- Dymitrow, K. (2012). Wpływ sektora usług na rozwój gospodarczy Republiki Indii. *Ekonomia*, (19), 24-32.
- Gwiazda, A. (2006). Kontrowersje wokół globalizacji. *Świat Idei i Polityki*, 6, 103-120.
- Iwaszczuk, N., Łamasz, B. i Orłowska-Puzio, J. (2016). Globalizacja a nierówności w rozwoju wybranych krajów. *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, (47), 161-174.
- Kramarz, P. (2016). Uwarunkowania i ekonomiczne znaczenie produkcji ziarna kakaowca w krajach Afryki Zachodniej. *Problems of World Agriculture/Problemy Rolnictwa Światowego*, 16(31), 142-148.
- Lemańska-Majdzik, A. i Sobiegraj, A. (2013). Globalizacja – szansa czy zagrożenie dla współczesnego świata. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Zarządzanie*, (1), 114-125.
- Liberska, B. (2013). Nowe centra wzrostu światowej gospodarki. *Studia Ekonomiczne*, (2), 191-215.
- Madej, M. (2013). *Sytuacja społeczno-gospodarcza Nigerii i główne problemy w jej rozwoju*. Pobrano 6 sierpnia 2025 z <https://afryka.org/nigeria-gospodarka-i-spolescenstwo/>

- Maślach, P. (2005). Globalizacja i jej wpływ na rozwój współczesnej cywilizacji. *Przedsiębiorczość-Edukacja*, (1), 17-26.
- Modrzejewska-Leśniewska, J. (2012). Indie – przesłanki mocarstwowości. *Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego „Studia i Prace”*, 11(3), 25-53.
- Nowak, W. (2016). Rywalizacja handlowa Unii Europejskiej i gospodarek wschodzących w Afryce. *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, (47), 386-404.
- Ogbonna, M. N. (1988). Dwie dekady planowania gospodarczego w Nigerii 1962-1985 – konieczność reorientacji filozoficznej i perspektywicznej. *Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica*, 76. Pobrano 6 sierpnia 2025 z <https://dspace.uni.lodz.pl/bitstream/handle/11089/6218/Folia%20Oeconomica.%2076%201988%2094-112.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- O'Neil, J. (2001). *Building Better Global Economic BRICs*. Global Economics.
- Pangsy-Kania, S. (2017). Ropa naftowa jako strategiczny surowiec gospodarki światowej: przyczyny i skutki wahań cen w latach 1970-2017. *International Entrepreneurship Review*, 3(3), 439-448.
- Poborski, M. i Kraska, E. M. (2023). Krajowe struktury demograficzne w globalnej perspektywie. *Przegląd Prawno-Ekonomiczny*, (1), 9-28.
- Puszer, B. (2016). Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do wybranych krajów Next 11 a potencjał inwestycyjny tych państw. *Studia Ekonomiczne*, 269, 177-190.
- Rabczun, A. A. (2024). BRICS: rola, ekspansja i przyszłe możliwości. *Przestrzeń, Ekonomia, Społeczeństwo*, (24/II), 225-257.
- Sala, S. (2006). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a procesy globalizacji. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, (8), 80-90.
- Sulek, M. (2013). Globalny układ sił – stan obecny i kierunki ewolucji. W: P. Eberhardt (red.), *Studia nad geopolityką XX wieku. Prace Geograficzne*, nr 242.
- World Bank Group. (2025a). *World Development Indicators. Nigeria, India*. Pobrano 22 maja 2025 z <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&country=NGA,IND>
- World Bank Group. (2025b). Pobrano 19 czerwca 2025 z <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&country=NGA,IND>
- Zajączkowski, J. (2011). Polityka rozwojowa w strategii międzynarodowej Indii wobec Afryki u progu XXI wieku. *Forum Politologiczne*, 12 – *Problemy bogactwa i biedy we współczesnej Afryce*, 325-352.
- Zysk, W. (2015). BRICS czy Next Eleven – nowe centrum gospodarcze świata. *Studia Ekonomiczne*, (226), 156-168.

Asymmetric Effects of Globalization: A Comparison of the Economies and Societies of India and Nigeria

Abstract: The aim of this article is to assess the impact of globalization on economic development and social transformation in India and Nigeria, taking into account their differing structural and cultural conditions. The study focuses on the processes of socio-economic transformation occurring in both countries in the context of their integration into the global market. The article employs a comparative method based on the analysis of secondary data from academic literature, international reports, and available statistical data. It highlights the differences in approaches to global market integration and the outcomes of these processes. The findings show that India has more effectively leveraged globalization for the development of its services sector, whereas Nigeria has remained heavily dependent on natural resources. The article concludes with a reflection on the social and cultural barriers to implementing global development models.

Keywords: globalization, economy, society, socio-economic development, international integration

Maciej Gwiaździński

e-mail: 193302@student.ue.wroc.pl

ORCID: 0009-0007-0734-1827

Marcin Chrapusta

e-mail: 193472@student.ue.wroc.pl

ORCID: 0009-0001-0164-8920

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Haiti i Dominikana – przyczyny skrajnych dysproporcji społeczno-gospodarczych na jednej wyspie

DOI: [10.15611/2025.60.3.04](https://doi.org/10.15611/2025.60.3.04)

JEL Classification: O11

@ 2025 Maciej Gwiaździński, Marcin Chrapusta

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Gwiaździński, M i Chrapusta, M. (2025). Haiti i Dominikana – przyczyny skrajnych dysproporcji społeczno-gospodarczych na jednej wyspie. W: M. Stawicka (red.), *Ekonomia* (s. 48-61). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Streszczenie: Celem niniejszej pracy jest ukazanie przyczyn zróżnicowania w rozwoju społeczno-gospodarczym Haiti i Dominikany. Widoczny kontrast między państwami uwarunkowany jest wieloma czynnikami. W pracy wyodrębniono najważniejsze z nich, takie jak czynnik historyczny, który ukształtował grunt późniejszego rozwoju, zróżnicowanie w makrosektorach, zróżnicowanie eksportu i importu, a także stabilność polityczna czy napływ inwestycji zagranicznych. Pomimo podobieństwa w stopniu rozwoju gospodarczego w 1960 roku jedynie wschodnia część wyspy stała się przykładem dynamicznego rozwoju, napływu inwestycji zagranicznych, rozwoju turystyki, wysokiego poziomu życia i stabilności politycznej. Haiti natomiast boryka się z problemami takimi jak ubóstwo, niedobór inwestycji zagranicznych, katastrofy naturalne czy niestabilna sytuacja polityczna. W niniejszej pracy przedstawione zostały dywagacje na temat dysproporcji społeczno-gospodarczych. Wykorzystane metody badawcze to studium przypadków, dane statystyczne i analiza literatury.

Słowa kluczowe: różnice, rozwój gospodarczy, dysproporcje, Haiti, Dominikana

1. Wstęp

Celem niniejszej pracy jest zidentyfikowanie kluczowych przyczyn zróżnicowania w rozwoju społeczno-gospodarczym Haiti i Dominikany – dwóch państw dzielących wyspę Hispaniola. Pomimo bliskiego położenia oba kraje podążyły różnymi ścieżkami rozwoju. W opracowaniu podjęto próbę zdefiniowania elementów, które przyczyniły się do obecnego stanu. Metody badawcze wykorzystane w pracy to studium przypadków oraz analiza danych statystycznych i literatury.

Wyspa Hispaniola odkryta przez Krzysztofa Kolumba w 1492 roku stała się miejscem potyczek europejskich gigantów. Pierwotnie była zamieszkiwana przez rdzennych mieszkańców – Tainów. W wyniku przybycia Hiszpanów i założenia osad populacja Tainów stopniowo malała, co wynikało z pojawienia się europejskich chorób oraz wprowadzenia niewolnictwa. Wydarzeniem przełomowym w historii wyspy okazał się rok 1697, w którym podpisany został Traktat w Rijswijk. Na jego mocy zachodnia część wyspy została przekazana Francji, natomiast wschodnia część została w posiadaniu Hiszpanii. Francuska część wyspy, zwana Saint-Domingue, w ciągu XVIII wieku stała się najbardziej produktywną kolonią na zachodniej półkuli. Do znaczącego wzrostu produktywności przyczyniły się między innymi plantacje trzciny cukrowej, kawy, bawełny i wykorzystanie niewolników z Afryki. Pozwoliło to francuskiej kolonii na dostarczanie dóbr luksusowych, takich jak rum, kawa czy bawełna, w ramach koncesji handlowej. Równocześnie na terenach kolonii hiszpańskiej, zwanej Santo Domingo, rozpoczął się rozwój ekonomiczny. Wynikał on ze zniesienia restrykcji handlowych po zmianie dynastii panującej w Hiszpanii. Najważniejsze przemiany polityczne na wyspie nastąpiły w pierwszej połowie XIX wieku. W wyniku rewolucji haitańskiej Haiti ogłosiło niepodległość w 1804 roku i do 1809 roku przejęło kontrolę nad całą wyspą. Po pięciu latach okupacji wschodnia część znów trafiła do Hiszpanii, jednak w 1822 roku Haitańczycy ponownie zjednoczyli wyspę, co doprowadziło do kryzysu i represji w Santo Domingo. W 1844 roku Dominikańczycy ogłosili niepodległość i utworzyli Republikę Dominikany. Mimo suwerenności oba kraje borykały się z dyktaturą, biedą i izolacją (Youngblood-Coleman, 2025a, 2025b).

Napięcia historyczne między Haiti a Dominikaną wciąż wpływają na ich relacje. Sytuacji na wyspie Hispaniola przyglądali się Amerykanie, którzy w 1915 roku postanowili dokonać interwencji, przejmując władze w Haiti, a rok później w Dominikanie. Okupacja trwała kolejno do 1934 oraz do 1924 roku. Wpływ na rozwój Haiti miały także reparacje na rzecz Francji, które miały być formą rekompensaty za szkody wyrządzone podczas rewolucji haitańskiej (Rudowski, 2015).

Niemniej jednak te postkolonialne kraje do 1960 roku znajdowały się na podobnym poziomie rozwoju gospodarczego.

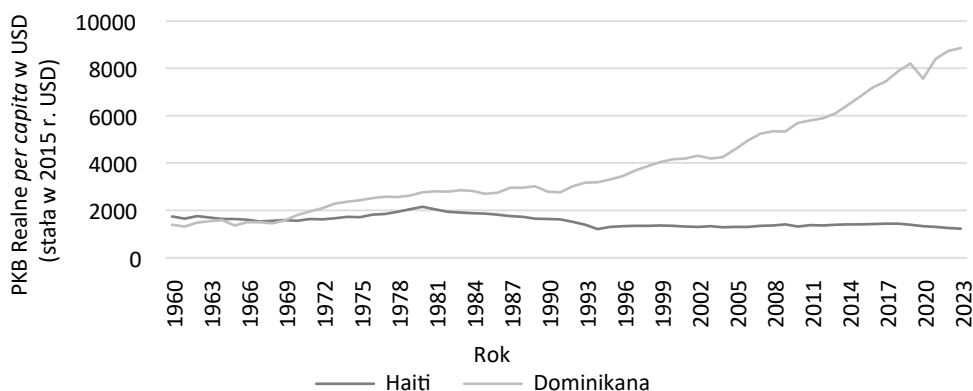
2. Społeczno-gospodarcze wskaźniki rozwoju – analiza porównawcza

Sam rozwój gospodarczy w literaturze definiowany jest w niejednolity sposób. Karol Marks uznaje za rozwój gospodarczy przechodzenie zachodzących w społeczeństwie zmian ilościowych w jakościowe oraz doskonalenie społeczeństwa, państwa i gospodarki, François Perroux zaś stwierdza, że jest to połączenie zmian psychologicznych i społecznych ludności, które czynią ją zdolną do kumulowania i trwałego zwiększania swojego realnego produktu. Natomiast Stefan Marciniak uznaje za rozwój gospodarczy zmiany zdolności wytwórczych, stosunków ekonomicznych, produkcji, struktury i mechanizmu funkcjonowania gospodarki, konsumpcji oraz środowiska naturalnego. Założyciel Centrum Wspólnoty i Rozwoju Gospodarczego w USA Ron Shaffer definiuje go jako proces kreowania nowych miejsc pracy, powiększania dochodów i bogactwa, czego efektem jest wzrost jakości życia ludności (Siudek, 2013).

Niemniej jednak jest to proces długofalowy prowadzący do przemian w całej gospodarce. „Korzyścią z tytułu wzrostu rozwoju gospodarczego jest podwyższenie standardu życia ludności, zwiększenie produkcji, polepszenie sytuacji socjalnej społeczeństwa, większe bezpieczeństwo publiczne” (Siudek, 2013). Za miarę rozwoju gospodarczego przyjmujemy natomiast mierniki oparte na systemie SNA (*System of National Accounts*), czyli przede wszystkim produkt krajowy brutto (PKB) oraz dochód narodowy brutto (DNB), w celu porównania krajów odnosimy się do wartości tych wskaźników przypadających na liczbę mieszkańców (Kociszewski i in., 2020).

2.1. Rozwój gospodarczy

Można stwierdzić, że zarówno Haiti, jak i Dominikana w 1960 roku znajdowały się na podobnym poziomie rozwoju gospodarczego, co można zauważyć na rys. 1 obrazującym realne PKB *per capita* dla obydwu krajów.



Rys. 1. PKB realne *per capita* Haiti i Dominikany w latach 1960-2023

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z (World Bank, 2025a, 2025b).

W 1960 roku PKB realne na mieszkańca w Haiti wynosiło 1735,03 USD, natomiast w Dominikanie było niższe o około 350 USD i wynosiło 1386,31 USD. W 2023 roku różnica pomiędzy krajami kształtuje się zupełnie inaczej. Obecnie PKB realne *per capita* w Dominikanie jest ponad siedem razy większe aniżeli w Haiti. Obrazuje to ogromną różnicę w rozwoju gospodarczym obu krajów. Można zatem zauważyć, że wyspa Hispaniola stała się miejscem, gdzie spotykają się dwa światy – biedne Haiti oraz względnie bogata Dominikana.

Tabela 1. PKB *per capita* oraz PPP w wybranych latach dla Haiti i Dominikany

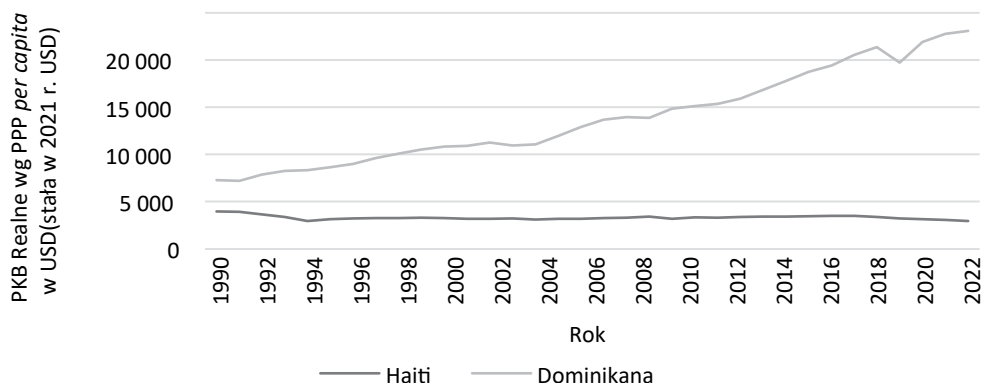
Kraje	Haiti		Dominikana	
PKB <i>per capita</i> wyrażone w USD, kolejno dla 1960 i 2023	1735,02	1219,12	1386,31	8857,40
Wzrost/spadek PKB <i>per capita</i> wyrażony kolejno w USD oraz procentach	-515,90	-29,73	7471,09	538,92
PKB <i>per capita</i> , PPP wyrażone w USD, kolejno dla 1990 i 2023	3946,37	2956,46	7283,27	23 087,93
Wzrost/spadek PKB <i>per capita</i> , PPP wyrażony kolejno w USD oraz procentach	-989,91	-25,08	15 804,66	217,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z (World Bank, 2025a, 2025b).

Rozbieżność ta zarysowuje się jeszcze mocniej w przypadku uwzględnienia różnic w poziomie cen między krajami. W 1990 roku PKB według siły nabywczej w Haiti w przeliczeniu na mieszkańca wynosiło 3946,37 USD, w Dominikanie 7283,27 USD, a więc prawie dwa razy więcej. W 2023 roku PKB *per capita* według PPP jest prawie osiem razy większe w Republice Dominikany aniżeli w Haiti. Przeciętny Dominikańczyk jest w stanie zakupić więcej dóbr i usług w swojej gospodarce aniżeli przeciętny Haitańczyk w Haiti, jeśli weźmie się jednocześnie pod uwagę indeks Giniego dotyczący rozłożenia dochodów w społeczeństwie, który dla obu krajów oscyluje wokół 0,4, wskazując na podobne nierówności dochodowe w tych krajach (World Bank, 2025a i 2025b).

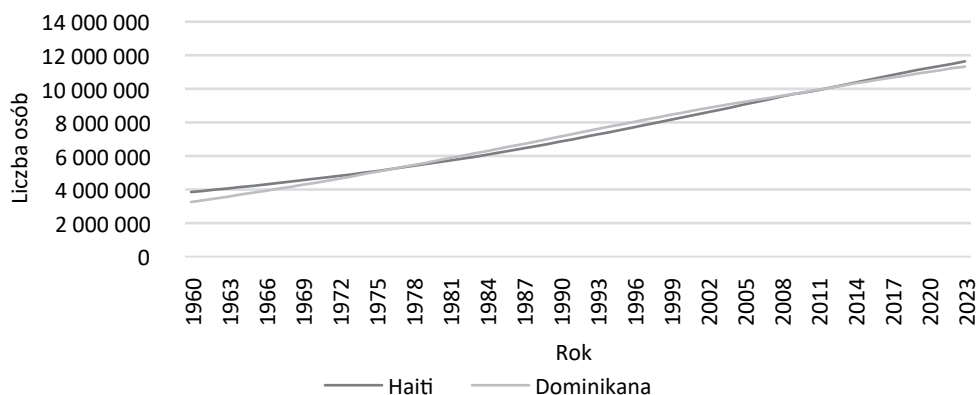
Wraz ze wzrostem PKB rosną możliwości nabywcze Dominikańczyków, czego skutkiem jest rosnący poziom życia. Pomimo upływu lat siła nabywcza Haitańczyków pozostaje na podobnym poziomie, co przekłada się na brak poprawy poziomu życia.

Istotnym faktem jest również zbliżony wzrost populacji o około 8 mln osób w przypadku obu państw. W Dominikanie jednoczesny wzrost liczby ludności wiązał się z wysokim wzrostem PKB, a zatem wzrostem dobrobytu, przynajmniej jego utrzymaniem w kraju, na mniejszą skalę zauważalne jest to w zachodniej części wyspy, gdzie bardzo podobny przyrost liczby ludności nie wiązał się z podobnym wzrostem produktu krajowego brutto, który na przestrzeni ponad sześćdziesięciu lat był znikomy i nie wpłynął znacząco na poprawę poziomu życia na Haiti.



2. PKB według PPP *per capita* dla Haiti i Dominikany w latach 1990-2022

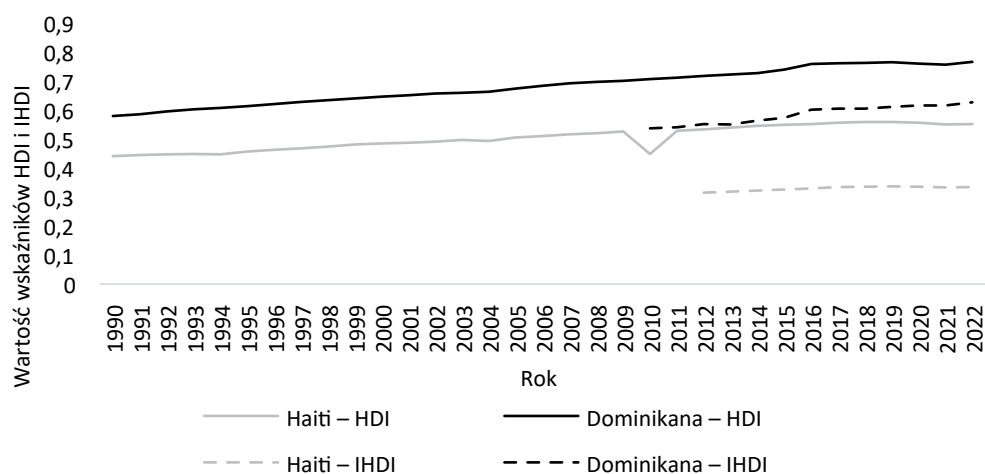
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z (World Bank, 2025a, 2025b).



Rys. 3. Wielkość populacji Haiti i Dominikany w latach 1960-2023

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z (World Bank, 2025a, 2025b).

Innym wskaźnikiem, który ukazuje zróżnicowanie w rozwoju społecznym, jest Human Development Index (HDI), składający się w jednej trzeciej z DNB *per capita*, dostępu do edukacji i średniej długości życia w danym kraju. Za jego pomocą można określić jakość życia w danym kraju względem wszystkich krajów świata. Należy również zaznaczyć zmianę sposobu obliczania wskaźnika w 2010 roku, czego wynikiem jest widoczna zmiana w poziomie HDI dla Haiti. Również „od 2010 roku oblicza się wskaźnik rozwoju społecznego skorygowany o stopień nierówności podziału produktu (*inequality-adjusted HDI*)”. Jest to wskaźnik HDI skorygowany o współczynnik Giniego (Kociszewski i in., 2020).



Rys. 4. Wskaźniki HDI i IHD dla Haiti i Dominikany w latach 1990-2022

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z (UNDP, 2025).

Zatem w odniesieniu do Republiki Dominikany można mówić o kraju o wysokim poziomie rozwoju społecznego (0,766 w 2022 roku), natomiast Haiti to kraj o niskim poziomie rozwoju (0,552 w 2022 roku). Średnia dla świata wynosi 0,739. Podobne rozbieżności obrazuje wskaźnik IHD wynoszący w 2022 roku 0,627 oraz 0,335 odpowiednio dla Dominikany i Haiti. Dodatkowo kraje te dzieli nie tylko przepaść gospodarcza, ale i również dysproporcja w wielu aspektach życia codziennego, które przedstawiono w tab. 2. Wszystkie dane podawane są dla roku 2022. W przypadku braku aktualnych danych wykorzystano ostatnie dostępne lub najbliższe prognozy.

Tabela 2. Dysproporcje społeczne w aspektach życia codziennego

Wskaźnik	Haiti	Dominikana
Oczekiwana długość życia w chwili urodzenia	64 lata	74 lata
Dostęp do elektryczności (% populacji)	49,3	98,1
Indywidualni użytkownicy Internetu (% populacji)	39 (stan na 2019 rok)	82
Liczba abonamentów komórkowych (na 100 osób)	64 osoby (stan na 2021 rok)	90 osób
Osoby korzystające z co najmniej podstawowych usług związanych z wodą pitną (% populacji)	67	97
Wskaźnik ubóstwa na poziomie 2,15 USD dziennie (PPP 2017) (% populacji)	29,2 (stan na 2012 rok) 36,6 (prognoza na 2026 rok)	0,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z (World Bank, 2025a, 2025b).

Poziom życia w Dominikanie jest nieporównywalnie wyższy aniżeli w Haiti, gdzie ponad połowa populacji nie ma dostępu do energii elektrycznej, a jedna trzecia – do podstawowych usług sanitarnych. Ponad 30% Haitańczyków żyje w skrajnym

ubóstwie, czyli braku możliwości zaspokojenia podstawowych potrzeb takich jak mieszkanie, odpowiednia ilość pożywienia i wody, opieka zdrowotna czy edukacja, podczas gdy na Dominikanie jest to mniej niż jeden procent populacji.

3. Gospodarka Haiti i Dominikany: sektory, handel i inwestycje zagraniczne

Poziom rozwoju gospodarczego można określić poprzez analizę struktury zatrudnienia w gospodarce narodowej, a przede wszystkim trzech sektorów: I – rolniczego (leśnictwo, łowiectwo, rybołówstwo), II – przemysłowego (przemysł i budownictwo) oraz III – usługowego. „U podstaw tej teorii leży teza o zmieniającej się roli poszczególnych makrosektorów w historycznie ujmowanym procesie rozwoju gospodarek...” (Zajdel, 2011).

Początkowy spadek udziału sektora I w ogóle czynnych zawodowo zmierza w krajach rozwiniętych do 3-5%. Kolejnym z etapów jest wzrost i stabilizacja zatrudnienia w sektorze II oraz stały, ciągły wzrost w sektorze III. Istotnym czynnikiem w stwierdzeniu znaczenia tej tezy jest także udział poszczególnych sektorów w wytwarzaniu PKB (Zajdel, 2011).

Tabela 3. Struktura zatrudnienia i udziału w tworzeniu PKB

Kraj Sektor	Haiti			Dominikana		
	% zatrudnionych	% PKB	mld USD	% zatrudnionych	% PKB	mld USD
Sektor I	45**	18,2*	3,61	7**	6,4*	7,77
Sektor II	12	31,0	6,15	19	31,1	37,77
Sektor III	43	47,8	9,49	73	56,0	68,01

* Dane nie sumują się do 100 ze względu na nieprzydzielone zużycie;

** Dane nie sumują się do 100 – modelowe szacunki MOP.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z (World Bank, 2025a, 2025b).

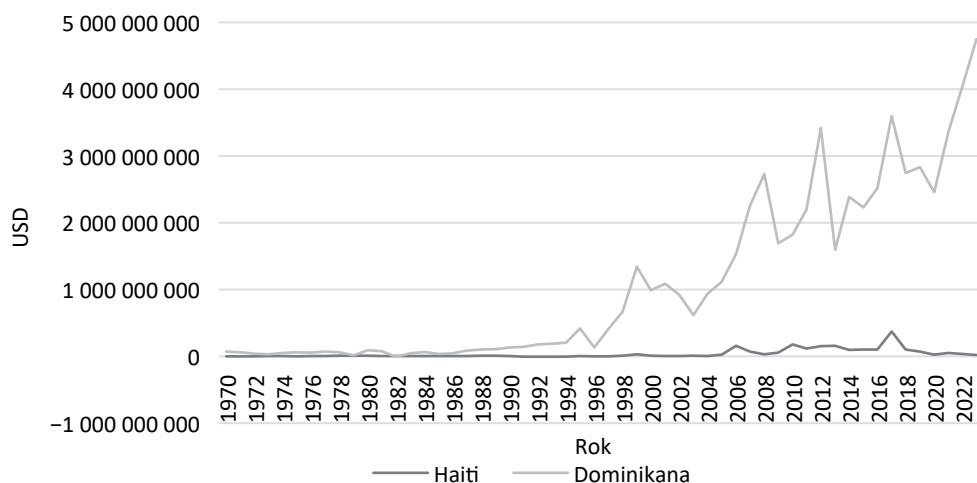
Na podstawie danych przedstawionych w tab. 3 można zauważyć różnice w zatrudnieniu czy tworzeniu PKB przez wybrane sektory gospodarki. W przypadku Haiti największe zatrudnienie występuje w sektorze rolniczym – 45%. Wiąże się to z pracą w małych przydomowych gospodarstwach, czego skutkiem jest mała efektywność, a zarazem niższa wartość dodana, która wpływa na wysokość PKB. Pomimo niższego zatrudnienia w rolnictwie w Dominikanie (zaledwie 7%), co charakteryzuje państwa rozwinięte, jest ono bardziej efektywne. Wskaźnik produkcji zwierzęcej i żywności jest wyższy aniżeli u zachodniego sąsiada, odpowiednio 111,4 i 127,9 dla Dominikany, a 102,2 oraz 77,8 dla Haiti. Rolnictwo w Haiti zaspokaja zaledwie 70% potrzeb żywnościowych kraju, co wiąże się z koniecznością importowania produktów takich jak ryż, pszenica, mąka. Staje się to więc jedną z przyczyn niskiego rozwoju społeczno-gospodarczego kraju, a także wpływa na ograniczony wzrost gospodarczy (Ambasada RP w Panamie, 2024a, 2024b).

Sytuacja w obu krajach jest natomiast podobna w sektorze II. Sektor ten ma prawie identyczny wkład w kształtowanie PKB, różni się udziałem osób zatrudnionych o 7 p.p. Mimo to przemysł w Republice Dominikany generuje o 31,55 mld USD więcej aniżeli jego odpowiednik w Haiti. Zdecydowany wpływ ma na to rodzaj branż, które występują w tych krajach. W przypadku Haiti dominuje branża odzieżowa, spożywcza czy budownictwo, natomiast na terenie Dominikany przeważa branża medyczna, elektroniczna, ale także odzieżowa czy spożywcza. Znaczne zróżnicowanie w produkcji wpływa na różnice w rozwoju tych państw. Wytwarzanie bardziej zaawansowanych produktów staje się jednym z elementów napędowych gospodarki Dominikany, czego nie można powiedzieć o Haiti, gdzie produkowane są zwłaszcza dobra podstawowe. Odmienność ta jest widoczna w przypadku zróżnicowania eksportu i importu obu krajów. Pierwszą i zdecydowanie największą różnicę stanowi wysokość importu i eksportu Dominikany i Haiti. Eksport Republiki Dominikany wynosi 13,6 mld USD, przy imporcie w wysokości 30,5 mld USD, w przypadku Haiti jest to odpowiednio 1 mld USD i 3,72 mld USD. W obu przypadkach występuje ujemny bilans handlowy. Towary eksportowane z Haiti to przede wszystkim odzież, co stanowi ponad 75% całkowitego eksportu, oprócz tego za granicę kraju sprzedawane są olejki eteryczne czy złom. Dominikańczycy eksportują przede wszystkim instrumenty medyczne, tytoń, złoto, biżuterię oraz sprzęt elektryczny i elektroniczny. W obu przypadkach największym rynkiem zbytu są Stany Zjednoczone stanowiące ponad 80% i 50% odpowiednio dla Haiti i Dominikany. Innymi istotnymi odbiorcami dla Dominikany są Haiti (ponad 6% eksportu), ale także Szwajcaria, Holandia, Chiny czy Indie. Dla Haiti natomiast drugim największym odbiorcą towarów jest Kanada (około 3,5% całości). Import na Dominikanie opiera się przede wszystkim na takich surowcach, jak ropa naftowa, gaz ziemny czy węgiel, ale są to także sprzęt elektryczny i środki transportu. Głównymi dostawcami są Stany Zjednoczone, które odpowiadają za 40% całego importu, Chiny – 18% całości, ale także Meksyk, Brazylia czy Hiszpania. Istotną rolę w strukturze importu Haiti stanowią również surowce – ropa naftowa czy cement, a także produkty roślinne czy artykuły spożywcze, co ewidentnie łączy się z małą efektywnością sektora rolniczego niezaspokajającego całości potrzeb żywnościowych kraju. Odpowiada to za ponad jedną trzecią całego importu. Mniejszy udział mają teksylia, samochody – około 2% importu, czy sprzęt elektryczny i elektroniczny. Najważniejszymi dostawcami dla Haiti są Stany Zjednoczone, Dominikana i Chiny – odpowiednio 31%, 23%, 14,1%. Zarówno dla Dominikany, jak i dla Haiti istotne jest importowanie surowców energetycznych, pozostała struktura importu zdecydowanie się różni. Import Haiti skoncentrowany jest przede wszystkim na zaspokojeniu podstawowych potrzeb związanych z dostępem do odpowiedniej ilości żywności, natomiast import Dominikany skupia się na innych dobrach, takich jak sprzęt elektroniczny czy samochody, co może świadczyć o zdecydowanie większym rynku zbytu ww. dóbr i możliwościach konsumpcyjnych Dominikańczyków, które są nieporównywalnie większe aniżeli mieszkańców Haiti. Podobna sytuacja występuje w przypadku dóbr eksportowanych. Dla Haiti jest to

przede wszystkim odzież, będąca dobrem podstawowym, niewymagającym wysokich nakładów czynników produkcyjnych. Inaczej zarysowuje się to w Republice Dominikany, gdzie dużą część eksportu stanowią dobra luksusowe wymagające większych nakładów – instrumenty medyczne, biżuteria czy złoto, a także sprzęt elektroniczny i elektryczny (OEC, 2025).

Ogromna różnica ukazuje się w III sektorze, co widoczne jest w zatrudnieniu oraz wpływie na kształtowanie PKB. Na Dominikanie świetnie rozwija się turystyka – 17,2% PKB, a także usługi IT odpowiadające aż za 12,2% PKB oraz działalność stref wolnocłowych czy transportu. Na Haiti turystyka nie jest aż tak istotną branżą. Główne usługi to handel detaliczny, hurtowy i transport (Ambasada RP w Panamie, 2024a, 2024b).

Istotnym czynnikiem wpływającym na rozwój Haiti i Dominikany są bezpośrednie inwestycje zagraniczne, które znajdują się na innym poziomie. W Dominikanie na rok 2023 wyniosły one 4,75 mld USD, natomiast dla Haiti zaledwie 23,65 mln USD. Ukazuje to ogromne różnice w potencjale obu krajów i możliwości rozwoju społeczno-gospodarczego krajów. Inwestorzy wręcz napływają do Dominikany, co obrazuje trend wzrostowy w ostatnich latach, natomiast w Haiti występuje trend spadkowy.



Rys. 5. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne netto wyrażone w USD w latach 1970-2021

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z (Statista, 2024a, 2024b).

Dominikana i Haiti to kraje wielu przeciwieństw, których rozwój determinują wymienione czynniki. Zaliczyć do nich można przede wszystkim efektywne rolnictwo, które w przypadku Dominikany jest odpowiednie i zaspokaja potrzeby żywnościowe mieszkańców, czego nie można powiedzieć o rolnictwie haitańskim, które

wypełnia te potrzeby w zaledwie 70%, zdecydowanie wpływając na cenę tych dóbr i stwarzając konieczność pozyskiwania artykułów spożywczych z zagranicy.

Pomimo podobieństw w sektorze przemysłowym jest on na zupełnie innym poziomie przede wszystkim pod względem rodzaju produkowanych dóbr. Wykorzystywanie zaawansowanych technologii w przemyśle dominikańskim powoduje nowe możliwości eksportowe i przyspiesza rozwój gospodarki. Produkcja w Haiti opiera się przede wszystkim na wyrobach tekstylnych i ich eksporcie, co wręcz kontrastuje z dobrami luksusowymi wpływającymi z dominikańskich portów.

Ostatnimi różnicami i przyczynami w poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego sąsiadów są sektor usług, a także bezpośrednie inwestycje zagraniczne. W przypadku sektora III można zauważyć odmienności w wykorzystaniu potencjału turystycznego czy innych specjalistycznych usług, jak np. technologie informatyczne.

Odnosząc się do bezpośrednich inwestycji zagranicznych, należy stwierdzić, że są one motorem napędowym gospodarki Dominikany. Dzięki powstawaniu nowych miejsc pracy oraz produkcji zaawansowanych wyrobów podnosi się poziom i jakość życia Dominikańczyków oraz uwalniany jest potencjał kapitału ludzkiego. Znikome inwestycje na Haiti są jedną z przyczyn zastoju gospodarczego i problemów, z którymi mierzy się społeczeństwo haitańskie. Brak rozwoju różnorodnych gałęzi gospodarki powoduje konieczność importowania wielu dóbr, a także monotematyczność w przypadku eksportu i hamowanie rozwoju kraju.

4. Rozwój sektora turystyki jako czynnik różnicujący kraje Hiszpanii

Pomimo podobieństwa w poziomie rozwoju gospodarczego w 1960 roku pomiędzy Haiti a Dominikaną przez 60 lat zarysowały się znaczące dysproporcje również w branży turystycznej. Sytuacja polityczna, gospodarcza i szeroko pojęte bezpieczeństwo to główne czynniki kształtujące rozwój turystyki.

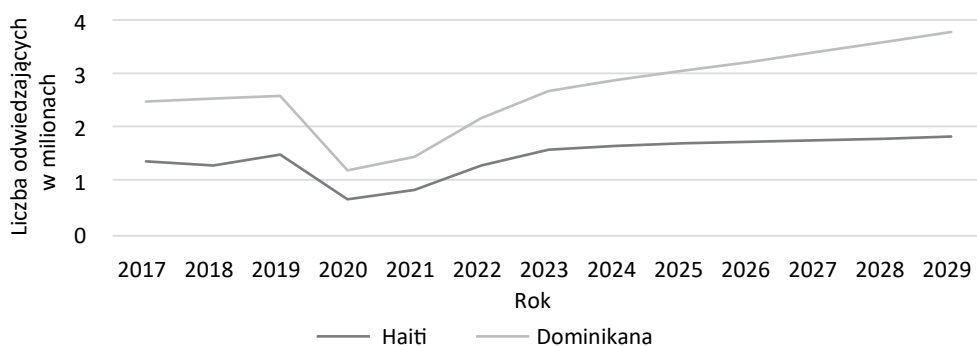
Pierwsze różnice zarysowują się w kwestii sytuacji politycznej. Obecna sytuacja polityczna Haiti wynika z długotrwałego kryzysu politycznego, który znacząco eskalował po roku 2015, od tego czasu nie udało się przeprowadzić wyborów. Kryzys pogłębił się po zamachu na prezydenta Jovenela Moïse'a w lipcu 2021 roku. Prezydent Haiti został zamordowany przez grupę najemników. Obecnie sytuacja pod względem bezpieczeństwa w Haiti stale się pogarsza. W całym kraju odnotowuje się wysoki poziom przestępczości. Największym problemem są tam zorganizowane grupy przestępcze, tzw. gangi. Kontrolują one duże tereny kraju, w tym stolicę. Przemoc z ich strony stała się dla społeczeństwa codziennością, z którą nie radzą sobie służby bezpieczeństwa (Haliżak, 2017).

Pogarszająca się sytuacja polityczna wpływa bezpośrednio na sytuację gospodarczą. Rosnące ceny, wysoki poziom bezrobocia i ubóstwo przekładają się na większą liczbę protestów oraz demonstracji ze strony społeczeństwa. Pomoc międzynarodowa, którą otrzymuje Haiti, jest niewystarczająca, by opanować wymagającą sytuację w państwie.

Ponadto Haiti zмага się również z katastrofami naturalnymi, takimi jak huragany czy trzęsienia ziemi. Jedno z najbardziej drastycznych trzęsień ziemi, o magnitudzie 7 w skali Richtera, dotknęło ten kraj 12 stycznia 2010 roku. Podczas tych wydarzeń zginęło ponad 220 000 ludzi. W 2016 roku Haiti nawiedził huragan Matthew. Zginęło wówczas ponad 600 osób, zostało zniszczonych prawie 200 000 budynków mieszkalnych, a straty finansowe wyniosły ponad 2,8 mld dolarów. Skutki ww. katastrof odczuwane są po dziś dzień m.in. poprzez brak dostępu do niektórych regionów wyspy.

Z kolei Dominikana to kraj demokratyczny, ze stabilną sytuacją polityczną. Na czele państwa, a zarazem rządu stoi prezydent, który wybierany jest w wyborach na 4-letnią kadencję. W kraju nie występują znaczące konflikty wewnętrzne, które mogłyby wpływać na niepokój społeczny. Sytuacja pod względem bezpieczeństwa jest stabilna. Wskaźnik przestępczości jest wysoki, lecz kształtują go w większości napady rabunkowe wymierzone w turystów. W związku z poważnym problemem kradzieży dokonywanych na turystach rząd Dominikany powołał specjalną jednostkę policji CESTUR, która ma za zadanie chronić obcokrajowców, zapobiegać kradzieżom i udzielać wsparcia poszkodowanym. Zaangażowanie i skuteczność działania CESTUR-u są jednym z powodów popularności Dominikany jako destynacji turystycznej. Wyróżnia ją również poziom dbania o bezpieczeństwo, który jest znacząco wyższy niż w innych krajach Ameryki Łacińskiej, co wiąże się z większą skłonnością zagranicznych inwestorów do lokowania kapitału po wschodniej stronie wyspy aniżeli po zachodniej, oraz pomoc rządu w rozwoju sektora turystycznego.

Pomimo bardziej sprzyjających warunków do rozwoju turystyki w Haiti, Dominikana lepiej wykorzystała swój potencjał i znacznie lepiej poradziła sobie z rozwojem tej branży. Skutki tych działań są widoczne w rocznej liczbie odwiedzających.

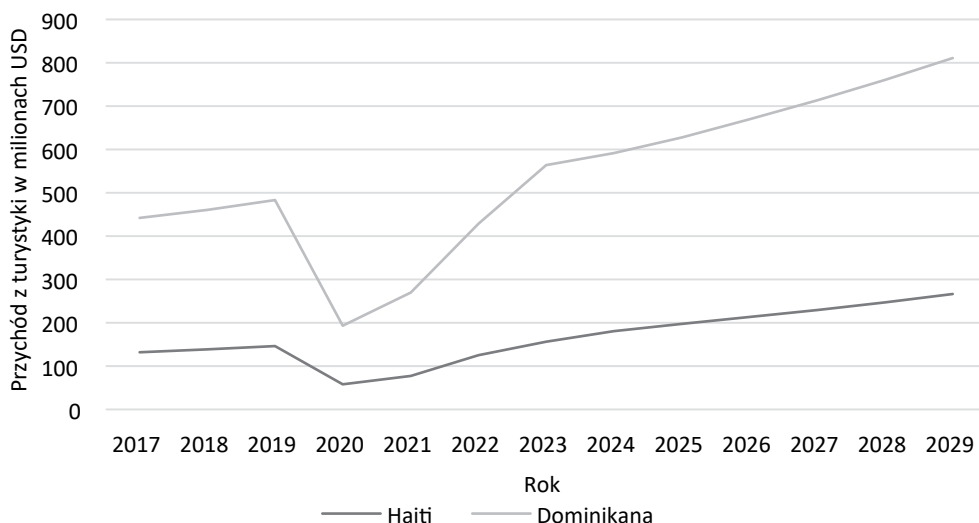


Rys. 6. Liczba odwiedzających w milionach wraz z prognozą w latach 2017-2029

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z (Statista, 2024a, 2024b).

Turystyka na wyspie rozwijała się w sposób zróżnicowany. Haiti poprzez niestabilną sytuację polityczną i brak inwestycji w turystykę nie wykorzystało szansy wy-

nikającej z pobytu potencjalnych odwiedzających. Brak stabilności, wysoki wskaźnik przestępczości czy podwyższone ryzyko katastrof naturalnych były czynnikami, które zniechęcały potencjalnych krajowych i zagranicznych inwestorów w Haiti. Szansę w tej sytuacji wykorzystała Dominikana, która dzięki swojej atrakcyjności, niskim cenom i własnym inwestycjom turystycznym przyciągnęła grono inwestorów i turystów. Czynniki te przełożyły się bezpośrednio na przychody z turystyki.



Rys. 7. Przychód z turystyki w milionach dolarów wraz z prognozą w latach 2017-2029

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z (Statista, 2024a, 2024b).

Rynek turystyczny na Haiti po latach zaniedbań przewiduje znaczący wzrost w nadchodzących latach. Prognozy wskazują, że do 2025 roku przychody z turystyki osiągną 197,61 mln USD. Średnia prognozowana roczna stopa wzrostu w okresie 2025-2029 wyniesie 7,78%. Wyłączając dane z okresu pandemii COVID-19, można zauważyć tendencję wzrostową w latach 2019-2029. Oczekuje się, że do 2029 roku wartość rynku osiągnie 266,67 mln USD, co świadczy o jego dynamicznym rozwoju. Prognozowany wzrost wynika z tego, że Haiti cieszy się rosnącym zainteresowaniem wśród zwolenników turystyki ekologicznej. Kraj przyciąga turystów swoimi pięknymi krajobrazami, w tym plażami, górami i wodospadami, a także unikalną ofertą kulturową. Wzrost zainteresowania tym segmentem rynku może mieć istotny wpływ na rozwój sektora turystycznego w nadchodzących latach.

Dominikański rynek turystyki i podróży również przewiduje znaczny wzrost w najbliższych latach. Szacuje się, że w 2025 roku przychody osiągną 627,92 mln USD. Średnia prognozowana roczna stopa wzrostu w latach 2025-2029 wyniesie 6,59%. Oczekuje się, że w roku 2029 przychody uplasują się na poziomie 810,54 mln USD. Ponadto, wyłączając dane z okresu pandemii wirusa SARS-CoV-2, zauważalna

jest tendencja wzrostowa w badanym okresie. Kolejnym czynnikiem wzrostowym rynku turystyki w Republice Dominikany jest rozwój sprzedaży internetowej, której udział w tym rynku ma wynieść 80% całkowitych przychodów w 2029 roku. Warto wspomnieć o zmianie podejścia do turystyki na wschodniej części wyspy, coraz częściej stawia się tam na zrównoważoną ekoturystykę i ośrodki z opcją *all inclusive*. Ekoturystyka coraz bardziej zyskuje w oczach odwiedzających, głównie ze względu na większą świadomość ekologiczną oraz chęć dbania o środowisko. Dominikana przyciąga swoich turystów także za pośrednictwem zróżnicowanego krajobrazu oraz atrakcji dla najbardziej wymagających.

5. Zakończenie

Wyspa Hispaniola stanowi przykład skrajnego zróżnicowania społeczno-gospodarczego. Haiti i Dominikana, dwa państwa dzielące tereny jednej wyspy, prezentują zupełnie odmienne ścieżki rozwoju. Analiza ich historii, struktury gospodarki, poziomu życia, turystyki oraz napływu inwestycji zagranicznych jednoznacznie wskazuje, że Dominikana skuteczniej wykorzystała swój potencjał.

Przyczynami tej nierównowagi są czynniki historyczne, decyzje polityczne, klimat, zróżnicowanie gospodarki czy napływ inwestycji zagranicznych. Dominikana rozwinęła nowoczesne sektory usługowe, przyciągnęła inwestorów i zbudowała silną branżę turystyczną, jednocześnie zapewniając stabilność polityczną, natomiast pogrążone w kryzysie politycznym Haiti opiera swoją gospodarkę na tradycyjnych branżach, czego przyczyną są ogromne niedoinwestowanie, a także chroniczne katastrofy naturalne. Różnice w strukturze zatrudnienia, poziomie życia, eksporcie i imporcie czy chociażby dostępie do edukacji i podstawowych usług są na tyle znaczące, że Hispaniola staje się symbolem kontrastów – miejscem, gdzie codziennie zderzają się dwa światy.

Czas pokaże, czy Haiti będzie w stanie zrównać się gospodarczo i społecznie ze swoim wschodnim sąsiadem, niemniej jednak wymagać to będzie ogromnych nakładów kapitałów finansowego i ludzkiego.

Literatura

- Ambasada RP w Panamie. (2024a). *Informator ekonomiczny – Dominikana*. Pobrano 21 marca 2025 z <https://www.gov.pl/web/panama/dominikana-ie>
- Ambasada RP w Panamie. (2024b). *Informator ekonomiczny – Haiti*. Pobrano 21 marca 2025 z <https://www.gov.pl/web/panama/haiti>
- Bartkowiak, R. (2013). *Ekonomia rozwoju*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Central Intelligence Agency (CIA). (2025). Pobrano 15 kwietnia 2025 z <https://www.cia.gov/>
- Derwich, K. (2014) Problem dysfunkcyjności państwa w rejonie Ameryki Łacińskiej i Karaibów na przykładach Haiti, Kolumbii i Meksyku. W: R. Kłosowicz (red.), *Państwa dysfunkcyjne i międzynarodowe wysiłki zmierzające do ich naprawy* (s. 103-143). Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.

- Halizak, E. (red.). (2017). *Stosunki Międzynarodowe*, 4(52)/2016. Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Kociszewski, K., Paradowska, M. i Platje, J. (2020). *Ekonomiczne uwarunkowania międzynarodowych nierówności rozwojowych*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- OECD. (2023). Pobrano 15 kwietnia 2025 z <https://oec.world/en>
- Parysek, J. J. (2018). Rozwój społeczno-gospodarczy oraz czynniki i uwarunkowania rozwoju. *Studia Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN*, 183, 37-56.
- Rudowski, T. (2015). Haiti i Dominikana – dwa modele rozwoju państwa postkolonialnego. W: M. Lisińska, B. Belavska (red.), *Ameryka łaćcińska w stosunkach międzynarodowych* (s. 143-158). Koło Studentów Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Siudek, T. (2013). Rozwój gospodarczy – aspekty teoretyczne i praktyczne. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 15, 266-274.
- Statista. (2024a). *Travel & Tourism – Dominican Republic*. Pobrano 6 kwietnia 2025 z <https://www.statista.com/outlook/mmo/travel-tourism/dominican-republic>
- Statista. (2024b). *Travel & Tourism – Haiti*. Pobrano 6 kwietnia 2025 z <https://www.statista.com/outlook/mmo/travel-tourism/haiti>
- UNDP. (2025). *Human Development Reportaž*. Pobrano 15 kwietnia 2025 z <https://hdr.undp.org/data-center/documentation-and-downloads>
- World Bank. (2025a). *Dominican Republic*. Pobrano 10 kwietnia 2025 z <https://data.worldbank.org/country/dominican-republic>
- World Bank. (2025b). *Haiti*. Pobrano 9 kwietnia 2025 z <https://data.worldbank.org/country/haiti>
- Youngblood-Coleman, D. (2025a). *Country Review: Dominican Republic*. *Country Watch*. Pobrano 19 marca 2025 z <https://www.countrywatch.com/intelligence/countryreviews?countryid=51>
- Youngblood-Coleman, D. (2025b). *Country Review: Haiti*. *Country Watch*. Pobrano 19 marca 2025 z <https://www.countrywatch.com/intelligence/countryreviews?countryid=73>
- Zajdel, M. (2011). Trójsektorowa struktura gospodarcza w Polsce jako miernik rozwoju (wybrane aspekty). W: *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy* (s. 419-430). Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego.

Haiti and the Dominican Republic – Causes of Extreme Socio-Economic Disparities on one Island

Abstract: The purpose of this paper is to show the reasons for the disparity in the socio-economic development of Haiti and the Dominican Republic. The contrast seen between the countries is determined by a number of factors. The paper isolates the most important of these, such as the historical factor that has shaped the ground for later development, the differentiation in macro-sectors, the differentiation in exports and imports, as well as political stability or foreign investment inflows. Despite the similarity in the degree of economic development in 1960, only the eastern part of the island has become an example of dynamic development, foreign investment inflows, tourism development, high living standards and political stability. Haiti, on the other hand, suffers from problems such as poverty, a shortage of foreign investment, natural disasters and political instability. This thesis presents a discussion of socio-economic disparities. The research methods used in the article are case studies, statistical data and literature analysis.

Keywords: differences, economic development, disparities, Haiti, Dominican Republic

Patrycja Lysek

e-mail: 193431@student.ue.wroc.pl

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Holandia i Polska: porównanie rozwoju gospodarczego i kierunków modernizacji

[DOI: 10.15611/2025.60.3.05](https://doi.org/10.15611/2025.60.3.05)

JEL Classification: O11

© 2025 Patrycja Lysek

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Lysek, P. (2025). Holandia i Polska: porównanie rozwoju gospodarczego i kierunków modernizacji. W: M. Stawicka (red.), *Ekonomia* (s. 62-73). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Streszczenie: Celem pracy jest identyfikacja i ocena czynników wpływających na zróżnicowany poziom rozwoju gospodarczego Polski i Holandii oraz wskazanie możliwych obszarów, w których Polska mogłaby czerpać z doświadczeń holenderskiego modelu rozwoju. Analiza uwzględnia dane historyczne, społeczne, gospodarcze i polityczne. Wykazała, że Holandia osiągnęła swój wysoki poziom rozwoju dzięki m.in. kolonialnej przeszłości, otwartości na handel zagraniczny oraz odkryciu i eksploatacji złóż gazu ziemnego. Polska natomiast, mimo późniejszego startu spowodowanego okresem komunizmu, dynamicznie nadrabia dystans, korzystając z integracji z UE, inwestycji zagranicznych oraz rozwoju infrastruktury. Wnioski wynikające z analizy wskazują, że Polska może czerpać z doświadczeń Holandii, zwłaszcza w zakresie zrównoważonego rozwoju i innowacyjności. Pokazują również problemy, z jakimi będzie się zmagać gospodarka Holandii.

Słowa kluczowe: surowce naturalne, położenie geograficzne, infrastruktura cyfrowa, zrównoważony rozwój, innowacyjność

1. Wstęp

Holandia oraz Polska to kraje należące do Unii Europejskiej. Dzięki temu państwa te mają ułatwioną współpracę gospodarczą ze sobą. Mimo podobnych możliwości, jakie daje im UE, kraje rozwijają się w innym tempie. Holandia od wielu dekad należy do czołówki gospodarek światowych pod względem innowacyjności i jakości życia, podczas gdy Polska, choć szybko nadrabia dystans, wciąż zмага się z wyzwaniami wynikającymi z transformacji ustrojowej.

Celem niniejszego rozdziału jest identyfikacja i ocena czynników wpływających na zróżnicowany poziom rozwoju gospodarczego Polski i Holandii oraz wskazanie możliwych obszarów, w których Polska mogłaby czerpać z doświadczeń holenderskiego modelu rozwoju. Aby osiągnąć zamierzony cel, postawiono następujące pytania badawcze:

- Jakie czynniki historyczne, instytucjonalne i gospodarcze ukształtowały dzisiejszy poziom rozwoju społeczno-gospodarczego Holandii i Polski?
- Jakie są współczesne mocne i słabe strony polskiej gospodarki na tle holenderskiej?
- Jakie rozwiązania stosowane w Holandii w zakresie innowacyjności, transformacji energetycznej i polityki gospodarczej mogą zostać zaadaptowane w warunkach polskich?

Praca ma charakter porównawczy. Obejmuje analizę danych makroekonomicznych, wskaźników rozwoju (takich jak PKB *per capita*, GII, struktura zatrudnienia) oraz wybranych aspektów polityki publicznej. Efektem pracy jest zestawienie rekomendacji odnoszących się do potencjalnych kierunków rozwoju Polski z uwzględnieniem doświadczenia Holendrów.

2. Gospodarka Holandii

Holandia to państwo położone w Europie Zachodniej nad Morzem Północnym. Kraj liczy obecnie około 17,987 mln mieszkańców, przy czym jego powierzchnia to zaledwie 41 526 km². Ponad połowę obszaru (niemal 23 tys. km²) zajmują grunty rolne. Mimo dużego obszaru uprawnego rolnictwo stanowi jedynie 1,6% PKB. Dominującym sektorem gospodarki są usługi odpowiadające aż za 69,8% PKB (MRiT, 2022).

2.1. Rozwój gospodarczy Niderlandów w ujęciu historycznym: od kolonializmu do transformacji energetycznej

Od momentu uzyskania niepodległości od Hiszpani w 1648 roku kupcy holenderscy zakładali swoje ośrodki handlowe na całym świecie. W 1795 roku, w wyniku rewolucji francuskiej, państwo zostało przekształcone w Republikę Batawską. Do roku 1814 obszar był zależny od Francji. Przez kolejne lata kraj, wraz z Belgią i Luksemburgiem, tworzył Królestwo Niderlandów. Dopiero w 1839 roku powstało obecnie nam znane państwo – Holandia. Od tego czasu aż do II wojny światowej kraj był jedną z największych potęg kolonialnych. Dzięki temu zwiększył on swój kapitał gospodarczy poprzez dostęp do wielu surowców naturalnych. Poskutkowało to dynamicznym rozwojem gospodarczym (Reach, 1993). Obecnie Holandia składa się z czterech części: Niderlandy (w Europie Zachodniej), Aruba, Curacao i St. Maarten (Karaiby) oraz trzech gmin zamorskich (Bonaire, Saba i St. Eustatius) (MRiT, 2022).

Przełomowym momentem dla gospodarki było odkrycie złóż gazu ziemnego w Groningen w 1959 roku. Od tego momentu kraj stał się kluczowym eksporterem tego surowca. Eksploatacja gazu przyniosła 416,8 mld euro do budżetu Holandii, co umożliwiło jej dynamiczny rozwój. Część przychodów przeznaczono na badania naukowe i innowacje, zwłaszcza w dziedzinie energetyki, technologii i zarządzania zasobami (Anadolu Agency, 2019). Mimo ogromnych korzyści, jakie przyniosło to odkrycie, pojawiły się także negatywne skutki, takie jak osłabienie przemysłu produkcyjnego – zjawisko znane w ekonomii jako „choroba holenderska” (Smartstart, 2023). Przez nadmierną eksploatację surowca wystąpiły osunięcia gruntu i trzęsienia ziemi, które naturalnie nie występują w tym obszarze. Ze względu na to w październiku 2023 roku zakończono wydobywanie gazu ziemnego. Obecnie trwa proces rekultywacji regionu, wypłaty odszkodowań mieszkańcom oraz planowanie transformacji energetycznej (Reuters, 2023).

Przedstawione dane (tab. 1) pozwalają śledzić nie tylko ewolucję struktury gospodarki Holandii, ale także skuteczność jej polityki gospodarczej w warunkach m.in. integracji europejskiej oraz globalizacji.

Tabela 1. wybrane wskaźniki makroekonomiczne dla Holandii (1985-2023)

Rok	PKB nominalny (mld USD)	PKB <i>per capita</i> (USD)	Inflacja (%)	Bezrobocie (%)	Dług publiczny (% PKB)
1985	168,5	11 000	2,3	7,5	58,0
1990	290,0	19 000	2,7	6,0	60,0
1995	395,0	25 000	2,0	6,5	65,0
2000	435,0	27 000	2,5	3,5	55,0
2005	620,0	38 000	1,5	4,5	52,0
2010	840,0	50 000	1,3	4,5	60,0
2015	770,0	45 000	0,2	6,5	65,0
2020	900,0	52 000	1,3	3,8	54,0
2023	1 154,4	64 829	4,1	3,6	45,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (World Economic Outlook Database, 2025).

Holandia przez cały analizowany okres prezentuje cechy stabilnej i dojrzałej gospodarki rynkowej. Wysoki poziom PKB *per capita*, niska inflacja oraz bardzo niskie bezrobocie świadczą m.in. o silnych fundamentach makroekonomicznych, efektywnej polityce monetarnej i fiskalnej. Niderlandy są przykładem kraju o wysokim poziomie integracji rynkowej oraz skutecznej polityce państwa.

2.2. Kluczowe atuty gospodarki holenderskiej: innowacyjność, infrastruktura i ekspansja globalna

Holandia od wielu lat zajmuje wysokie miejsca w rankingach PKB oraz PKB *per capita*. Jedną z najważniejszych cech gospodarki, przyczyniającą się do takich wyników,

jest otwartość. Umożliwia ona współpracę z przedsiębiorcami z innych krajów. Inwestując w zagraniczne firmy, kraj ma możliwość zwiększenia skali produkcji, ale też korzystania z dostępnych w innych państwach czynników produkcji, w tym surowców naturalnych. Istotnymi czynnikami przyciągającymi inwestorów są:

- położenie nad Morzem Północnym oraz w sąsiedztwie takich państw, jak Niemcy i Francja,
- infrastruktura (m.in. obecność największego portu w Europie – Portu Rotterdam)
- sprzyjające przepisy fiskalne, takie jak zwolnienie z podatku od udziałów (*Participation Exemption*).

Rezultatem współpracy zagranicznej są wysokie wartości importu i eksportu, często brane pod uwagę podczas mierzenia poziomu rozwoju gospodarczego.

Holandia stawia na rozwój w sektorach innowacyjności i nowoczesnych technologii. Mimo że kraj ten poświęca tylko 2,23% PKB na inwestycje w badania i rozwój (Rathenau Instituut, 2024), to w 2024 roku zajął 8. miejsce na świecie w rankingu Global Innovation Index (Dutta i in., 2024). Państwo posiada silnie rozbudowaną infrastrukturę cyfrową i 14 uniwersytetów badawczych. (Worldostats, 2025). Dodatkowo rząd oferuje „zachęty” do badań i rozwoju dla innowacyjnych firm:

WBSO pozwalające firmom obniżyć koszty wynagrodzeń dla badań i rozwoju oraz inne koszty i wydatki na badania i rozwój, takie jak prototypy lub sprzęt badawczy.

- Innovation Box zapewniający stawkę podatkową 9% dla dochodów związanych z patentami i towarzyszącym im rozwojem.
- Innovation Credit zapewniający pomoc firmom w fazie rozwoju nowych produktów lub usług.
- Kapitał SEED dostępny za pośrednictwem pożyczek lub funduszy *venture capital*¹ (Dutta i in., 2024).

Sektor usług stanowi fundament holenderskiej gospodarki, zatrudniając około 84% populacji aktywnej zawodowo. Najbardziej rozwinięte branże to usługi finansowe, logistyka, turystyka oraz nowoczesne technologie. Kluczową rolę odgrywa wysoki stopień cyfryzacji: aż 96% obywateli korzysta z usług bankowych, a ponad 90% transakcji odbywa się bezgotówkowo (de Vette i Dirks, 2024). Wysoki rozwój logistyki wynika nie tylko z korzystnego położenia geograficznego, ale również z automatyzacji wielu procesów. Holandia jest liderem w logistyce *e-commerce* z efektywnymi systemami dystrybucji umożliwiającymi szybkie dostarczanie towarów w obrębie Europy. Kraj stawia na transport niskoemisyjny i rozwój infrastruktury związanej z elektromobilnością. To czyni Holandię jednym z liderów w zielonej lo-

¹ *Venture capital* – forma inwestowania, w której fundusze są inwestowane w firmy znajdujące się we wczesnej fazie rozwoju, często start-upy, z dużym potencjałem wzrostu.

gistyce² (Waredock, 2025). Istotną rolę odgrywa również turystyka, która wspiera wzrost społeczno-gospodarczy. Najchętniej odwiedzanym miastem jest Amsterdam, który słynie nie tylko z pięknych widoków i licznych rowerów, ale również z mostów, kanałów oraz najstarszej giełdy papierów wartościowych na świecie (Ignatiev i Tsyra, 2022). Ważne turystycznie są także wyspy położone na Karaibach. Charakteryzują się one wspaniałymi widokami i plażami. Dodatkowo podróżujący z krajów UE nie potrzebują wizy, aby się tam dostać (Milian, 2021).

Na wzrost i rozwój gospodarek wpływają także sukcesy międzynarodowe. Przykładem takich osiągnięć mogą być firmy, które zyskały ogromną popularność i znane są niemal na całym świecie. Jedną z nich jest Heineken słynący z produkcji piwa. Został założony w 1864 roku w Amsterdamie i od tego momentu był wielokrotnie nagradzany przez różne instytucje (Heineken, b.d.). Innym przykładem jest marka Philips, która powstała w 1891 roku w Eindhoven. Obecnie jest to jeden z większych producentów elektroniki na świecie. Jej głównym celem jest poprawianie jakości życia ludzi na świecie (Philips, b.d.). To dwie z największych firm, których sukces pomógł we wzroście gospodarczym kraju. Mówiąc o handlu i firmach, nie można pominąć faktu, że Niderlandy są jednym z największych eksporterów na świecie. Kraj eksportuje przede wszystkim maszyny, chemikalia i produkty rolne, w tym słynne tulipany (Worldstats, 2025).

2.3. Strategiczne kierunki rozwoju społeczno-gospodarczego Holandii w XXI wieku

W obecnych czasach głównym celem państw UE są działania zgodne z zasadami zrównoważonego rozwoju. Identycznie jest w przypadku Niderlandów.

Kraj zakłada osiągnięcie neutralności klimatycznej do 2050 roku. W ramach porozumienia Dutch Climate Agreement Holandia zobowiązała się do redukcji emisji CO₂ o co najmniej 55% do 2030 roku w stosunku do poziomu z 1990 roku. Osiąganiu tego celu służy dynamiczny rozwój odnawialnych źródeł energii. Transformacja energetyczna obejmuje stopniowe wycofywanie się z paliw kopalnianych i przecho-dzenie na czyste technologie. Do 2030 roku planowane jest zamknięcie wszystkich elektrowni węglowych oraz wprowadzenie regulacji nakazujących sprzedaż wyłącznie samochodów elektrycznych od tego samego roku (Klimaatkoord, 2019). Obecnie rząd, w celu zachęty do pomocy w poprawie stanu środowiska, oferuje m.in. dofinansowania do pojazdów elektrycznych – Subsidie Elektrische Personen-auto's (SEPP) – w wysokości ok. 2950 euro dla nowych samochodów oraz około 2000 euro dla używanych (RVO, 2024). Zachęca również gospodarstwa domowe poprzez dofinansowania np. na instalacje fotowoltaiczne i pompy ciepła – program ISDE, kwota dotacji zależy od rodzaju i ilości instalowanych urządzeń (RVO, 2024).

² Zielona logistyka to sposób prowadzenia działalności logistycznej, który minimalizuje negatywny wpływ na środowisko.

Państwo realizuje również cele Agendy 2030. Osiąga duże postępy w realizacji jednego z najważniejszych aspektów dla gospodarki – celu 8, który zakłada zrównoważony wzrost gospodarczy i godną pracę dla każdego. Poziom zatrudnienia w Holandii należy do najwyższych w Unii. Świadczy to o stabilnym rynku pracy i wysokiej aktywności zawodowej społeczeństwa. Kraj stawia na rozwój nowoczesnych technologii, innowacji i cyfryzacji. Holandia rozwija się w kierunku gospodarki opartej na wiedzy i nowych technologiach, co sprzyja tworzeniu nowych miejsc pracy w sektorach przyszłości. Pomimo postępów realizacja celu nadal napotyka bariery. Wynika to m.in. z wielokulturowości państwa i problemów z tym związanych (High-level political forum, b.d.).

3. Gospodarka Polski – przemiany, potencjał i kierunki rozwoju

Polska to kraj położony w Europie Środkowej nad Morzem Bałtyckim. Państwo ma powierzchnię 322 575 km² i liczy 37,454 mln mieszkańców (Główny Urząd Statystyczny, b.d.). Podobnie jak Holandia zalicza się do krajów wysoko rozwiniętych. Kraj zajmuje 21. miejsce na świecie w rankingu wskaźnika PKB (Tradingeconomics, b.d.). Dominującym sektorem w tym wskaźniku są usługi, które stanowią 57,6% jego wartości (Kolasa, 2021).

3.1. Historyczne uwarunkowania rozwoju gospodarczego

Polska została oficjalnie państwem w 966 roku. Od tego czasu do momentu podziału na dzielnice w 1138 roku kraj był potęgą. Na przestrzeni kolejnych kilkuset lat kraj stoczył wiele wojen, tym samym jego obszar się zmieniał. W tym czasie, dzięki portowi w Gdańsku, gospodarka rozkwitała. Polska utraciła swoją niezależność w 1772 roku poprzez I rozbiór. W niektórych zaborach występowała industrializacja i modernizacja. Wpłynęło to na ludność tych obszarów i ich rozwój po zakończeniu rozbiorów. Po kilkunastu latach w kraju została uchwalona konstytucja. Jednak nadal nie zapewniło to suwerenności. Kraj w 1918 roku odzyskał niepodległość i mógł się rozwijać. Od wielu lat Polska utrzymuje stabilną pozycję polityczną i dynamicznie się rozwija (Blisko Polski, b.d.).

Przełomowym wydarzeniem dla gospodarki była transformacja gospodarcza w 1989 roku. Jej podstawowym celem było zahamowanie wzrostu inflacji, w miarę możliwości jej obniżenie i zredukowanie deficytu budżetowego. Dążono też do stworzenia sprawnie funkcjonującego systemu rynkowego (Gola, b.d.). Równie istotną rolę w rozwoju odegrało dołączenie Polski do Unii Europejskiej w 2004 roku. Wydarzenie to otworzyło gospodarkę na zagraniczne rynki. Jako członek UE kraj może liczyć na dofinansowania umożliwiające rozwój, wzrost gospodarczy i poprawę jakości życia mieszkańców (Unia Europejska, b.d.).

W tab. 2 zaprezentowano wybrane wskaźniki makroekonomiczne dla Polski na przestrzeni ostatnich lat. Potwierdzają one kluczową wagę wymienionych wydarzeń.

Tabela 2. Wybrane wskaźniki makroekonomiczne dla Polski (1985–2023)

Rok	PKB nominalny (mld USD)	PKB <i>per capita</i> (USD)	Inflacja (%)	Bezrobocie (%)	Dług publiczny (% PKB)
1985	70,9	1 899	15,1	brak danych	brak danych
1990	62,2	1 629	585,8	6,3	brak danych
1995	139,4	3 612	27,9	13,3	48,7
2000	171,6	4 485	10,1	16,1	36,4
2005	306,3	8 023	2,2	18,1	46,6
2010	479,8	12 619	2,6	10,0	53,5
2015	477,5	12 563	–0,9	7,7	51,3
2020	595,9	15 600	3,4	6,2	57,4
2023	809,2	17 391	4,1	5,2	49,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (World Economic Outlook Database, 2025).

Początek analizowanego okresu cechuje się wysoką inflacją, niskim poziomem dochodu narodowego i zakłóceniami strukturalnymi wynikającymi z reform okresu przejściowego. Znacząca poprawa jest widoczna po roku 1990, kiedy inflacja wynosiła 585,5%. Duży progres można również zauważyć po 2005 roku, kiedy Polska była już częścią Unii. Dane makroekonomiczne ukazują imponującą skalę transformacji gospodarczej kraju. Przejście od głębokiego kryzysu inflacyjnego i niskiego dochodu narodowego do stabilnej, rosnącej gospodarki potwierdza efektywność reform strukturalnych oraz integracji z UE.

3.2. Atuty i ograniczenia współczesnej gospodarki

Polska, mimo wysokiej pozycji w rankingach PKB, nie znajduje się w czołówce, kiedy mowa o wskaźniku PKB *per capita* (Tradegeconomics, b.d.). Kraj stale się rozwija i dąży do poprawy sytuacji społeczno-gospodarczej. Pomocne w tym procesie są różne czynniki sprzyjające dynamicznemu rozwojowi.

Jedną z ważniejszych zalet jest położenie Polski w Środkowej Europie, przy basenie Morza Bałtyckiego. Sprzyja to rozwojowi logistyki i transportu. Kraj stanowi łącznik między Europą Zachodnią a Wschodnią oraz między Północą i Południem. Nie tylko sprzyja to rozwojowi handlu regionalnego, lecz również ułatwia integrację z globalnymi łańcuchami dostaw. Dostęp do morza i porty morskie, m.in. w Gdańsku (największy terminal przeładunkowy w pobliżu Bałtyku), zachęcają kraje, które nie mają dostępu do drogi morskiej, do współpracy. Położenie Polski skłania zagranicznych inwestorów do budowy infrastruktury ułatwiającej transport i przeładunek towarów. Przykładem tego są inwestycje w parki logistyczne i terminale intermodalne przy głównych autostradach i węzłach kolejowych. Międzynarodowe firmy logistyczne oraz operatorzy *e-commerce*, tacy jak Amazon, DHL czy DPD, coraz częściej wybierają nasz kraj jako bazę operacyjną dla swojej działalności w Europie (Polska Agencja Inwestycji i Handlu, b.d.).

Stabilność polityczna i gospodarcza stanowi atrakcyjny aspekt dla inwestorów zagranicznych. Umożliwia ona długoterminowe planowanie inwestycji. Przedsiębiorstwa, które najchętniej inwestują w Polsce, to firmy z USA, Niemiec, Korei Południowej oraz Chin. Głównym obszarem ich zainteresowań jest sektor przemysłowy, w tym branża motoryzacyjna, chemiczna oraz sektory zaawansowanych technologii. Konflikt zbrojny trwający w kraju graniczącym z Polską nie wpłynął długoterminowo na chęci zagranicy do inwestowania w naszym kraju (Business Insider Polska, b.d.).

Kolejną zaletą gospodarki jest jej zróżnicowana struktura. Kraj nie jest uzależniony od jednego sektora produkcji. Tym samym jego wzrost opiera się na wielu filarach, jak przemysł, usługi, rolnictwo oraz nowoczesne technologie. Struktura ta ogranicza ryzyko i zachęca inwestorów do inwestowania kapitału w Polsce w różnych obszarach – od przemysłu ciężkiego po usługi cyfrowe czy logistykę. Zróżnicowana struktura jest istotna ze względu na zmienność potrzeb konsumentów, ale też mniejsze uzależnienie kraju od importu gotowych produktów. Wspiera ona również rozwój rynku wewnętrznego i wzmacnia pozycję państwa w globalnych łańcuchach dostaw (Polska Agencja Inwestycji i Handlu, b.d.).

Polska wyróżnia się w sektorze IT. Kraj jest bardzo rozwinięty jeśli chodzi o innowacyjne systemy komputerowe, w tym aplikacje mobilne. Przykładami rewolucyjnych rozwiązań są:

- BLIK – metoda płatności umożliwiająca bezpieczne i natychmiastowe transakcje; dostępna dla użytkowników każdego banku w Polsce; korzystanie z tej metody w 2024 roku wsparło wygenerowanie około 1,2% PKB w Polsce,
- BOOKSY – aplikacja umożliwiająca rezerwację *online* wizyt, m.in. usług z branży beauty oraz zarządzania biznesem; obecnie działa również w takich krajach, jak USA, Francja i Hiszpania,
- mObywatel – aplikacja, w której znajdują się cyfrowe dokumenty, takie jak dowód osobisty czy prawo jazdy, umożliwia również szybkie załatwianie wybranych spraw urzędowych; jest to najpopularniejsza aplikacja rządowa na terenie Europy,
- Allegro – najpopularniejsza strona zakupowa w Polsce; obecnie działa jeszcze w sześciu innych europejskich krajach; platforma generuje około 1% PKB, a dzięki skali serwisu zatrudnia prawie 1% całej siły roboczej w kraju.

To tylko niektóre z innowacyjnych rozwiązań, które swój początek miały w Polsce. Liczba start-upów dynamicznie rośnie i zaskakuje rewolucyjnymi metodami ułatwiającymi codzienne życie (We Did it in Poland, b.d.).

3.3. Strategia rozwoju do 2030 roku

Podobnie jak w przypadku Holandii, celem Polski jest rozwój zgodny z celami Agendy 2030. Dodatkowo Polska do 2030 roku planuje zredukować emisję CO₂ o 61% i osiągnąć neutralność klimatyczną do 2050 roku (Widuto, 2024).

W odniesieniu do celu 8. Agendy 2030 (wzrost gospodarczy i godna praca) priorytetowymi zadaniami dla kraju są m.in. poszukiwanie nowych przewag konkurencyjnych opartych na zaawansowanych technologicznie produktach, ich jakości i innowacyjności. Planowane jest zwiększenie wskaźnika zatrudnienia oraz wdrożenie prawnych ułatwień w prowadzeniu działalności gospodarczej i w dostępie do instrumentów finansowania. W związku z realizacją celu zostało podjętych wiele działań, jak np. promocja zatrudnienia osób w wieku 50+ i stymulowanie działalności rozwojowej firm.

Równie istotny jest cel 9., mówiący o innowacyjności, przemyśle i infrastrukturze. Działaniami, jakie kraj podejmuje w jego obrębie, są: czynności związane m.in. z funkcjonowaniem obecnych i wprowadzeniem nowych ulg podatkowych dla innowacyjnych przedsiębiorstw, wzmocnienie krajowego ekosystemu innowacji, działania związane ze wsparciem innowacyjnych branż charakteryzujących się największym potencjałem rozwojowym w kraju – tzw. krajowych inteligentnych specjalizacji (Ministerstwo Rozwoju i Technologii, 2023).

Oprócz wdrażania w życie celów Agendy 2030 Polska realizuje Krajowy Plan Odbudowy. Jest to kompleksowy program wsparcia i wzmocnienia polskiej gospodarki, finansowany z funduszy unijnych. Dzięki niemu podpisano 35 umów na modernizację badawczej infrastruktury i planowane jest zatrudnienie ponad 600 naukowców. Również dzięki KPO około 3000 osób uzyskało certyfikaty potwierdzające zdobyte kwalifikacje i umiejętności, które pomogły im otrzymać pracę. Do tej pory program wsparł 1525 MŚP i mikroprzedsiębiorstw, a planowana jest pomoc dla ponad 24 tys. firm (KPO, 2025).

Polska dobrze radzi sobie z realizacją celów Agendy 2030 oraz KPO. Główną przeszkodą dla kraju jest wojna w Ukrainie. Konflikt zbrojny spowodował zwiększenie liczby osób przebywających w kraju oraz przeznaczanie części budżetu na wsparcie sąsiada i przygotowania na wypadek wojny.

4. Podsumowanie

Zestawienie uwarunkowań historycznych, struktury gospodarki i kierunków rozwoju Polski i Holandii pozwala wskazać kluczowe czynniki różnicujące poziom ich rozwoju społeczno-gospodarczego. Analiza ukazuje, że choć oba kraje posiadają podobne fundamenty gospodarcze, ich drogi rozwoju, wynikające z odmienności politycznej i społecznej, poprowadziły do wyraźnych różnic w zakresie dynamiki wzrostu gospodarczego, struktury zatrudnienia oraz innowacyjności.

Do czynników historycznych wpływających na obecny poziom rozwoju Holandii należy zaliczyć doświadczenie kolonializmu i odkrycie złóż gazu ziemnego. Wzmocniły one pozycję kraju na arenie międzynarodowej. W przypadku Polski były to zabory oraz transformacja ustrojowa z 1989 roku. Umożliwiła ona przejście do gospodarki rynkowej, ale wymagała wieloletnich reform. Istotnym aspektem rozwoju

państw są ich mocne strony. Holandia jest światowym liderem w dziedzinie innowacji. Przeznacza dużą część budżetu na inwestycje w instytuty badawcze i rozwój nowoczesnych technologii. Polska, mimo dobrze wykwalifikowanej kadry z sektora IT, nie poświęca aż tyle środków na rozwój w tych dziedzinach. Jednym z powodów tego jest obecna sytuacja geopolityczna na świecie. Kraj bezpośrednio graniczy z Ukrainą, w której toczy się konflikt zbrojny. Sprawia to, że jest zmuszony wydawać większą część budżetu na zapewnianie bezpieczeństwa i obronę wschodniej flanki NATO niż Niderlandy, położone znacznie dalej. Polska mogłaby czerpać inspirację z rozwiązań wdrażanych przez Holandię w dziedzinie zrównoważonego rozwoju. Oba kraje działają według celów ustalonych w Agendzie 2030, jednak Holandia szybciej osiąga w nich postępy. Dzieje się tak dzięki zachętom oferowanym przez państwo zarówno mieszkańcom, jak i firmom.

Na podstawie przeprowadzonej analizy można wywnioskować, że Polska powinna skupić swoje wysiłki na modernizacji infrastruktury, na inwestycjach w technologie oraz rozwijaniu sektora usług. Natomiast Holandia staje przed wyzwaniem dalszego dostosowywania swojej gospodarki do zmieniających się warunków demograficznych oraz globalnych wyzwań związanych z ochroną środowiska i transformacją energetyczną.

Literatura

- Anadolu Agency. (2019). *Dutch Natural Gas Revenues Almost €417 Billion*. Institute of Energy For South-East Europe. <https://www.iene.eu/dutch-natural-gas-revenues-almost-417-billion-p5070.html>
- Blisko Polski. (b.d.). *Historia Polski w pigułce*. Pobrano 2 maja 2025 z <https://bliskopolski.pl/historia-polski/w-pigulce/>
- Business Insider Polska. (b.d.). *Polska jest interesującym krajem dla inwestorów zagranicznych*. Pobrano 30 kwietnia 2025 z <https://businessinsider.com.pl/biznes/polska-jest-interesujacym-krajem-dla-inwestorow-zagranicznych/lgrytdm>
- de Vette, N., i Dirks, M. (2024). *Financial Stability Report: Autumn 2024*. De Nederlandsche Bank N.V. Pobrano 4 maja 2025 z <https://www.dnb.nl/media/ia1bb1bm/ofs-najaar-2024-uk.pdf>
- Departament Handlu i Współpracy Międzynarodowej Ministerstwo Rozwoju i Technologii. (2022). *KRÓLESTWO NIDERLANDÓW. Informacja o sytuacji gospodarczej i stosunkach gospodarczych z Polską*. Pobrano 5 maja 2025 z <https://www.gov.pl/attachment/5fd4426d-a743-40a6-b9c0-ad7b14e14b91>
- Dutta, S., Lanvin, B., Rivera León, L., i Wunsch-Vincent, S. (2024). *Global Innovation Index 2024: Innovation in the Face of Uncertainty*. World Intellectual Property Organization. <https://doi.org/10.34667/TIND.50062>
- Główny Urząd Statystyczny. (b.d.). *Podstawowe dane*. Pobrano 7 maja 2025 z <https://stat.gov.pl/podstawowe-dane/>
- Gola, M. (b.d.). *Transformacja Gospodarcza w Polsce i Czechach w latach 1989-1998 w perspektywie członkostwa w Unii Europejskiej. Plan Balcerowicza i sytuacja makroekonomiczna Polski w okresie przejściowym w latach 1989-1991*. Exporter.pl. Pobrano 1 maja 2025 z <http://www.exporter.pl/zarzadzanie/ue/1po89.html>

- Klimaataakkoord. (2019, 28 czerwca). *National Climate agreement — The Netherlands*. Pobrano 29 kwietnia 2025 z <https://www.klimaataakkoord.nl/documenten/publicaties/2019/06/28/national-climate-agreement-the-netherlands>
- High-level political forum. (b.d.). *Voluntary National Review 2022, Netherlands. United Nations*. Pobrano 6 maja 2025 z <https://hlpf.un.org/countries/netherlands/voluntary-national-review-2022>
- Heineken (b.d.). Historia Heinekena. Pobrano 5 maja 2025 z <https://www.heineken.com/pl/pl/historia>
- Reach. (1993). *Holland - Polska: przewodnik dla przedsiębiorcy: wszystko o współpracy z Holendrami*. <https://katalog.ue.wroc.pl/161800116623/ksiazka/holland-polska?bibFilter=16>
- Ignatiev, P. i Tsyra, I. (2022). What is behind the Stunning Economic Success of the Netherlands? The Dutch Economic Miracle: A Strategic Perspective. *International Journal of Social Sciences and Economic Review* 4(4) 10-20. <https://doi.org/10.36923/ijsser.v4i4.156>
- International Trade Portal. (b.d.). *The Economic Context of the Netherlands*. Pobrano 3 maja 2025 z <https://www.lloydsbanktrade.com/en/market-potential/netherlands/economical-context>
- Kolasa, M. (2021, 21 czerwiec). *Raport specjalny - Usługi w gospodarce i handlu zagranicznym Polski*. Polski Fundusz Rozwoju. Pobrano 30 lipca 2025 z <https://pfr.pl/arttykul/raport-specjalny-uslugi-w-gospodarce-i-handlu-zagranicznym-polski>
- Krajowy Plan Odbudowy (KPO). (2025). *Efekty realizacji Krajowego Planu Odbudowy – Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej*. Pobrano 30 kwietnia 2025 z <https://www.kpo.gov.pl/strony/o-kpo/efekty-realizacji-krajowego-planu-odbudowy/>
- Milian, M. (2021, 16 kwietnia). *Rajskie wakacje na wyspie – Karaiby Holenderskie*. Travel Talks by Esky. Pobrano 3 maja 2025 z <https://traveltalks.esky.pl/inspiracje/rajskie-wakacje-na-wyspie-karaiby-holenderskie>
- Ministerstwo Rozwoju i Technologii. (2023). *Realizacja celów zrównoważonego rozwoju w Polsce. Raport 2023*. Pobrano 29 kwietnia 2025 z <https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologie/monitoring-realizacji-agendy-2030>
- Philips. (b.d.). *More than a Century of Innovation and Entrepreneurship. Our History*. Pobrano 1 maja 2025 z <https://www.philips.com/a-w/about/our-history.html>
- Polska Agencja Inwestycji i Handlu. (b.d.). *Wybierz Polskę. Atrakcyjność inwestycyjna Polski*. Pobrano 2 maja 2025 z https://www.paih.gov.pl/dlaczego_polska/wybierz_polske/
- Priorytety SDGs dla Polski. (b.d.). Pobrano 3 maja 2025 z <https://sdg.gov.pl/>
- Rathenau Instituut. (2024). *R&D investments in International Perspective*. Pobrano 3 maja 2025 z <https://www.rathenau.nl/en/science-figures/investments/international-perspective-rd-investments/rd-investments-international>
- Research & Development. (b.d.). *NFIA. The Netherlands: One of the Top Countries for Research and Development*. Pobrano 7 maja 2025 z <https://investinholland.com/doing-business-here/business-operations/research-and-development/>
- Reuters. (2023, 23 czerwca). *Netherlands to end Groningen gas production by Oct 1*. Pobrano 6 maja 2025 z <https://www.reuters.com/business/energy/netherlands-end-groningen-gas-production-by-oct-1-2023-06-23/>
- Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) (2025). *ISDE: Subsidie voor verduurzaming van uw woning*. (2025, 2 stycznia). RVO.nl. Pobrano 13 maja 2025 z <https://www.rvo.nl/subsidies-financiering/isde/woningeigenaren>
- Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO). (2024, grudzień 27). *Subsidieregeling elektrische personenauto's particulieren(Sepp)*. Pobrano 13 maja 2025, z <https://www.rvo.nl/subsidies-financiering/sepp>
- Smartstart. (2023, sierpień 28). *Co to jest choroba holenderska w ekonomii i jej wpływ – wyjaśnienie i analiza*. Pobrano 11 maja 2025 z <https://smartstart.pl/co-to-jest-choroba-holenderska-w-ekonomii-i-jej-wplyw-wyjasnienie-i-analiza/>

- Trade.gov.pl. *Holandia – Wielki kraj 1/8 wielkości Polski – Gospodarka*. (2024). Pobrano 6 maja 2025 z <https://www.trade.gov.pl/aktualnosci/holandia-wielki-kraj-1-8-wielkosci-polski-gospodarka/>
- Tradingeconomics. (b.d.) *Wskaźniki ekonomiczne*. Pobrano 29 kwietnia 2025 z <https://pl.tradingeconomics.com/>
- Unia Europejska. (b.d.). *Najważniejsze osiągnięcia Unii Europejskiej i korzyści z członkostwa w UE*. Pobrano 29 kwietnia 2025 z https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/achievements_pl
- Waredock. (2025). *Logistics market in the Netherlands 2025*. Pobrano 2 maja 2025 z <https://www.waredock.com/magazine/logistics-market-in-the-netherlands/>
- We Did it in Poland. (b.d.) Pobrano 3 maja 2025 z <https://wediditinpoland.eu/>
- Widuto, A. (2024). *Poland's Climate Action Strategy*. EPRS. European Parliamentary Research Service. Pobrano 29 kwietnia 2025 z [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2024/767168/EPRS_BRI\(2024\)767168_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2024/767168/EPRS_BRI(2024)767168_EN.pdf)
- World Economic Outlook Database (2025, 22 kwietnia). IMF. Pobrano 13 maja 2025 z <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2025/april>
- Worldostats. MFK. (2024, 21 października). *Exports by Country in 2025 – Global Trade Powerhouses Ranked*. Pobrano 30 kwietnia 2025 z <https://worldostats.com/country-stats/exports-by-country/>
- Worldostats. (2025). *Netherlands*. Pobrano 9 maja 2025 z <https://worldostats.com/countries/netherlands/>

The Netherlands and Poland: a Comparison of Economic Development and Directions of Modernization

Abstract: The aim of the article is to identify and assess the factors influencing the different levels of economic development of Poland and the Netherlands and to indicate possible areas in which Poland could draw from the experience of the Dutch development model. The analysis takes into account historical, social, economic and political data. It shows that the Netherlands has achieved its high level of development thanks to, among others, its colonial past, openness to foreign trade and the discovery and exploitation of natural gas deposits. Poland, on the other hand, despite a later start caused by the communist period, is dynamically catching up, taking advantage of integration with the EU, foreign investments and infrastructure development. The conclusions resulting from the analysis indicate that Poland can draw from the experience of the Netherlands, especially in the field of sustainable development and innovation. It also shows the problems that the Dutch economy will have to deal with.

Keywords: natural resources, geographical location, digital infrastructure, sustainable development, Innovation

Mikołaj Radliński

e-mail: 193471@student.ue.wroc.pl

ORCID: 0009-0008-3076-5713

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Zróźnicowanie atrakcyjności rynków pracy w Unii Europejskiej – perspektywa pracownika

[DOI: 10.15611/2025.60.3.06](https://doi.org/10.15611/2025.60.3.06)

JEL Classification: E10, J21

© 2025 Mikołaj Radliński

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Radliński, M. (2025). Zróźnicowanie atrakcyjności rynków pracy w Unii Europejskiej – perspektywa pracownika. W: M. Stawicka (red.), *Ekonomia* (s. 74-85). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Streszczenie: Głównym celem opracowania jest lepsze zrozumienie kategorii atrakcyjności rynków pracy. Realizacja tego celu wymagała przeprowadzenia badania empirycznego, które zostało skoncentrowane na oszacowaniu poziomu atrakcyjności krajowych rynków pracy w Unii Europejskiej z perspektywy pracownika w 2015 i 2024 roku. W badaniu empirycznym starano się odpowiedzieć na pytanie: czy z perspektywy pracownika atrakcyjność rynków pracy Unii Europejskiej wykazuje stabilność długookresową? Do oszacowania atrakcyjności krajowych rynków pracy wykorzystano metodę miernika syntetycznego, który pozwala na uporządkowanie rynków pracy od najbardziej do najmniej atrakcyjnych. W 2024 roku w porównaniu do 2015 roku nastąpiło zmniejszenie ogólnej atrakcyjności rynków pracy Unii Europejskiej z perspektywy pracownika, przy równoczesnej tendencji do wyrównywania się jej poziomu. Zauważa się dużą trwałość poziomu atrakcyjności rynków pracy. Wyniki analiz wskazują, że przy projektowaniu krajowych polityk zatrudnienia w Unii Europejskiej powinno się uwzględnić długookresowe uwarunkowania atrakcyjności rynków pracy wynikające ze zgodności instytucji rynku pracy z dominującym modelem społeczno-gospodarczym. Przeprowadzone badanie podkreśla złożoność kategorii atrakcyjności rynków pracy, która jest odmiennie określana przez grupy interesariuszy, tj. uczestników rynku – pracowników i pracodawców oraz instytucje rynku pracy. Wykazano, że atrakcyjność rynków pracy ma charakter trwały, a kluczowa dla niej w długim okresie jest spójność instytucji rynku pracy z przyjętym modelem społeczno-gospodarczym kraju.

Słowa kluczowe: rynek pracy, atrakcyjność, pracownik, Unia Europejska

1. Wstęp

Atrakcyjność rynków pracy jest określana w odmienny sposób przez pracownika, pracodawcę oraz instytucje rynku pracy (Kwiatkowski, 2019; Wawrzonek, 2020). Perspektywa pracownika odnosi się do potencjału uzyskania satysfakcjonującego zatrudnienia, niosącego równocześnie korzyści finansowe określone przez poziom wynagrodzenia i korzyści niefinansowe, tj. zapewniające równowagę między życiem zawodowym a prywatnym, sprzyjające wzrostowi zadowolenia z pracy. Perspektywa pracodawcy odzwierciedla zdolność do osiągnięcia zysku w długim okresie oraz wspierania działalności inwestycyjnej przedsiębiorstwa. Dla pracodawcy atrakcyjny rynek pracy opisany jest jego elastycznością, tj. zdolnością do pozyskania pracowników o odpowiednich kwalifikacjach, w odpowiednim czasie. Instytucje rynku pracy są mieszaniną regulacji i polityk, które zapewniają osiągnięcie długoterminowej równowagi makroekonomicznej, tj. efektywności rynku pracy i bezpieczeństwa pracy. Atrakcyjność rynków pracy w ich perspektywie powinna uwzględniać klasyczne cechy rynku pracy, ale także ich dynamikę i powiązanie z przyszłym popytem na pracę i zrównoważonym społeczeństwem.

Polityka zatrudnienia w krajach Unii Europejskiej (UE) promuje zwiększenie pełnego zatrudnienia, wzrost umiejętności i kompetencji (RADA EU, 2015). Osiągnięcie tych celów uatrakcyjni rynki pracy, zarówno dla osób poszukujących pracy, pracowników, jak i przedsiębiorstw, oraz tworzy ramy atrakcyjności rynków pracy dla krajowych instytucji rynków pracy. Działania podejmowane przez kraje UE skoncentrowane są głównie na zwiększeniu dopasowania ofert pracy do posiadanego zasobu, co w praktyce oznacza niski poziom bezrobocia i niepełnego zatrudnienia.

Celem głównym pracy jest lepsze zrozumienie kategorii atrakcyjności rynków pracy, próba włączenia się do dyskusji na temat ich atrakcyjności i czynników ją determinujących. Przegląd literatury oraz analiza badań empirycznych wskazują, że kategoria atrakcyjności rynków pracy jest wielopłaszczyznowa i wymaga podjęcia decyzji w kontekście zarówno definicyjnym, jak i metodologicznym. Jak wykazano powyżej, atrakcyjność rynków pracy jest postrzegana inaczej przez poszczególnych jej uczestników, więc charakteryzują ją inne zestawy zmiennych. Dyskusja w tym zakresie jest interesująca i nadal potrzebna. Mimo wielu prób definiowania atrakcyjności rynków pracy temat jest wciąż aktualny, przede wszystkim, z powodu konieczności uwzględniania w polityce rynku pracy coraz nowych wymiarów atrakcyjności. Realizacja celu głównego pracy wymagała zaplanowania i przeprowadzenia badania empirycznego, które skoncentrowano na ocenie zmian poziomu atrakcyjności krajowych rynków pracy w Unii Europejskiej w latach 2015 i 2024 z perspektywy pracownika, oraz identyfikacji czynników determinujących trwałość lub zmienność tej atrakcyjności. Do oceny atrakcyjności rynków pracy w UE wykorzystano metodę miernika syntetycznego. W analizach zdecydowano się na opisanie atrakcyjności, wykorzystując informacje o: średnim poziomie wynagrodzenia, stopie aktywizacji zawodowej, produktywności zatrudnieniowej pracy, wartości indeksu umiejętno-

ści, tygodniowej liczbie godzin pracy oraz czasie trwania życia zawodowego. Dotychczasowe analizy atrakcyjności rynku pracy nie uwzględniały dynamiki zmian z perspektywy pracowników w kontekście UE, stąd konieczność uzupełnienia tej luki. Źródłem danych były bazy: EUROSTAT i CEDEFOP.

2. Przegląd literatury

W literaturze naukowej istnieje wiele podejść do określania atrakcyjności rynków pracy, a każda próba jej zdefiniowania kończy się przyjęciem odrębnych założeń i metod badawczych. Jednak formułowane wnioski wskazują, że jest ona kategorią wielopłaszczyznową, inaczej postrzeganą przez pracowników i pracodawców oraz instytucje tworzące ten rynek, dlatego trudną do jednoznacznej interpretacji. Ponadto złożoność kategorii potęguje fakt, że definiując atrakcyjność rynku pracy, należy uwzględnić jego powiązania z pozostałymi elementami gospodarki (Borjas i Van Ours, 2010; Zawadzki, 2017). Jego wysoka atrakcyjność ma bowiem pozytywny wpływ także na gospodarkę i społeczeństwo.

W ujęciu klasycznym rynek pracy to miejsce, gdzie spotyka się strona podażowa – pracownik oraz strona popytowa – pracodawca i na którym warunki zatrudnienia, tj. płaca i czas pracy, ustalone są na podstawie ich wzajemnych negocjacji. Obecnie ustalanie zatrudnienia odbywa się w określonych warunkach, na rynku pracy działają organizacje, przepisy i regulacje (instytucje rynku pracy), które wpływają na jego funkcjonowanie, regulują procesy zatrudnienia, bezrobocia i kształcenia zawodowego (Crisuolo i in., 2022; Paluszkiwicz, 2022).

Złożoność rynku pracy rodzi szereg problemów i wyzwań, zarówno dla uczestników rynku pracy, jak i jego instytucji (Kwiatkowski i Kwiatkowska, 2020; Piekutowska, 2023). Klasyczny pomiar aktywności zawodowej, bezrobocia, płac, przepracowanych godzin itd. jest prowadzony przez urzędy statystyczne na poziomie krajowym i międzynarodowym. Jednak pomiar złożonych kategorii, w tym m.in. elastyczności rynku pracy, efektywności, atrakcyjności, bezpieczeństwa, wymaga wieloaspektowego podejścia.

Atrakcyjność w perspektywie pracownika odnosi się do zestawu cech i warunków, które zwiększają prawdopodobieństwo podjęcia przez niego satysfakcjonującej pracy, zapewniającej godziwe wynagrodzenie, stabilność zatrudnienia oraz możliwość rozwoju zawodowego (Borjas i Van Ours, 2010; Filippek i in., 2024). Ocena atrakcyjności rynku pracy w perspektywie pracownika może opierać się na jednym wskaźniku, np. poziomie wynagrodzeń, tygodniowej liczbie godzin pracy, długości trwania życia zawodowego. Pracownik będzie oceniał rynek pracy jako bardziej atrakcyjny, gdy na rynku pracy ma on szansę na pracę z wyższym wynagrodzeniem i np. niższą liczbą godzin pracy w tygodniu w porównaniu z innymi krajami. Warto podkreślić, że w perspektywie pracownika wynagrodzenie jest podstawowym czynnikiem określającym atrakcyjność rynków pracy, ale nie jedynym. Obecnie

coraz częściej poza korzyściami finansowymi z pracy wskazuje się na konieczność włączenia innych ważnych dla pracownika elementów atrakcyjności pracy, jak satysfakcja z pracy czy równowaga między życiem zawodowym i prywatnym (Chinh i in., 2025; Dassler i in., 2022). A zatem w szerszym ujęciu atrakcyjność rynków pracy w perspektywie pracownika będzie charakteryzowana przez stopień, w jakim rynek pracy oferuje korzystne dla pracownika warunki zatrudnienia, stabilność, możliwości rozwoju zawodowego oraz to, czy zatrudnienie jest dopasowane do jego umiejętności. Coraz częściej atrakcyjność rynków pracy wiąże się z efektywnością systemów rozwijania, aktywizacji i wykorzystywania jego umiejętności (CEDEFOB, 2024). Podsumowując, poziom atrakcyjności dla pracownika wyznaczony jest przez korzyści finansowe i niefinansowe.

Atrakcyjność rynku pracy jest inaczej interpretowana przez pracodawcę. Uznaje on, że rynek pracy jest atrakcyjny, gdy istnieje na nim dostępna wykwalifikowana siła robocza, koszty pracy gwarantują wypracowanie satysfakcjonującego poziomu zysku, a uwarunkowania instytucjonalne zapewniają elastyczny rynek pracy. Według badań przeprowadzonych wśród polskich przedsiębiorstw atrakcyjne rynki pracy w ich perspektywie utożsamiane są przede wszystkim z elastycznością regulacji, tj. szybkością, z jaką przedsiębiorstwo jest w stanie dostosować zatrudnienie do zmieniających się warunków na rynku dóbr i usług. Szybkość ta wyrażona jest w kosztach dostosowywania zatrudnienia, tj. kosztach zwolnień, ponownego zatrudnienia, szkolenia i wynagrodzeń. Ponadto polskie przedsiębiorstwa zgłaszają trudności w pozyskiwaniu pracowników z odpowiednimi umiejętnościami, co istotnie hamuje ich inwestycje (PARP, 2023).

Instytucje rynku pracy upatrują istoty atrakcyjności rynków pracy w zdolnościach instytucji publicznych odpowiedzialnych za politykę zatrudnienia do wspierania wzrostu gospodarczego, ograniczania bezrobocia, zapewnienia równowagi między elastycznością a bezpieczeństwem zatrudnienia (Pokorska i Słomińska, 2013). Ponadto rola instytucji powinna tworzyć regulacje i polityki zatrudnienia, które przeciwdziałają dualizmowi rynku pracy (Arendt i Grabowski, 2021). Instytucje mogą ograniczać trwałość podziałów poprzez wspieranie mobilności pomiędzy segmentami rynku pracy, ułatwianie podnoszenia kwalifikacji pracowników, szczególnie w segmencie wtórnym. W rezultacie takich działań atrakcyjność rynków pracy rośnie, zarówno dla pracowników, jak i dla pracodawców. Warto jednak podkreślić, że zbyt liberalne, ale też zbyt restrykcyjne instytucje rynków pracy obniżają ich efektywność, są niekorzystne w procesie adaptacji pracowników i pracodawców do aktualnych i przyszłych zmian otoczenia. Atrakcyjność rynków pracy w perspektywie instytucji oznacza bowiem nie tylko wspieranie aktywizacji zawodowej, zapewnienie optymalnego poziomu bezpieczeństwa relacji pracownik-pracodawca, ale także skuteczność polityki edukacyjnej w zakresie edukacji, szkoleń i programów zatrudnienia. Rynek pracy będzie postrzegany przez instytucje jako atrakcyjny, gdy będzie sprzyjać wzrostowi gospodarczemu, ale również zapewniać bezpieczeństwo stosunków pracy. Jak wskazują badania (m.in. Bednarz, 2024; Cahuc i in., 2014), do-

brze dopasowane instytucje rynku pracy lepiej radzą sobie z asymetrią informacji, działają efektywniej, co przejawia się wyższą produktywnością pracy i niższym poziomem bezrobocia strukturalnego.

Kategoria atrakcyjności rynku pracy może być rozpatrywana z różnych perspektyw, m.in. poszczególnych uczestników rynku pracy, ale też instytucji. Przeprowadzony przegląd literatury jest próbą włączenia się do dyskusji na temat złożoności czynników, które mogą wpływać na atrakcyjność rynków pracy z punktu widzenia pracownika. Poznanie perspektywy pracownika wydaje się obecnie szczególnie ważne, przede wszystkim z powodu zwiększonej presji migracji ludności, zwłaszcza migrantów międzynarodowych. Jednocześnie obserwowane zmiany pokoleniowe na rynku pracy powodują zmianę podejścia pracownika do podejmowanych przez niego decyzji.

3. Metodologia

Realizacja celu głównego pracy wymaga przeprowadzenia badania empirycznego, w którym oszacowano atrakcyjność krajowych rynków pracy w UE z perspektywy pracownika w 2015 i 2024 roku. W analizie starano się odpowiedzieć na pytania, czy w ocenie pracownika rynki pracy w krajach UE są zróżnicowane pod względem ich atrakcyjności i jeśli tak, to czy atrakcyjność krajowych rynków pracy jest względnie trwałą cechą w czasie.

W badaniu empirycznym zdecydowano się na oszacowanie atrakcyjności rynków pracy w UE w perspektywie pracownika.

W literaturze naukowej nie ma zgodności w definiowaniu kategorii atrakcyjności rynków pracy, brakuje też wskazania jednoznacznie czynników, które ją determinują. W analizie zdecydowano się wykorzystać następujące potencjalne czynniki ją określające: x_1 – wynagrodzenie, x_2 – stopa aktywności zawodowej, x_3 – produktywność zatrudnieniowa pracy, x_4 – europejski indeks umiejętności, x_5 – tygodniowa liczba godzin pracy oraz x_6 – czas trwania życia zawodowego. Charakterystyka przyjętych zmiennych została zaprezentowana w tab. 1. W analizie zdecydowano się nie nadawać ważności żadnej ze zmiennych zdefiniowanej miary atrakcyjności rynku pracy.

Dla uchwycenia trwałości oszacowanej atrakcyjności krajowych rynków pracy w UE zdecydowano się na jej ocenę w dwóch momentach czasowych – w 2015 i 2024 roku. Wybór podyktowany był względami praktycznymi – były to odpowiednio pierwszy i ostatni rok, dla których możliwe było zgromadzenie pełnego zestawu danych. Źródłem informacji w odniesieniu do zmiennych x_1 , x_2 , x_3 , x_5 , x_6 była baza EUROSTAT-u, a w przypadku zmiennej x_4 – baza CEDEFOP-u (European Centre for the Development of Vocational Training).

Tabela 1. Zmienne opisujące atrakcyjność rynków pracy w perspektywie pracownika

	Opis	Charakterystyka zmiennej	Wpływ na postrzeganie atrakcyjności rynków pracy w perspektywie pracownika
x1	wynagrodzenie	średni koszt ponoszony przez pracodawcę z tytułu zatrudnienia pracownika w roku (euro na zatrudnionego)	wyższy poziom wynagrodzenia charakteryzuje bardziej atrakcyjne rynki pracy – stymulanta
x2	stopa aktywności zawodowej	odsetek osób aktywnych zawodowo w populacji w wieku 20-64 lata (%)	wysoka aktywność zawodowa opisuje bardziej atrakcyjne rynki pracy – stymulanta
x3	produktywność zatrudnieniowa pracy	stosunek produktu krajowego brutto (PKB) do liczby zatrudnionych osób w gospodarce (euro na zatrudnionego)	wysoki poziom produktywności zatrudnieniowej pracy opisuje bardziej atrakcyjne rynki pracy – stymulanta
x4	europejski indeks umiejętności	poziom umiejętności obywateli na rynku pracy (%)	wyższy poziom indeksu umiejętności jest obserwowany na bardziej atrakcyjnych rynkach pracy – stymulanta
x5	tygodniowa liczba godzin pracy	średnia liczba godzin faktycznie przepracowanych tygodniowo przez osoby zatrudnione na pełen etat w głównym miejscu pracy (godziny pracy)	wyższa liczba faktycznie przepracowanych godzin pracy w tygodniu oznacza, że atrakcyjność rynków pracy dla pracownika maleje – destymulanta
x6	czas trwania życia zawodowego	szacowana liczba lat, które osoby w wieku produkcyjnym oczekują przepracować w ciągu całego życia zawodowego, przy założeniu obecnych wzorców aktywności zawodowej (lata pracy)	wzrost czasu trwania życia zawodowego wpływa negatywnie na postrzeganie atrakcyjności rynku pracy dla pracownika – destymulanta

Źródło: opracowanie własne.

Do oszacowania atrakcyjności rynków pracy wykorzystano metodę miernika syntetycznego (ARP), która jest właściwa w pomiarze złożonych zjawisk, takich jak atrakcyjność rynku pracy (Lopes i in., 2018; Saisana i in., 2020). Miernik syntetyczny pozwala na uporządkowanie obiektów badawczych (krajowych rynków pracy) bez wyznaczania obiektu wzorcowego, według kryterium statystycznego. Umożliwia to dokonanie hierarchizacji obiektów za pomocą jednej wartości, co ułatwia interpretację wyników.

Konstrukcja miernika ARP obejmowała w pierwszym kroku zamianę destymulant na stymulanty oraz w drugim kroku – normalizację wartości zmiennych przedstawionych w postaci stymulant. Tak przygotowane wartości zmiennych posłużyły do wyznaczenia wskaźnika syntetycznego zgodnie z poniższą formułą (Jadamus-Hadura i Melich-Iwanek, 2015):

$$ARP_i = \frac{\sum_{j=1}^m z_{ij}}{m},$$

gdzie: $i = 1, 2, \dots, n$.

W analizie posłużono się metodą bezwzorcową, polegającą na uśrednieniu znormalizowanych wartości zmiennych. Zgodnie z przyjętymi założeniami wyznaczone wartości ARP należały do przedziału (0,1). Wyższy poziom wskaźnika ARP charakteryzował bardziej atrakcyjne rynki pracy.

4. Wyniki

W rezultacie zastosowania opisanej procedury badawczej oszacowano poziom atrakcyjności unijnych rynków pracy i wyrażono go miarą syntetyczną ARP indywidualnie dla każdego z krajów w 2015 oraz 2024 roku. Na tej podstawie zbudowano hierarchię krajowych rynków pracy w układzie od najbardziej do najmniej atrakcyjnego (tab. 2).

Średnia wartość wskaźnika syntetycznego dla rynków pracy Unii Europejskiej w 2024 roku zmniejszyła się z 0,595 do 0,549 w 2015 roku, tj. nastąpił spadek wartości wskaźnika o 8%. Równocześnie zauważa się zmniejszenie zróżnicowania wskaźnika syntetycznego w 2024 roku, co jest odzwierciedlone zmianą odchylenia standardowego z 0,15 w 2015 roku do 0,12 w 2024 roku. Zgodnie z przyjętą procedurą badawczą unijne rynki pracy zostały podzielone na pięć klas. W ujęciu ilościowym, zarówno w 2015 roku, jak i w 2024 roku, nie zauważa się żadnych zmian. W klasie I atrakcyjności znalazły się 4 krajowe rynki pracy (udział w UE – 15%), w klasie II – 2 (7%), w klasie III – 14 (52%), w klasie IV – 4 (15%) oraz w klasie V – 3 (11%). Znaczne zmiany natomiast zauważa się w ujęciu jakościowym.

Najbardziej atrakcyjne rynki pracy w UE to rynki Luksemburga, Danii i Finlandii. W 2015 i 2024 roku osiągnęły one najwyższe wartości wskaźnika syntetycznego, ich przynależność do klasy atrakcyjności nie uległa zmianie, zarówno w 2015 roku, jak i w 2024 roku zostały one zaliczone do I klasy atrakcyjności. Ponadto w 2015 roku do klasy najbardziej atrakcyjnych rynków pracy został zaliczony szwedzki rynek. Jednak jego pozycja w 2024 roku zauważalnie spadła – o 10 pozycji w hierarchii i 28% wartości. Wartość wskaźnika syntetycznego dla szwedzkiego rynku pracy wyniosła 0,786 w 2015 roku i 0,566 w 2024 roku. W konsekwencji w 2024 roku szwedzki rynek pracy został przeniesiony z I klasy atrakcyjności do klasy III. Z drugiej strony, w tym samym okresie holenderski rynek pracy zyskał w hierarchii – wzrost o 8 pozycji i o 25% wartości w porównaniu z 2015 rokiem. Holenderski rynek pracy w 2024 roku przeszedł z II klasy atrakcyjności do klasy I, tj. grupy najbardziej atrakcyjnych rynków pracy w UE.

Z drugiej strony hierarchii do najmniej atrakcyjnych rynków pracy zaliczono rynki pracy Rumunii i Grecji, które w latach 2015 i 2024 osiągnęły najniższe wskaźniki syntetyczne. W 2024 roku ich wartość uległa zmniejszeniu w porównaniu z 2015 rokiem. Ponadto w 2015 roku do grupy najmniej atrakcyjnych rynków pracy zaliczono także bułgarski rynek, który w kolejnym roku analizy zyskał w hierarchii – przeszedł z V klasy atrakcyjności do klasy IV, tj. uzyskał awans o 4 pozycje w hierarchii i 10% wartości. Natomiast w 2024 roku do grupy najmniej atrakcyjnych rynków pracy zali-

czono także Cypr, którego wskaźnik syntetyczny zmniejszył się o 12% w porównaniu z 2015 rokiem, tj. nastąpił spadek o 2 pozycje w hierarchii. Krajowy rynek pracy Cypru przeszedł z IV klasy atrakcyjności do klasy V.

Tabela 2. Hierarchia krajowych rynków pracy w UE pod względem ich atrakcyjności w latach 2015 i 2024

Lp.	ARP w 2015		ARP w 2024		Zmiana pozycji	Dynamika ARP
1	0,945	Luksemburg ^I	0,853	Holandia ^I	+8	+25%
2	0,849	Dania ^I	0,719	Dania ^I	0	-15%
3	0,786	Szwecja ^I	0,697	Luksemburg ^I	-2	-26%
4	0,776	Finlandia ^I	0,697	Finlandia ^I	0	-10%
5	0,728	Irlandia ^{II}	0,622	Belgia ^{II}	+1	-14%
6	0,725	Belgia ^{II}	0,610	Niemcy ^{II}	+2	-11%
7	0,695	Francja ^{II}	0,600	Czechy ^{III}	+5	+3%
8	0,686	Niemcy ^{II}	0,595	Irlandia ^{III}	-3	-18%
9	0,680	Holandia ^{II}	0,591	Estonia ^{III}	+5	+3%
10	0,635	Austria ^{III}	0,578	Węgry ^{III}	+9	+11%
11	0,603	Litwa ^{III}	0,577	Francja ^{III}	-4	-17%
12	0,584	Czechy ^{III}	0,573	Łotwa ^{III}	+3	+1%
13	0,575	Słowenia ^{III}	0,566	Szwecja ^{III}	-10	-28%
14	0,574	Estonia ^{III}	0,555	Litwa ^{III}	-3	-1%
15	0,568	Łotwa ^{III}	0,550	Słowacja ^{III}	+2	+2%
16	0,547	Malta ^{III}	0,545	Chorwacja ^{III}	+4	+7%
17	0,541	Słowacja ^{III}	0,545	Słowenia ^{III}	-4	-5%
18	0,540	Włochy ^{III}	0,543	Malta ^{III}	-2	-1%
19	0,519	Węgry ^{IV}	0,527	Polska ^{III}	+3	+9%
20	0,508	Chorwacja ^{IV}	0,537	Austria ^{III}	-10	-15%
21	0,503	Hiszpania ^{IV}	0,454	Bulgaria ^{IV}	+4	+10%
22	0,482	Polska ^{IV}	0,426	Hiszpania ^{IV}	-1	-3%
23	0,436	Portugalia ^{IV}	0,419	Portugalia ^{IV}	0	-4%
24	0,435	Cypr ^{IV}	0,415	Włochy ^{IV}	-6	-30%
25	0,414	Bulgaria ^V	0,383	Rumunia ^V	+1	-3%
26	0,395	Rumunia ^V	0,381	Cypr ^V	-2	-12%
27	0,330	Grecja ^V	0,260	Grecja ^V	0	-27%
Śr.	0,595 (odch. stand. 0,15)		0,549 (odch. stand. 0,12)			-8%

Objaśnienia: I – klasa I (2015 śr. 0,813; 2024 śr. 0,742), II – klasa II (2015 śr. 0,705; 2024 śr. 0,616), III – klasa III (2015 śr. 0,596; 2024 śr. 0,582), IV – klasa IV (2015 śr. 0,473; 2024 śr. 0,429), V – klasa V (2015 śr. 0,386; 2024 śr. 0,342)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EUROSTAT-u, CEDEFOP-u.

W pozostałych klasach atrakcyjności następowały dynamiczne przesunięcia krajowych rynków pracy w obrębie klas (w Hiszpanii, Austrii, Słowenii, Słowacji, Estonii,

Czechach, Niemczech, Belgii, na Malcie, Litwie, Łotwie) i pomiędzy klasami (we Włoszech, Polsce, Chorwacji, Francji, Irlandii, na Węgrzech oraz wspomnianych powyżej Szwecji, Holandii, Bułgarii i na Cyprze), jedynie portugalski rynek pracy nie zmienił swojej pozycji w hierarchii atrakcyjności.

Analiza wartości wskaźnika ARP opisującego atrakcyjność krajowych rynków pracy w UE w 2015 i 2024 roku pozwoliła na dokonanie oceny atrakcyjności rynków pracy i sformułowanie wniosków. Zmniejszenie się średniej wartości wskaźnika syntetycznego w 2024 roku w porównaniu z 2015 rokiem wskazuje na zmniejszenie ogólnej atrakcyjności rynków pracy UE, przy równoczesnej tendencji do wyrównywania się ich poziomu. Ponadto zauważa się dużą trwałość poziomu atrakcyjności rynków pracy. Trzy na cztery najbardziej atrakcyjne rynki pracy pozostają w pozycji liderów atrakcyjności, zarówno w 2015 roku, jak i w 2024 roku. W 2024 roku z klasy najbardziej atrakcyjnych rynków pracy został wyłączony rynek pracy w Szwecji. Najprawdopodobniejszą przyczyną zmniejszenia atrakcyjności szwedzkiego rynku są niedopasowania kwalifikacji pracowników do potrzeb rynku oraz problemy z aktywizacją zawodową migrantów. Natomiast holenderski rynek pracy w 2024 roku zyskał na atrakcyjności i przeszedł do grupy liderów – najprawdopodobniej z powodu dynamiki w zmniejszeniu niedoborów pracowników w wielu sektorach i otwartości na migrantów zarobkowych. Po stronie najmniej atrakcyjnych rynków pracy w UE dwa na trzy najmniej atrakcyjne rynki pracy nie zmieniły klasy atrakcyjności, pozostawały najmniej atrakcyjnymi rynkami pracy zarówno w 2015, jak i w 2024 roku. Najbardziej liczną grupę rynków pracy w latach 2015 i 2024 stanowiły rynki pracy o przeciętnym poziomie atrakcyjności. Spostrzeżenie może wskazywać, że te krajowe rynki pracy w UE wciąż poszukują własnych ścieżek zwiększania swojej atrakcyjności.

Podsumowanie analizy przedstawiono na rys. 1, wskazując na trwałość atrakcyjności rynków pracy w UE.



Rys. 1. Hierarchia krajowych rynków pracy w Unii Europejskiej pod względem ich atrakcyjności w latach 2015 i 2024

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EUROSTAT-u, CEDEFOP-u.

5. Wnioski

Wnioski z przeglądu literatury oraz przeprowadzonej analizy atrakcyjności rynków pracy w UE w 2015 i 2024 roku pozwoliły na dokonanie uogólnień.

Atrakcyjność rynku pracy jest odmiennie postrzegana przez jego uczestników, tj. pracowników, pracodawców oraz instytucje i decydentów. Pracownicy postrzegają atrakcyjność rynku przez dostępność dobrze płatnych ofert pracy i dużą elastyczność rynku pracy. Pracodawcy uznają, że rynki pracy są atrakcyjne, gdy dostęp do wysoko wykwalifikowanej siły roboczej jest łatwy, co pozwala na natychmiastowe dostosowanie zatrudnienia do zmian wielkości produkcji. Dla instytucji rynku pracy istotne jest, aby na rynku pracy dochodziło do zmniejszania niedopasowania kwalifikacji, co znajduje odzwierciedlenie w niskich stopach bezrobocia i w obniżaniu poziomu niepełnego zatrudnienia przy wysokim poziomie aktywności zawodowej społeczeństwa. Aby zwiększać atrakcyjność rynku pracy, instytucje rynku pracy i polityki zatrudnienia powinny dążyć do lepszego dostosowania rozwiązań instytucjonalnych do specyfiki krajowych modeli społeczno-gospodarczych.

Z perspektywy pracownika rynki pracy wskazują, że posiadają one cechy, które trwale różnicują je pod względem atrakcyjności. Cechy strukturalne i instytucjonalne wpływają na poziom ich atrakcyjności z perspektywy wszystkich jego uczestników. Mimo dynamicznych zmian gospodarczych, cyklicznych wahań koniunktury czy interwencji polityki publicznej rynki pracy zachowują charakterystyczne, długoterminowe właściwości. Do takich cech należą m.in.: poziom wynagrodzeń, struktura i dostępność zatrudnienia, jakość instytucji rynku pracy. Czynniki te odzwierciedlają przyjęte modele społeczno-gospodarcze krajów, powodując że atrakcyjność rynku pracy ma wymiar nie tylko bieżący, ale również systemowy i trwały, co skutkuje długoterminowymi tendencjami atrakcyjności rynków pracy. Ze względu na trwałość różnic w atrakcyjności rynków pracy instytucje rynku pracy i polityki zatrudnienia powinny koncentrować działania na zmniejszaniu niedopasowania kwalifikacji pracowników do bieżących i przyszłych potrzeb rynku pracy.

Literatura

- Arendt, Ł. i Grabowski, W. (2021). Determinanty ruchu pracowników pomiędzy segmentami rynku pracy. *Polityka Społeczna*, XLVIII (1112), 24-31.
- Bednarz, B. (2024). Ocena długoterminowej efektywności zatrudnieniowej dofinansowań na podjęcie działalności gospodarczej na przykładzie beneficjentów z terenu województwa podkarpackiego w latach 2015-2022. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 68(3), 1-12.
- Borjas, G. J. i Van Ours, J. C. (2010). *Labor Economics*. McGraw-Hill/Irwin.
- Cahuc, P., Carcillo, S. i Zylberberg, A. (2014). *Labor Economics*. The MIT PRESS.
- CEDEFOP. (2024). Investing in Career Guidance: The Case for Workers. *Newsletter of the International Association for Vocational and Educational Guidance*, (94). Pobrano 30 kwietnia 2025 z https://www.cedefop.europa.eu/files/2235_en.pdf

- Chinh, P. D., Thi, Y. N. i Ngan, M. T. (2025). Effects of Working Motivation on Efficiency and Work Satisfaction: Case of Employees at the Software Company. W: *Future Workscapes: Emerging Business Trends and Innovations* (s. 27-44). Emerald Publishing Limited.
- Criscuolo, C., Haramboure, A., Hijzen, A., Koelle, M. i Schwellnus, C. (2022). OECD Employment Outlook 2022: The Role of Firm Performance and Wagesetting – Practices in Wage Inequality. https://www.oecd.org/en/publications/oecd-employment-outlook-2022_1bb305a6-en/full-report.html
- Dassler, A., Khapova, S. N., Lysova, E. I. i Korotov, K. (2022). Employer Attractiveness from an Employee Perspective: A Systematic Literature Review. *Frontiers in Psychology*, 13, 858217.
- Decyzja Rady (UE) 2015/1848 z dnia 5 października 2015 r. w sprawie wytycznych dotyczących polityk zatrudnienia państw członkowskich na rok 2015, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, L 268/28. Pobrano 15 kwietnia 2025 z <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/HTML/?uri=CELEX:32015D1848>
- Filipek, K., Grzesiuk, K., Jakubiak, M., Kędra, A., Mącik, R., Smalej-Kołodziej, O., Sobotka, B., Tatarczak, A. i Twarowski, B. (2024). Dopasowanie kształcenia do potrzeb rynku pracy: identyfikacja kompetencji kluczowych dla absolwentów kierunków ekonomicznych. *E-mentor*, 105(3), 68-78.
- Jadamus-Hacura, M. i Melich-Iwanek, K. (2015). Elastyczność współczesnych rynków pracy. *Studia Ekonomiczne*, 220, 36-57.
- Lopes, J. S., Quaresma, S. i Moura, M. (2018). *Labour Market Attractiveness in the EU*. Publications Office of the European Union.
- Kwiatkowski, E. (2019). Kierunki i charakter badań w ekonomii pracy oraz jej relacje do dziedzin i dyscyplin naukowych. W: M. Gorynia (red.), *Ewolucja nauk ekonomicznych. Jedność a różnorodność, relacje do innych nauk, problemy klasyfikacyjne* (s. 205-222). Polska Akademia Nauk.
- Kwiatkowski, E. i Kwiatkowska, E. (2020). Zróżnicowanie poziomu i charakteru bezrobocia w przekroju powiatów w Polsce. *Krakow Review of Economics and Management/Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 3(987), 7-29.
- Paluszkiewicz, M. (2022). O pomocy w podejmowaniu zatrudnienia w ramach stosunków służbowych na gruncie ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy. *Studia z Zakresu Prawa Pracy i Polityki Społecznej*, 29(4), 417-431.
- PARP. (2023). *Rynek pracy, edukacja, kompetencje. Aktualne trendy i wyniki badań (czerwiec 2023)*. Pobrano 30 kwietnia 2025 <https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/Rynek-pracy-czerwiec-2023.pdf>
- Piekutowska, A. (2023). Nierówności na rynku pracy a zróżnicowanie regionalne w Polsce. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, (73), 92-109.
- Pokorska, B. i Słomińska, B. (2013). Wybrane aspekty kształtowania rynku pracy w Polsce w świetle nowej strategii gospodarczej „Europa 2020”. *Handel Wewnętrzny*, 2(343), 21-33.
- RADA UE. (2015). Decyzja Rady (UE) 2015/1848 z dnia 5 października 2015 r. w sprawie wytycznych dotyczących polityk zatrudnienia państw członkowskich na rok 2015, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, L 268/28. Pobrano 15 kwietnia 2025 z <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/HTML/?uri=CELEX:32015D1848>
- Saisana, M., Montalto, V., Dominguez-Torreiro, M., Damioli, G., Caperna, G. i Moura, C. J. T. (2020). *JRC Statistical Audit of the 2020 Global Attractiveness Index*. Publications Office of the European Union.
- Wawrzonek, A. (2020). Wyłaniający się rynek pracy – realia i wyzwania rzeczywistości postpandemicznej. *Studia Edukacyjne*, (58), 123-145.
- Woźniak, M. (2018). Ewolucja i ewaluacja polityki rynku pracy w Polsce. *Rozwój Regionalny i Polityka Regionalna*, (41), 71-81.
- Zawadzki, P. (2022). Rynek pracy a przemiany społeczne i gospodarcze w świecie post-pandemicznym. *Studia Politologiczne*, 65(65), 87-107.

Differentiating the Attractiveness of Labor Markets in the European Union – the Employee’s Perspective

Abstract: The main goal of the article is to better understand the category of attractiveness of labor markets. Achieving this goal required an empirical study that focused on estimating the level of attractiveness of national labor markets in the European Union from an employee’s perspective in 2015 and 2024. The empirical study was aimed at answering the question: from an employee’s perspective, does the attractiveness of European Union labor markets show long-term stability? To estimate the attractiveness of national labor markets, a synthetic measure method was used to rank labor markets from most to least attractiveness. In 2024, compared to 2015, there was a decline in the overall attractiveness of the European Union’s labor markets from an employee’s perspective, with a trend toward leveling off. High stability in the level of attractiveness of labor markets was noted. The results of the analysis indicate that the design of national employment policies in the European Union should take into account the long-term determinants of the attractiveness of labor markets resulting from the compatibility of labor market institutions with the dominant socio-economic model. The study noted the complexity of the category of attractiveness of labor markets, which is defined differently by groups of stakeholders, i.e. market participants - employees and employers - and labor market institutions. It was shown that the attractiveness of labor markets is of a long-term nature, and key to the attractiveness of labor markets in the long term is the consistency of labor market institutions with the adopted socio-economic model of the country.

Keywords: labor market, attractiveness, employee, European Union

Dominika Sielewicz

e-mail: 193484@student.ue.wroc.pl

Wiktoria Pielorz

e-mail: 193456@student.ue.wroc.pl

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

**Modele rozwoju
społeczno-gospodarczego
Japonii i Szwecji:
analiza porównawcza (2000-2025)**

[DOI: 10.15611/2025.60.3.07](https://doi.org/10.15611/2025.60.3.07)

JEL Classification: O57

© 2025 Dominika Sielewicz, Wiktoria Pielorz

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Sielewicz, D. i Pielorz, W. (2025). Modele rozwoju społeczno-gospodarczego Japonii i Szwecji: analiza porównawcza (2000-2025). W: M. Stawicka (red.), *Ekonomia* (s. 86-97). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Streszczenie: Praca przedstawia porównanie rozwoju społeczno-gospodarczego Japonii i Szwecji w latach 2000-2025. Analiza obejmuje strukturę gospodarki, politykę społeczną, jakość życia, kulturę pracy oraz podejście do ekologii i zrównoważonego rozwoju. Główne pytania badawcze dotyczą różnic między modelami rozwoju obu państw oraz wpływu państwa na jakość życia obywateli. Japonia i Szwecja reprezentują odmienne ścieżki rozwoju jako kraje wysoko rozwinięte. W pracy wykorzystano dane statystyczne (PKB *per capita*, współczynnik Giniego, HDI, World Happiness Report) oraz literaturę naukową. Wnioski wskazują, że Japonia, mimo silnej pozycji technologicznej, boryka się z większymi wyzwaniami demograficznymi i społecznymi. Szwecja wyróżnia się natomiast efektywną polityką redystrybucyjną, wysokim poziomem innowacyjności oraz skuteczną polityką klimatyczną.

Słowa kluczowe: rozwój społeczno-gospodarczy, jakość życia, kultura pracy, model rozwoju, ekologia

1. Wstęp

Obserwując gospodarkę Japonii, można dostrzec globalną potęgę technologiczną i przemysłową, zmagającą się jednak z wyzwaniami demograficznymi. Z kolei w przypadku gospodarki Szwecji można mówić o kraju z silnym systemem socjalnym, liderze innowacji oraz zrównoważonego rozwoju. Zestawienie tych gospoda-

rek wskazuje na duże kontrasty w modelach rozwoju, polityce społecznej, kulturze pracy i ekologii.

Celem opracowania jest porównanie rozwoju społeczno-gospodarczego Japonii oraz Szwecji w latach 2000-2025. Niniejszy rozdział odpowiada na pytania:

- Jakie cechy wyróżniają modele rozwoju gospodarczego Japonii i Szwecji?
- W jakim stopniu państwo wpływa na jakość życia w obu krajach?

Warto porównać te gospodarki, gdyż oba kraje postrzegane są jako wysoko rozwinięte, jednak osiągnęły ten status różnymi ścieżkami. Za kraj wysoko rozwinięty uznaje się państwo należące do grupy *high-income economies* według klasyfikacji Banku Światowego. Wybrany zakres czasowy pozwala na przeanalizowanie, jak Japonia i Szwecja radzą sobie z nowymi wyzwaniami, takimi jak globalizacja, ekologia oraz starzenie się społeczeństwa. Podstawą rozważań są ujęcia modelu państwa dobrobytu według Esping-Andersena (1990) oraz koncepcje rozwoju gospodarczego krajów wysoko rozwiniętych w ujęciu UNDP i OECD.

2. Modele rozwoju gospodarki: Japonia i Szwecja

Japonia ze względu na swoje położenie geograficzne zmagą się z ograniczoną ilością surowców naturalnych, mimo to jest znaczącym eksporterem. Na arenie międzynarodowej zajmuje siódme miejsce, a główne produkty eksportowe to samochody i powiązane z nimi akcesoria oraz części, maszyny, sprzęt elektryczny i układy scalone.

Pojawienie się sztucznej inteligencji i rosnąca dominacja robotyki istotnie wzmocniła japoński rynek oraz gospodarkę. Udział japońskich firm w produkcji sprzętu elektronicznego na skalę światową wynosi 21%. Jednym z filarów japońskiego rozwoju były grupy powiązanych ze sobą przedsiębiorstw (znane jako *keiretsu*), takich jak Sony, Panasonic, Mitsubishi oraz Toyota, które umożliwiły szybki rozwój technologiczny.

Japonia przez lata zmagą się z deflacją, która spowolniła wzrost gospodarczy. Od trzech lat wskaźnik inflacji utrzymuje się powyżej 2%, mimo to wciąż nie zakończył się okres stagnacji gospodarczej (Kihara i in., 2025). Japońska charakterystyka społeczeństwa silnie wpływa na przyzwyczajenie do cen oraz gwałtowne reakcje na ich podwyżki, co skutkuje znacznie wolniejszym wzrostem inflacji w porównaniu z innymi rejonami świata. Rezultatem tego zjawiska jest właśnie deflacja.

Ludność Japonii znajduje się w czołówce krajów zmagających się z problemem starzejącego się społeczeństwa. Obecnie liczba osób powyżej 65. roku życia wynosi 29,5% (FactBook, 2024). Skutki starzejącego się społeczeństwa to m.in. zmniejszająca się siła robocza, wzrost wydatków publicznych czy zmiana struktury społecznej.

Charakterystyczne w omawianej gospodarce jest również niskie bezrobocie, wynoszące 2,6%, które w konsekwencji szkodliwie wpływa na społeczeństwo (OECD, 2024c). Zagadnienie kultury pracy oraz stabilności zatrudnienia zostanie rozwinięte w dalszej części pracy.

Model nordycki, zamiennie nazywany również modelem szwedzkim, charakteryzuje się specyficzną polityką gospodarczą i społeczną, a także kulturą typową dla krajów nordyckich. Do cech modelu nordyckiego zaliczamy powszechny dostęp do edukacji oraz opieki zdrowotnej, rozbudowany system zabezpieczenia społecznego, inwestycje w badania i rozwój (B+R), wysoki poziom cyfryzacji i edukacji technicznej. Zgodnie z danymi Ministerstwa Rozwoju i Technologii (2023) sektor usług stanowi 65,33% szwedzkiego PKB.

Opisując gospodarkę Szwecji, należy podkreślić możliwości innowacyjne, które napędzają rozwój gospodarczy, ten zaś z kolei wyróżnia Szwecję na tle innych krajów należących do OECD. Dane liczbowe wykazują wysokie zaangażowanie państwa w edukację, odpowiednie środowisko dla wzrostu i rozwoju oraz zwrócenie się ku aktywności technologiczno-naukowej. Wdrażanie nowych technologii traktowane jest jako narzędzie wspomagające rozwój, w 2023 roku wartość rynkowa ICT wyniosła 27,18 mld USD, a skumulowany roczny wskaźnik wzrostu 8,16% (GlobalData, 2024).

Widocznym problemem w Szwecji jest kryzys na rynku pracy. Stopa bezrobocia w styczniu 2025 roku wyniosła 10,4%. W celu zmniejszenia tej wartości rząd szwedzki uznał za konieczne przeprowadzenie reformy polityki migracyjnej i integracyjnej (Government Offices of Sweden, 2025). Należy wspomnieć, że od czasów powojennych Szwecja miała otwartą politykę imigracyjną, co spowodowało, że w 2010 roku aż 19,1% społeczeństwa stanowiły osoby obcego pochodzenia, które cechują się znacznie niższym zatrudnieniem niż rdzenna populacja (Pogodzińska, 2011, s. 3).

Zrównoważony rozwój stanowi jeden z filarów szwedzkiej polityki wewnętrznej. Szwedzi jako pierwsi wprowadzili podatek węglowy, surowsze normy dotyczące pojazdów spalinowych oraz szerokie inwestycje w transport publiczny. Skandynawia stawia na energię z odnawialnych źródeł, a Szwecja zdominowała rynek energii wodnej oraz inwestycje w ekologiczne budynki z niewielkim wpływem na środowisko (Czarny, 2014).

Tabela 1. Zestawienie tabelaryczne podstawowych wskaźników gospodarczych

Kraj	PKB <i>per capita</i>	Bezrobocie	Eksport	Inwestycje zagraniczne
Japonia	46,200 USD (2023 est.)	2,58% (2023 est.)	920,737 bln USD (2023 est.)	5 718 841,56 USD od 1996 do 2024 roku
Szwecja	63,100 USD (2023 est.)	7,59% (2023 est.)	34,2066 bln USD (2023 est.)	650 988 000 USD od 1982 do 2024 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie (FactBook, 2023; Trading Economics, 2024).

Zestawiając ze sobą obie gospodarki (tab. 1), można wyodrębnić zasadnicze różnice w ich sile napędowej (Japonia opiera się na eksporcie technologii i robotyce,

podczas gdy Szwecja, która również posiada wysoki procent eksportu, skupia się na kapitale ludzkim oraz innowacjach), modelach zatrudnienia (wieloletnie i stabilne zatrudnienie w przypadku Japonii, bardziej elastyczne w Szwecji), stopie bezrobocia oraz przyczynie jej wielkości (w Szwecji wskaźnik ten był znacząco wyższy niż w przypadku Japonii).

Na podstawie ogólnodostępnych danych można wywnioskować, że model szwedzki jest bardziej odporny na kryzysy niż model japoński. Szwecja cechuje się bardziej elastycznym rynkiem pracy, który lepiej znosi kryzysy, wyższą innowacyjnością oraz efektywniejszymi inwestycjami, co ułatwia reagowanie na długofalowe zmiany. Japonia natomiast zmagą się z problemami spadającej populacji i bardzo wysokim zadłużeniem państwowym, co wpływa na ograniczenie możliwości adaptacyjnych.

3. Polityka fiskalna i społeczna – rola państwa

Zarówno Japonia, jak i Szwecja wykreowały odmienne modele gospodarek, które w różnym stopniu dopuszczają angażowanie się organów państwa w ich działanie. Rola państwa jest niezwykle złożona i zależy od specyfiki oraz kulturowych uwarunkowań, które wpływają na takie aspekty gospodarki, jak podejście do polityki fiskalnej, redystrybucja dochodów, rynek pracy oraz wspieranie rozwoju.

Jak wiele krajów rozwiniętych, również Japonia zmagą się z problemem nierówności społecznych, przejawiającym się jako nierówności w dochodach, i starzejącym się społeczeństwem. Do zmierzenia tej wartości wykorzystywany jest współczynnik Gini, który w 2021 roku w Japonii wyniósł 0,32. Działania podejmowane w celu redukcji tej wartości postępują już od kilku lat, skutecznie poprawiając sytuację Japończyków (OECD, 2024d).

Należy wspomnieć o Abenomice, czyli programie gospodarczym wprowadzonym w Japonii przez premiera Shinzo Abe, który miał pośredni wpływ na gospodarkę Japonii w latach 2012-2020. W początkowych stadiach wprowadzenie Abenomiki spowodowało pomyślny wzrost zatrudnienia oraz ożywienie gospodarcze, z czasem jednak odnotowano falę wzrostu nierówności dochodowych.

Kolejną odpowiedzią na społeczne niezadowolenie była stworzona w 2021 roku strategia Fumio Kishidy, która zakładała podwyżki płac, silniejsze wsparcie klasy średniej, większe opodatkowanie kapitału. Jednak również w przypadku tej reformy nie zauważono oczekiwanych zmian, a propozycje podniesienia podatków spotkały się z oporem ze strony obywateli (Campbell, 2021).

Podobny ambitny plan stymulacji ogłosił w 2024 roku Shigeru Ishiba. Jego pomysł stanowił kontynuację oraz rozwinięcie idei Kishidy, ale z większym naciskiem na presję społeczną i ekonomiczną.

Wymienione działania świadczą o bardziej aktywnej roli państwa w gospodarce i wsparciu finansowym dla obywateli, mimo że efekty tych działań nie zawsze są takie, jakich oczekiwano, a nierówności społeczne wciąż narastają. Japonia należy

do państw o wysokich kosztach życia, a ceny mieszkań, transportu publicznego oraz edukacji są znacznie wyższe niż w innych krajach rozwiniętych. Pomimo to Japonia utrzymuje relatywnie niskie opodatkowanie dochodów. Górna stawka podatku dochodowego dla osób fizycznych wynosi obecnie 45% i dotyczy tylko najwyższych dochodów (Kosek, 2023). Ponadto Japonia ma wyjątkowo niski podatek VAT, który standardowo wynosi 10% (OECD, 2024). Szablon ten wywiera wielką presję ekonomiczną na klasy średnią i niższą, gdyż mimo niskiego opodatkowania podwyższa realne koszty życia.

W przeciwieństwie do Japonii, Szwecja jest przykładem państwa z silną polityką społeczną, gdzie redystrybucja dochodów odgrywa kluczową rolę. Szwecja posiada jedno z najwyższych podatków w Europie, czego dowodem jest standardowa stawka podatku VAT, która wynosi 25% (Sarnowski, 2022). Dzięki tak wysokiej redystrybucji dochodów Szwecja jest w stanie zaoferować obywatelom wysokiej jakości świadczenia społeczne, takie jak bezpłatna edukacja, rozwinięta opieka zdrowotna, kultura i rozrywka, wysokie zasiłki dla bezrobotnych, wsparcie emerytalne oraz długie urlopy rodzicielskie (Teach Democracy, 2025). Potwierdzeniem tego jest wskaźnik Giniego na poziomie 0,27, co świadczy o niskich nierównościach dochodowych (Trading Economics, 2024). Z raportu Oxfam wynika jednak, że mimo przewagi Szwecji nad Japonią oraz innymi krajami, radzi ona sobie najgorzej z krajów nordyckich w walce z nierównościami ekonomicznymi i spadła na 20. miejsce w Indeksie Zaangażowania w Ograniczenie Nierówności (The Lancet, 2023).

Szwecja od lat rozwija silny model państwa opiekuńczego oparty na wysokiej redystrybucji dochodów i progresywnym systemie podatkowym, natomiast Japonia zmaga się problemami w tej sferze i zachowuje ostrożność. W przeciwieństwie do Szwecji, która skutecznie zmniejsza nierówności społeczne dzięki szeroko dostępnym usługom publicznym, rozbudowanym świadczeniom i wysokiemu opodatkowaniu dochodów, Japonia dopiero w ostatnich latach zaczęła podejmować konkretne działania. Wymienione programy społeczne Fumio Kishidy oraz Shigeru Ishiby świadczą o rosnącej świadomości na temat sprawiedliwego społeczeństwa i równego podziału dochodu, choć ich skala wciąż nie dorównuje szwedzkim rozwiązaniom.

Porównując ze sobą dwie gospodarki w celu znalezienia odpowiedzi, która z nich zapewnia większą stabilność społeczną, można zauważyć zdecydowaną przewagę modelu szwedzkiego. W praktyce oznacza to niski poziom nierówności dochodowych, łatwiejszy dostęp do usług publicznych i większe zaufanie społeczne, czego konsekwencjami są wyższe podatki.

4. Jakość życia i kultura pracy

Nieodłącznym elementem prawidłowego funkcjonowania gospodarki jest dobrostan obywateli oraz wysoka jakość życia mierzona za pomocą wskaźnika HDI, długo-

ści życia, wysokości dochodu, wykształcenia oraz równowagi pomiędzy życiem zawodowym a prywatnym.

Obie gospodarki mają swoje własne uwarunkowania kulturowe i społeczne, które wpływają na kulturę pracy; zarówno Szwecja, jak i Japonia posiadają bardzo charakterystyczną, a zarazem bardzo odmienną kulturę pracy.

Opisując Japońską kulturę pracy, należy wspomnieć o wielkim problemie pracobolizmu. Japończycy od pokoleń mają głęboko zakorzenioną potrzebę przynależności w środowisku pracy, a nadgodziny oraz uległość wobec firmy są postrzegane jako naturalne zjawisko. W Japonii przez wiele lat dominował model zatrudnienia dożywotniego, który opierał się na potrzebie przynależności do grupy przez pracowników, lojalności wobec organizacji oraz ścisłej dyscyplinie. Z drugiej strony, młode pokolenie, które obecnie stanowi coraz większy odsetek aktywnych zawodowo, coraz częściej kwestionuje tradycyjny model kultury pracy. Zmiany demograficzne i społeczne, a także rosnąca rola pracy zdalnej i międzynarodowych standardów zatrudnienia, wpływają na odejście od sztywnych struktur. Urlopy są coraz bardziej akceptowane, a opuszczanie miejsca pracy nie jest już postrzegane jako zagrożenie dla funkcjonowania firmy, lecz często jako naturalny etap rozwoju zawodowego (Ikeda i in., 2024).

Nawiązując do problemów przyszłych pracowników, należy zauważyć ważne zjawisko wśród młodych osób, które nie potrafią znaleźć stabilnego zatrudnienia, co skutkuje pracą dorywczą, niższymi zarobkami, brakiem świadczeń socjalnych oraz trudnościami w założeniu rodziny. Jednym z powodów, dla którego Japończycy tak wiele czasu poświęcają pracy, są wysokie koszty życia w tym kraju, które zostały przywołane już wcześniej. Natomiast skutkiem życia w takim modelu jest niski poziom szczęścia społeczeństwa, Japonia zajmuje bowiem 55. miejsce w rankingu najszczęśliwszych krajów świata na podstawie World Happiness Report z roku 2024.

Wcześniej przytoczony już program gospodarczy Abenomiki miał kluczowy wpływ na sytuację kobiet w biznesie i polityce, w 2013 roku zwrócono bowiem uwagę na teorię *womenomics* w kontekście poprawy ich pozycji w Japonii. Premier przypomniał, jak ważny jest udział kobiet w społeczeństwie, i do priorytetów zaliczył trzy działania, takie jak ułatwienie kobietom podjęcia aktywnego uczestnictwa w życiu społecznym, ochrona zdrowia kobiet jako element promocji zdrowia oraz wspieranie udziału kobiet i ochrona ich praw w obszarze pokoju i bezpieczeństwa. Jednakże mimo założeń jeszcze w tym samym roku Japonia spadła na 105. pozycję w Global Gender Gap Index. Japonia zmaga się z problemem dostępności niektórych stanowisk pracowniczych dla kobiet, m.in. spowodowanym pewnym uprzedzeniem do nich ze względu na urlop macierzyński. W 2014 roku w japońskiej nomenklaturze pojawił się termin na prześladowanie macierzyństwa, który brzmi *matahara*. Jeśli chodzi o konkretne stanowiska, to największy problem dotyczy stanowisk kierowniczych (Barbasiewicz, 2015, s. 21,22).

Mimo wielu problemów wskaźnik HDI w Japonii wyniósł 0,92 w 2022 roku, należy jednak wspomnieć, że jego wysokość wynika głównie z długości życia w danym kraju (Country Economy, 2022a).

Jak przytoczono wcześniej, Szwecja jest znana z wysokich podatków dochodowych, jednak towarzyszy temu sporo korzyści, a rynek pracy charakteryzuje się stabilnością, bezpieczeństwem zatrudnienia i elastycznością. Szwedzki model zatrudnienia jest pożądanym przez wiele osób, czego wynikiem są liczne migracje do tego państwa i rozbudowana polityka migracyjna.

Znaczącą dogodnością są również czas pracy, który w Szwecji regulowany jest przez ustawę o czasie pracy i standardowo wynosi 40 godzin tygodniowo, urlop wypoczynkowy i przysługujące 25 dni płatnego urlopu rocznie oraz płatne zwolnienia lekarskie. Udogodnienia te świadczą o tym, jak dużą wagę Szwedzi przykładają do równowagi między pracą a życiem prywatnym. Na podstawie danych z World Happiness Report z 2024 roku Szwecja zajmuje 4. miejsce w rankingu.

Szwedzkie społeczeństwo od lat cechuje się dużą otwartością na różne grupy społeczne i etniczne, przykłady działań wspierających to m.in. urlop rodzicielski dostępny dla ojców, przepisy antydyskryminacyjne obejmujące orientację seksualną, programy mające na celu integrację imigrantów i inwestycje w programy językowe dla nich, a także coraz częściej wprowadzane anonimowe aplikacje o pracę (Equaldex, 2025; Rinne, 2025). Równie istotne dla omawianego państwa jest aktywne wspieranie równości płci na rynku pracy. W 2008 roku powstała ustawa przeciw dyskryminacji oraz biuro do spraw równości, których celem jest stanie na straży godnego życia wszystkich obywateli (Kondrat, 2022). Szwecja może się cieszyć wysokim poziomem wskaźnika zatrudnienia kobiet, który w 2023 roku wyniósł 77,4%, co jest jednym z najwyższych w Europie (OECD, 2024b). Z danych z tego samego roku wynika, że kobiety stanowiły 43,7% osób na stanowiskach kierowniczych, co jest najwyższą wartością wśród krajów UE (Eurostat, 2025). Dowodem na poprawność działań zastosowanych w Szwecji jest wartość wskaźnika HDI, który w 2022 roku wyniósł 0,95 i jest wyjątkowo wysoki w ujęciu globalnym (Country Economy, 2022a).

Analizując powyższe zagadnienia, można wyodrębnić zasadnicze różnice wynikające z odmiennych modeli społeczno-gospodarczych, kultury i polityki.

W przeciwieństwie do Japonii, Szwecja oferuje młodym ludziom bardziej elastyczny i otwarty rynek pracy. Pracodawcy w Szwecji chętniej zatrudniają młodych pracowników, nawet tych bez dużego doświadczenia, a praca na część etatu lub zmiana branży w trakcie kariery są społecznie akceptowane. Dodatkowo w Szwecji można wyodrębnić silne wsparcie państwa w postaci zasiłków, kursów dokształcających i aktywnych programów zatrudnienia dla młodych, co pomaga łagodzić skutki ewentualnego bezrobocia. Dzięki tym działaniom Szwedzi mają dobrą podstawę do rozpoczęcia dorosłego życia i stworzenia równowagi między nim a pracą.

Z kolei Japonia reprezentuje bardziej konserwatywny model, w którym silnie zakorzenione są tradycyjne wartości, hierarchia korporacyjna i długie godziny pracy. Równouprawnienie płci Szwecja traktuje jako fundament polityki społecznej i go-

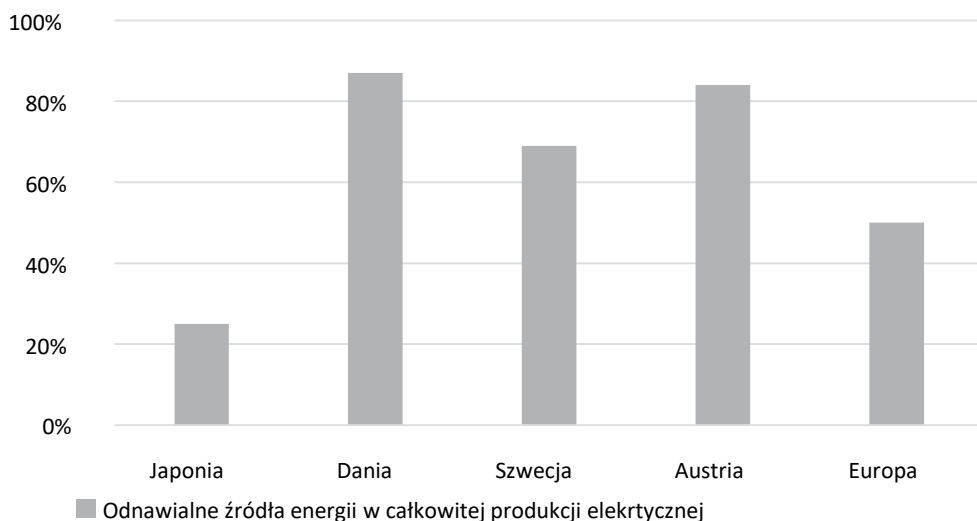
spodarczej, natomiast w Japonii zmiany są powolne i ograniczone przez silne normy kulturowe, a wiele kobiet nadal napotyka bariery strukturalne.

Przytoczone przykłady wykazują, że dobrobyt ekonomiczny przekłada się na poczucie szczęścia, oba kraje mają wysoki wskaźnik HDI. Japonia przoduje głównie w kategorii długości życia, lecz jej miejsce spada przez nierówności społeczne i dochodowe. Szwecja ma wyższy dochód *per capita* i lepiej rozwinięte wskaźniki społeczne, np. równouprawnienie i jakość życia, co winduje jej ogólny HDI.

5. Ekologia i polityka klimatyczna

Ekologia oraz zrównoważony rozwój są obecnie fundamentami dalszego rozwoju gospodarczego, istotne jest bowiem, by gospodarka współpracowała zgodnie z kapitałem naturalnym i nie naruszała ekosystemu.

Po awarii w elektrowni jądrowej w Fukushima w 2011 roku Japonia zaczęła mieć problemy powiązane z wysokim zużyciem energii i wysoką emisją gazów cieplarnianych, które były spowodowane zależnością kraju od importu paliw kopalnianych. W 2019 roku Japonia wyemitowała do atmosfery aż 1106,7 mln MtCO₂e, dlatego tak dużą wagę przywiązuje się tam do działań zmierzających do ograniczenia tej emisji (Szafranski, 2023). W Japonii pojawił się plan zakładający zmaksymalizowanie udziału energii odnawialnej do roku 2040 do poziomu 40-50% oraz zmniejszenie udziału energii pochodzącej z węgla (który obecnie wynosi około 70%) do 30-40%, (Kumagai, 2024).



Rys. 1. Odnawialne źródła energii w całkowitej produkcji elektrycznej

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Institute for Sustainable Energy Policies, 2024).

System segregacji odpadów w Japonii jest bardzo skomplikowany, ale zarazem skuteczny. Odpady są podzielone na wiele kategorii, a Japończycy mają określony harmonogram ich wyrzucania. Kraj ten osiąga bardzo wysoki poziom przetwarzania odpadów, lecz duża część trafia do spalarni, a nie do ponownego użytku (Michniewska, 2012). Mimo tych działań Japonia ma wielki problem ze zużyciem plastiku, znaczna ilość produktów spożywczych bowiem jest pakowana w plastikowe opakowania. W 2022 roku wprowadzono ustawę mającą na celu ograniczenie zużycia plastiku poprzez zobowiązanie firm do promowania alternatywnych materiałów (World Resources Institute, 2022). Tak jak wspomniano wcześniej, ludność japońska ma głęboko zakorzenione silne poczucie odpowiedzialności, co przekłada się na kwestię segregowania odpadów, która jest traktowana jako obowiązek wobec wspólnoty.

Zrównoważony rozwój jest też istotny dla szwedzkiej polityki wewnętrznej. Podejmowane w ciągu ostatnich lat działania sprawiły, że Szwecja stała się liderem w pozyskiwaniu zielonej energii. Mimo początkowych założeń, które opierały się na zwróceniu się w 100% ku OZE (odnawialnym źródłom energii), w 2023 roku kraj zmienił kierunek swoich działań, chcąc się skupić na energii atomowej, nie rezygnując jednak z ekologicznych rozwiązań (Centrum Informacji o Rynku Energii, 2016; Euractiv, 2023). Inwestycje w transport publiczny oraz wykorzystywanie biometanu jako paliwa powodują, że ośrodki takie jak Sztokholm przekształcają się w zeroemisyjne przestrzenie miejskie.

Japonia, mimo swoich rozwiniętych działań w zakresie recyklingu, wciąż pozostaje daleko wobec pozycji Szwecji w zakresie zrównoważonego rozwoju. Polityka ekologiczna szwedzkiej gospodarki opiera się na świadomości społecznej, długofalowym planowaniu oraz silnej roli państwa. Podejście to sprzyja tworzeniu nowych miejsc pracy, poprawia jakość życia obywateli i wspiera rozwój kraju. Działania Szwecji wpływają na ogólne ograniczenie emisji CO₂, podczas gdy Japonia pozostaje jednym z większych jego producentów.

Bazując na podanych informacjach, można stwierdzić, że działania drugiej tytułowej gospodarki mają znacznie korzystniejszy wpływ na klimat, kreują pozytywne nawyki społeczne oraz bezpieczniejsze długofalowe środowiska do życia i rozwoju.

6. Zakończenie

Dogłębna analiza gospodarki Szwecji oraz Japonii pozwoliła wyodrębnić poszczególne zalety i wady w różnych dziedzinach rozwoju. Oba państwa reprezentują różne podejścia i trudno stwierdzić, który model jest lepszy w zakresie pracy, jakości życia, zaawansowania technologicznego, polityki społecznej oraz ekologii i zrównoważonego rozwoju.

W odpowiedzi na postawione pytanie badawcze o to, jakie cechy charakteryzują rozwój gospodarczy badanych krajów, zauważono, że Japonia wyróżnia się zaawan-

sowaniem technologicznym, innowacyjnością oraz wysokim szacunkiem wobec pracy, lecz zmagają się problemami starzejącego się społeczeństwa, przepracowania i z wysokimi kosztami życia. Z kolei Szwecja jest pionierem w zakresie zrównoważonego rozwoju, posiada wysoki wskaźnik zaufania społecznego oraz kształtuje równowagę między życiem prywatnym a zawodowym. Głównymi problemami w Szwecji są relatywnie wysokie bezrobocie i kryzys na rynku pracy spowodowany wysoką liczbą imigrantów oraz zróżnicowaniem społecznym.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że państwo w znacznym stopniu wpływa na jakość życia obywateli, czego dowodem są wskaźniki oraz rankingi takie jak World Happiness Report. Na ich podstawie stwierdzono, że szwedzkie udogodnienia dominują działania japońskiej gospodarki w kontekście zadowolenia społeczeństwa z życia.

Efektem utrzymywania się obecnej sytuacji danego rynku może być wyższa skłonność do migracji. Koniecznymi działaniami do zmiany w tym zakresie są zwiększenie możliwości kobiet na rynku pracy oraz wykreowanie nowszej i zdrowszej kultury pracy wśród pracowników i pracodawców, która zakładałaby skupienie się na poprawie zdrowia psychicznego obu grup. Kluczowe jest również skoncentrowanie się na kryzysie klimatycznym, a działania Japonii powinny się rozwinąć na wzór szwedzkiej polityki ekologicznej, aby uniknąć zdegradowania środowiska. W tym celu należy zwiększyć udział energii odnawialnej w całkowitej produkcji i ograniczyć ilość zużywanego plastiku.

Literatura

- Barbasiewicz, O. (2015). Modernizacja tradycyjnych ról społecznych kobiet w Japonii. *Uniwersyteckie Czasopismo Socjologiczne*, 11(2). Pobrano 11 kwietnia 2025 z <https://czasopisma.uksw.edu.pl/index.php/ucs/article/view/2923>
- Campbell, C. (2021). New Prime Minister Fumio Kishida Promises a 'New Capitalism' for Japan. Will It Succeed? *Time*. Pobrano 11 kwietnia 2025 z <https://time.com/6106404/japan-economy-fumio-kishida/>
- Centrum Informacji o Rynku Energii. (2016). *Sztokholm potwierdza: Szwecja na drodze do 100 proc. zielonej energii*. Pobrano 23 kwietnia 2025 z <https://zielona-energia.cire.pl/artykuly/zielona-gospodarka/117404-sztokholm-potwierdza-szwecja-na-drozie-do-100-proc-zielonej-energii>
- Country Economy. (2022a). *Japan – Human Development Index – HDI*. Pobrano 5 kwietnia 2025 z <https://countryeconomy.com/hdi/japan>
- Country Economy. (2022b). *Sweden - Human Development Index - HDI*. Pobrano 11 kwietnia 2025 z <https://countryeconomy.com/hdi/sweden>
- Czarny, R. M. (2014). Energia – ochrona środowiska – klimat. Kierunki działań państw regionu nordyckiego. W: M. Tomala (red.), *Północ w stosunkach międzynarodowych*, (s. 13). Uniwersytet im. Jana Kochanowskiego w Kielcach
- Equaldex. (2025). *LGBT Rights in Sweden*. Pobrano 18 kwietnia 2025 z <https://www.equaldex.com/region/sweden>

- Euractiv. (2023). *Sweden Adopts '100% Fossil-free' Energy Target, Easing Way for Nuclear*. Pobrano 17 kwietnia 2025 z <https://www.euractiv.com/section/eet/news/sweden-adopts-100-fossil-free-energy-target-easing-way-for-nuclear>
- Eurostat. (2025). *3.7 Million Women Held Managerial Positions in 2023*. Pobrano 25 kwietnia 2025 z <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/edn-20250305-1?trans=pl>
- FactBook. (2024). *Age Structure*. Pobrano 23 kwietnia 2025 z <https://www.cia.gov/the-world-factbook/field/age-structure/>
- GlobalData. (2024). *Sweden ICT Market Size and Forecast (by IT Solution Area, Size Band and Vertical) to 2028*. Pobrano 12 kwietnia 2025 z <https://www.globaldata.com/store/report/sweden-ict-market-analysis/>
- Government Offices of Sweden. (2025). *Migration and Integration*. Pobrano 17 kwietnia 2025 z <https://www.government.se/government-policy/the-governments-priorities/migration-and-integration/about-the-governments-prioritisation-migration-and-integration/>
- Ikeda, Y., Kato, M. i Kleinknecht, A. (2024). Flexible Labor, Innovation Regimes and the Erosion of the Japanese Model: Evidence from the Basic Survey on Wage Structure. *Structural Change and Economic Dynamics*, 70, 333-339. <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2024.04.003>
- Institute for Sustainable Energy Policies. (2024). *2023 Share of Electricity from Renewable Energy Resources in Japan [Preliminary Report]*. Pobrano 27 kwietnia 2025 z <https://www.isep.or.jp/en/1529/>
- Kihara, L., Takemoto, Y. i Holmes, S. (2025). *Japan Ready to Declare End to Deflation, Economy Minister Says*. Reuters. Pobrano 5 kwietnia 2025 z <https://www.reuters.com/markets/asia/japan-ready-declare-end-deflation-economy-minister-says-2025-03-07/>
- Kondrat, M. (2022). Równouprawnienie kobiet w Szwecji. *Kobieta i Biznes*, (1-4), 23-31, 52. <https://doi.org/10.33119/KiB.2015.1-4.3>
- Kosek, P. (2023). *Podatek dochodowy w Japonii – stawki podatkowe*. Aplikuj.pl. Pobrano 6 kwietnia 2025 z <https://www.aplikuj.pl/porady-dla-pracownikow/1937/podatek-dochodowy-w-japonii-stawki-podatkowe>
- Kumagai, T. (2024). *Japan's Thermal Power Share to Plunge to 30%-40% as Renewables Double by FY 2040-41*. S&P Global. Pobrano 23 kwietnia 2025 z <https://www.spglobal.com/commodity-insights/en/news-research/latest-news/energy-transition/121724-japans-thermal-power-share-to-plunge-to-30-40-as-renewables-double-by-fy-2040-41>
- Michniewska, K. (2012). New Trends – Examples from the Country of Cherry Blossoms. *Logistyka Odzysku*, (s. 31.)
- Ministerstwo Rozwoju i Technologii. (2023). *Szwecja (Królestwo Szwecji). Informacja o sytuacji gospodarczej i stosunkach gospodarczych z Polską*. Pobrano 6 listopada 2025 z <https://www.gov.pl/attachment/504cc3d7-4808-4ff6-add2-e26d72eb954f>
- OECD. (2024a). *Consumption Tax Trends* – Japan*. Pobrano 15 kwietnia 2025 z <https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-sub-issues/consumption-tax-trends/consumption-tax-trends-japan.pdf>
- OECD. (2024b). *Job Creation and Local Economic Development 2024 – Country Notes: Sweden*. Pobrano 23 kwietnia 2025 z https://www.oecd.org/en/publications/job-creation-and-local-economic-development-2024-country-notes_ad2806c1-en/sweden_5c1b3bd1-en.html
- OECD. (2024c). *OECD Employment Outlook 2024- Country Notes: Japan*. Pobrano 18 kwietnia 2025 z https://www.oecd.org/en/publications/2024/06/oecd-employment-outlook-2024-country-notes_6910072b/japan_85e15368.html
- OECD. (2024d). *Society at a Glance 2024: OECD Social Indicators*. Pobrano 18 kwietnia 2025 z https://www.oecd.org/en/publications/society-at-a-glance-2024_918d8db3-en/full-report/income-and-wealth-inequalities_7ac4178f.html
- Pogodzińska, P. (2011). *Integracja i przeciwdziałanie dyskryminacji imigrantów na szwedzkim rynku pracy*. Instytut Spraw Publicznych.

- Rinne, U. (2025). Anonymous Job Applications and Hiring Discrimination. *IZA World of Labor*.
- Sarnowski, J. (2022). Podatki w krajach nordyckich a gospodarka i dobrobyt. *Doradztwo Podatkowe Biuletyn Instytutu Studiów Podatkowych*, 5, 4-14. <https://doi.org/10.5604/01.3001.0015.8617>
- Szafrński, B. (2023). *Japonia – czwarta gospodarka świata – inwestuje w zieloną energię*. Centrum Informacji o Rynku Energii. Pobrano 26 kwietnia 2025 z <https://zielona-energia.cire.pl/artykuly/zielona-gospodarka/japonia--czwarta-gospodarka-swiata--inwestuje-w-zielona-energie>
- Teach Democracy. (2025). *BRIA 14 3 c The "Swedish Model": Welfare For Everyone*. Pobrano 23 kwietnia 2025 z <https://teachdemocracy.org/online-lesson/the-swedish-model-welfare-for-everyone/>
- The Lancet Regional Health – Europe. (2023). *Sweden's Economic Inequality Gap is Widening and Worrying*. Pobrano 18 kwietnia 2025 z <https://www.thelancet.com/action/showPdf?pii=S2666-7762%2823%2900028-5>
- Trading Economics. (2024). *Sweden – Gini coefficient of Equivalised Disposable Income*. Pobrano 18 kwietnia 2025 z <https://tradingeconomics.com/sweden/gini-coefficient-of-equivalised-disposable-income-eurostat-data.html>
- World Resources Institute (Ocean Panel). (2022). *Enforcement of the Plastic Resource Circulation Act*. Pobrano 27 kwietnia 2025 z <https://action.oceanpanel.org/initiative/japan/enforcement-of-the-plastic-resource-circulation-act/>

Socio-Economic Development Models of Japan and Sweden: a Comparative Analysis (2000-2025)

Abstract: The article presents a comparison of the socio-economic development of Japan and Sweden between 2000 and 2025. The analysis covers economic structure, social policy, quality of life, work culture, and approaches to ecology and sustainable development. The main research questions focus on the differences between the development models of the two countries and the role of the state in influencing citizens' quality of life. Japan and Sweden represent different development paths as highly developed countries. The study uses statistical data (GDP per capita, Gini coefficient, HDI, World Happiness Report) as well as academic literature. The findings indicate that Japan, despite its strong technological position, faces greater demographic and social challenges. Sweden, on the other hand, stands out for its effective redistributive policies, high level of innovation, and successful climate policy.

Keywords: socioeconomic development, quality of life, work culture, development model, ecology

Maksim Stańco

e-mail: 193416@student.ue.wroc.pl

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Polska vs Hiszpania – perspektywy konwergencji gospodarczej w Europie

[DOI: 10.15611/2025.60.3.08](https://doi.org/10.15611/2025.60.3.08)

JEL Classification: F430

© 2025 Maksim Stańco

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Stańco, M. (2025). Polska vs Hiszpania – perspektywy konwergencji gospodarczej w Europie. W: M. Stawicka (red.), *Ekonomia* (s. 98-109). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Streszczenie: Celem rozdziału jest próba opisanego przyszłości gospodarek Polski i Hiszpanii na podstawie prognoz i trendów istniejących w tych krajach. Analiza obejmuje porównanie kluczowych wskaźników makroekonomicznych, takich jak produkt krajowy brutto, bezrobocie, wzrost gospodarczy oraz struktura gospodarki. Uwzględniono również czynniki demograficzne, poziom edukacji oraz politykę fiskalną. W pracy podjęto próbę odpowiedzi na pytanie, czy Polska ma realną szansę na zbliżenie się do Hiszpanii, a w dłuższej perspektywie wyprzedzenia jej pod względem poziomu rozwoju gospodarczego. Wnioski wskazują, że choć Polska wykazuje dynamiczne tempo wzrostu i korzysta z efektu nadrobienia zaległości rozwojowych, wyprzedzenie gospodarki hiszpańskiej będzie wymagało konsekwentnych reform, zwiększenia innowacyjności oraz efektywnego wykorzystania dostępnych zasobów.

Słowa kluczowe: PKB, porównanie gospodarek, wzrost gospodarczy

1. Wstęp

Celem niniejszego rozdziału jest próba odpowiedzi na pytanie, czy Polska – przy zachowaniu obecnych trendów rozwoju – posiada realne możliwości osiągnięcia poziomu gospodarczego zbliżonego do poziomu Hiszpanii lub wyższego w perspektywie najbliższych lat. Porównanie to nabiera szczególnie znaczenia w kontekście dynamicznych zmian gospodarczych przebiegających w obu krajach. Polska pozostaje jednym z najszybciej rozwijających się państw Europy, podczas gdy Hiszpania, będąca jedną z największych gospodarek strefy euro, stara się odbudować swoją pozycję po głębokim kryzysie finansowym z lat 2008-2013. Hiszpania, po latach intensywnego wzrostu gospodarczego wspieranego przez członkostwo w Unii Euro-

pejskiej oraz napływ inwestycji zagranicznych, wpadła w poważną recesję wywołaną pęknięciem bańki na rynku nieruchomości. Kryzys ten doprowadził do znacznego wzrostu bezrobocia, zwłaszcza wśród ludzi młodych, oraz destabilizacji finansów publicznych. Choć kraj ten od kilku lat notuje stopniową poprawę wskaźników makroekonomicznych, wciąż zмага się z poważnymi wyzwaniami strukturalnymi, takimi jak wysokie bezrobocie strukturalne, regionalne dysproporcje rozwojowe oraz potrzeba transformacji energetycznej i technologicznej. Z kolei Polska, mimo że jej gospodarka jest mniejsza pod względem nominalnego PKB, od lat konsekwentnie nadrabia dystans dzielący ją od bardziej rozwiniętych państw Europy Zachodniej. Relatywnie niski poziom zadłużenia publicznego, silny rynek pracy oraz korzystne położenie geograficzne sprzyjają dalszemu rozwojowi gospodarczemu.

Pojęcie „wyprzedzenia” jednego kraju przez inny w sensie gospodarczym można interpretować w sposób wielowymiarowy. Może ono odnosić się do nominalnej wielkości produktu krajowego brutto, do PKB *per capita*, jak również do PKB *per capita* skorygowanego o parytet siły nabywczej, który lepiej oddaje realny poziom życia obywateli. Warto również zaznaczyć, że dane wykorzystane w pracy pochodzą przede wszystkim z raportu Międzynarodowego Funduszu Walutowego (International Monetary Fund, 2025), który stanowi jedno z najbardziej aktualnych i wiarygodnych źródeł informacji makroekonomicznej.

2. Dziedzictwo kolonialne i jego wpływ na rozwój Hiszpanii

2.1. Geneza potęgi kolonialnej Hiszpanii a fundamenty jej gospodarki

Aby zrozumieć złożoność gospodarki Hiszpanii, warto sięgnąć do jej historycznych korzeni. Ekonomiczna przeszłość tego kraju jest niezwykle intrygująca. Według raportu National Bureau of Economic Research Hiszpania to państwo z największą liczbą udokumentowanych przypadków bankructwa w historii – było ich aż 14, a pierwszy miał miejsce w 1557 roku. W zależności od źródła mogło to być pierwsze bankructwo państwa w dziejach (Reinhart i Rogoff, 2008, s. 19). Paradoksalnie, kryzysy finansowe występowały w czasach, gdy Hiszpania była u szczytu potęgi jako pierwsze globalne imperium. Od 1492 roku, gdy Arabowie zostali ostatecznie wyparci z Półwyspu Iberyjskiego, a Kolumb dotarł do Ameryki, rozpoczął się dynamiczny okres rozwoju i budowy imperium kolonialnego. Wraz z podbojami konkwistadorów rosły nadzieje na nowe złoża surowców i wpływy w Europie. W 1516 roku królem Hiszpanii został Karol V Habsburg, który po trzech latach został arcyksięciem Austrii i cesarzem rzymskim. Europejskie terytoria Hiszpanii obejmowały wtedy również połowę Półwyspu Apenińskiego i Holandię. W 1580 roku zawarto unię z Portugalią – od tego momentu Hiszpania kontrolowała terytoria na wszystkich kontynentach poza Antarktydą, stając się imperium „nad którym nigdy nie zachodziło słońce”. Odkryta w 1545 roku przez Hiszpanów góra Cerro Rico stała się jednym z najważniejszych źródeł kruszcu dla imperium. Szacuje się, że w drugiej poło-

wie XVI wieku wydobywano tam nawet połowę całego srebra trafiającego na światowe rynki. Według badań E.J. Hamiltona (1934) przez import kruszcu z hiszpańskich kolonii do Europy w latach 1531-1660 ilość srebra w obiegu wzrosła o 300%.

2.2. Dekonstrukcja modelu imperialnego i jego długofalowe skutki

Przedstawienie potęgi i bogactwa Hiszpanii w okresie wielkich odkryć geograficznych stanowi istotny kontekst historyczny. Wiele współczesnych państw rozwiniętych, takich jak Wielka Brytania, Francja czy Holandia, w znacznym stopniu zbudowało swoją długoterminową zamożność na zasobach i wpływach pozyskanych w epoce kolonialnej. Z tego względu szczególnie interesujące staje się pytanie, w jaki sposób – pomimo tak silnych historycznych przewag – Hiszpania może zostać wyprzedzona przez kraj taki jak Polska, który dopiero nieco ponad trzy dekady temu rozpoczął proces transformacji ustrojowej i gospodarczej. Według prognoz Międzynarodowego Funduszu Walutowego już w 2025 roku przeciętny dochód Polaka, mierzony parytetem siły nabywczej, ma przewyższyć ten statystycznego mieszkańca Hiszpanii (IMF, 2025). Tak ogromny napływ metali szlachetnych przyzwyczaił hiszpańskie elity do życia pełnego przepychu, rozrzutności i kosztownych nawyków, przyczynił się również do destabilizacji gospodarki. Hiszpania, mimo ogromnych wpływów z kolonii w Ameryce, nie przeznaczala swoich zasobów na rozwój gospodarki wewnętrznej. Brak inwestycji w przemysł i rolnictwo kontrastował z rosnącym importem luksusowych dóbr z Francji i Włoch, zaspokajającym ambicje arystokracji. Elity, kierujące się dumą i pragnieniem prestiżu, angażowały państwo w kosztowne i często zbędne wojny. Olbrzymimi dochodami z handlu srebrem nie zarządzano racjonalnie, co doprowadziło do paradoksu, w którym państwo z największymi wpływami budżetowymi w Europie musiało się zadłużać. W 1575 roku Hiszpania ogłosiła swoje drugie bankructwo, nie była już w stanie utrzymać osiemdziesięciotysięcznej armii oraz floty liczącej trzysta okrętów (Reinhart i Rogoff, 2008). Sześć lat później Holandia ogłosiła niepodległość, zrywając więzi z koroną z powodu brutalnych represji wobec protestantów. Imperium nieustannie prowadziło wojny, a w roku 1588 doznało dotkliwej klęski – Wielka Armada została rozgromiona przez flotę brytyjską. Narastające zadłużenie doprowadziło do kolejnego bankructwa w 1596 roku (Reinhart i Rogoff, 2008). Hiszpania zaangażowała się też w wojnę trzydziestoletnią 1618-1648 (Wilson, 2009). W tym czasie, w roku 1640, Portugalia zrywa unię, a w Hiszpanii następują kolejne bankructwa – w latach 1607, 1627 i 1647 (Reinhart i Rogoff, 2008). Szacuje się, że w latach 1621-1640 około 70% wydatków przeznaczano na spłatę długu i odsetek (Wilson, 2009). Bieda wśród niższych warstw społecznych sprzyjała rozprzestrzenianiu się epidemii dżumy, które kilkakrotnie nawiedzały Półwysep Iberyjski w pierwszej połowie XVII wieku. Pomór, wojny oraz emigracja doprowadziły do tego, że w latach 1600-1650 populacja Hiszpanii spadła o 25%. Nadmierna eksploatacja złóż srebra i złota sprawiła, że zaczęły one wysychać po 1640 roku, co pogłębiało i tak już trudną sytuację kraju. Druga połowa

XVII wieku upłynęła pod znakiem niemal nieustannych wojen, które doprowadziły do ogłoszenia czterech kolejnych bankructw skarbu państwa. Wiek XVIII rozpoczął się trzynastoletnią wojną o sukcesję hiszpańską, w której rywalizowały dynastie Habsburgów i Burbonów. W wyniku jej zakończenia w 1714 roku Hiszpania utraciła Belgię na rzecz Austrii. Choć Hiszpania uczestniczyła jeszcze w kilku wojnach w tym stuleciu, okres ten cechował się względną stabilizacją wewnętrzną. W 1808 roku, w wyniku inwazji napoleońskiej, na tron hiszpański wprowadzono Józefa Bonaparte, brata Napoleona. Skoncentrowany na utrzymaniu władzy i zwalczaniu masowego oporu społecznego, nie był w stanie skutecznie reagować na rozwijające się ruchy niepodległościowe w koloniach. Do 1825 roku, z wyjątkiem kilku karaibskich wysp, niemal cała Ameryka Łacińska i Południowa uniezależniła się od hiszpańskiego panowania. Niepodległość ogłosiły m.in. Meksyk, Argentyna, Kolumbia, Peru oraz Chile. Po abdykacji Amadeusza I w lutym 1873 roku hiszpański parlament ogłosił powstanie Pierwszej Republiki Hiszpańskiej. Nowy ustrój polityczny charakteryzował się jednak znaczną niestabilnością, w ciągu zaledwie jedenastu miesięcy funkcję głowy państwa sprawowało czterech kolejnych prezydentów. Kryzys polityczny pogłębiały konflikty regionalne i brak spójnej wizji reform. W grudniu 1874 roku, niespełna rok od wprowadzenia nowego ustroju, doszło do przewrotu wojskowego, w wyniku którego przywrócono monarchię, a do władzy wróciła dynastia Burbonów. Ostatecznym ciosem dla pozycji międzynarodowej Hiszpanii była przegrana w wojnie ze Stanami Zjednoczonymi w 1898 roku. Na mocy traktatu paryskiego kraj utracił większość swoich zamorskich posiadłości: Kubę, Portoryko, Filipiny i Guam. W posiadaniu Hiszpanii pozostały jedynie małe kolonie afrykańskie, które nie miały już większego znaczenia strategicznego ani gospodarczego. Wydarzenia te wyznaczyły symboliczny koniec hiszpańskiego imperium kolonialnego. Po przegranych przez monarchistów wyborach samorządowych w kwietniu 1931 roku król Alfons XIII opuścił Hiszpanię, nie składając jednak formalnej abdykacji. 14 kwietnia ogłoszono powstanie Drugiej Republiki Hiszpańskiej, która od początku borykała się z głęboką polaryzacją polityczną i niestabilnością społeczną. Konflikty pomiędzy środowiskami lewicowymi i prawicowymi nasilały się, a życie publiczne naznaczone było falą przemocy politycznej (Payne, 1990).

W lutym 1936 roku wybory parlamentarne wygrał lewicowy Front Ludowy, co doprowadziło do eskalacji napięć i prób przyspieszenia reform napotykających opór ze strony konserwatystów i armii. 18 lipca 1936 roku doszło do zbrojnego powstania wojskowego pod przewodnictwem generała Francisco Franco i innych oficerów, co zapoczątkowało trzyletnią wojnę domową. Konflikt ten przyniósł znaczne straty ludnościowe i materialne; szacunki dotyczące liczby ofiar wahają się od 500 tys. do miliona. 1 kwietnia 1939 roku, po zwycięstwie sił nacjonalistycznych, Franco ogłosił zakończenie działań wojennych i ustanowił autorytarny reżim (Beever, 2006). Do początku lat 50. sytuacja gospodarcza Hiszpanii była dramatyczna. Produkt krajowy brutto *per capita* w 1950 roku pozostawał niższy niż w 1929, a realne wynagrodzenia w 1945 roku były o 30-40% niższe niż w 1935 (de la Escosura, 2016). Polityka gos-

podarczej samowystarczalności realizowana przez reżim generała Francisco Franco przyczyniła się do stagnacji ekonomicznej i pogłębiła zjawisko ubóstwa. Dodatkowo represje wewnętrzne oraz powojenny deficyt żywności doprowadziły do znacznej fali emigracji. W latach 1946-1959 z Hiszpanii wyemigrowało około 500 tys. obywateli, głównie w poszukiwaniu lepszych warunków bytowych w Europie Zachodniej. Międzynarodowa izolacja Hiszpanii była konsekwencją bliskich relacji Franco z Hitlerem i Mussolinim. Po II wojnie światowej zwycięskie mocarstwa wykluczyły Hiszpanię z nowego porządku międzynarodowego. W 1946 roku Zgromadzenie Ogólne ONZ przyjęło rezolucję zalecającą wycofanie ambasadorów i wykluczenie Hiszpanii z organizacji międzynarodowych. Hiszpania nie została również objęta Planem Marshalla, który miał odbudować europejskie gospodarki po wojnie. Sytuacja zaczęła się zmieniać wraz z początkiem zimnej wojny. W obliczu rosnącego zagrożenia ze strony ZSRR Stany Zjednoczone zaczęły postrzegać Hiszpanię jako strategicznego sojusznika w walce z komunizmem. W 1953 roku podpisano tzw. pakty madryckie, na mocy których USA uzyskały prawo do utworzenia baz wojskowych na terytorium Hiszpanii w zamian za pomoc gospodarczą i wojskową (DCF, 1953). W ciągu pierwszej dekady obowiązywania umów Hiszpania otrzymała ponad 1,5 mld dolarów amerykańskiej pomocy gospodarczej, głównie w formie pożyczek przeznaczonych na zakup amerykańskich towarów, takich jak żywność, bawełna i węgiel. Dzięki tej współpracy Hiszpania zaczęła stopniowo wychodzić z izolacji międzynarodowej. W 1955 roku została przyjęta do ONZ. Do 1975 roku, w którym zmarł generał Franco, w wyniku współpracy z USA oraz liberalizacji wybranych sektorów gospodarki, kraj stopniowo wychodził z izolacji i rozpoczął fazę umiarkowanego wzrostu. Choć reżim pozostał autorytarny, jego represyjność osłabła, a poprawiająca się sytuacja materialna części społeczeństwa przyczyniła się do względnej stabilizacji.

2.3. Gospodarka Hiszpanii po utracie imperium: od marginalizacji do integracji europejskiej

Po śmierci generała Franco w 1975 roku Hiszpania rozpoczęła intensywny proces transformacji ustrojowej. W ciągu niespełna dekady kraj przeszedł od autorytarnej dyktatury do nowoczesnej demokracji parlamentarnej. Nowym królem został Juan Carlos I, który odegrał kluczową rolę w demokratyzacji państwa. W 1977 roku odbyły się pierwsze wolne wybory od 1936 roku, a w 1978 roku uchwalono nową konstytucję, która ustanowiła Hiszpanię monarchią parlamentarną, zapewniła prawa obywatelskie i autonomię regionom. Lata te były także okresem trudności gospodarczych – wysoka inflacja, bezrobocie i napięcia społeczne były powszechne, ale jednocześnie nastąpiła modernizacja kraju i otwarcie na Europę. Proces transformacji zakończył się symbolicznie w 1986 roku, gdy Hiszpania została członkiem Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej, co przypieczętowało jej powrót do demokratycznej i zintegrowanej Europy. Po przystąpieniu do tej organizacji kraj odnotował wyraźne przyspieszenie wzrostu gospodarczego. W latach 1987-1989 roczny

wzrost produktu krajowego brutto przekraczał 5%, a średni wzrost w latach 1986-2007 wyniósł około 3,5% rocznie (IMF, 2025). W tym okresie gospodarka rozwijała się dynamicznie, czego rezultatem był niemal siedmiokrotny wzrost nominalnego PKB oraz przeszło pięciokrotny wzrost PKB *per capita* (IMF, 2025). Mimo intensywnego rozwoju Hiszpania wciąż stoi przed poważnymi wyzwaniami fiskalnymi i demograficznymi. W latach 2007-2024 zadłużenie sektora instytucji rządowych i samorządowych wzrosło z 35,7% do 104,3% PKB (IMF, 2025). Choć stopa bezrobocia systematycznie spada, pozostaje najwyższa w Unii Europejskiej, według danych Eurostatu w 2024 roku wyniosła 10,6%. Szczególnie niepokojąca jest sytuacja na rynku pracy osób młodych, bezrobocie w grupie wiekowej do 25 lat sięgało aż 25,3%, co również plasuje Hiszpanię na jednym z ostatnich miejsc w UE (Eurostat, b.d.a). Kolejnym problemem jest niski współczynnik dzietności. W 2023 roku według danych Eurostatu wyniósł on zaledwie 1,12 urodzeń na kobietę, co jest jednym z najniższych poziomów w całej Unii Europejskiej (Eurostat, b.d.b).

Historia Hiszpanii to opowieść o kraju, który posiadał niemal wszystkie atuty, by ugruntować swoją pozycję jako jedna z najpotężniejszych i najbogatszych gospodarek świata. Ogromne zasoby kruszców, wpływy globalne, dziedzictwo kulturowe oraz dogodne położenie geograficzne to kapitały, których wiele innych państw mogłoby Hiszpanii pozazdrościć. Jednak lekkomyślna polityka finansowa, krótkowzroczność elit, zaniedbania w rozwoju oraz dziesięciolecia konfliktów i politycznej niestabilności sprawiły, że potencjał ten został w dużej mierze zmarnowany. W efekcie Hiszpania, mimo swojego rozmiaru, historycznego znaczenia i członkostwa w Unii Europejskiej, nie odgrywa dziś kluczowej roli na arenie międzynarodowej ani globalnie, ani nawet w skali europejskiej. Wśród najważniejszych decydentów Starego Kontynentu dominują Niemcy, Francja oraz Wielka Brytania, podczas gdy Hiszpania pozostaje państwem częściej reagującym na bieg wydarzeń niż aktywnie go kształtującym. Przypadek Hiszpanii pokazuje, że nawet największe bogactwa i imperialne ambicje nie gwarantują trwałego sukcesu, jeśli nie towarzyszy im odpowiedzialne zarządzanie i dbałość o wewnętrzne fundamenty państwa.

3. Od gospodarki socjalistycznej do rynkowej – ewolucja modelu rozwoju Polski

Po zakończeniu II wojny światowej Polska znalazła się w strefie wpływów Związku Radzieckiego, co skutkowało nie tylko podporządkowaniem politycznym, ale także wdrożeniem sowieckiego modelu gospodarki centralnie planowanej. W krótkim czasie po wojnie przeprowadzono szeroką nacjonalizację przemysłu, likwidując znaczną część sektora prywatnego. W rolnictwie rozpoczęto kolektywizację, której elementem było tworzenie państwowych gospodarstw rolnych (PGR). Władze koncentrowały inwestycje na przemyśle ciężkim, czego przykładami są budowa Huty im. Lenina w Nowej Hucie i Fabryki Samochodów Osobowych na warszawskim Że-

raniu. Obowiązek pracy był formalnie zagwarantowany konstytucyjnie, a bezrobocie oficjalnie nie istniało. Jednakże polityka pełnego zatrudnienia prowadziła do rozrostu sztucznych etatów, niskiej wydajności pracy i niedoinwestowania technologicznego. Już w latach 60. Polska należała do państw o jednym z najniższych wskaźników produktywności w Europie Środkowej. W latach 70. rząd Edwarda Gierka próbował modernizować gospodarkę i podnieść poziom życia społeczeństwa poprzez inwestycje finansowane kredytami zagranicznymi. W rezultacie zadłużenie wzrosło z około 1 mld dolarów w 1971 roku do blisko 25 mld w 1980 roku (Nuti, 1991). W tym okresie nastąpiła częściowa poprawa w dostępności dóbr konsumpcyjnych, a także znaczny wzrost inwestycji mieszkaniowych, według szacunków wybudowano ponad 2 mln mieszkań. Niemniej wiele z tych inwestycji charakteryzowało się niską efektywnością ekonomiczną, a wzrost gospodarczy był nietrwały. Kryzys gospodarczy narastał od końca lat 70. Inflacja w 1979 roku wyniosła około 25%, a deficyt towarowy prowadził do narastających braków rynkowych. W latach 80. sytuacja się pogorszyła, wprowadzono reglamentację podstawowych artykułów, a realne dochody społeczeństwa spadły o około 50% między 1978 a 1982 rokiem. W odpowiedzi na pogarszające się warunki życia i brak reform w 1980 roku rozpoczęła się fala strajków, która doprowadziła do powstania ogólnopolskiego związku zawodowego „Solidarność”. Protesty i napięcia polityczne stały się stałym elementem życia publicznego w tej dekadzie. Kulminacją gospodarczego i społecznego kryzysu był rok 1989, gdy inflacja osiągnęła poziom niemal 640% rocznie, a złoty uległ gwałtownej deprecjacji.

Po 1989 roku Polska rozpoczęła głęboką transformację ustrojową i gospodarczą, przechodząc od gospodarki centralnie planowanej do systemu rynkowego. Fundamentem tych przemian był tzw. plan Balcerowicza. Był to pakiet reform wprowadzony na początku 1990 roku, którego celem była stabilizacja makroekonomiczna, liberalizacja cen, otwarcie gospodarki i prywatyzacja sektora publicznego. Reformy miały charakter szokowy i były odpowiedzią na odziedziczoną po PRL-u hiperinflację oraz nierównowagę podaży i popytu. W 1990 roku inflacja osiągnęła 585%, lecz już w 1991 roku spadła do 70%, co świadczyło o skuteczności polityki antyinflacyjnej (GUS, b.d.b). Transformacja wiązała się z poważnymi kosztami społecznymi. Zmiany w strukturze własnościowej oraz zamykanie nierentownych zakładów państwowych doprowadziły do gwałtownego wzrostu bezrobocia, które w 1993 roku sięgnęło 16,4%, a w niektórych regionach, takich jak Śląsk czy Warmia i Mazury, przekroczyło 25% (GUS, b.d.a). Wiele przedsiębiorstw państwowych zostało sprywatyzowanych, sprzedanych kapitałowi zagranicznemu lub zlikwidowanych. Jednocześnie rozpoczął się proces tworzenia sektora prywatnego, który już pod koniec lat 90. odpowiadał za większość PKB. W drugiej połowie lat 90. odnotowano wyraźne ożywienie gospodarcze, wspierane przez napływ inwestycji zagranicznych. W 1999 roku wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych przekroczyła 10 mld USD, a Polska stała się jednym z głównych beneficjentów kapitału zagranicznego w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Proces ten wspierany był m.in. przez

reformy instytucjonalne, liberalizację handlu zagranicznego oraz dostosowywanie prawa do standardów Unii Europejskiej. Okres ten zakończył się akcesją Polski do Unii Europejskiej 1 maja 2004 roku. Do tego momentu Polska przekształciła się z gospodarki postkomunistycznej w funkcjonujący rynek oparty na zasadach konkurencji, własności prywatnej oraz otwartości na handel i inwestycje międzynarodowe. Po przystąpieniu do Unii Europejskiej w 2004 roku Polska weszła w okres dynamicznego rozwoju gospodarczego. Integracja z jednolitym rynkiem europejskim oraz intensywny napływ funduszy unijnych umożliwiły modernizację infrastruktury, wzrost inwestycji oraz poprawę konkurencyjności gospodarki. W latach 2004-2008 tempo wzrostu produktu krajowego brutto przekraczało 5% rocznie, a głównymi czynnikami wzrostu były konsumpcja wewnętrzna, eksport oraz napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (IMF, 2025). W okresie globalnego kryzysu finansowego 2008-2009 Polska, jako jedyny kraj Unii Europejskiej, uniknęła recesji (IMF, 2025). Stało się to możliwe dzięki elastycznemu kursowi walutowemu, relatywnie niewielkiemu uzależnieniu od rynków finansowych, zrównoważonej strukturze gospodarki oraz stabilnemu sektorowi bankowemu. W kolejnych latach dynamika wzrostu gospodarczego osłabła, lecz procesy modernizacyjne, zwłaszcza w sektorze infrastrukturalnym i prywatnym, były kontynuowane. Od 2013 roku gospodarka ponownie przyspieszyła, a w latach 2016-2019 wzrost PKB utrzymywał się na poziomie 4-5% rocznie (IMF, 2025). W tym okresie wdrożono szereg programów społecznych, w tym świadczenie wychowawcze „Rodzina 500+”, które wpłynęły na wzrost konsumpcji prywatnej oraz redukcję skrajnego ubóstwa, choć jednocześnie zwiększyły obciążenia budżetowe państwa. Pandemia COVID-19 w 2020 roku doprowadziła do przejściowego spadku PKB o 2,2%, co stanowiło pierwszy taki przypadek od trzech dekad (IMF, 2025). Mimo to w latach 2021-2022 gospodarka doświadczyła dynamicznego odbicia, wspieranego przez silny popyt konsumpcyjny i odbudowę eksportu. Kryzys pandemiczny przyspieszył również procesy cyfryzacji oraz zmiany strukturalne na rynku pracy, takie jak popularyzacja pracy zdalnej. Wybuch wojny na Ukrainie w 2022 roku spowodował nowe zaburzenia, w tym wzrost cen energii, presję inflacyjną oraz konieczność integracji dużej liczby uchodźców. W latach 2022-2023 inflacja osiągnęła poziom nienotowany od początku transformacji gospodarczej, jej szczyt przypadł na początek 2023 roku i wyniósł 17,2% (GUS). W reakcji na to Narodowy Bank Polski wdrożył cykl zacieśniania polityki pieniężnej, podnosząc stopy procentowe i ograniczając akcję kredytową, co doprowadziło do schłodzenia koniunktury. W latach 2024-2025 gospodarka Polski stopniowo odzyskuje równowagę makroekonomiczną. Wzrost PKB przekracza ponownie 2,5%, a inflacja ulega wyraźnemu wyhamowaniu. Mimo poprawy podstawowych wskaźników makroekonomicznych Polska stoi przed szeregiem wyzwań strukturalnych. Do najważniejszych należą: malejąca liczba ludności w wieku produkcyjnym, niski poziom nakładów na badania i rozwój, wysoka energochłonność gospodarki oraz rosnące napięcia fiskalne związane z kosztami polityki społecznej i wydatkami na obronność. Istotnym wyzwaniem pozostaje również przyspieszenie transformacji energetycznej, obej-

mującej rozwój odnawialnych źródeł energii oraz energetyki jądrowej. W obliczu globalnych napięć geopolitycznych kluczowe na znaczeniu zyskuje również utrzymanie konkurencyjności polskiego eksportu na rynkach międzynarodowych.

4. Polska i Hiszpania w ujęciu porównawczym – współczesne wyzwania i perspektywy rozwoju

W ciągu ostatnich 35 lat Polska przeszła głęboką transformację gospodarczą, która w międzynarodowej prasie bywa określana mianem „polskiego cudu gospodarczego”. Od momentu rozpoczęcia reform rynkowych w 1989 roku kraj ten nie tylko uniknął najpoważniejszych kryzysów gospodarczych, ale także systematycznie zwiększał swój produkt krajowy brutto. W efekcie Polska wyprzedziła pod względem PKB takie kraje, jak Portugalia, Grecja, Szwecja, Dania czy Norwegia, a według szacunków Międzynarodowego Funduszu Walutowego w 2025 roku ma zająć 20. miejsce na świecie, wyprzedzając nawet Szwajcarię (IMF, 2025).

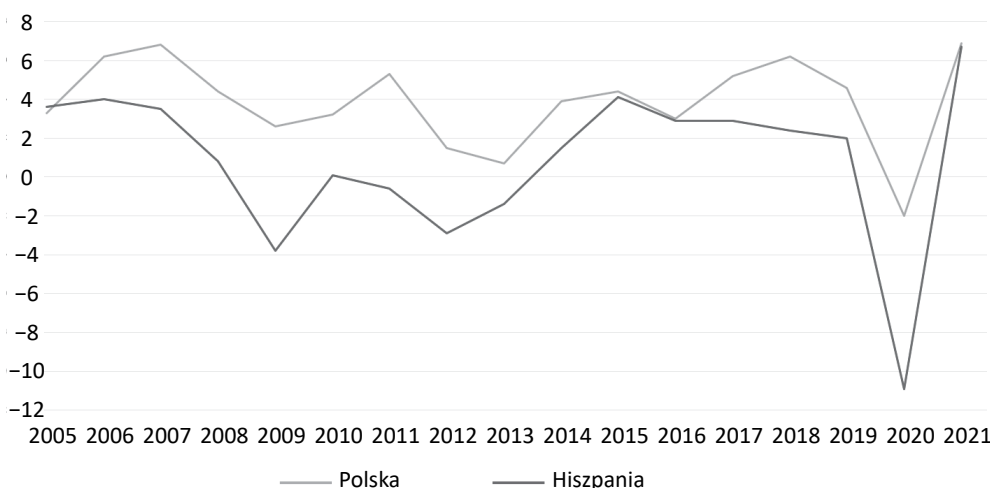
W kontekście dalszego rozwoju coraz częściej pojawiają się porównania Polski z Hiszpanią, krajem o zbliżonej powierzchni i liczbie ludności, choć nadal przewyższającym Polskę pod względem całkowitego PKB. W 1990 roku produkt krajowy brutto Hiszpanii był ponad ośmiokrotnie wyższy niż Polski, podczas gdy obecnie różnica ta zmniejszyła się do mniej niż dwukrotności. W najbliższej przewidywalnej przyszłości dynamika wzrostu polskiej gospodarki ma się utrzymywać na relatywnie wysokim poziomie, prognozy wskazują na średni roczny wzrost rzędu około 3% (IMF, 2025). Taki poziom ekspansji ekonomicznej sprzyjać będzie dalszemu zmniejszaniu dystansu, jaki dzieli Polskę od gospodarki Hiszpanii. Warto jednak zauważyć, że również Hiszpania, zgodnie z prognozami, będzie doświadczać umiarkowanego wzrostu gospodarczego szacowanego na około 1,6% rocznie, co odpowiadać będzie średniej dla państw Unii Europejskiej (IMF, 2025). W związku z tym w perspektywie najbliższych lat Polska nie ma realnych szans na zrównanie się z Hiszpanią pod względem nominalnej wartości produktu krajowego brutto. Niemniej jednak dystans ten będzie systematycznie malał. Obecnie polskie PKB stanowi 52,8% wartości hiszpańskiego PKB, natomiast do 2030 roku udział ten ma wzrosnąć do poziomu 59% (IMF, 2025). Znacznie korzystniej przedstawia się sytuacja, gdy pod uwagę weźmiemy PKB na mieszkańca. W tym ujęciu Polska systematycznie zmniejsza różnicę wobec Hiszpanii, według prognoz w 2030 roku PKB na mieszkańca w Polsce osiągnie poziom 85% tego, co przypada na jednego mieszkańca Hiszpanii (IMF, 2025). Dla porównania, w momencie przystąpienia Polski do Unii Europejskiej w 2004 roku wskaźnik ten wynosił zaledwie 27,5% (IMF, 2025). Jeszcze bardziej optymistyczny obraz wyłania się po uwzględnieniu parytetu siły nabywczej, który koryguje dane PKB o różnice w poziomie cen i kosztów życia między państwami. W tym ujęciu Polska ma już w 2026 roku wyprzedzić Hiszpanię, co oznaczać będzie wyższy poziom życia realnego polskich obywateli względem Hiszpanów (IMF, 2025).

Podsumowując, choć w najbliższych latach Polska nie osiągnie jeszcze nominalnej wielkości gospodarki Hiszpanii, to różnica będzie stale się zmniejszać. Ponadto w coraz większej liczbie wskaźników gospodarczych i społecznych Polska zaczyna wypadać korzystniej. Już obecnie nasz kraj notuje lepsze wyniki między innymi w zakresie bezrobocia (Eurostat, b.d.a) oraz wolności gospodarczej (Heritage Foundation, 2025). Skutkiem tego są również zmiany w postrzeganiu jakości życia, zgodnie z międzynarodowym indeksem szczęśliwości Polska od dwóch lat wyprzedza Hiszpanię. Podczas gdy w 2023 roku przewaga Polski ograniczała się do jednej pozycji, już rok później dystans ten wzrósł do dwunastu miejsc na jej korzyść (World Happiness Report, 2025).

5. Zakończenie

Na zakończenie warto przyrzeć się kilku prognozom dotyczącym polskiej i hiszpańskiej gospodarki. Analiza porównawcza gospodarek Polski i Hiszpanii wskazuje na dynamiczne zmiany w strukturze ekonomicznej Europy. Polska, dzięki konsekwentnemu wzrostowi gospodarczemu, ma realne szanse na zbliżenie się do poziomu życia krajów Europy Zachodniej w najbliższych latach. Według najnowszych prognoz Międzynarodowego Funduszu Walutowego w 2030 roku PKB na mieszkańca mierzone w sile nabywczej ma w Polsce być o 9,5% wyższe niż w Hiszpanii i tylko o 2% niższe niż we Włoszech (IMF, 2025). Prognozowany wzrost PKB nominalnego jest dużo wyższy w Polsce niż w największych gospodarkach europejskich. Należy jednak podkreślić, że długoterminowe prognozy gospodarcze obarczone są istotnym ryzykiem błędu, wynikającym z możliwości wystąpienia nieprzewidzianych zdarzeń, takich jak globalne kryzysy finansowe czy pandemie. W 2025 roku sektor turystyki ma odpowiadać za około 16% produktu krajowego brutto Hiszpanii (World Travel & Tourism Council, 2025). Tak silna zależność od jednej branży zwiększa podatność gospodarki hiszpańskiej na negatywne szoki zewnętrzne w porównaniu z bardziej zdywersyfikowaną strukturą gospodarczą Polski. W okresach ostatnich kryzysów gospodarka Hiszpanii doświadczyła głębokiej recesji, osiągając spadek PKB rzędu 10,9% w 2020 roku. W sytuacji kolejnego globalnego kryzysu możliwe jest, że luka rozwojowa między Polską a Hiszpanią zmniejszyłaby się szybciej, niż przewidują obecne prognozy.

Zakładając jednak stabilne warunki makroekonomiczne i brak poważnych szoków zewnętrznych w nadchodzących latach, Polska ma szanse i predyspozycje, aby w ciągu kilkunastu lat dogonić Hiszpanię. Sukces ten będzie jednak zależał od skutecznej realizacji polityk gospodarczych, inwestycji w innowacje oraz od zdolności adaptacji do zmieniających się warunków globalnych.



Rys. 1. Reakcja PKB na kryzysy w Polsce i Hiszpanii

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (IMF, 2025).

Literatura

- Beevor, A. (2006). *Battle for Spain: The Spanish Civil War 1936-1939*. Phoenix House.
- de la Escosura, L. P. (2016). *Spain's Historical National Accounts: Expenditure and Output, 1850-2015. Working Papers in Economic History*.
- Eurostat. (b.d.a). *Unemployment by Sex and Age – Monthly Data*. https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/une_rt_m_custom_16723959/default/table?lang=en
- Eurostat. (b.d.b). *Total fertility rate*. <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tps00199/default/table?lang=en>
- Główny Urząd Statystyczny. (b.d.a). *Stopa bezrobocia rejestrowanego w latach 1990-2025*. <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/bezrobocie-rejestrowane/stopa-bezrobocia-rejestrowanego-w-latach-1990-2025,4,1.html>
- Główny Urząd Statystyczny. (b.d.b) *Roczne wskaźniki cen towarów i usług konsumpcyjnych od 1950 r.* <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-pot-inflacja-roczne-wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych/>
- Główny Urząd Statystyczny. (b.d.c). *Wskaźniki cen towarów i usług konsumpcyjnych w styczniu 2023 roku*. https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5464/2/135/1/wskazniki_cen_towarow_i_uslug_konsumpcyjnych_w_styczniu_2023_r-_dane_wstepne.pdf
- Hamilton, E. J. (1934). *American Treasure and the Price Revolution in Spain, 1501-1650*. Harvard University Press.
- Heritage Foundation. (2025). *Index of Economic Freedom 2025*. <https://www.heritage.org/index/>
- International Monetary Fund (IMF) (2025). *World Economic Outlook, April 2025*. https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/ESP/POL
- Nuti, D. M. (1991). *The Polish Crisis: Economic Factors and Constraints*. Economics, Political Science.

- U.S. International Development Finance Corporation (DFC). (b.d.). *Pakt madrycki – Porozumienie o pomocy ekonomicznej 1953*. https://www.dfc.gov/sites/default/files/countries/agreements/BL_Spain%2009-26-1953.pdf
- Payne, S. G. (1990). Political Violence During the Spanish Second Republic. *Journal of Contemporary History*, 25(2).
- Reinhart C. M. i Rogoff K. S. (2008). *This Time in Different: A Panoramic View of Eight Centuries of Financial Crises*. https://scholar.harvard.edu/files/this_time_is_different_short.pdf
- Wilson, P. H. (2009). *The Thirty Years War: Europe's Tragedy*. Harvard University Press.
- World Happiness Report 2025. (2025). <https://data.worldhappiness.report/table>
- World Travel & Tourism Council. (2025). Rancings. Pobrano z <https://wttc.org/news/spain-tourism-sector-could-exceed-260-billion-euros-by-2025>

Poland vs. Spain – Prospects for Economic Convergence in Europe

Abstract: The purpose of this article is to provide an analysis of the future trajectories of the Polish and Spanish economies, based on current forecasts and prevailing trends in both countries. The study involves a comparison of key macroeconomic indicators such as gross domestic product, unemployment, economic growth, and the structure of the economy. It also takes into account demographic factors, the level of education, and fiscal policy. The article seeks to address the question of whether Poland has a realistic opportunity to converge with Spain and, in the longer term, to surpass it in terms of economic development. The conclusions indicate that, although Poland demonstrates a dynamic growth rate and benefits from the catch-up effect, surpassing the Spanish economy will require consistent reforms, increased innovation, and the efficient utilization of available resources.

Keywords: GPT, comparison of economies, economic growth

Valeriia Storozhuk

e-mail: 194936@student.ue.wroc.pl

Magdalena Komsta

e-mail: 193503@student.ue.wroc.pl

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Społeczno-gospodarcze kontrasty Węgier i Luksemburga w Unii Europejskiej

[DOI: 10.15611/2025.60.3.09](https://doi.org/10.15611/2025.60.3.09)

JEL Classification: P52

© 2025 Valeriia Storozhuk, Magdalena Komsta

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Storozhuk, V. i Komsta, M. (2025). Społeczno-gospodarcze kontrasty Węgier i Luksemburga w Unii Europejskiej. W: M. Stawicka (red.), *Ekonomia* (s. 110-122). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Streszczenie: Węgry i Luksemburg to dwa państwa należące do Unii Europejskiej, których odmienne trajektorie rozwoju stanowią przykład wyraźnych kontrastów w obrębie zjednoczonej Europy. Głównym celem niniejszej pracy jest porównanie historycznych, instytucjonalnych i społeczno-gospodarczych uwarunkowań tych krajów oraz określenie czynników kształtujących ich zróżnicowaną pozycję w strukturze Unii Europejskiej. Badanie oparto na analizie porównawczej, wykorzystując dane statystyczne oraz materiały pochodzące ze źródeł międzynarodowych. Analiza objęła strukturę geograficzną, ustrojową, kontekst historyczny, sektorową strukturę PKB, politykę migracyjną oraz udział państw w organizacjach międzynarodowych. W wyniku analizy stwierdzono, że Luksemburg, pomimo niewielkich rozmiarów terytorialnych i demograficznych, zawdzięcza swoją silną pozycję wysokiemu poziomowi stabilności instytucjonalnej oraz rozwiniętemu sektorowi usług, zwłaszcza finansowych. Węgry natomiast, choć korzystają z funduszy unijnych, nadal borykają się z problemami systemowymi oraz odpływem ludności. Praca wskazuje, że członkostwo w Unii Europejskiej nie gwarantuje automatycznego wyrównania poziomu rozwoju, co podkreśla konieczność dalszego wzmocnienia polityki spójności w odpowiedzi na utrzymujące się dysproporcje regionalne.

Słowa kluczowe: kontrasty społeczno-gospodarcze, gospodarka Luksemburga i Węgier, Unia Europejska, zróżnicowanie regionalne

1. Wstęp

Kontrast to nie tylko różnica – to zderzenie dwóch rzeczywistości, które, choć formalnie przynależą do tej samej wspólnoty, funkcjonują w niej w diametralnie odmienny sposób. Takie zjawisko obserwujemy w przypadku Węgier i Luksemburga, czyli dwóch państw położonych na tym samym kontynencie, które mimo członkostwa w tej samej organizacji, jaką jest Unia Europejska, reprezentują zupełnie odmiennie światy pod względem gospodarczym, demograficznym, społecznym i politycznym. Luksemburg utożsamiany jest z dobrobytem, stabilnością i międzynarodowym prestiżem (Luxembourg Public, 2017). Węgry natomiast, mimo bogatej historii i centralnego położenia w Europie Środkowej, mierzą się z wyzwaniami strukturalnymi, napięciami politycznymi oraz barierami rozwojowymi (Encyclopædia Britannica, 2025). Niniejsze badanie ma na celu przeanalizowanie i zestawienie społeczno-gospodarczych, instytucjonalnych oraz historycznych uwarunkowań Węgier i Luksemburga, ze szczególnym uwzględnieniem ich miejsca oraz roli w strukturach Unii Europejskiej, a także wskazanie kluczowych czynników determinujących różnice w poziomie rozwoju obu państw.

Analiza ta ma służyć lepszemu zrozumieniu, dlaczego oba kraje, mimo uczestnictwa w tej samej przestrzeni politycznej, nie tworzą jednolitego organizmu. Jakie są oraz skąd wynikają główne różnice w strukturze gospodarczej Węgier i Luksemburga? Jak obie te gospodarki funkcjonują w ramach UE? Na ile członkostwo w UE sprzyja zmniejszaniu istniejących kontrastów między państwami członkowskimi, a na ile je pogłębia?

2. Struktura geograficzna i ustrój polityczny

Struktura geograficzna wraz z ustrojem politycznym Węgier i Luksemburga ukazują znaczące różnice, które wpływają na rozwój społeczno-gospodarczy badanych państw. Wiele elementów, jak położenie, wielkość terytorium, liczba ludności, kształt systemu politycznego czy model sprawowania władzy, determinuje wewnętrzne funkcjonowanie każdego z państw, a także wpływa na ich pozycję w Europie. Zrozumienie tych podstawowych uwarunkowań stanowi punkt wyjścia do głębszej analizy kontrastów oraz wyzwań, przed jakimi stoją porównywane państwa we współczesnym świecie.

Między rządzącymi partiami na terenie Luksemburga często dochodzi do koalicji, co zapewnia umiarkowaną i konsensualną politykę, polegającą na współpracy (Gouvernement du Grand-Duché de Luxembourg, 2024). Występują także partie prawicowe, co zapewnia pluralizm i dostęp ludności do debaty publicznej, bez destabilizacji systemu. Węgry, choć słyną z wielopartyjności i skupienia na swoim terenie ponad 150 ugrupowań, są zdominowane przez partię FIDESZ. Charakter sceny politycznej teoretycznie powinien sprzyjać pluralizmowi poglądów, równowadze politycznej i aktywnej debacie publicznej. W praktyce jednak konserwatywna par-

tia zdominowała scenę polityczną (Encyclopaedia Britannica, 2025). Taka sytuacja utrudnia mniejszym partiom siłę przebicia, przez co ich głos jako opozycji zostaje zmarginalizowany. Prowadzi to do polaryzacji, czyli podzielenia sceny politycznej, co wpływa na wzrost napięć w całej społeczności. Wykorzystywanie przewagi parlamentarnej przez jedną partię budzi wiele kontrowersji zarówno w kraju, jak i wśród instytucji UE. Niektóre z organizacji międzynarodowych krytykują Węgry za ich problemy z praworządnością (Money.pl, 2024).

Tabela 1. Struktura geograficzna i ustrój polityczny badanych państw na 2025 rok

	Luksemburg	Węgry
Powierzchnia (w km ²)	2,586	93,030
Państwa sąsiadujące	Belgia, Francja, Niemcy	Słowacja, Ukraina, Rumunia, Serbia, Chorwacja, Słowenia, Austria
Liczba mieszkańców	671 254	9,8 mln
Ustrój polityczny	monarchia konstytucyjna	republika parlamentarna
Głowa państwa	książę Henryk z dynastii Burbonów (monarcha)	Tamás Sulyok (prezydent)
Dominujący nurt partii politycznych	centrolewicowe lub lewicowe	prawicowe, konserwatywne

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z <https://moyaosvita.com.ua/geografija/derzhavnij-ustrij-i-politichna-sistema-ugorshhini/> oraz https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/eu-countries/luxembourg_pl, dostęp: 5.04.2025.

Głównym kontrastem między państwami są skala i kierunek polityki. Węgry to kraj o dużej powierzchni, podczas gdy Luksemburg to jedno z najmniejszych państw Europy. W obszarze sceny politycznej oba państwa różni dominujący nurt ugrupowań politycznych. W Luksemburgu przeważają partie liberalne i lewicowe, wspierające prawa człowieka, ekologiczne reformy i otwartość migracyjną. Konserwatywna partia FIDESZ na Węgrzech prowadzi politykę narodową i bardziej eurosceptyczną. Kontrast między porównywanymi państwami ukazuje, jak różnorodne mogą być systemy polityczne i uwarunkowania geograficzne w ramach jednej wspólnoty europejskiej – jedność w różnorodności.

3. Tło historyczne

Historia i uwarunkowania polityczne krajów europejskich wywierają kluczowy wpływ na ich obecne funkcjonowanie, pozycję na arenie międzynarodowej i kształt ich społeczeństw. Porównanie Luksemburga i Węgier pokazuje, w jaki sposób odmienne ścieżki rozwoju ukształtowane przez wydarzenia historyczne, wybory polityczne i zmieniające się warunki geopolityczne prowadzą do utworzenia odmiennych modeli państwowości.

Luksemburg został założony w 963 roku i pozostawał niewielkim księstwem. W XIX wieku stał się państwem neutralnym po serii wojen oraz traktatów. Zrezygnował z neutralności, przystępując do NATO w 1948 roku. Jego integrację z Europą Zachodnią zainicjowało członkostwo w Europejskiej Wspólnocie Węgla i Stali w 1952 roku. Po II wojnie światowej księstwo zdecydowało się na nacisk na odbudowę gospodarki, w tym odejście od przemysłu stali i skupienie się na usługach, w tym na sektorze finansowym. Jako członek Unii Europejskiej, NATO oraz innych organizacji międzynarodowych, ciągle uczestniczy w polityce globalnej (Luxembourg Public, 2015).

Historia Węgier zaczyna się w 896 roku. Niejednokrotnie były one częścią różnych imperiów, przykładowo Austro-Węgier. Po I wojnie światowej na mocy traktatu Trianon straciły około 70% swojego terytorium. Po II wojnie światowej Węgry znalazły się pod wpływem Związku Socjalistycznych Republik Radzieckich, stając się państwem komunistycznym. Dopiero w 1956 roku doszło do Węgierskiej Rewolucji, brutalnie stłumionej przez siły Armii Czerwonej. Wydarzenie, mimo porażki, stało się symbolem oporu przeciw silnemu reżimowi komunistycznemu. W 1989 roku Węgry przeszły transformację polityczną i gospodarczą w wyniku upadku komunizmu. Do organizacji międzynarodowych, takich jak NATO czy UE, dołączyły odpowiednio w 1999 i 2004 roku. W trakcie procesu tych transformacji borykano się z wieloma trudnościami, jak nierówności społeczne, korupcja i kryzysy gospodarcze. Obecnie Węgry mierzą się z krytyką narodu wobec władz – rząd ogranicza wolność mediów, sądy są oskarżane o brak niezależności i praworządności (Encyclopaedia Britannica, 2025).

Tabela 2. Zestawienie wpływu historii na obecne decyzje polityczne i społeczne w porównywanych krajach

	Luksemburg	Węgry
Historia	neutralność, integracja z Zachodem	komunizm, transformacja po 1989 roku
Gospodarka	silna gospodarka rynkowa, naciski na sektor finansowy	transformacja gospodarki, widoczne nierówności społeczne
Polityka	stabilność polityczna, proeuropejska	autorytarne tendencje, opozycja wobec Unii Europejskiej
Społeczeństwo	otwarte, wielokulturowe (kosmopolityczne)	homogeniczne, silne poczucie narodowe
Relacje międzynarodowe	aktywny członek UE (wiele siedzib instytucji na terenie państwa) i NATO	napięcia z UE

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z <https://www.britannica.com/place/Hungary/Hungary-in-the-Soviet-orbit> oraz <https://luxembourg.public.lu/dam-assets/publications/economie-du-luxembourg/economy-luxembourg-pe.pdf>, dostęp: 2.04.2025.

Węgry, w przeciwieństwie do Luksemburga, mają o wiele bardziej skomplikowaną i burzliwą historię. Kontrasty między tymi dwoma państwami, mimo położenia na tym samym kontynencie, są bardzo widoczne. Pozwala to zobaczyć, jak

ważny jest kontekst historyczny w kształtowaniu tożsamości narodowej, modelu politycznego i pozycji w Europie. Chociaż zmiany gospodarcze wraz z politycznymi otworzyły Węgry na Zachód, ostatnie lata przyniosły zwrot w stronę tendencji autorytarnych, co doprowadziło do napięć z Unią Europejską i krajowych problemów społecznych.

Porównanie to pokazuje, że przeszłość – zarówno ta odległa, jak i ta bliższa – nadal wywiera silny wpływ na decyzje polityczne, strukturę społeczną i rozwój gospodarczy krajów. Stabilność i dobrobyt nie są jedynie wynikiem zasobów czy położenia geograficznego, ale w dużym stopniu rezultatem spójnych wyborów politycznych i społecznych.

4. Specyfikacja gospodarek

Współczesne gospodarki europejskie rozwijają się w różny sposób w zależności od zasobów naturalnych, historii zmian politycznych oraz polityki krajowej i międzynarodowej. Luksemburg, jako małe księstwo, dzięki specjalizacji oraz otwartości stało się jednym z najbogatszych krajów świata. Węgry natomiast po dziesięcioleciach gospodarki planowej wciąż poszukują optymalnej ścieżki rozwoju.

Tabela 3. Porównanie głównych aspektów gospodarek Luksemburga i Węgier dla 2023 roku

	Luksemburg	Węgry
PKB (w mln euro)	79,309	188,73
PKB <i>per capita</i> (w euro)	93 444 (najwyższy w Europie)	28 700
Procentowy udział sektora usługowego w PKB	80,60	57,56
Procentowy udział sektora przemysłowego w PKB	10,47	24,32
Procentowy udział sektora rolniczego w PKB	0,23	4,69
Inflacja	3,74%	17% (najwyższa w UE)
Stopa bezrobocia	5,18%	4,3%
Poziom ubóstwa	21,4%	44,6%

Źródło: opracowanie własne na podstawie [macrotrends.net](https://data.un.org/Data.aspx?d=SNAAMA&f=grID%3A101%3BcurrID%3ANCU%3BpcFlag%3A0%3B-crID%3A442&q=luxembourg&utm) i [tradeconomics.com](https://data.un.org/Data.aspx?d=SNAAMA&f=grID%3A101%3BcurrID%3ANCU%3BpcFlag%3A0%3B-crID%3A442&q=luxembourg&utm) oraz <https://data.un.org/Data.aspx?d=SNAAMA&f=grID%3A101%3BcurrID%3ANCU%3BpcFlag%3A0%3B-crID%3A442&q=luxembourg&utm>, dostęp: 1.05.2025.

Produkt krajowy brutto (PKB) jest miernikiem całkowitej wartości dóbr i usług wytworzonych w danym kraju w określonym czasie. Pomaga w ocenie kondycji gospodarczej i służy do jej porównania na arenie międzynarodowej (Businessinsider, 2025). Zestawienie tego wskaźnika ukazuje ciekawą zależność. Luksemburg, mimo znacznie mniejszego terytorium i struktury demograficznej, utrzymuje poziom PKB na wysokości 79,3 mld euro. Przy znacznie mniejszej populacji daje to aż 93 444 euro *per capita*, który jest jednocześnie najwyższym wynikiem w Europie. PKB Węgier wynosi 188,73 mld euro, ale rozkłada się na znacznie większą liczbę mieszkańców,

co skutkuje zaledwie 28 700 euro na osobę. (UNdata, 2025). Jest ono niższe od średniej unijnej, która wynosi 37 600 euro (Trading Economics, 2025).

Luksemburg jest klasycznym przykładem wysoko rozwiniętej gospodarki usługowej, w której ponad 80% PKB pochodzi z sektora usług – głównie finansów i bankowości. Zaledwie 10% udziału w PKB ma przemysł, a rolnictwo to symboliczne 0,23% (Statista, 2025).

Węgry prezentują zupełnie inną strukturę. Ich gospodarka jest oparta na sektorze przemysłowym, który odpowiada za 24,32% PKB, z dominującą rolą przemysłu motoryzacyjnego i elektronicznego. Choć sektor usług również odgrywa ważną rolę (57,56% PKB), nie osiąga poziomu typowego dla państw wysoko rozwiniętych (Statista, 2025). Co więcej, udział rolnictwa – 4,69% – jest nadal znaczący jak na standardy UE, co wskazuje na pewne zacofanie strukturalne. Kolejnym z widocznych kontrastów jest poziom inflacji porównywanych państw. Węgry, jako kraj europejski z największym wskaźnikiem inflacji (17%), boryka się z się problemami spadku siły nabywczej, wyższych kosztów życia i presji na gospodarstwa domowe. W Luksemburgu inflacja wynosi zaledwie 3,74%, czyli pozostaje na akceptowalnym poziomie. Zaskakująco, stopa bezrobocia w obu krajach jest bardzo zbliżona. Na Węgrzech wynosi 4,3%, a w drugim analizowanym państwie 5,18%. Pokazuje to, że niskie bezrobocie nie musi oznaczać wysokiego poziomu życia.

4.1. Produkt krajowy brutto rozłożony na składniki

W dalszej części rozdziału zastosowano podejście wydatkowe, na którego skład wpływa suma wydatków na konsumpcję (z rozróżnieniem na prywatną i rządową), inwestycje państwowe, a także różnica między eksportem i importem netto. Luksemburg i Węgry, mimo uczestnictwa w tych samych strukturach politycznych i ekonomicznych Unii Europejskiej, dzieli przepaść w poziomie rozwoju oraz zamożności.

Tabela 4. Składniki PKB w wybranych państwach w 2023 roku

Składniki PKB	Luksemburg (w EUR):	Węgry (z HUF na EUR):
Konsumpcja prywatna	25,553 mln	92,980 mln
Konsumpcja rządowa	15,060 mln	38,465 mln
Inwestycje (Gross Fixed Capital Formation)	14,256 mln	49,018 mln
Eksport	168,557 mln	152,395 mln
Import	144,097 mln	143,062 mln
Suma PKB	79,309 mln	188,73 mln*

* Wartość przybliżona ze względu na różne kursy walutowe dla HUF w przeliczeniu na EUR.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z <https://data.un.org/Data.aspx?d=SNAAMA&f=grID%3A101%3BcurrID%3ANCUR%3BpcFlag%3A0%3BcrID%3A442&q=luxembourg&utm,> dostęp: 24.04.2025.

Porównanie produktu krajowego brutto Luksemburga i Węgier wyraźnie ukazuje głębokie różnice w potencjale gospodarczym obu państw, mimo ich przynależno-

ści do tej samej wspólnoty – Unii Europejskiej. Luksemburg, choć terytorialnie niewielki i znacznie mniej ludny, osiąga niezwykle wysoki PKB *per capita*, plasując się w czołówce światowej pod względem zamożności mieszkańców. Warto zauważyć, że mimo lepszych warunków życia w Luksemburgu, poziom ubóstwa wynosi około 21,4% – to tylko połowę mniej niż na Węgrzech. Koszty życia w Wielkim Księstwie są bowiem bardzo duże (Bankier, 2025)

Podsumowując, choć oba państwa funkcjonują w ramach jednej unii gospodarczej, różnią się diametralnie pod względem poziomu rozwoju, struktury gospodarki i zapewniania dobrobytu mieszkańcom. Zestawienie tych dwóch krajów najlepiej obrazuje nierównomierny rozwój regionów w Unii Europejskiej i wyzwania związane z polityką spójności.

5. Migracje

Polityka migracyjna stanowi jeden z najważniejszych elementów współczesnej polityki. Wspólnota europejska, mimo dążenia do jednolitych standardów, pozostawia krajom sporą autonomię względem podejścia do przyjmowania migrantów, sposobu integracji cudzoziemców, ochrony uchodźców czy zarządzania własną diasporą. Ostatni termin oznacza ogół obywateli danego państwa mieszkających poza jego granicami, często stanowiących społeczność utrzymującą związki kulturowe, ekonomiczne lub polityczne z krajem pochodzenia.

Tabela 5. Porównanie najważniejszych aspektów dotyczących migracji dla wybranych państw dla 2023 roku

	Luksemburg	Węgry
Saldo migracji netto	dodatnie – napływ ludności	ujemne/neutralne – odpływ ludności, głównie młodych i wykształconych
Odsetek cudzoziemców	47%	<6%
Liczba azylantów*	3765	15
Wpływ migracji na PKB	pracownicy napędzają wzrost w sektorze usług	niedobory kadrowe wskutek emigracji, ograniczony dostęp do legalnego zatrudnienia dla migrantów spoza UE
Polityka migracyjna i społeczna	liberalna polityka, wsparcie integracji społecznej i różnorodności kulturowej	restrykcyjna polityka migracyjna, bariery prawne
Mobilność wewnątrzunijna	przyływ pracowników transgranicznych	migracja obywateli poza Węgry

* Azylantami nazywamy osoby, które uciekają ze swojego kraju w wyniku prześladowań, konfliktów zbrojnych lub poczucia zagrożenia własnego życia. Ubiegają się o azyl rozumiany jako ochrona międzynarodowa w innym państwie oraz o status uchodźcy zgodnie z Konwencją Genewską (European Parliament, 2024).

Źródło: opracowanie własne na podstawie https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Migration_to_and_from_the_EU&utm_source=ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Asylum_applications_-_annual_statistics#Highlights, dostęp: 9.05.2025.

Luksemburg uchodzi za państwo kosmopolityczne, otwarte na migrację i różnorodność kulturową. Cudzoziemcy stanowili w 2023 roku niemal połowę populacji. Wynika to z liberalnej polityki integracyjnej oraz wspierania wielokulturowości na rynku pracy, a także na innych płaszczyznach. Wielkie saldo migracji netto świadczy o skutecznej strategii demograficznej i gospodarczej.

Węgry reprezentują skrajnie przeciwne podejście. Polityka państwa opiera się na ochronie granic, niskiej akceptacji migracji spoza Europy, co podkreśla liczba azylantów, których było tylko 15 w roku 2023. Ludzie młodzi i wykształceni uciekają za granicę, co skutkuje brakami kadrowymi, depopulacją oraz negatywnym wpływem na potencjał gospodarczy kraju (Eurostat, 2024).

W badanych państwach występują kolejne duże kontrasty, tym razem na płaszczyźnie Unii Europejskiej. Luksemburg jest wzorem kraju otwartego, wspierającego integrację i mobilność, drugie z nich natomiast prezentuje model państwa stawiającego na tożsamość narodową i państwo suwerennościowe. Różne strategie wobec migrantów wynikają z różnych doświadczeń historycznych, a także narracji politycznych dominujących w danych krajach. W przypadku Luksemburga jego konsensualna charakterystyka polityki sprzyja tworzeniu stabilnego gruntu dla cudzoziemców. Na Węgrzech silna dominacja jednej partii i konserwatywna retoryka rządu wpływają na budowanie zamkniętego społeczeństwa, nieufnego wobec odmienności świata zewnętrznego.

6. Przynależność do organizacji międzynarodowych

Współczesna integracja europejska zakłada nie tylko wspólne wartości, ale również współodpowiedzialność za rozwój, bezpieczeństwo i stabilność całego kontynentu. Państwa członkowskie Unii Europejskiej realizują te cele w odmienny sposób, co obrazuje ich zaangażowanie w struktury międzynarodowe i korzystanie z mechanizmów finansowych, takich jak wieloletnie ramy finansowe (European Union, 2025). Analiza ich pozycji w strukturach międzynarodowych oraz roli w systemie finansowania UE pozwala zrozumieć, w jaki sposób różne modele państw funkcjonują na arenie międzynarodowej.

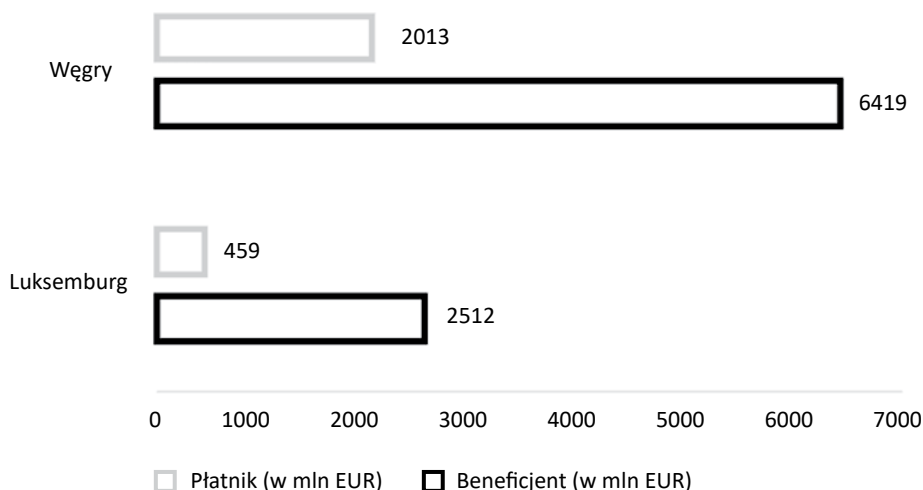
Luksemburg, będący jednym z państw założycielskich UE i siedzibą wielu jej kluczowych instytucji, stanowi symboliczny filar integracji europejskiej, często nazywany „domem europejskich instytucji”. Jest jedną ze stolic europejskich na wzór Brukseli czy Strasburga – na jej terenie siedziby ma aż 12 instytucji oraz organów administracyjnych Unii Europejskiej, przykładowo Europejski Bank Inwestycyjny, Trybunał Obrachunkowy czy Trybunał Praw Człowieka. W tym niewielkim państwie swoje siedziby mają również wielkie firmy, jak Amazon, Ebay, Microsoft czy Skype. Kraj ten należy również do około 40 organizacji międzynarodowych (Luxembourg Public, 2017).

Z kolei Węgry, będące członkiem UE od 2004 roku, reprezentują kraje Europy Środkowo-Wschodniej, dla których fundusze unijne stały się impulsem do przyspieszonego rozwoju. Aktywnie uczestniczą w wielu strukturach międzynarodowych, zarówno europejskich, jak i globalnych, pomimo swojej eurosceptycznej postawy. Państwo należy łącznie do ponad 40 organizacji międzynarodowych.

6.1. Budżet UE

Budżet Unii Europejskiej skupia zasoby krajów członkowskich i planuje wydatki na priorytety, których większość z państw UE nie byłaby w stanie samodzielnie sfinansować. Środki przeznaczone są m.in. na tworzenie miejsc pracy, rozwój infrastruktury transportowej, ochronę zdrowia czy na rzecz walki ze zmianami klimatu. Takie rozwiązanie spaja poczucie solidarności w państwach członkowskich UE.

Obecny budżet długoterminowy na lata 2021-2027 oraz fundusz odbudowy „NextGenerationEU”, uruchomiony w odpowiedzi na kryzys pandemii COVID-19 w celu wsparcia i odbudowy gospodarek krajów członkowskich, wynosi około 2 bln euro w cenach bieżących (European Union, 2025).



Rys. 1. Stopień, w jakim badane państwa są płatnikami i beneficjentami (netto)

Źródło: opracowanie na podstawie danych z <https://www.euronews.com/business/2024/12/09/eu-budget-who-pays-the-most-into-the-eu-and-who-gains-the-most>, dostęp: 28.04.2025.

Beneficjentami (netto) są państwa, które pobierają i otrzymują środki poprzez fundusze i programy unijne. Płatnikami natomiast są kraje, które wpłacają dotacje i wspierają budżet pieniężnie. Praktycznie każdy kraj członkowski UE pełni funkcję beneficjenta i płatnika równocześnie. Różnicę stanowi wysokość wpłaty i ilość wypłacanych środków z budżetu na korzyść pobierającego pieniądze państwa. Nie-

spodziewanie Luksemburg, pomimo swojego najwyższego PKB *per capita*, jest największym odbiorcą netto na osobę w postaci 3 081 euro, Węgry natomiast są na poziomie tylko 459 euro (Euronews, 2025).

Tabela 6. Porównanie przynależności badanych państw do niektórych organizacji międzynarodowych dla roku 2025

	Węgry	Luksemburg
Członek UE	od 2004	kraj założycielski, od 1957
Strefa euro	nie (waluta: forint – HUF)	od 1999
Strefa Schengen	od 2007	od 1995
NATO	od 1999	kraj założycielski, od 1949
ONZ	od 1955	od 1945
Rada Europy	od 1990	od 1949
Grupa Wyszehradzka (V4)	członek założyciel	nie
Benelux	nie	tak
Obecność instytucji UE	brak siedzib głównych instytucji	tak – 12 instytucji i agencji, m.in. EBI, ETO, Eurostat
Firmy międzynarodowe	obecność, np. Audi, Bosch, Samsung	główne europejskie siedziby: Amazon, Skype, Microsoft
Rola w budżecie UE	beneficjent netto	beneficjent netto
Udział w NextGenerationEU	tak	tak

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z european-union.europa.eu oraz <https://gouvernement.lu/en/systeme-politique/ue-organisations-internationales.html>, dostęp: 1.05.2025.

Ponownie Luksemburg i Węgry reprezentują odmienne modele uczestnictwa w UE. Pierwszy kraj ma podejście proeuropejskie, drugi – eurosceptyczne. Luksemburg, pomimo niewielkiego terytorium, odgrywa strategiczną rolę w funkcjonowaniu Unii Europejskiej jako siedziba wielu centralnych instytucji europejskich, będąc jednym z głównych centrów decyzyjnych.

Budżet UE jest kluczowym narzędziem solidarności – oba państwa korzystają z niego w różnym stopniu, będąc jednocześnie płatnikami i beneficjentami. Poprawia to warunki życia oraz rozwój regionalny. Luksemburg otrzymuje najwyższe wsparcie na osobę, natomiast Węgry, jako państwo z dużo niższym PKB *per capita*, korzystają z funduszy strukturalnych jako narzędzia wyrównania szans rozwojowych.

7. Zakończenie

Analiza porównawcza Węgier i Luksemburga ukazuje wyraźne kontrasty społeczno-gospodarcze, mimo że oba państwa funkcjonują w ramach Unii Europejskiej. Z jed-

nej strony mamy wysoko rozwinięte państwo, z wysokim PKB per capita i rozbudowaną obecnością międzynarodową. Z drugiej – Węgry, kraj zmagający się z większymi wyzwaniami ekonomicznymi i społecznymi, innym modelem ustrojowym oraz podejściem do polityki międzynarodowej.

Dlaczego kontrast między tymi dwoma państwami jest tak duży, że sprawiają one wrażenie dwóch odmiennych światów? Różnice te wynikają przede wszystkim z uwarunkowań historycznych, wielkości terytorium, struktur demograficznych oraz przyjętych strategii gospodarczych. Istnieją jednak również elementy wspólne – takie jak wysoki udział eksportu w PKB czy znaczenie inwestycji zagranicznych – które wskazują na wspólne mechanizmy funkcjonowania w ramach jednolitego rynku europejskiego. Członkostwo w Unii Europejskiej z jednej strony sprzyja niwelowaniu dysproporcji poprzez fundusze strukturalne i spójnościowe, z drugiej zaś potęguje widoczność kontrastów pomiędzy krajami o różnym poziomie rozwoju. Integracja europejska umożliwia rozwój, ale nie gwarantuje automatycznej konwergencji, czego dowodem są omawiane przykłady.

Znaczenie przynależności do Unii Europejskiej i organizacji międzynarodowych jest ogromne w obu przypadkach, choć wykorzystywane w odmienny sposób. Dla Luksemburga to przestrzeń do dalszego rozwoju, dla Węgier – źródło finansowania i wsparcia inwestycyjnego, ale też pole napięć politycznych. Czynniki demograficzne i instytucjonalne również znacząco wpływają na życie obywateli – różnice w wielkości populacji, strukturze społeczeństwa, otwartości na migrację oraz jakości instytucji publicznych wyznaczają odmienny standard życia i model zarządzania państwem.

Zestawienie tych dwóch krajów nie tylko pozwala lepiej zrozumieć wewnętrzne zróżnicowanie Europy, ale również skłania do refleksji nad wyzwaniami, jakie stoją przed wspólnotą unijną – jak godzić interesy państw tak różnych pod względem rozwoju, jak zapobiegać pogłębianiu się nierówności regionalnych i jak kształtować politykę spójną, a zarazem elastyczną wobec potrzeb poszczególnych członków.

Literatura

Bankier.pl. (2021). *Luksemburg – kraj, w którym od dawna jest za dobrze*. Pobrano z <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Luksemburg-kraj-w-ktorym-od-dawna-jest-za-dobrze-Tam-mieszkam-7474717.html>

Business Insider Polska. (2025). *Produkt Krajowy Brutto: co mierzy i co mówi o gospodarce?* Pobrano z <https://businessinsider.com.pl/pkb>

Encyclopaedia Britannica. (b.d.). *Hungary in the Soviet Orbit*. Pobrano z <https://www.britannica.com/place/Hungary/Hungary-in-the-Soviet-orbit>

Encyclopaedia Britannica. (2025). *The Kádár regime*. Britannica.com. Pobrano z <https://www.britannica.com/place/Hungary/The-Kadar-regime>

- Euronews. (2024, 9 grudnia). *EU Budget: Who Pays the Most into the EU, and Who Gains the Most?* Pobrano z <https://www.euronews.com/business/2024/12/09/eu-budget-who-pays-the-most-into-the-eu-and-who-gains-the-most>
- European Elections Results. (2024). Wyniki wyborów europejskich: Luksemburg. Pobrano z <https://results.elections.europa.eu/pl/narzedzia/widget-krajowe/luksemburg/2024-2029/>
- European Parliament. (2024). Azyl i migracja w UE: fakty i liczby. Pobrano z <https://www.europarl.europa.eu/topics/pl/article/20170629STO78630/azyl-i-migracja-w-ue-fakty-i-liczby>
- European Union. (b.d.(a)). *Luxembourg – EU Country Profile*. Pobrano z https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/eu-countries/luxembourg_pl
- European Union. (b.d.(b)). *Hungary – EU Country Profile*. Pobrano z https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/eu-countries/hungary_pl
- European Union. (2025). *How is the EU Budget Financed?* https://european-union.europa.eu/institutions-law-budget/budget/how-eu-budget-financed_pl
- European Union. (2025). *How is the EU Budget Spent?* https://european-union.europa.eu/institutions-law-budget/budget/how-eu-budget-spent_pl
- European Union. (2025). *EU Budget*. https://european-union.europa.eu/institutions-law-budget/budget_pl
- Eurostat. (2024a). *Asylum Applications – Annual Statistics*. Pobrano z https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Asylum_applications_-_annual_statistics#Highlights
- Eurostat. (2024b). *Migration to and from the EU*. Pobrano z https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Migration_to_and_from_the_EU&utm
- Eurostat. (n.d.). *Glossary: Gross Domestic Product (GDP)*. Pobrano z [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Gross_domestic_product_\(GDP\)/pl](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Gross_domestic_product_(GDP)/pl)
- Gouvernement du Grand-Duché de Luxembourg. (2024). *Luxembourg in the EU and International Organisations*. Pobrano z <https://gouvernement.lu/en/systeme-politique/ue-organisations-internationales.html>
- Gouvernement du Grand-Duché de Luxembourg. (2025). *Le gouvernement*. <https://gouvernement.lu/en/gouvernement.html>
- Gouvernement du Grand-Duché de Luxembourg. (n.d.). *Structure du gouvernement*. Pobrano z <https://gouvernement.lu/en/systeme-politique/gouvernement/formation.html>
- Home Affairs – European Commission. (b.d.). *Migrant integration in Luxembourg*. Pobrano z <https://home-affairs.ec.europa.eu/policies/migration-and-asylum/migrant-integration/migrant-integration-hub/eu-countries-updates-and-facts/migrant-integration-luxembourg>
- Le Monde. (2024, 26 lutego). *Hungary Gets New President Following Scandal*. Pobrano z https://www.lemonde.fr/en/international/article/2024/02/26/hungary-gets-new-president-following-scandal_6561534_4.html
- Luxembourg Public. (2015). Pobrano z <https://luxembourg.public.lu/dam-assets/publications/economie-du-luxembourg/economy-luxembourg-pe.pdf>
- Luxembourg Public. (2017). *Tout savoir sur le Grand-Duché de Luxembourg* [PDF]. Pobrano z <https://luxembourg.public.lu/dam-assets/publications/tout-savoir-sur-le-grand-duche-de-luxembourg/tout-savoir-sur-le-grand-duche-de-luxembourg-pl.pdf>
- Luxembourg Public. (b.d.). *L'ouverture sur le monde*. Pobrano z <https://luxembourg.public.lu/en/society-and-culture/history/ouverture-monde.html>
- Macrotrends. (b.d.). *Luxembourg Unemployment Rate 1991-2024*. Pobrano z <https://www.macrotrends.net/global-metrics/countries/LUX/luxembourg/unemployment-rate>
- Money.pl. (2024). *Blokada pieniędzy dla Węgier: decyzja Komisji Europejskiej*. Pobrano z <https://www.money.pl/pieniadze/blokada-pieniedzy-dla-wegier-jest-decyzja-komisji-europejskiej-7103976839564032a.html>
- Next Generation EU. (b.d.). *Plan odbudowy po pandemii COVID-19*. Pobrano z https://next-generation-eu.europa.eu/index_pl

- Statista. (2024). *Share of Economic Sectors in the GDP in Hungary*. Pobrano z <https://www.statista.com/statistics/339742/share-of-economic-sectors-in-the-gdp-in-hungary/>
- Statista. (2025). *Luxembourg: GDP Distribution across Economic Sectors*. Pobrano z <https://www.statista.com/statistics/380275/luxembourg-gdp-distribution-across-economic-sectors/>
- Trading Economics. (2025). *GDP per capita – Europe*. Pobrano z <https://pl.tradingeconomics.com/country-list/gdp-per-capita?continent=europe>
- Trading Economics. (2025). *Luxembourg – GDP per capita*. <https://pl.tradingeconomics.com/luxembourg/gdp-per-capita>
- Trading Economics. (2025). *Hungary – At Risk of Poverty Rate of Unemployed Persons*. Pobrano z <https://tradingeconomics.com/hungary/at-risk-of-poverty-rate-of-unemployed-persons-eurostat-data.html>
- UNdata. (2025). *National Accounts: Main Aggregates Database – Luxembourg*. United Nations. <https://data.un.org/Data.aspx?d=SNAAMA&f=grID%3A101%3BcurrID%3ANCU%3BpcFlag%3A0%3B-crID%3A442&q=luxembourg&utm>

Socio-Economic Divergences Between Hungary and Luxembourg within the European Union

Abstract: Hungary and Luxembourg are two member states of the European Union whose divergent development trajectories illustrate clear contrasts within a unified Europe. The main objective of this study is to compare the historical, institutional, and socio-economic conditions of these countries and to identify the key factors shaping their differing positions within the structure of the European Union. The research is based on a comparative analysis using statistical data and materials from international sources. The analysis covers geographical and political structures, historical context, sectoral composition of GDP, migration policy, and participation in international organizations. The findings indicate that Luxembourg, despite its small territorial size and population, owes its strong position to a high degree of institutional stability and a well-developed service sector, particularly in finance. Hungary, on the other hand, although benefiting from EU funding, continues to face systemic challenges and population outflow. The study highlights that EU membership does not automatically equalize levels of development, emphasizing the need to further strengthen cohesion policy in response to persistent regional disparities.

Keywords: Socio-economic contrasts, The economies of Luxembourg and Hungary, The European Union, Regional disparities

Weronika Szlachcic

e-mail: 173560@student.ue.wroc.pl

ORCID: 0009-0002-9207-7103

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Między centrum a peryferiami: depopulacja jako systemowe wyzwanie rozwojowe Japonii

[DOI: 10.15611/2025.60.3.10](https://doi.org/10.15611/2025.60.3.10)

JEL Classification: J11, R23

© 2025 Weronika Szlachcic

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Szlachcic, W. (2025). Między centrum a peryferiami: depopulacja jako systemowe wyzwanie rozwojowe Japonii. W: M. Stawicka (red.), *Ekonomia* (s. 123-134). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

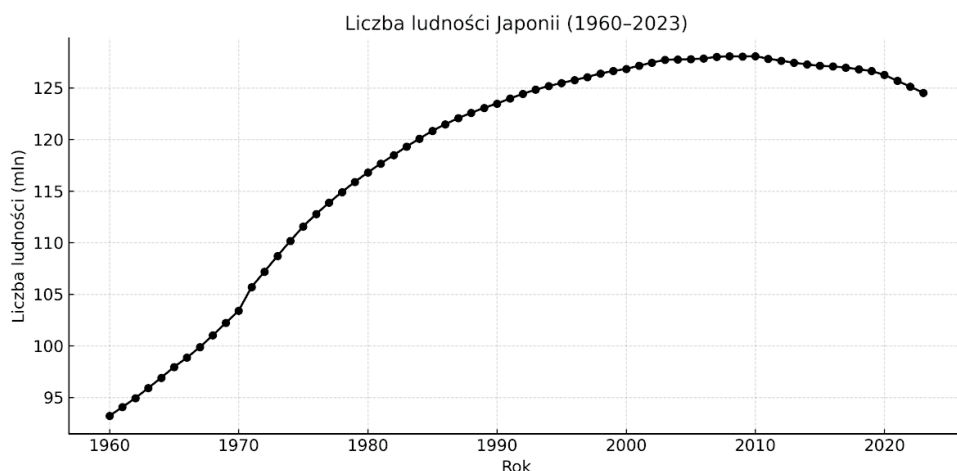
Streszczenie: Celem niniejszego rozdziału jest przedstawienie postępującej depopulacji Japonii jako zjawiska o charakterze systemowym, osadzonego w kontekście długofalowej centralizacji funkcjonalnej i ograniczonej decentralizacji instytucjonalnej po II wojnie światowej. Przedmiotem badań są mechanizmy zarządzania terytorialnego w Japonii w perspektywie długiego trwania, a także lokalne strategie rewitalizacji na obszarach wiejskich, stanowiące odpowiedź na kryzys demograficzny. Do badań zastosowano metodę jakościowej analizy z wykorzystaniem danych zastanych, w tym literatury naukowej, dokumentów oraz studium przypadku jednego ze zdepopulowanych regionów.

Słowa kluczowe: depopulacja, centralizacja funkcjonalna, regiony Kaso

1. Wstęp

Japonia, jako jedno z wysoko rozwiniętych państw świata, doświadcza zaawansowanego i długotrwałego procesu depopulacji o charakterze strukturalnym. Po osiągnięciu szczytowej liczby ludności w 2008 roku populacja kraju nieprzerwanie maleje, co w wymiarze statystycznym oznacza ubytek demograficzny odpowiadający wielkości dużego miasta co pięć lat (Hara, 2020). Zjawisko to nie ogranicza się jedynie do liczbowego spadku populacji, lecz wiąże się bezpośrednio z dynamicznym starzeniem się społeczeństwa, dezaktywizacją siły roboczej oraz daleko idącymi zmianami w strukturze państwa, infrastrukturze czy systemie świadczeń publicznych. Zgodnie z danymi prognostycznymi do roku 2055 liczba ludności Japonii może spaść poniżej 100 mln, przy jednoczesnym wzroście udziału osób w wieku 65 lat i więcej do poziomu przekraczającego 40% całej populacji (Seta, 2010). Tego rodzaju

trajektoria demograficzna czyni z Japonii modelowy przypadek państwa przechodzącego w fazę tzw. superstarzejącą się z całą implikacją społeczno-gospodarczą (Iwasaki, 2022). Ilustracją tej demograficznej transformacji jest rys. 1, przedstawiający zmiany liczby ludności w latach 1960-2023.



Rys. 1. Wykres populacji Japonii w latach 1960-2020

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (World Bank, 2023).

Rysunek 1 ukazuje wyraźny trend wzrostowy od okresu powojennego aż do początku XXI wieku, zakończony osiągnięciem szczytu populacyjnego w 2008 roku. Od tego momentu obserwowano systematyczny spadek liczby ludności, który potwierdza trwałość procesów demograficznych. Dynamika ta nie tylko stanowi wyzwanie dla systemu emerytalnego czy rynku pracy, ale także generuje głębokie konsekwencje gospodarcze i przestrzenne, szczególnie widoczne dla regionów peryferyjnych. To właśnie te regiony, góryste, oddalone od głównych metropolii i często pozbawione strukturalnych przewag, najbardziej bezpośrednio odczuwają skutki systemowej marginalizacji. Jak zauważa D.C. Kim (2021), japońska depopulacja nie jest jedynie procesem demograficznym, lecz także efektem długoletnich napięć pomiędzy strategią wzrostu skoncentrowaną na metropoliach a podatną na rozpad strukturą społeczno-gospodarczą obszarów zdepopulowanych (*kaso chiiki*). Pomimo znaczących inwestycji państwowych w regiony *kaso chiiki* większość z nich przekształciła się w gospodarki subsydialne o ograniczonej autonomii decyzyjnej.

Uzasadnieniem podjęcia niniejszego tematu jest potrzeba analizy depopulacji nie tylko jako zjawiska demograficznego, lecz konsekwencji zakorzenionych mechanizmów polityczno-gospodarczych. Niniejsze opracowanie skupia się na wypełnieniu luki w literaturze naukowej, łącząc analizę zjawiska depopulacji ze strukturalnym napięciem pomiędzy postulatami decentralizacji a dominującą centralizacją ekono-

miczną. Poprzez osadzenie problemu depopulacji w długoterminowym kontekście instytucjonalnym oraz analizę reakcji lokalnych jednostek administracji możliwe będzie przeprowadzenie badania. Celem pracy jest analiza depopulacji Japonii jako zjawiska systemowego wynikającego z rozwarstwienia między centrum a peryferiami oraz ocena skuteczności polityk przeciwdziałających marginalizacji regionów wiejskich. Studium przypadku prefektury Tokushima pozwala uchwycić zarówno ograniczenia polityki centralnej, jak i potencjał oddolnych inicjatyw rozwojowych. W ramach tej pracy postawiono następujące pytania badawcze:

- Jakie mechanizmy instytucjonalne i przestrzenne ukształtowały rozwarstwienie terytorialne w Japonii?
- W jaki sposób rząd odpowiada na problem depopulacji?
- Jakie strategie rewitalizacji stosuje Tokushima jako region zdepopulowany?

2. Depopulacja Japonii w literaturze i w teoriach transformacji

2.1. Depopulacja jako proces demograficzny i społeczny

Depopulacja, rozumiana jako długotrwały spadek liczby ludności na określonym obszarze, prowadzący do obniżenia gęstości zaludnienia, jest zjawiskiem o charakterze zarówno demograficznym, jak i społeczno-gospodarczym. W ujęciu demograficznym wynika ona z ujemnego salda migracji oraz przyrostu naturalnego, a więc przewagi liczby zgonów nad urodzeniami i/lub emigrantów nad imigrantami (Szukalski, 2015). Bazując na tej definicji, można stwierdzić, że nie jest to zjawisko jednowymiarowe, jego przyczyny i konsekwencje mają charakter złożony. Dlatego też z punktu widzenia przyczynowości można wyróżnić dwa podstawowe mechanizmy, jakimi są depopulacja naturalna i migracyjna. Depopulacja naturalna występuje wówczas, gdy liczba zgonów przekracza liczbę urodzeń w danej jednostce terytorialnej. Jest ona szczególnie charakterystyczna dla społeczeństw o zaawansowanym procesie starzenia się, niskim współczynniku dzietności oraz wysokiej średniej długości życia. W takich warunkach ubytek jest trwały, pogłębiający się (OECD, 2020). W przypadku Japonii mamy do czynienia właśnie z takim typem depopulacji, od początku XXI wieku liczba urodzeń spada poniżej liczby zgonów każdego roku, co czyni ubytek naturalny dominującym powodem spadku liczby ludności. Natomiast depopulacja migracyjna odnosi się do ubytku ludności spowodowanej przewagą migracji odpływowych nad napływowymi. Ma ona miejsce na poziomie zarówno krajowym, jak i międzynarodowym. Depopulacja migracyjna krajowa prowadzi do koncentracji ludności w wybranych ośrodkach miejskich i jednocześnie do wyludniania obszarów peryferyjnych, górskich, wiejskich czy infrastrukturalnie wykluczonych (Majcherek, 2024). W przypadku Japonii depopulacja migracyjna na poziomie krajowym jest silnie powiązana z koncentracją kapitału ludzkiego i infrastruktury w dużych metropoliach, ponieważ miasta takie jak Tokio czy Osaka oferują szerszy dostęp do zatrudnienia, edukacji czy usług publicznych. Te czynniki sprawiają, że przyciągają one mobilną

część populacji, jednocześnie pozostawiając obszary wiejskie i góryste w stanie systematycznego wyludniania (Seta, 2010). Depopulacja migracyjna nie tylko jest skutkiem indywidualnych decyzji, odzwierciedla ona także mechanizmy strukturalne, takie jak centralizacja gospodarcza, deindustrializacja czy urbanizacja zależna. Zjawisko to, analogicznie do procesów opisanych przez C. Martinez-Fernandez i in. (2012) w kontekście zmniejszających się miast, znajduje odbicie w Japonii poprzez marginalizację prowincji i koncentrację kapitału w megamiastach.

W literaturze demograficznej zwraca się uwagę nie tylko na sam fakt spadku liczby ludności i jego potencjalną przyczynę, ale przede wszystkim na jego dynamikę, trwałość i skutki strukturalne. Według danych Japońskiego Narodowego Instytutu Badań nad Ludnością i Zabezpieczeniem Społecznym (IPSS) populacja kraju kurczy się nie tylko w ujęciu ogólnym, ale także w grupach wiekowych. Prognozy demograficzne wskazują, że do 2050 roku udział ludności w wieku 15-64 lat spadnie poniżej 51%, co przyczyni się do przesunięcia ciężaru społecznego na grupę osób starszych (IPSS, 2017). Na tej podstawie można wywnioskować, że depopulacja jako zjawisko w Japonii przebiega na wielu płaszczyznach – od ogólnokrajowej do mniejszych jednostek terytorialnych, co jest spowodowane jej naturalną, migracyjną i imigracyjną przyczyną. Japońska depopulacja posiada również ten ostatni charakter strukturalny ze względu na niski udział imigracji. W przeciwieństwie do wielu krajów zachodnich, w których spadek liczby urodzeń jest częściowo równoważony migracją zewnętrzną, Japonia pozostaje jednym z państw rozwiniętych, do których to rozwiązanie nie jest aplikowane, co pogłębia trajektorię spadku populacji.

Aby zrozumieć złożoność zjawiska w Japonii, niezbędne jest odniesienie się również do ram teoretycznych, w tym kontekście koncepcji pierwszej i drugiej transformacji demograficznej. Pierwsza transformacja demograficzna (FDT) dotyczy przejścia z wysokich wskaźników urodzeń i zgonów do modelu niskiej śmiertelności i obniżającej się dzietności. Proces ten wiązał się z poprawą warunków sanitarnych, rozwojem medycyny i modernizacją społeczną w przypadku krajów rozwiniętych. W odniesieniu do Japonii proces nastąpił później niż w Europie, ale był znacznie intensywniejszy, obejmując okres od 1920 aż do 1957 roku, kiedy zakończył się wejściem w fazę niskiej płodności (Japan International Cooperation Agency [JICA], 2006). Druga transformacja demograficzna (SDT) zakłada dalsze zmiany w strukturze demograficznej, związane z trwałym spadkiem dzietności poniżej poziomu zastępowalności pokoleń, opóźnieniem decyzji o posiadaniu dzieci, wzrostem liczby jednoosobowych gospodarstw domowych i spadkiem znaczenia małżeństw (Van de Kaa, 2002). W Japonii jest to zauważalne w utrzymującym się współczynniku dzietności poniżej 1,5 od lat 90. (World Bank, 2023) oraz w średnim wieku zawierania małżeństw, który progresywnie wzrasta, wynosząc prawie 32 lata w przypadku mężczyzn i 30 lat dla kobiet (Statista, 2025). Na bazie FDT i SDT kształtuje się struktura społeczeństwa, w którym udział osób w wieku 65 lat i więcej przekracza 20% całkowitej populacji, próg ten stanowi granicę, po której zmiany demograficzne stają się dominującym wyznacznikiem procesów społecznych i gospodarczych (Baba,

1993). Japonia przekroczyła tę granicę już w 2006 roku i obecnie jest najbardziej zaawansowanym demograficznie społeczeństwem świata, w 2020 roku osoby starsze stanowiły 28,6% populacji (MIAC, 2023). Depopulacja nie dotyczy jednak Japonii w sposób równomierny, najbardziej narażone są regiony określane *kaso chiiki*, położone zazwyczaj na obszarach górskich, rolniczych i oddalonych od głównych centrów rozwoju.

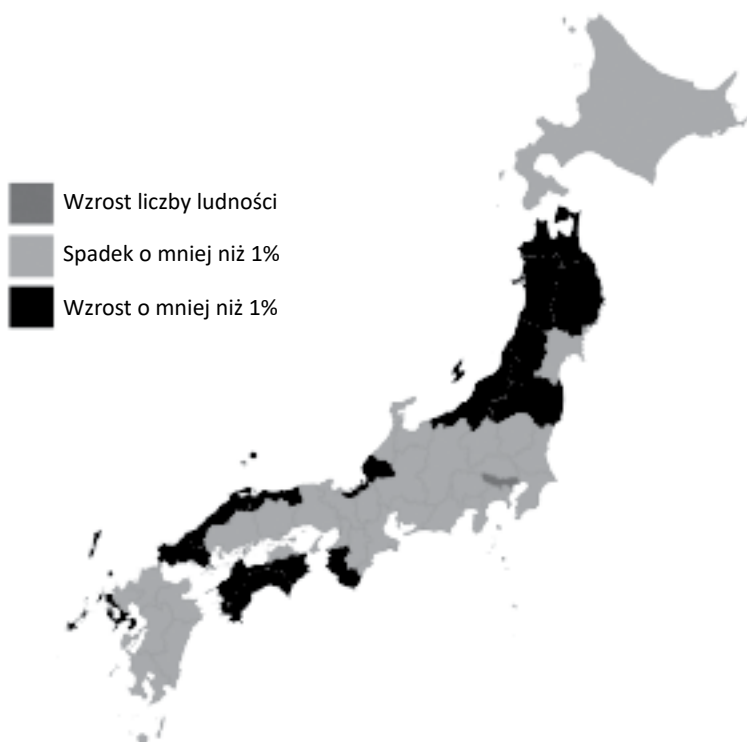
2.2. Regiony *kaso chiiki* i mechanizmy marginalizacji peryferii

W dokumentach rządowych oraz literaturze naukowej termin *kaso chiiki* odnosi się do obszarów zmagających się z rosnącą depopulacją, charakteryzujących się ubytkiem populacji, wysokim udziałem osób starszych, niską gęstością zaludnienia oraz ograniczonym dostępem do szeroko pojętych usług. Kategoria ta została formalnie wprowadzona w Japonii w latach 70. XX wieku, wraz z uchwaleniem pierwszej ustawy o przeciwdziałaniu wyludnianiu (*Kaso chiiki taisaku kinkyū sochi hō*), i od tego czasu stanowi podstawę klasyfikacji terytoriów objętych specjalnymi formami wsparcia (Feldhoff, 2013). Jednym z podstawowych kryteriów klasyfikowania danego obszaru jako *kaso chiiki* jest właśnie ujemny bilans ludnościowy, czyli trwała różnica między liczbą osób opuszczających region a nowymi mieszkańcami.

Wizualnym potwierdzeniem nierównomiernego rozkładu procesów depopulacyjnych w Japonii jest roczna zmiana liczby ludności według prefektur, przedstawiona na mapie (rys. 2). Ubytek populacji koncentruje się przede wszystkim w regionach północno-wschodnich (Tōhoku), środkowo-górskich (Chūgoku) oraz na wyspie Shikoku. W przeciwieństwie do stabilnych lub rosnących demograficznie prefektur metropolitalnych (jak Tokio) wiele prowincji doświadcza systematycznego i głębokiego spadku liczby mieszkańców, sięgającego ponad 1% rocznie.

Warto zwrócić uwagę, że regiony zmagające się z depopulacją mogą być znacznie mocniej narażone na utratę zdolności do samodzielnego utrzymania lokalnych instytucji, usług i inicjatyw, co może doprowadzić do zjawiska określanego jako *genkai shūraku*, czyli społeczności na granicy rozpadu (Onitsuka, 2020). Obszary *kaso* narażone są również na potencjalne pogorszenie się dostępu do ochrony zdrowia, transportu, edukacji czy usług administracyjnych, co może się przyczyniać do rozwoju izolacji społecznej i ekonomicznej. Jak zauważa Feldhoff (2013), wiele takich społeczności boryka się nie tylko z odpływem ludności, ale też z osłabieniem kapitału społecznego i brakiem zasobów instytucjonalnych, które umożliwiłyby odbudowę społeczności lub jej regenerację. Dodatkowo proces wyludniania jest ściśle związany z migracjami wewnętrznymi. Młode pokolenia opuszczają wsie i miasteczka, przenosząc się do metropolii w poszukiwaniu możliwości takich jak wyższa jakość życia czy edukacja (Matanle i Sato, 2010). W tym kontekście należy położyć nacisk na pojawiające się zapętlenie dla tych regionów w przypadku efektów depopulacji – społeczność narażona na skutki zjawiska jest motywowana do migracji wewnętrznej, pogłębiając problem. Regiony *kaso* nie są poddane jedynie

tymczasowemu spadkowi liczby ludności, ale jest to długoterminowa konsekwencja systemowa, obejmująca demografię, decyzje rozwojowe, inwestycyjne i instytucjonalne w skali krajowej.



Rys. 2. Roczna zmiana liczby ludności według prefektur w Japonii

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Statistics Bureau of Japan, 2024).

Choć po II wojnie światowej Japonia wdrożyła formalną decentralizację administracyjną, przekazując wiele obowiązków na poziom samorządów lokalnych, to w praktyce proces ten nie został w pełni wsparty redystrybucją realnych zasobów finansowych i instytucjonalnych. Proces decentralizacji został zapoczątkowany wraz z uchwaleniem konstytucji w 1946 roku, która zagwarantowała samorządom lokalnym formalne podstawy autonomii. W ślad za nią przyjęto ustawę o autonomii lokalnej, kształtującą dwustopniowy model podziału terytorialnego na poziomie prefektur i gmin. Choć Japonia przyjęła model decentralizacji, to w praktyce przez długie dekady struktura ta była silnie zdominowana przez władzę centralną. Szczególnie po reformie z lat 60. większość zadań publicznych została formalnie powierzona jednostkom lokalnym, ale w trybie zleconym, a nie jako zadania własne, co poważnie ograniczało ich samodzielność kompetencyjną i finansową (Górny, 2018).

Taki stan rzeczy wypaczał założenia konstytucyjne dotyczące autonomii lokalnej i prowadził do strukturalnego uzależnienia prowincji od decyzji centrum. Dopiero reforma z lat 1999-2000 oraz kolejne modyfikacje wprowadziły realne przesunięcia kompetencji, co poskutkowało bardziej partnerskimi relacjami między władzami centralnymi a lokalnymi (Piechota, 2025). Mimo to, w kontekście polityk rozwojowych i alokacji zasobów, wiele samorządów, zwłaszcza w rejonach *kaso*, pozostaje silnie zależnych od mechanizmów dotacyjnych oraz centralnie sterowanych programów. Równolegle do tych działań na poziomie administracyjno-strukturalnym Japonia od lat 50. XX wieku opierała rozwój gospodarczy na modelu silnie scentralizowanym. Większość inwestycji, instytucji naukowych, zaplecza technologicznego i infrastruktury komunikacyjnej była lokalizowana w metropoliach. Regiony te pełniły funkcję węzłów wzrostu, podczas gdy prowincje, szczególnie o profilu rolniczym lub górskim, pozostawały na marginesie krajowego rozwoju (Feldhoff, 2013). Co więcej, w miarę wzrostu wydajności pracy w sektorach pozarolniczych rozpoczął się proces migracji ludności ze wsi do miast, szczególnie nasilony po 1950 roku aż do kulminacyjnego okresu po wojnie koreańskiej. W latach 1950-1955 ponad milion osób opuściło sektor rolniczy, trafiając do pracy w handlu lub usługach w większych jednostkach terytorialnych (Nakamura i Grace, 1987). Taki układ doprowadził do strukturalnego uzależnienia prowincji od większych miast, szczególnie trudnego dla regionów zmagających się z depopulacją. Regiony te nie tylko traciły mieszkańców, ale stopniowo były pozbawiane instytucji, co pogłębiało peryferyzację.

W obliczu tych trudności, nierówności przestrzennych i narastającego ogólnego dla całego kraju kryzysu demograficznego państwo japońskie podjęło szereg inicjatyw mających na celu wspieranie regionów zdepopulowanych oraz przeciwdziałanie dalszemu wyludnianiu się prowincji. Współcześnie najważniejszą inicjatywą rządową w tym zakresie jest strategia *Chiho Sosei*, czyli polityka rewitalizacji lokalnej. Celem programu jest zwiększanie atrakcyjności regionów peryferyjnych poprzez wspieranie lokalnych innowacji, promocję osiedlania się poza metropoliami oraz rozwój regionalnych usług i infrastruktury. Polityka ta zakłada opracowywanie planów rewitalizacji przez samorządy lokalne w oparciu o wytyczne i fundusze przekazywane z poziomu centralnego (Cabinet Office, 2020). Uzupełnieniem tego podejścia jest program *Chiiki Okoshi Kyōryokutai*, w ramach którego młodzi obywatele, głównie z dużych miast, są delegowani do pracy w zdepopulowanych miejscowościach. Program ma na celu nie tylko czasowe wsparcie społeczności lokalnych, lecz także długofalowe zakorzenienie nowych mieszkańców w prowincji poprzez zaangażowanie ich w działania społeczne, edukacyjne i przedsiębiorcze (Eldridge, 2021). Równolegle wdrażany jest system *Furusato Nōzei*, mechanizm podatkowy umożliwiający obywatelom przekazywanie części swojego podatku dochodowego na rzecz wybranej jednostki samorządu terytorialnego. Mechanizm ten został zaprojektowany jako forma solidarności mieszkańców metropolii z ich rodzinnymi miejscowościami oraz jako narzędzie wspierania finansowego słabszych gmin bez konieczności emigracji (Cabinet Office of Japan, 2020). Choć poszczególne instrumenty różnią

się zakresem i charakterem, łączy je wspólne założenie – wzmocnienie potencjału prowincji jako miejsc do życia, pracy i rozwoju społeczności lokalnych.

3. Ujęcie jakościowe i wybór prefektury Tokushima jako studium przypadku

W świetle złożoności procesu depopulacji Japonii uzasadnione jest zastosowanie metodologii jakościowej o charakterze eksploracyjnym, która pozwoli na dogłębne zbadanie zależności między tym zjawiskiem a jego przyczynami i skutkami. Zgodnie z założeniami badania szczególny nacisk położono na eksploracyjny charakter analizy, jak również na zbadanie depopulacji w Japonii jako zjawiska i efektu centralizacji funkcjonalnej. Celem badania nie jest testowanie hipotez, lecz przede wszystkim zrozumienie mechanizmów związanych z japońskim ekosystemem.

W tym celu zastosowano połączenie dwóch narzędzi, jakimi są analiza danych zastanych, obejmująca dokumenty strategiczne, raporty, literaturę naukową oraz dane statystyczne, a także studium przypadku, będące uzupełnieniem analizy, pozwalające osadzić zjawisko depopulacji w realnym kontekście instytucjonalnym i przestrzennym. Jakościowe studium przypadku staje się cennym narzędziem do rozwoju teorii przy wykorzystywaniu wielu źródeł różnych danych w eksploracji zjawisk w ich naturalnych środowiskach (Woiceshyn i Daellenbach, 2018).

Zakres badania został celowo zawężony jako jednostkę badania wybrano prefekturę Tokushima, uznawaną w literaturze za przykład prefektury aktywnie reagującej na regres demograficzny poprzez wdrażanie strategii opartych na innowacyjności, zaangażowaniu lokalnym i cyfryzacji. Prefektura Tokushima została wybrana ze względu na spełnienie typowych cech obszaru zdepopulowanego ze względu na uwarunkowania topograficzne, bariery geograficzne i infrastrukturalne oraz wieloletni ujemny przyrost naturalny. Ten przypadek umożliwia skuteczną analizę lokalnych działań w warunkach strukturalnych ograniczeń decentralizacji, a także instrumentów polityki terytorialnej w praktyce. Dlatego też kryterium wyboru opierało się na reprezentatywności problemu oraz dostępności danych pozwalających na przeanalizowanie tego przypadku.

Z uwagi na charakter badania należy uwzględnić pewne ograniczenia nałożone poprzez zastosowane metody. Wszystkie wnioski opierają się na analizie źródeł zastanych, nie zostały uwzględnione dane pierwotne, które mogłyby potencjalnie poszerzyć kontekst zjawiska depopulacji w prefekturze Tokushima. Koncentracja na tym jednym przypadku, jednej jednostce lokalnej również nie pozwala na pełne ujęcie różnic regionalnych w skali całej Japonii. Studium nie wyczerpuje pełnego zróżnicowania terytorialnego kraju. Co więcej, w pracy nie przeanalizowano indywidualnych motywacji migracji ani psychologicznych procesów depopulacji, które choć mają znaczący wpływ na cały proces, to nie wykazują znaczenia badawczego w przypadku koncentracji jedynie na aspektach strukturalnych i instytucjonalnych.

Jednakże zdefiniowane ograniczenia metodologiczne nie przekreślają poznawczej wartości przyjętego podejścia, a wręcz wskazują na potrzebę kolejnych, pogłębionych analiz o charakterze porównawczym oraz dalszych bardziej złożonych prac badawczych.

4. Tokushima i Kamiyama: lokalne odpowiedzi na regres demograficzny

Prefektura Tokushima, położona we wschodniej części wyspy Shikoku, obejmuje w większości tereny góryste i słabo zurbanizowane, z ograniczonym dostępem do głównych szlaków komunikacyjnych Japonii. Obszar ten od lat doświadcza trwałej depopulacji oraz silnego starzenia się jego społeczności, według danych rządowych udział osób w wieku powyżej 65 lat przekracza już ponad 50%, a wiele wsi i miasteczek znajduje się poniżej progu funkcjonalnej samowystarczalności (JLGC). Tokushima jest jedną z prefektur o najwyższym współczynniku odpływu młodej ludności, a zarazem jedną z pierwszych, które zaczęły testować alternatywne podejścia do rewitalizacji terytorialnej.

Uwarunkowania przestrzenne prefektury, silnie góryste tereny, słaba infrastruktura transportowa, oddalenie od centrów przemysłowych sprawiają, że region ma ograniczony potencjał w tradycyjnym modelu wzrostu. Procesy centralizacji funkcjonalnej na poziomie krajowym dodatkowo pogłębiają jego peryferyzację, migracje młodych skutkują odpływem kapitału ludzkiego. Zgodnie z danymi JETRO głównymi sektorami gospodarki Tokushimy pozostają rolnictwo, przemysł chemiczny oraz produkcja elektroniki, jednak malejąca siła robocza i niska atrakcyjność inwestycyjna ograniczają możliwości ich rozwoju. W wielu gminach obserwuje się likwidację szkół, zamykanie punktów medycznych oraz utratę usług transportu publicznego – czyli zjawiska typowe dla regionów *kasō*. Władze Tokushimy, świadome ograniczeń wynikających z położenia geograficznego i odpływu ludności, wdrożyły zestaw narzędzi wsparcia gospodarczego mających na celu zatrzymanie tego trendu poprzez tworzenie lokalnych miejsc pracy i przyciąganie inwestycji. Kluczową rolę odgrywają tu subsydia oferowane firmom, m.in. dopłaty do wynajmu biur, zatrudnienia i inwestycji w technologie, ze szczególnym uwzględnieniem sektora LED i ICT (JETRO, b.d.).

Proces depopulacji w regionie Tokushimy jest szczególnie widoczny w miasteczku Kamiyama. Stanowi ono przykład innowacyjnego podejścia do problemu depopulacji w duchu tzw. kreatywnego wyludniania, strategii zakładającej nie tyle przeciwdziałanie spadkowi populacji za wszelką cenę, ile akceptację procesu wyludniania przy jednoczesnym wzmacnianiu jakości życia, lokalnej tożsamości i gospodarki (Yoshimoto, 2017). Celem nie było odwrócenie trendu, lecz jego przeformułowanie, zamiast próbować przyciągnąć masową liczbę mieszkańców, lokalna administracja skupiła się na budowaniu poprzez rozwój kreatywnych zawodów, kultury, zdalnej pracy i mikroprzedsiębiorczości. Do kluczowych działań należało:

wdrażanie telepracy i przyciąganie pracowników sektora kreatywnego z miast (Zenbird, 2019);

- rewitalizacja pustostanów (*akiya*) na potrzeby coworkingu, mieszkań i centrów społecznych;
- wsparcie dla lokalnych inicjatyw edukacyjnych, kulturowych i gastronomicznych.

Kamiyama, podobnie jak cały region Tokushimy, objęta jest ogólnokrajowymi inicjatywami wspierającymi rewitalizację obszarów zdepopulowanych. Natomiast dzięki dodatkowym inicjatywom zyskała rozgłos jako modelowa inteligentna prowincja, nie przez wzrost liczby ludności, ale przez trwałą poprawę jakości życia i zwiększenie odporności lokalnej społeczności (Yoshimoto, 2017).

Tokushima, a szczególnie Kamiyama, stanowią przykład terytorium, które wykorzystuje proces depopulacji jako okazję do przekształcenia modelu rozwoju. Choć nie jest to model powszechny, jego wartość polega na udokumentowaniu alternatywnych ścieżek przystosowania się do zmian demograficznych. Należy jednak pamiętać, że sukces Kamiyamy opiera się na unikalnym zestawie czynników: silnym przywództwie lokalnym, dostępności nieruchomości, wczesnym wdrażaniu cyfryzacji i mobilizacji kapitału społecznego. Stąd też należy zachować ostrożność przy próbach transferu tego modelu do innych kontekstów.

5. Zakończenie

Analiza depopulacji Japonii na poziomie ogólnokrajowym oraz lokalnym wskazuje, że zjawisko to należy rozpatrywać w powiązaniu z układem instytucjonalnym i logiką terytorialnego rozwoju państwa. Utrwalone mechanizmy centralizacji funkcjonalnej osłabiły zdolności rozwojowe prowincji, a wdrażane polityki przeciwdziałania depopulacji, choć liczne, pozostają zróżnicowane w skuteczności i zależne od lokalnego kontekstu. Tokushima, jako przykład regionu *kasō*, ukazuje możliwości adaptacyjne wykraczające poza statystyczne ujęcie wyludniania. Inicjatywy oddolne, wzmacniane przez wybrane instrumenty państwowe, wskazują na potencjał alternatywnego modelu rozwoju terytorialnego, skoncentrowanego mniej na wzroście liczby ludności, a bardziej na jakościowej odbudowie lokalnych wspólnot i funkcji. To właśnie taka wielowymiarowa perspektywa, łącząca analizę procesów strukturalnych z obserwacją lokalnych odpowiedzi, jest niezbędna do dalszego badania zrównoważonego rozwoju w kontekście starzejącego się i kurczącego społeczeństwa.

Literatura

- Baba, S. (1993). *World Health Report: The Super-Aged Society*. World Health Organization, (3), 9-10.
- Eldridge, R. D. (2021). *Revitalizing Old Communities with New Life: Japan's Chiiki Okoshi Kyōryokutai*. JAPAN Forward. (b.d.). Pobrano 10 kwietnia 2025 z <https://japan-forward.com/revitalizing-old-communities-with-new-life-japans-chiiki-okoshi-kyoryokutai/>
- Cabinet Office of Japan. (2023). *Regional Revitalization: All-Japan Challenge Project*. Government of Japan. Pobrano 17 kwietnia 2025 z https://www.kantei.go.jp/jp/singi/sousei/pdf/panf_eng.pdf
- Feldhoff, T. (2013). Shrinking Communities in Japan: Community Ownership of Assets as a Development Potential for Rural Japan? *Urban Des Int.*, 18, 99-109.
- Górny, W. (2018). Japońskie inspiracje dla rozwoju samorządności lokalnej w Polsce. *Gdańskie Studia Azji Wschodniej*, (13), 153-154.
- Hara, T. (2020). *An Essay on the Principle of Sustainable Population*. Springer Briefs in Population Studies. Singapore Pte, Springer, 1.
- IPSS. (2017). *Population Projections for Japan (2016-2065)*. National Institute of Population and Social Security Research.
- Iwasaki, N. (2022). *Japan's Super-aging Society: SDGs and International Contributions from the Perspective of the 16th Waseda University International Digital Government Rankings 2021*. Japan Institute of International Affairs. Pobrano 3 maja 2025 z <https://www.jiia.or.jp/en/column/2022/03/global-issues-fy2021-03.html>
- Japan External Trade Organization (JETRO). (b.d.). *Tokushima*. <https://www.jetro.go.jp/en/invest/region/data/tokushima.html>
- Japan International Cooperation Agency (JICA). (2006). *Supporting Sustainable Development in the Ageing Society: Demographic Challenges and Policy Responses in Japan* (SSIC Report No. 03). https://www.jica.go.jp/Resource/jica-ri/IFIC_and_JBICI-Studies/english/publications/reports/study/topical/ssic/pdf/ssic_03.pdf, 5-6.
- Japan Local Government Centre (JLGC). (b.d.). *Tokushima Prefecture Introduction*. https://www.jlgc.org.uk/en/news_letter/tokushima-prefecture-introduction/jlgc.org.uk+2jlgc.org.uk+2jlgc.org.uk+2
- Kaiser Family Foundation (KFF). (2025). *Health Spending Explorer*. Pobrano 10 kwietnia 2025 z <https://www.kff.org/health-costs/>
- Kim, D.-C. (2021). Depopulation, Aging, and Rural Restructuring in Japan. *AGER: Journal of Depopulation and Rural Development Studies*, (33), 108-109.
- Majcherek, J. A. (2024). *Demograficzne wyzwania dla systemów społeczno-ekonomicznych*. Wydawnictwo Impuls.
- Matanle, P. i Sato, Y. (2010). Coming Soon to a City Near You! Learning to Live 'Beyond Growth' in Japan's Shrinking Regions. *Social Science Japan Journal*, 13(2), 190-192.
- Martinez-Fernandez, C., Audirac, I., Fol, S. i Cunningham-Sabot, E. (2012). Shrinking Cities: Urban Challenges of Globalization. *International Journal of Urban and Regional Research*, 36(2), 215-216.
- MIAC. (2023). *Statistical Handbook of Japan*. Ministry of Internal Affairs and Communications.
- Nakamura, T. i Grace, B. R. G. (1987). *Gospodarczy rozwój współczesnej Japonii*. Ministerstwo Spraw Zagranicznych Japonii.
- Onitsuka, K. (2020). GenkaiShuraku (Marginal Village in Japan). <https://doi.org/10.1002/9781405165518.wbeos1655>
- OECD. (2024). *Declining Fertility Rates Put Prosperity of Future Generations at Risk*. Pobrano 22 kwietnia 2025 z <https://www.oecd.org/en/about/news/press-releases/2024/06/declining-fertility-rates-put-prosperity-of-future-generations-at-risk.html>
- Piechota, G. (2025). *W kraju kwitnącej wiśni: samorząd terytorialny w Japonii*. FRDL – *Opinie i Komentarze*, nr (1).

- Seta, F. (2010). A Report on the Influence of Aging and Depopulation to Landscape in Japan. *Czasopismo Techniczne*, (12), 197-200.
- Statista. (2023). *Average Age of Marriage in Japan from 1955 to 2022, by Gender*. Pobrano z <https://www.statista.com/statistics/611957/japan-mean-age-marriage-by-gender/>
- Statistics Bureau of Japan. (2021). *Current Population Estimates as of October 1, 2024*. Pobrano 26 kwietnia 2025 z <https://www.stat.go.jp/english/data/jinsui/2024np/index.html>
- Szukalski, P. (2015). Depopulacja. *Regionalne Centrum Polityki Społecznej w Łodzi*, (3).
- Ujikane, K. (2017). *Millennial Movers Revive Japanese Mountain Towns Amid Depopulation*. *The Japan Times*. Pobrano 26 kwietnia z 2025 <https://www.japantimes.co.jp/news/2017/03/15/national/millennial-movers-revive-japanese-mountain-towns-amid-depopulation/>
- Van de Kaa, D. (2002). *The Idea of a Second Demographic Transition in Industrialized Countries*. Paper presented at the Sixth Welfare Policy Seminar of the National Institute of Population and Social Security, Tokyo, Japan, 2-4.
- Woiceshyn, J. i Daellenbach, U. (2018). Evaluating Inductive vs Deductive Research in Management Studies: Implications for Authors, Editors, and Reviewers. *Qualitative Research in Organizations and Management: An International Journal*, 13(2), 6-8.
- World Bank. (2023). *Fertility Rate, Total (Births per Woman) – Japan*. Pobrano z <https://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.TFRT.IN?locations=JP>
- Yoshimoto, M. (2017). Kamiyama's Success in Creative Depopulation. *FIELD – A Journal of Socially Engaged Art Criticism*, (8).
- Zenbird. (2019). *Kamiyama's "Creative Depopulation" Revitalizes Declining Town*. Pobrano 26 kwietnia 2025 z <https://zenbird.media/kamiyamas-creative-depopulation-revitalizes-declining-town/zenbird.media+1zenbird.media+1>

Between Center and Periphery: Depopulation as a Systemic Development Challenge for Japan

Abstract: This article aims to understand Japan's progressing depopulation, framing it as a systemic phenomenon situated in the context of long-term functional centralization and limited institutional decentralization following World War II. The subject of the study are the mechanisms of territorial governance in Japan from long term historical perspective, as well as local revitalization strategies in rural areas developed in response to the demographic crisis. The research applies a qualitative analysis based on secondary data, including academic literature, policy documents and case study of one of depopulated regions.

Keywords: depopulation, functional centralization, Kaso regions

Oliwia Tomala

e-mail: 193439@student.ue.wroc.pl

Zuzanna Kostrzewa

e-mail: 193450@student.ue.wroc.pl

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Transformacja Hiszpanii a integracja europejska (1975-2000)

[DOI: 10.15611/2025.60.3.11](https://doi.org/10.15611/2025.60.3.11)

JEL Classification: F15

© 2025 Oliwia Tomala, Zuzanna Kostrzewa

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Tomala, O i Kostrzewa, Z. (2025). Transformacja Hiszpanii a integracja europejska (1975-2000). W: M. Stawicka (red.), *Ekonomia* (s. 135-147). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Streszczenie: Celem pracy jest ocena wpływu integracji Hiszpanii ze Wspólnotami Europejskimi na jej rozwój społeczno-gospodarczy w latach 1975-2000. Obiektem badań są gospodarka i społeczeństwo Hiszpanii w okresie transformacji po upadku reżimu Franco, ze szczególnym uwzględnieniem zmian w rolnictwie, przemyśle i sektorze usług oraz skutków społecznych integracji. Zastosowana metoda opiera się na analizie porównawczej danych makroekonomicznych i sektorowych w ujęciu dynamicznym. Na tej podstawie ukazano, w jaki sposób integracja europejska przyczyniła się do modernizacji gospodarki, spadku bezrobocia, wzrostu eksportu oraz poprawy jakości życia. Praca opiera się na ogólnodostępnych źródłach akademickich i danych statystycznych, prezentując przystępny obraz jednej z najgłębszych transformacji w historii współczesnej Europy.

Słowa kluczowe: Hiszpania, transformacja ustrojowa, integracja europejska, polityka społeczna, reżim Franco

1. Wstęp

Proces transformacji, który rozpoczął się w Hiszpanii po śmierci Francisco Franco w 1975 roku, stanowi jedno z najważniejszych doświadczeń modernizacyjnych we współczesnej historii Europy. Przejście od autorytarnego reżimu do demokratycznego państwa prawa miało swoje konsekwencje nie tylko w wymiarze politycznym,

ale także społecznym i gospodarczym. Szczególną rolę w tym procesie odegrało przystąpienie kraju do Wspólnot Europejskich (późniejszej Unii Europejskiej) w 1986 roku, które stało się katalizatorem reform i głębokich zmian strukturalnych (Machcewicz i Miłkowski, 2009).

Celem niniejszego rozdziału jest określenie wpływu członkostwa Hiszpanii we Wspólnotach Europejskich na jej rozwój społeczno-gospodarczy w latach 1975-2000, ze szczególnym uwzględnieniem przemian w sektorach gospodarki oraz zmian społecznych i regionalnych. W pracy założono, że integracja europejska mogła stanowić czynnik przyspieszający modernizację oraz konwergencję ekonomiczną Hiszpanii względem bardziej rozwiniętych państw członkowskich.

W ramach analizy podjęto próbę odpowiedzi na następujące pytania badawcze:

- W jakim stopniu członkostwo Hiszpanii we Wspólnotach Europejskich wpłynęło na jej tempo wzrostu gospodarczego?
- Jak zmieniła się struktura gospodarki hiszpańskiej po 1986 roku, w szczególności w odniesieniu do rolnictwa, przemysłu i sektora usług?
- W jakim zakresie integracja europejska przyczyniła się do zmniejszenia wewnętrznych nierówności społeczno-gospodarczych w Hiszpanii?
- Jakie były główne społeczne skutki przystąpienia do UE – zwłaszcza w kontekście migracji, bezrobocia i mobilności zawodowej?

2. Hiszpania przed transformacją: fundamenty reżimu Franco

Aby zrozumieć przemiany społeczno-gospodarcze, jakie zaszły w Hiszpanii po 1975 roku, niezbędne jest cofnięcie się do czasów reżimu Franco i przyjrzenie się fundamentom, na których opierała się jego władza. Okres dyktatury (1939-1975) miał ogromny wpływ nie tylko na gospodarkę kraju, ale także na strukturę społeczną, relacje międzynarodowe oraz pozycję kluczowych instytucji, w tym przede wszystkim Kościoła katolickiego.

Rok 1986 był dla Hiszpanii jednym z najważniejszych momentów po zakończeniu wojny domowej. Przystąpienie do Wspólnot Europejskich stanowiło zwieńczenie procesu demokratyzacji i modernizacji rozpoczętej po śmierci Francisco Franco w 1975 roku. Aby jednak w pełni zrozumieć skalę przemian, konieczne jest zarysowanie kontekstu sytuacji społeczno-gospodarczej kraju w ostatnich latach reżimu (Machcewicz i Miłkowski, 2009).

2.1. System polityczno-instytucjonalny i rola Kościoła

Spółeczeństwo frankistowskie funkcjonowało w warunkach ścisłej kontroli państwa. Reżim opierał się na autorytaryzmie, konserwatyzmie i ideologii narodowego katolicyzmu. Obowiązywała cenzura mediów, represje wobec opozycji i ograniczenie wolności obywatelskich. Życie społeczne miało charakter silnie zhierarchizowany i tradycjonalistyczny, osadzone w katolickich wartościach, które kształtowały

zarówno model życia rodzinnego, jak i funkcjonowania wspólnoty. Ich umocnienie zapewniała dominująca pozycja Kościoła katolickiego.

Kościół katolicki odgrywał kluczową rolę w reżimie. Franco ustanowił katolicyzm religią państwową, a Kościół miał wpływ na prawo, edukację, media i życie moralne społeczeństwa. Duchowieństwo zajmowało wysokie stanowiska w państwie, a religijna retoryka legitymizowała władzę. Dopiero w latach 60., pod wpływem Soboru Watykańskiego II, niektóre środowiska kościelne zaczęły krytykować reżim i wspierać ideę reform (Machcewicz i Miłkowski, 2009).

2.2. Gospodarka frankistowska: od autarkii do liberalizacji

Po wojnie domowej Hiszpania znajdowała się w głębokim kryzysie ekonomicznym. Lata 1939-1959 to okres autarkii – samowystarczalności gospodarczej i izolacji międzynarodowej. Reżim ograniczał handel zagraniczny, kontrolował ceny i produkcję, co prowadziło do chronicznych niedoborów, inflacji i niskiego poziomu życia. Wprowadzono kartki na żywność, a kraj cierpiał z powodu zacofania technologicznego i niskiej wydajności pracy.

W 1959 roku, pod wpływem technokratów związanych z Opus Dei oraz nacisków instytucji międzynarodowych, wprowadzono Plan Stabilizacji Ekonomicznej. Zapoczątkował on liberalizację gospodarki, napływ kapitału zagranicznego i rozwój sektora prywatnego. Lata 60. i 70. to okres tzw. cudu gospodarczego, w którym PKB rosło w tempie nawet 7% rocznie. Rozwijały się przemysł, infrastruktura i turystyka. Niemniej jednak wzrost był nierównomierny – wiele regionów wiejskich pozostawało ubogich, a bezrobocie i emigracja zarobkowa do Europy Zachodniej były powszechne (Bartnicki, 2014).

W 1975 roku PKB Hiszpanii wynosiło 500,97 mld USD (w cenach stałych z 2010 roku). W tym samym roku inflacja osiągnęła poziom 16,95%, co odzwierciedlało niestabilność gospodarczą kraju w okresie przejściowym (Index Mundi, 2021).

Urbanizacja kraju postępowała dynamicznie – w latach 1961-1977 wybudowano około 4 mln mieszkań, głównie w miastach takich jak Madryt, co miało na celu zaspokojenie potrzeb rosnącej populacji miejskiej. Choć wiele z tych osiedli było początkowo krytykowanych za niską jakość, obecnie są one postrzegane jako ważny element dziedzictwa architektonicznego tego okresu (Wilkinson, 2025).

2.3. Społeczeństwo i kultura w późnym frankizmie

Kobiety do lat 70. XX wieku pozostawały w silnie podporządkowanej roli społecznej – ich funkcje ograniczały się głównie do bycia matkami i żonami, wymagana była zgoda męża na podjęcie pracy czy wyjazd. Obywatele poddani byli ciągłemu nadzorowi, a cenzura dotyczyła także kultury i sztuki. Mimo to, od końca lat 60. zaczęły pojawiać się oznaki liberalizacji, kontakt z Zachodem poprzez turystykę, emigrację i media powoli osłabiał kontrolę ideologiczną reżimu (Bartnicki, 2014).

Po II wojnie światowej Hiszpania była izolowana na arenie międzynarodowej, głównie ze względu na faszystowskie korzenie reżimu. Przełom nastąpił w 1953 ro-

ku, gdy podpisano z USA Pakt Madrycki – w zamian za udostępnienie baz wojskowych Hiszpania otrzymała pomoc finansową i wojskową. W latach 60. i 70. kraj powoli otwierał się na świat, choć wciąż nie należał do Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG) ani do innych struktur europejskich. Otwarcie gospodarki oraz rosnąca rola turystyki poprawiły jego pozycję w relacjach międzynarodowych (Bartnicki, 2014).

Dla porównania, w Portugalii dyktatura Salazara zakończyła się w 1974 roku w wyniku bezkrwawej Rewolucji Goździków, która doprowadziła do szybkiej demokratyzacji kraju i zakończenia wojen kolonialnych. W Hiszpanii proces transformacji był bardziej stopniowy i oparty na negocjacjach między reżimem a opozycją (Nelsson, 2024).

2.4. Dziedzictwo systemowe jako punkt wyjścia do transformacji

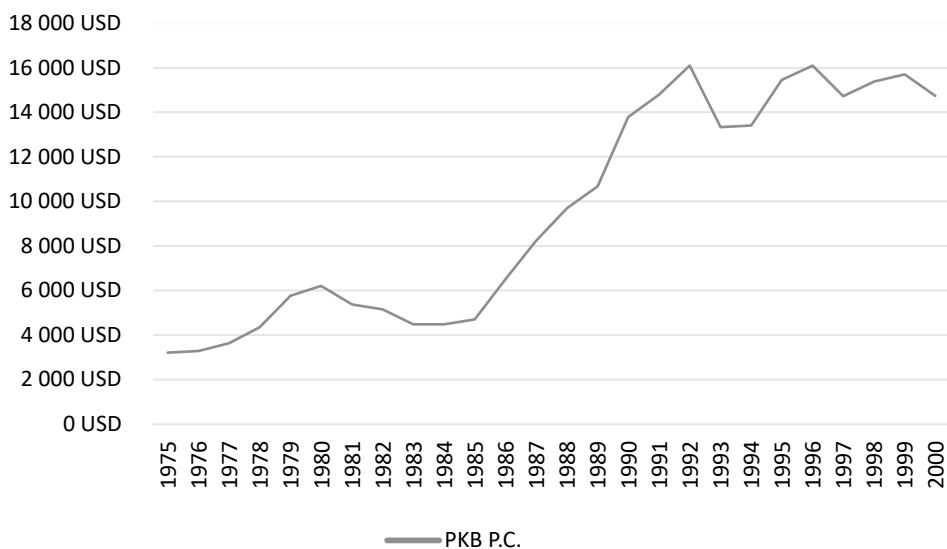
U progu transformacji ustrojowej Hiszpania była państwem o znaczących osiągnięciach gospodarczych, ale głęboko opóźnionym pod względem instytucjonalnym i społecznym. Dziedzictwo reżimu stanowiło jednocześnie obciążenie i fundament dla przyszłych reform. Analiza tego okresu pozwala lepiej zrozumieć, dlaczego integracja z Europą była postrzegana jako droga do przewyższenia autorytaryzmu i pełnej modernizacji kraju (Nowak, 2003).

W odpowiedzi na te wyzwania w 1977 roku podpisano Pakty z Moncloa, które miały na celu stabilizację gospodarczą i polityczną kraju poprzez porozumienie między rządem a głównymi siłami społecznymi. Choć proces demokratyzacji był trudny i wymagał kompromisów, udało się uniknąć poważniejszych konfliktów społecznych, co odróżniało Hiszpanię od innych krajów regionu (Encyklopedia Wikipedia, 2025).

3. Przemiany sektorowe gospodarki

W drugiej połowie lat 70. Hiszpania przeszła gwałtowne zmiany. Po śmierci dyktatora Franco (1975) i przejściu na demokratyczny system polityczny otworzono gospodarkę na świat. Kraj był wówczas w fazie wyrównywania poziomu rozwoju. PKB *per capita* Hiszpanii stanowił około 70% średniej Wspólnot Europejskich. Jednocześnie „archaiczne rolnictwo, mało konkurencyjny przemysł, wyjątkowo wysokie bariery celne” (Bernatowicz, 1999) hamowały rozwój ekonomiczny, zamykano tradycyjne gałęzie (hutnictwo, stocznie, lekki przemysł). Udział handlu zagranicznego w PKB był niski (-15%, tj. jedynie 1/3 średniej EWG). Wejście do Wspólnot w 1986 roku zapoczątkowało głęboką transformację strukturalną: intensyfikację wymiany z zagranicą, unijną pomoc rozwojową i modernizację gospodarki. W efekcie średni roczny wzrost gospodarczy urosł do około 4% (dwa razy więcej niż ówczesna średnia OECD), a wskaźniki makroekonomiczne, takie jak inflacja i deficyt budżetowy, zaczęły się systematycznie poprawiać. Przykładowo, stopa inflacji ulegała obniżeniu z około 10% (1986) do około 5% (1993), a przeciętny dochód na mieszkańca wzrósł z 73% średniej UE (1986) do ponad 80% (1992) (Bernatowicz, 1999).

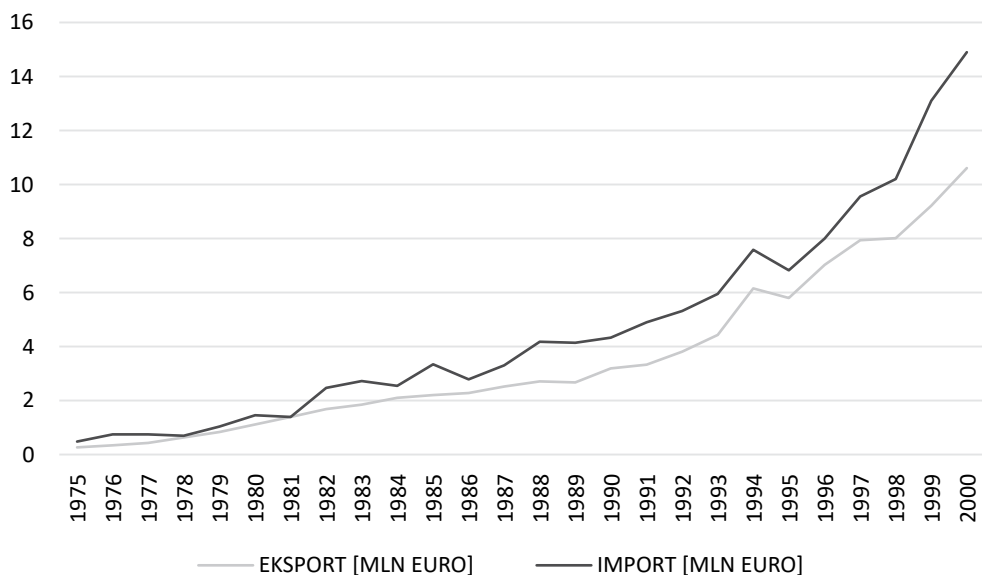
Wzrost PKB *per capita* w Hiszpanii od czasów śmierci Franco do roku 2000 stanowi wyraźny dowód długofalowej poprawy poziomu życia, ze znacznym przyspieszeniem po wejściu kraju do Wspólnot Europejskich w 1986 roku. Przed akcesją gospodarka rozwijała się niestabilnie – po wzroście do ponad 6200 USD w 1980 roku kolejne lata przyniosły spadki, a w 1985 roku wskaźnik wynosił zaledwie 4696 USD. Po przystąpieniu do UE nastąpił dynamiczny wzrost: już w 1990 roku PKB *per capita* przekroczyło 10 000 USD, a w szczytowym okresie lat 90. osiągało ponad 16 000 USD. Choć końcówka dekady przyniosła lekkie wahania, ogólny trend wskazuje na wyraźne przyspieszenie konwergencji gospodarczej z bardziej rozwiniętymi krajami UE. Dane te potwierdzają, że integracja europejska miała istotny wpływ na wzrost dochodów obywateli i modernizację gospodarki Hiszpanii (rys. 1).



Rys. 1. PKB *per capita* w Hiszpanii w latach 1975-2000

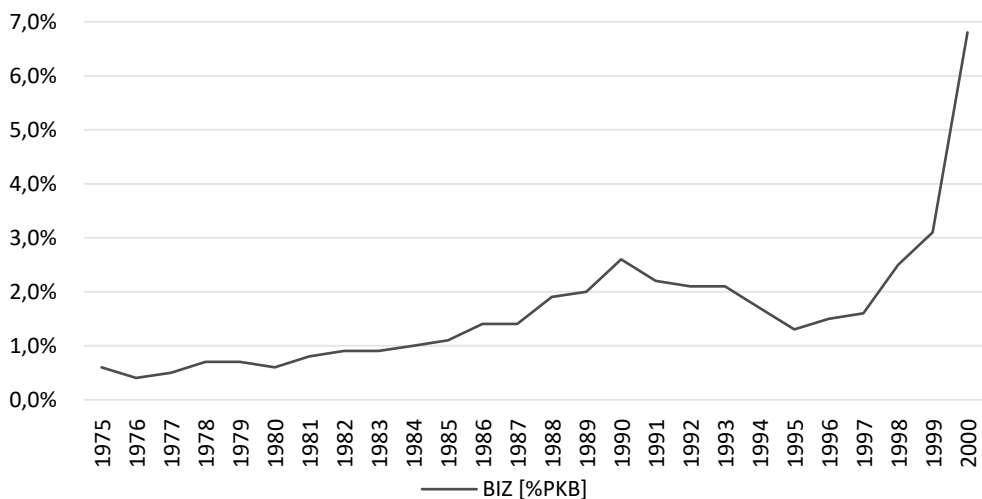
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (World Bank Group, 2025).

Dane dotyczące eksportu i importu Hiszpanii w latach 1975-2000 pokazują wyraźny trend wzrostowy w obydwu kategoriach, z zauważalnym przyspieszeniem po 1986 roku – po przystąpieniu Hiszpanii do Wspólnot Europejskich. Przed 1986 rokiem zarówno eksport, jak i import rosły stopniowo, ale na stosunkowo niskim poziomie. Po akcesji obserwujemy znaczne przyspieszenie obrotów handlowych – do roku 2000 eksport wzrósł przeszło czterokrotnie (do 10,6 mln EUR), a import ponad pięciokrotnie (do 14,9 mln EUR). Dane te wskazują na silne otwarcie hiszpańskiej gospodarki i jej większą integrację z rynkiem europejskim po 1986 roku, co potwierdza, że wejście do UE miało istotny wpływ na rozwój handlu zagranicznego kraju (rys. 2).



Rys. 2. Eksport i import Hiszpanii w latach 1975-2000

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (Trading Economics, 2025).



Rys. 3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne Hiszpanii w latach 1975-2000

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (Trading Economics, 2025).

Po przystąpieniu do Wspólnot Europejskich w 1986 roku udział bezpośrednich inwestycji zagranicznych w PKB wyraźnie wzrósł. Wcześniej oscylował wokół 0,5-1%, natomiast w latach 90. regularnie przekraczał 2%, osiągając aż 6,8% PKB w 2000 roku. Dane te wskazują na wzrastające zaufanie inwestorów zagranicznych i rosnącą integrację Hiszpanii z europejskim rynkiem kapitałowym (rys. 3).

Wraz z postępującą integracją Hiszpanii z gospodarką europejską poprawie uległy również kluczowe wskaźniki makroekonomiczne. Deficyt budżetowy kształtował się poniżej 3%, a dług publiczny zredukowano; Hiszpania spełniła kryteria konwergencji (np. spadek stopy inflacji z 9,3 do 2,7%) (Mizerska-Wrotkowska, 2012).

Po akcesji Hiszpanii do Wspólnot Europejskich w 1986 roku zaobserwowano stopniowe przemiany na rynku pracy oraz zmiany w strukturze społecznej. W drugiej połowie lat 90. Hiszpania zaczęła przekształcać się z kraju emigracji w kierunek migracji zarobkowej, choć skala napływu cudzoziemców pozostawała wówczas jeszcze umiarkowana w porównaniu z okresem po 2000 roku (Machcewicz i Miłkowski, 2009). Spadek bezrobocia z około 20% następował jednak stopniowo (dopiero po 1994 roku widać wyraźną tendencję spadkową) (rys. 4).



Rys. 4. Stopa bezrobocia w Hiszpanii w latach 1976-2000

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (Trading Economics, 2025).

3.1. Sektor rolny

Przed akcesją do Wspólnoty Europejskiej hiszpańskie rolnictwo miało stosunkowo duży udział w gospodarce (ok. 18% zatrudnionych i 7,3% PKB w 1983 roku) – znacznie większy niż średnio w ówczesnej UE (4,6%). Było to rolnictwo o niskiej wydajności, oparte na tradycyjnej uprawie zbóż, hodowli zwierząt, słabo zmechanizowane. Wymagało pilnej restrukturyzacji (redukcji słabo dochodowych upraw, koncentracji ziemi), którą dodatkowo wymusiła niska konkurencyjność hiszpańskiego rolnictwa w konfrontacji z rozwiniętymi gospodarkami rolnymi państw Wspólnoty Europejskiej. Już w okresie negocjacji co do przystąpienia do UE powstało wiele pesymistycznych raportów ostrzegających przed skutkami liberalizacji rynku. W rezultacie akcesji rolnictwo objęto Wspólną Polityką Rolną (WPR) (Szudy, 2005).

Wspólna Polityka Rolna przyniosła Hiszpanii znaczne wsparcie i modernizację tego sektora. Hiszpańskie rolnictwo zyskało wiele korzyści: otwarcie rynków krajów członkowskich UE umożliwiło zwiększenie eksportu produktów rolnych; dostęp do funduszy unijnych wspierał inwestycje infrastrukturalne (irygacje, drogi wiejskie) oraz restrukturyzację gospodarstw. W efekcie wzrosła produkcja rolna i podaż przetworzonej żywności, a ceny żywności zostały ustabilizowane dzięki mechanizmom WPR. Z drugiej strony transformacja europejska przyniosła też koszty: liczne małe gospodarstwa w mniej konkurencyjnych regionach uległy likwidacji (Szudy, 2005).

Oddziaływanie akcesji miało wymiar społeczny: restrukturyzacja rolnictwa wymusiła migrację ludności wiejskiej do miast – setki tysięcy rolników znalazło zatrudnienie w przemyśle i usługach. Jednocześnie rozwój programów pomocowych (Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich) łagodził społeczne koszty. Podsumowując, członkostwo Hiszpanii w UE w odniesieniu do rolnictwa z jednej strony wzmocniło konkurencyjność i efektywność dzięki funduszom i wspólnym rynkom, z drugiej wymusiło głęboką restrukturyzację, likwidując część przestarzałych gospodarstw (Szudy, 2005).

Podsumowując, integracja Hiszpanii z Unią Europejską przyniosła głęboką restrukturyzację sektora rolnego, skutkującą jego modernizacją, zwiększeniem wydajności i dostępem do rynków unijnych. Proces ten odbył się jednak kosztem likwidacji mniej konkurencyjnych gospodarstw i wymusił znaczne dostosowania społeczne i infrastrukturalne na obszarach wiejskich.

3.2. Przemysł

Przed rokiem 1986 hiszpański przemysł (głównie ciężki, budowlany i lekki) był relatywnie mało konkurencyjny. Według G. Bernatowicz (1999) Hiszpania „wnosiła ze sobą archaiczne rolnictwo, mało konkurencyjny przemysł, wyjątkowo wysokie bariery celne”. Nadwyżki siły roboczej w przemyśle wynikały z wysokiego bezrobocia, gospodarka dotknięta była także globalnymi kryzysami lat 70. i 80. Programy rozwoju (Plan Stabilizacyjny 1959, Plan Preferencyjny WE 1970) rozpoczęły wcześniej otwieranie sektora. W szczególności umowa preferencyjna z EWG (1970) łagodziła stopniowo cła na eksport hiszpański, co już w latach 70. wymusiło modernizację

przemysłu – poprawiło się wykorzystanie mocy produkcyjnych i wzrosły inwestycje kapitałowe ze Wspólnot. Według polskich analiz układ z EWG „wpłynął na modernizację przemysłu, zwiększył wydajność pracy przez intensyfikację procesu produkcji; zwiększyły się inwestycje kapitałowe EWG na obszarze Hiszpanii, nastąpił dalszy rozwój eksportu hiszpańskich artykułów przemysłowych” (Bernatowicz, 1999).

Po przystąpieniu do UE tempo restrukturyzacji jeszcze wzrosło. Hiszpania przeprowadziła prywatyzację dużych przedsiębiorstw państwowych (np. sektory metalurgiczne, chemiczne, górnictwo), równocześnie przyjmując nowe technologie. Integracja zachęciła do rozwoju kluczowych branż: produkcji samochodów (Hiszpania stała się ważnym centrum montażowym firm z Francji i Niemiec), elektroniki, telekomunikacji i przemysłu farmaceutycznego (OECD, 2014). W rezultacie „wiele dziedzin przemysłu” poddano modernizacji – przepływ kapitału zagranicznego i unijne regulacje techniczne wymuszały unowocześnianie linii produkcyjnych. Cechą akcesji były jednak okresy przejściowe: traktat z 1985 roku przewidywał np. siedmioletnie zniesienie ceł czy trzyletnią restrukturyzację hutnictwa. Stopniowe zniesienie ceł oraz adaptacja do unijnych norm umożliwiły ożywienie eksportu przemysłowego po 1986 roku, ale też ochroniły rynek hiszpański przez krótki czas (Bernatowicz, 1999).

Efekty w przemyśle były znaczące: intensyfikacja produkcji i spadek kosztów jednostkowych. Systematycznie rosła produktywność pracy, a PKB przemysłowy wzrósł niemal pięciokrotnie na przełomie lat 80. i 90., co umożliwiło Hiszpanii spełnienie kryteriów konwergencji UE (España, 2011). Jednocześnie likwidowano nierentowne przedsiębiorstwa, co początkowo zwiększało bezrobocie w niektórych regionach (np. Kraju Basków czy Asturii). W sumie integracja europejska przyczyniła się do „uzdrowienia ekonomicznego przedsiębiorstw” i pogłębienia specjalizacji – przenoszenia części procesów do centrów wysokich technologii i tworzenia wyspecjalizowanych małych i średnich podmiotów w przemyśle zaawansowanym (Bernatowicz, 1999).

Tym samym przed akcesją do Unii Europejskiej hiszpański przemysł cechował się niską konkurencyjnością i przestarzałą strukturą, jednak już wcześniejsze umowy z EWG wymuszały jego stopniową modernizację. Po 1986 roku integracja z UE znacznie przyspieszyła procesy restrukturyzacyjne, wspierając rozwój nowoczesnych sektorów przemysłu i zwiększając napływ kapitału zagranicznego. Efektem była rosnąca wydajność i specjalizacja przemysłu, mimo początkowych trudności społecznych związanych z likwidacją nierentownych zakładów.

3.3. Usługi

Jeszcze przed przystąpieniem do UE sektor usług dominował w hiszpańskiej gospodarce – w 1983 roku zatrudniał blisko 48% pracujących i generował 57% PKB. Członkostwo w UE utrwaliło tę tendencję. Integracja rynków przyspieszyła rozwój finansów, handlu i turystyki. W otwartym rynku europejskim rozwinęła się branża

turystyczna – Hiszpania stała się jednym z najpopularniejszych kierunków turystycznych świata, co napędzało inwestycje w infrastrukturę hoteli, transportu i gastronomii. Również sektor finansowy przeszedł transformację: po akcesji liberalizowano rynki bankowe i ubezpieczeniowe. Zgodnie z traktatem hiszpański rynek usług finansowych otwarto na kapitał UE (np. po siedmiu latach obce banki mogły swobodnie zakładać filie w Hiszpanii). Telekomunikacja i transport podlegały unijnym regulacjom, co z kolei zwiększyło konkurencję i inwestycje (np. dywersyfikacja operatorów telekom, budowa autostrad finansowana z funduszy UE) (Szudy, 2005).

W latach 80. i 90. gwałtownie rosła także rola sektora handlu detalicznego i usług miejskich. Przeobrażenia społeczne – urbanizacja i napływ ludności z prowincji – powodowały rozbudowę sieci centrów handlowych, sieci hoteli i biur. Usługi edukacyjne i zdrowotne modernizowano dzięki środkom europejskim na rozwój regionalny. Ogólnie tempo wzrostu w sektorze usług było wyższe niż w przemyśle, co skutkowało zwiększeniem udziału usług w PKB już do około 60% pod koniec lat 90. (wykresy z raportów statystycznych UE). Rola integracji europejskiej polegała tu głównie na stworzeniu jednolitego rynku usług, który umożliwił swobodny przepływ kapitału oraz pracowników. Ponadto dostęp do funduszy strukturalnych Unii Europejskiej sprzyjał wyrównaniu nierówności między regionami oraz podnosił jakość usług komunalnych, co miało istotne znaczenie dla rozwoju gospodarczego i społecznego (Tselios i Rodriguez-Pose, 2009).

Reasumując, przed integracją z UE sektor usług już odgrywał kluczową rolę w gospodarce Hiszpanii, a członkostwo w Unii utrwaliło i przyspieszyło ten trend. Szczególnie dynamicznie rozwijały się turystyka, handel, finanse oraz usługi miejskie, wspierane przez liberalizację rynku, napływ kapitału i fundusze unijne. W efekcie udział usług w PKB systematycznie rósł, a transformacja sektora przyczyniła się do zmniejszenia regionalnych dysproporcji i poprawy jakości życia.

3.4. Integracja europejska – skutki społeczne i wyzwania

Przystąpienie Hiszpanii do Wspólnot Europejskich w 1986 roku stanowiło punkt zwrotny w procesie transformacji społeczno-gospodarczej kraju. Integracja ta przyczyniła się do znacznego wzrostu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), które w 1999 roku odpowiadały za około 3,1% ówczesnego produktu krajowego brutto Hiszpanii, co stanowiło pięciokrotny wzrost w porównaniu z połową lat 80. (rys. 3). Napływ kapitału zagranicznego wspierał modernizację przemysłu, rozwój infrastruktury oraz ekspansję sektora usług, przyczyniając się do tworzenia nowych miejsc pracy, zwłaszcza w regionach uprzemysłowionych i turystycznych (Nowak, 2003).

Jednakże, mimo dynamicznego rozwoju gospodarczego, Hiszpania nadal borykała się z wysokim bezrobociem, które w 1994 roku sięgało niemal 24%, a dopiero pod koniec dekady spadło do około 13% (rys. 4). Problem ten dotyczył szczególnie młodzieży, kobiet oraz mieszkańców regionów peryferyjnych, takich jak Estremadura czy Andaluzja. W obszarach rolniczych restrukturyzacja wymuszona zasada-

mi wspólnego rynku prowadziła do migracji ludności do miast oraz konieczności modernizacji usług publicznych, co uwidaczniało nierówności regionalne (Bentolila i Jimeno, 2003).

Integracja z UE wpłynęła również na politykę migracyjną. W drugiej połowie lat 90. Hiszpania, dotąd kraj emigracji, zaczęła doświadczać napływu cudzoziemców, zwłaszcza z Ameryki Łacińskiej i Maghrebu (Steinberg i in., 2007). Jednocześnie wielu Hiszpanów emigrowało czasowo w poszukiwaniu pracy do innych państw UE, korzystając z otwarcia rynku. Władze centralne musiały zmierzyć się z rosnącym zapotrzebowaniem na politykę integracyjną, społeczną i mieszkaniową (Nowak, 2003).

Zwiększyły się również oczekiwania wobec państwa opiekuńczego. Integracja europejska sprzyjała wzrostowi inwestycji w edukację, zdrowie i infrastrukturę społeczną, co stopniowo poprawiało jakość życia. Jednak regionalne różnice w dostępie do usług publicznych pozostały znaczące, co wymagało dalszych działań w zakresie polityki społecznej (Nowak, 2003).

Podsumowując, członkostwo Hiszpanii w UE głęboko zmodernizowało sektor rolny, zindustrializowało i zdywersyfikowało gospodarkę oraz umocniło sektor usług. Pomogło to nadrobić dystans do reszty Europy – DNB (dochód narodowy brutto) *per capita* wzrósł niemal do średniego poziomu UE. Wymagało to także kosztownych reform społecznych (Bernatowicz, 1999). Przemiany te były możliwe dzięki funduszom unijnym, liberalizacji handlu i wspólnym standardom, które ściśle powiązały Hiszpanię z unijnym rynkiem. Widać wyraźnie, że integracja europejska odegrała kluczową rolę w modernizacji gospodarki hiszpańskiej, choć przyniosła również wyzwania społeczne – zwłaszcza związane z bezrobociem i nierównościami regionalnymi.

4. Zakończenie

W latach 1975-2000 Hiszpania przeszła jedną z najbardziej kompleksowych transformacji społeczno-gospodarczych w Europie. Od autarkicznego i autorytarnego państwa przeszła do roli nowoczesnego członka Unii Europejskiej, korzystającego z mechanizmów wspólnego rynku, funduszy strukturalnych i wspólnych standardów. Integracja ze Wspólnotami Europejskimi odegrała zasadniczą rolę w modernizacji hiszpańskiej gospodarki – szczególnie w sektorach przemysłowym i usługowym – oraz przyczyniła się do wzrostu dochodów, eksportu i inwestycji.

Mimo pozytywnych efektów makroekonomicznych proces ten nie był pozbawiony trudności – Hiszpania nadal mierzyła się z bezrobociem strukturalnym, nierównościami regionalnymi oraz potrzebą dalszych reform społecznych. Niemniej uzyskane wyniki wskazują, że integracja europejska nie tylko przyspieszyła proces modernizacji, ale również stworzyła instytucjonalne i finansowe ramy do jego długofalowego utrzymania.

Doświadczenie Hiszpanii może być uznane za modelowy przykład skutecznej konwergencji peryferyjnego państwa wobec bardziej rozwiniętych gospodarek unijnych. Wskazuje to na potencjalne kierunki dalszych analiz porównawczych, zwłaszcza w kontekście państw Europy Środkowo-Wschodniej oraz przyszłych rozszerzeń Unii Europejskiej.

Literatura

- Bartnicki, A. (2014). *Hiszpania. Historia państw świata XX wieku*. Trio.
- Bentolila, S. i Jimeno, J. (2003, 11 czerwca). Spanish Unemployment: The End of The Wild Ride? *CESifo Working Paper*, (940).
- Bernatowicz, G. (1999). Hiszpania a proces integracji europejskiej. *Studia Europejskie*, 10(2).
- España, B. d. (2011). *Annual Raport 2011*. Banco de España.
- Index Mundi. (2021). Spain – GDP. Pobrano z <https://www.indexmundi.com/facts/spain/gdp>
- Machciewicz, P. i Miłkowski, T. (2009). *Historia Hiszpanii*. Ossolineum.
- Mizerska-Wrotkowska, M. (2012). Hiszpania w Unii Europejskiej. *Stosunki Międzynarodowe*, 46(2).
- Encyklopedia Wikipedia. (b.d.). *Moncloa Pacts*. (2025). https://en.wikipedia.org/wiki/Moncloa_Pacts?utm_source=chatgpt.com
- Nelsson, R. (2024). Portugal's Carnation Revolution – archive, April 1974. *The Guardian*.
- Nowak, N. (2003). Droga Hiszpanii do Wspólnot Europejskich. *Problemy Współczesnego Prawa Międzynarodowego Europejskiego i Porównawczego*, 1.
- OECD. (2014). *Economic Surveys: Spain 2014*. OECD Publishing.
- Steinberg, F., Piedrafita, S. i Torreblanca, J. (2007, 5 listopada). The Europeanisation of Spain(1986-2006). *Working Paper 39/2007*.
- Szudy, M. (2005). *Ewolucja roli państwa w sektorze rolnym Hiszpanii – wybrane aspekty*. https://www.ue.katowice.pl/fileadmin/user_upload/wydawnictwo/SE_Archiwalne/SE_34/05.pdf
- Trading Economics. (2025a). *Spain – Foreign Direct Investment, Net Inflows (% of GDP)*. Pobrano z <https://tradingeconomics.com/spain/foreign-direct-investment-net-inflows-percent-of-gdp-wb-data.html>
- Trading Economics. (2025b). *Stopa bezrobocia w Hiszpanii*. Pobrano z <https://pl.tradingeconomics.com/spain/unemployment-rate>
- Trading Economics. (2025c). *Importy Hiszpanii*. Pobrano z <https://pl.tradingeconomics.com/spain/imports>
- Trading Economics. (2025d). *Eksport Hiszpanii*. Pobrano z <https://pl.tradingeconomics.com/spain/exports>
- Tselios, V. i Rodriguez-Pose, A. (2009). The Socio-economic Impact of EU Regional Funds on Spanish Regions.
- Wilkinson, I. (2025). Why Spain's 'ugly' Franco-era Flats are Being Treated as Heritage. *The Times*.
- World Bank Group. (2025). *GDP per capita (current US\$) – Spain*. Pobrano z <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=ES>

Spain's Transformation and European Integration (1975-2000)

Abstract: The aim of this article is to assess the impact of Spain's integration with the European Communities on its socio-economic development between 1975-2000. The study focuses on the Spanish economy and society during the period of transformation following the fall of the Franco regime, with particular emphasis on changes in agriculture, industry, and the services sector, as well as the social consequences of integration. The methodology is based on comparative analysis of macroeconomic and sectoral data in a dynamic perspective. On this basis, the article demonstrates how European integration contributed to the modernization of the economy, a decline in unemployment, an increase in exports, and an improvement in quality of life. The text draws on publicly available academic sources and statistical data, offering a clear overview of one of the most profound transformations in modern European history.

Keywords: Spain, political transformation, European integration, economy, Franco regime

Kinga Warzecha

e-mail: kingawarzecha@onet.eu

Anastasiia Kyriienko

e-mail: anastasiakrienko2003@gmail.com

ORCID 0009-0000-7359-5584

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

**Wyzwania i perspektywy
rozwoju społeczno-gospodarczego
Stanów Zjednoczonych:
analiza jakości życia, edukacji
i opieki zdrowotnej**

[DOI: 10.15611/2025.60.3.12](https://doi.org/10.15611/2025.60.3.12)

JEL Classification: I00

© 2025 Kinga Warzecha, Anastasiia Kyriienko

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Warzecha, K. i Kyriienko, A. (2025). Wyzwania i perspektywy rozwoju społeczno-gospodarczego Stanów Zjednoczonych: analiza jakości życia, edukacji i opieki zdrowotnej. W: M. Stawicka (red.), *Ekonomia* (s. 148-160). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Streszczenie: Celem rozdziału jest ukazanie głównych czynników determinujących jakość życia mieszkańców Stanów Zjednoczonych w kontekście społeczno-gospodarczym, edukacyjnym i zdrowotnym. Przeprowadzona analiza wykazuje, że mimo wysokiego poziomu rozwoju technologicznego i gospodarczego, kraj ten boryka się z licznymi wyzwaniami. Należą do nich nierówności dochodowe, ograniczony dostęp do edukacji i ochrony zdrowia oraz rosnące koszty życia. Wskaźniki takie jak indeks Giniego, Human Development Index oraz poziom ubóstwa wskazują na istotne dysproporcje społeczne. System edukacyjny, choć rozwinięty, wykazuje znaczne różnice jakościowe pomiędzy poszczególnymi stanami, co przekłada się na ograniczoną mobilność społeczną. Wysokie koszty leczenia sprawiają, że opieka zdrowotna pozostaje poza zasięgiem wielu obywateli, co obniża wskaźniki długości życia. W pracy podkreślono konieczność wprowadzenia reform w polityce publicznej, w tym zmian w zakresie edukacji, zatrudnienia i ochrony zdrowia, które mogłyby zmniejszyć nierówności społeczne i poprawić jakość życia mieszkańców USA. Wybór Stanów Zjednoczonych jako przypadku badawczego wynika z ich statusu jednej z najbardziej rozwiniętych gospodarek świata, gdzie zaobserwować można unikalne współwystępowanie zaawansowanego rozwoju technologicznego z narastającymi nierównościami społecznymi oraz systemowymi wyzwaniami w obszarze edukacji i opieki zdrowotnej.

Słowa kluczowe: jakość życia, nierówności dochodowe, system opieki zdrowotnej, edukacja, ubóstwo, bezrobocie, indeks Giniego, Human Development Index

1. Wstęp

Celem rozdziału jest identyfikacja kluczowych barier poprawy jakości życia w USA poprzez analizę wskaźników społeczno-ekonomicznych. Praca jest próbą odpowiedzi na następujące pytania badawcze:

- Jak nierówności dochodowe (mierzone wskaźnikiem Giniego) wpływają na jakość życia mieszkańców USA?
- W jakim stopniu ograniczony dostęp do opieki zdrowotnej przekłada się na wskaźniki długości życia i HDI?
- Czy istnieje zależność między poziomem ubóstwa a mobilnością społeczną w USA?

Stany Zjednoczone od dekad odgrywają kluczową rolę w światowej polityce i gospodarce, stanowiąc centrum innowacji i technologii. Mimo to kraj zmaga się z wieloma wyzwaniami, w tym z rosnącymi nierównościami społecznymi, wysokimi kosztami życia oraz skomplikowanym systemem opieki zdrowotnej (PAIH S.A., 2018). Różnorodność etniczna i kulturowa sprzyja innowacyjności i przedsiębiorczości, jednak niesie ze sobą wyzwania związane z integracją społeczną, dostępem do rynku pracy oraz edukacji.

Gospodarka Stanów Zjednoczonych od lat pozostaje największą na świecie, odpowiadając w 2025 roku za około 24,1% globalnego PKB (IMF, 2025). Rozwój ten opiera się na zasobach naturalnych, napływie siły roboczej i innowacyjności. Kultura przedsiębiorczości oraz silny rynek kapitałowy sprzyjają dominacji USA w sektorach technologii i finansów. Rosnące nierówności dochodowe i koncentracja bogactwa prowadzą jednak do pogłębiających się dysproporcji społecznych (U.S. Census Bureau, 2025). Koszty życia w metropoliach, takich jak Nowy Jork czy Los Angeles, należą do najwyższych na świecie – wskaźnik kosztów życia w Nowym Jorku przekracza 100% średniej krajowej (Nubeo, 2025), co sprawia, że nawet osoby o relatywnie wysokich dochodach często doświadczają trudności finansowych.

System opieki zdrowotnej, choć dysponuje najlepszymi specjalistami i placówkami medycznymi, pozostaje jednym z najbardziej kosztownych i nieefektywnych na świecie. W 2025 roku wydatki na opiekę zdrowotną wyniosły średnio 12 914 USD na mieszkańca (OECD, 2025). Wysokie koszty leczenia sprawiają, że wielu obywateli rezygnuje z podstawowej opieki zdrowotnej – około 11,3% dorosłych nie posiada ubezpieczenia zdrowotnego (CDC, 2025) – co przekłada się na problemy zdrowotne i obniżenie średniej długości życia do 76,3 lat (CDC, 2025).

Pomimo ogromnego potencjału gospodarczego i technologicznego USA mierzą się z licznymi wyzwaniami społecznymi. Nierówności dochodowe, wysokie koszty życia i kryzys opieki zdrowotnej wymagają reform, które umożliwią bardziej zrównoważony rozwój. Model gospodarki amerykańskiej, łączący mechanizmy wolnorynkowe z interwencjonizmem państwowym, nadal determinuje kształt globalnej ekonomii i polityki. Jednak aby utrzymać swoją dominację, USA musi zmierzyć się

z wewnętrznymi problemami, które w dłuższej perspektywie mogą wpłynąć na ich pozycję na arenie międzynarodowej.

2. Kluczowe wskaźniki ekonomiczne

Ubóstwo w Stanach Zjednoczonych jest problemem o złożonym charakterze, dotyczącym gospodarstwa domowe o niskich dochodach i osoby w trudnej sytuacji życiowej. W 2025 roku wskaźnik ubóstwa wzrósł do 13,9%, co oznacza kontynuację niekorzystnego trendu obserwowanego w poprzednich latach (U.S. Census Bureau, 2025). Szczególnie dotknięte nim są dzieci – wskaźnik ubóstwa wśród nieletnich wynosi 17,8% – oraz mniejszości etniczne, które częściej doświadczają skutków ubóstwa, takich jak ograniczony dostęp do edukacji i opieki zdrowotnej (U.S. Department of Health and Human Services, 2025). Inflacja na poziomie 5,2% (U.S. Bureau of Labor Statistics, 2025) powoduje, że nawet osoby zatrudnione napotykają trudności w zaspokajaniu podstawowych potrzeb. Pomimo istnienia systemu wsparcia, takiego jak bony żywnościowe (SNAP) czy Medicaid, problem ubóstwa pozostaje istotnym wyzwaniem społeczno-gospodarczym.

Stopa bezrobocia w lutym 2025 roku wynosiła 4,1%, co oznacza wzrost liczby bezrobotnych do 7,05 mln (U.S. Bureau of Labor Statistics, 2025). Wzrost wskaźnika U-6, obejmującego osoby zatrudnione niepełnoetatowo i zniechęcone do poszukiwania pracy, do 8,0% oraz spadek wskaźnika aktywności zawodowej do 62,4% wskazują na pogłębiające się problemy na rynku pracy (U.S. Bureau of Labor Statistics, 2025). System edukacji finansowany z podatków lokalnych powoduje duże różnice w jakości nauczania, a wysokie koszty studiów wyższych i narastające zadłużenie (obecnie średnie zadłużenie studenta wynosi ponad 38 000 USD) ograniczają dostęp do edukacji (National Center for Education Statistics, 2025). Podobne nierówności występują w systemie opieki zdrowotnej – pomimo istnienia programów takich jak Medicaid czy Medicare wielu Amerykanów (około 11,3%) nie posiada odpowiedniego ubezpieczenia, co ogranicza ich dostęp do leczenia (Centers for Disease Control and Prevention, 2025).

Wskaźnik Giniego wynoszący 0,41 (U.S. Census Bureau, 2025) oraz HDI na poziomie 0,921 (United Nations Development Programme, 2025) wskazują na duże nierówności dochodowe. Wysoka wartość HDI sugeruje ogólnie wysoki poziom rozwoju społecznego, jednak rosnące nierówności i ograniczony dostęp do kluczowych zasobów mogą negatywnie wpływać na jakość życia. Niezbędne są reformy gospodarcze i społeczne, by zmniejszyć nierówności i poprawić sytuację ekonomiczną mieszkańców USA. Kluczowa pozostaje polityka publiczna skoncentrowana na edukacji, zdrowiu i rynku pracy.

2.1. Ubóstwo

Ubóstwo w Stanach Zjednoczonych pozostaje poważnym problemem społecznym, mimo statusu USA jako jednej z największych gospodarek świata. Wzrost gospodarczy i rozwój technologiczny nie wyeliminowały tego zjawiska, przeciwnie – pogłębiają polaryzację dochodową. Szczególnie narażone są dzieci, spośród których co szóste (17,8%) żyje poniżej granicy ubóstwa, co wpływa na ich edukację i przyszłe szanse zawodowe (U.S. Census Bureau, 2025). Definicja ubóstwa dotyczy również dostępu do edukacji, opieki zdrowotnej i mieszkań. Niepewność żywnościowa jest istotnym problemem – w 2025 roku dotyczyła 12,5% gospodarstw domowych (USDA, 2025). Rosnące koszty życia, zwłaszcza mieszkań i usług zdrowotnych, powodują trudności finansowe nawet wśród osób zatrudnionych na pełen etat – mediana kosztów wynajmu mieszkania w skali kraju przekroczyła 1 980 USD miesięcznie, a średnie roczne wydatki na opiekę zdrowotną wynoszą ponad 12 900 USD na osobę (KFF, 2025; Zillow, 2025). Najwyższe wskaźniki odnotowuje się w stanach południowych, takich jak Missisipi (19,7%) i Luizjana (18,5%) (U.S. Census Bureau, 2025). Problem częściej dotyka mniejszości etnicznych – 20,1% Afroamerykanów i 17,5% Latynosów żyje w ubóstwie w porównaniu z 9,2% białych niehiszpańskojęzycznych (U.S. Department of Health and Human Services, 2025).

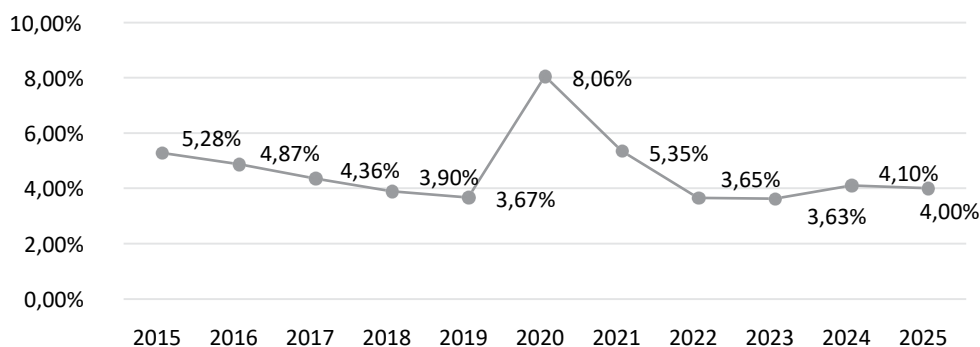
Chociaż polityka społeczna obejmuje programy wsparcia (SNAP, Medicaid), ich skuteczność jest ograniczona – w 2025 roku 41,2 mln osób korzystało z programu SNAP, a liczba nieubezpieczonych utrzymywała się na poziomie 11,3% dorosłej populacji (Centers for Medicare & Medicaid Services, 2025). Postępująca automatyzacja i globalizacja zmniejszają liczbę stabilnych, dobrze płatnych miejsc pracy dla osób o niższym wykształceniu. Edukacja odgrywa kluczową rolę w mobilności społecznej, lecz nierówności w dostępie do niej pogłębiają podziały ekonomiczne. Długofalowo można oczekiwać zmniejszenia ubóstwa w wyniku wzrostu gospodarczego i innowacji technologicznych, ale rośnie ryzyko dalszej polaryzacji społecznej. Niezbędne są kompleksowe działania obejmujące politykę dochodową, edukację i wsparcie społeczne.

2.2. Stopa bezrobocia

Stopa bezrobocia jest jednym z kluczowych wskaźników kondycji gospodarki i sytuacji społecznej. W Stanach Zjednoczonych w ostatnich latach obserwuje się istotne wahania tego wskaźnika, wynikające z cykli koniunkturalnych oraz czynników globalnych i krajowych. Wzrost bezrobocia związany jest nie tylko ze spowolnieniem gospodarczym, ale także z rosnącym zagrożeniem ubóstwem.

Według Bureau of Labor Statistics (BLS) w lutym 2025 roku stopa bezrobocia w USA wzrosła do 4,1% (rys. 1), a liczba bezrobotnych wyniosła 7,05 mln. Wskaźnik aktywności zawodowej spadł do 62,4%, a zatrudnienia do 59,9%. Wskaźnik U-6, obejmujący również osoby zatrudnione w niepełnym wymiarze, wzrósł do 8,0% (Trading Economics, 2025). Dane z sektora pozarolniczego wskazują na spowolnienie zatrud-

nienia – w lipcu 2024 roku przybyło 114 tys. etatów przy prognozowanych 175 tys. (Bankier.pl, 2024). Raport ADP mówił o wzroście o 122 tys., a rewizje wcześniejszych danych potwierdziły niestabilność rynku. W lipcu bezrobocie sięgnęło 4,3% – najwyżej od października 2021 r., co oznaczało wzrost liczby poszukujących pracy o 352 tys. Przeciętna stawka godzinowa wyniosła 35,07 USD (wzrost o 3,63% r/r), lecz dynamika płac była niższa od oczekiwań. Skrócenie tygodniowego czasu pracy do 34,2 godz. może wskazywać na osłabienie popytu na pracę (Bankier.pl, 2024). Pogarszająca się sytuacja na rynku pracy może wpłynąć na decyzje Rezerwy Federalnej o obniżce stóp procentowych w celu pobudzenia gospodarki. Wzrost bezrobocia zwiększa zagrożenie ubóstwem, szczególnie wśród osób o niskim wykształceniu, samotnych rodziców i młodzieży poniżej 25. roku życia. Większa liczba bezrobotnych obciąża system pomocy społecznej i pogarsza dostęp do podstawowych środków utrzymania. Mimo odporności gospodarki USA na kryzysy krótkoterminowe zmiany mogą pogłębiać nierówności dochodowe i polaryzację społeczną. Rosnące koszty życia i niepewność gospodarcza podkreślają znaczenie skutecznej polityki rynku pracy.



Rys. 1. Bezrobocie w USA w latach 2015-2025

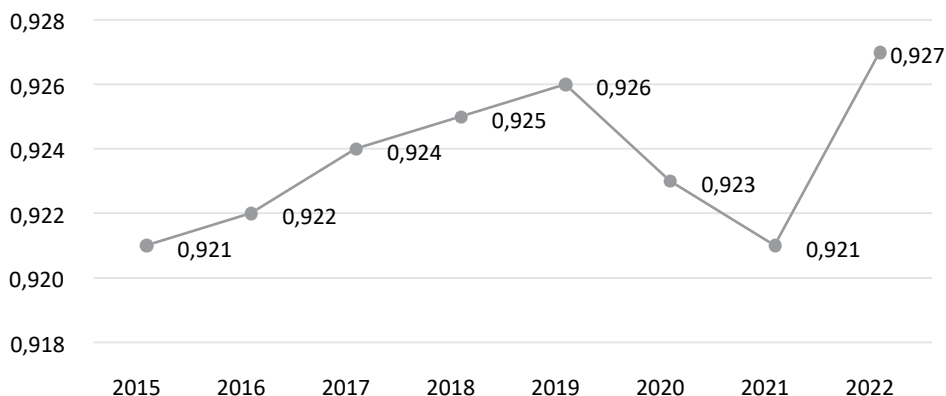
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Investing.com, b.d.)

Podsumowując, stopa bezrobocia w USA wykazuje tendencję wzrostową, co niesie istotne skutki gospodarcze i społeczne. Dane za lata 2024-2025 wskazują na osłabienie rynku pracy, wzrost ryzyka ubóstwa i rosnące obciążenie systemu opieki społecznej. Niezbędne jest monitorowanie sytuacji i podejmowanie działań stabilizujących rynek pracy.

2.3. Wskaźnik HDI

Wskaźnik Rozwoju Społecznego (HDI) jest powszechnie stosowanym miernikiem oceny poziomu rozwoju społeczno-ekonomicznego kraju. Opracowany przez Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (UNDP), wskaźnik ten uwzględnia ocze-

kiwaną długość życia, poziom edukacji oraz dochód narodowy *per capita* według parytetu siły nabywczej (PPP). Jego wartość mieści się w przedziale 0-1, a wyższy wynik oznacza wyższy poziom rozwoju. Państwa są klasyfikowane jako wysoko (0,8-1,0), średnio (0,5-0,8) i słabo rozwinięte (0,2-0,5) (Oesterreich, 2018). W 2021 roku HDI dla USA wynosiło 0,921, plasując kraj na 17. miejscu w rankingu UNDP (UNDP, 2023). Pomimo wysokiej pozycji istnieją istotne wyzwania wpływające na dalszy rozwój wskaźnika.



Rys. 2. Wartości wskaźnika HDI dla USA w latach 2015-2022

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Human Development Index, b.d.)

Oczekiwana długość życia w USA wynosi ok. 77,5 lat, co jest wynikiem niższym niż w Japonii (84,5) czy Norwegii (82,9) (World Bank, 2023). Ograniczony dostęp do opieki zdrowotnej, wysokie koszty leczenia oraz choroby cywilizacyjne, takie jak otyłość i cukrzyca, obniżają tę wartość (KFF, 2023). Dodatkowym problemem są wysoka śmiertelność związana z przemocą z użyciem broni palnej oraz kryzys opioidowy (CDC, 2023). Edukacja, drugi komponent HDI, oceniana jest na podstawie średniej liczby lat nauki i współczynnika skolaryzacji brutto. Średnia liczba lat nauki w USA wynosi 13,4, co jest jednym z najwyższych wyników globalnych (OECD, 2023). Niemniej wysoki koszt studiów wyższych i związane z nim zadłużenie ograniczają dostępność edukacji, wpływając na szanse młodych ludzi na rynku pracy (College Board, 2023).

Dochód narodowy *per capita* według PPP w USA wyniósł w 2023 roku około 76 400 USD, co plasuje kraj w światowej czołówce (World Bank, 2023). Jednak nierówności dochodowe pozostają wysokie, co potwierdza wskaźnik Giniego, pokazujący duże dysproporcje w dystrybucji bogactwa. W efekcie osoby o niższych dochodach mają ograniczony dostęp do edukacji, opieki zdrowotnej i zatrudnienia, co wpływa na rozwój społeczno-ekonomiczny (Piketty, 2023). Istotnym zagadnieniem są również różnice regionalne. Metropolie, takie jak Nowy Jork, San Francisco czy

Seattle, oferując wysoki standard życia i dobre możliwości zawodowe, co podnosi lokalne wartości HDI. Natomiast obszary wiejskie cechują się niższymi dochodami, ograniczonym dostępem do edukacji i opieki zdrowotnej oraz wyższym bezrobociem (US Census Bureau, 2023).

Starzejące się społeczeństwo zwiększa obciążenia systemu ochrony zdrowia i zabezpieczeń społecznych, a rosnąca liczba imigrantów często wiąże się z ograniczonym dostępem do zasobów, co wpływa na ich szanse na poprawę jakości życia (World Bank, 2023; Pew Research Center, 2023).

Mimo wyzwań Stany Zjednoczone pozostają jednym z krajów o najwyższym poziomie rozwoju ludzkiego. Kluczowe dla przyszłego wzrostu będzie jednak zmniejszanie nierówności dochodowych i regionalnych oraz zapewnienie bardziej równomiernego dostępu do zasobów, co wpłynie na dalszy rozwój społeczeństwa i gospodarki USA.

2.4. Indeks Giniego

Indeks Giniego mierzy nierówności dochodowe – 0 oznacza równy podział dochodów, a 1 pełną koncentrację bogactwa. W USA wskaźnik ten wzrósł o 1,2% w 2021 roku, osiągając 0,494 (U.S. Census Bureau, 2021), co świadczy o rosnących nierównościach. Obecnie współczynnik Giniego wynosi 0,42, co plasuje USA na poziomie Wybrzeża Kości Słoniowej i Haiti, wyżej niż Kanadę (0,34) i Danię (0,28) (World Bank, 2023).

Wzrost nierówności dochodowych wynika z koncentracji majątku, polityki podatkowej oraz rozwarstwienia wynagrodzeń. Najbogatsi osiągają dochody głównie z inwestycji, podczas gdy osoby o niższych dochodach polegają na wynagrodzeniach. Elon Musk w 2020 roku posiadał fortunę wartą 240 mld USD, zarabiając dziennie 383 mln USD (Bloomberg, 2020). Ulgi podatkowe i preferencyjne traktowanie zysków kapitałowych dodatkowo zwiększają koncentrację bogactwa.

Struktura zarobków zmieniała się znacząco: w 1965 roku prezes firmy zarabiał 20 razy więcej niż przeciętny pracownik, a w 2018 roku – już 278 razy więcej (Piketty, 2020). Korporacje zwiększają wynagrodzenia kadry kierowniczej, a miliarderzy, jak Bill Gates czy Jeff Bezos, czerpią dochody głównie z posiadanych aktywów. Nierówności są także silnie zróżnicowane regionalnie. W Atlancie, Miami i Nowym Orleanie najbogatsi zarabiają 18 razy więcej niż najbiedniejsi (Obserwator Gospodarczy, 2022). Wysoki poziom nierówności w Miami wiąże się z segregacją rasową i ograniczonym dostępem do zasobów. Od lat 80. XX wieku deregulacja rynku pracy, obniżki podatków dla najbogatszych i osłabienie związków zawodowych przyczyniają się do wzrostu nierówności. Po kryzysie 2007-2008 osoby najbogatsze odnotowały wzrost majątku dzięki rosnącym aktywom, podczas gdy ubożsi doświadczali stagnacji płac i bezrobocia (Krugman, 2020).

Wysokie nierówności dochodowe prowadzą do ograniczonego dostępu do edukacji, opieki zdrowotnej oraz pogorszenia szans życiowych niższych warstw społecznych. Konieczne są reformy podatkowe i polityczne, które zmniejszą koncentrację bogactwa i zapobiegą dalszej polaryzacji społecznej.

2.5. System zdrowotny

System opieki zdrowotnej w USA jest jednym z najbardziej złożonych na świecie, obejmując instytucje publiczne, prywatne i organizacje non-profit. Mimo wysokiej jakości szpitali i specjalistów wielu Amerykanów boryka się z ograniczonym dostępem do opieki i wysokimi kosztami leczenia. Affordable Care Act (ACA) z 2010 roku miał zwiększyć dostęp do ubezpieczeń, jednak około 10% obywateli nadal ich nie posiada (Kowalik, 2007, s. 5). Należą do nich głównie osoby zatrudnione w małych firmach lub na umowach cywilnoprawnych. Koszty opieki zdrowotnej w USA należą do najwyższych na świecie, co nie przekłada się na lepsze wyniki zdrowotne. W 2019 roku wydatki wyniosły 3,8 bln USD (17,7% PKB), a w 2023 roku – 4,3 bln (19,7% PKB) (Trading Economics, 2020; OECD, 2025). Wysokie koszty dotyczą wizyt, hospitalizacji i leków na receptę, które są jednymi z najdroższych na świecie. Wielu rezygnuje z leczenia lub wybiera tańsze alternatywy. Nierówności w dostępie do opieki to poważny problem – mniejszości etniczne, jak Afroamerykanie i Latynosi, mają ograniczony dostęp i niższą jakość usług. W 2018 roku średnia długość życia wynosiła 78 lat; Afroamerykanie żyli średnio o 3,5 roku krócej niż biali obywatele (Stiglitz, 2004, s. 364). Osoby o niższych dochodach mają trudności z dostępem do specjalistów. System zmaga się też z niedoborem personelu – mimo że na 1000 osób przypada 2,77 lekarza (Trading Economics, 2020), niedobory są odczuwalne zwłaszcza na obszarach wiejskich, wydłużając czas oczekiwania na wizytę. Technologie i innowacje odgrywają kluczową rolę w systemie – USA przodują w badaniach, lecz integracja systemów informacyjnych, ochrona danych i równy dostęp do terapii pozostają wyzwaniami (HealthIT.gov, 2023). Rozwój sektora prywatnego wymaga wsparcia publicznego, by można było zapewnić dostęp do innowacji. System opiera się na prywatnych i publicznych programach: Medicaid dla osób o niskich dochodach, Medicare dla seniorów. Modele prywatne, jak HMO, ograniczają wybór lekarzy, oferując niższe koszty (Smith i in., 2025).

Pomimo wysokich nakładów i technologii amerykańska opieka zdrowotna wymaga reform w celu obniżenia kosztów, zwiększenia dostępności i poprawy jakości usług.

2.6. Edukacja

System edukacji w Stanach Zjednoczonych jest zdecentralizowany, a każdy stan ustala własne zasady, co prowadzi do znacznych różnic regionalnych. Wiek rozpoczęcia obowiązkowej edukacji wynosi zwykle od 5 do 7 lat, a jej zakończenie następuje między 16 a 18 rokiem życia (EduWeb, 2022, s. 23). Struktura szkolnictwa zależy od stanu i dystryktu edukacyjnego; w USA funkcjonuje około 14 000 niezależnych dystryktów (Roderick, 2019, s. 120).

Z perspektywy makroekonomicznej system edukacji absorbuje znaczne środki publiczne: w 2023 roku łączna wartość bieżących wydatków rządowych na edukację (obejmujących wszystkie szczeble) wyniosła 1,235 bln USD, co odpowiadało 5,59%

produktu krajowego brutto (PKB) (Hanson, 2025; U.S. Bureau of Economic Analysis [BEA], 2024). W tym samym roku finansowanie publicznych szkół podstawowych i średnich sięgnęło 878 mld USD, przy średnim wydatku 17 277 USD na ucznia (Hanson, 2025).

Jakość i dostępność kształcenia odzwierciedlają wysokie wskaźniki skolaryzacji: w 2022 roku wskaźnik skolaryzacji brutto wyniósł 96,97% na poziomie podstawowym oraz 79,36% na poziomie wyższym (World Bank, 2024). Średni czteroletni współczynnik ukończenia szkoły średniej (ACGR) osiągnął natomiast 87% w roku szkolnym 2021/2022 (NCES, 2024). W międzynarodowym badaniu PISA 2022 piętnastolatkowie ze Stanów Zjednoczonych uzyskali średnio 465 pkt z matematyki, 504 pkt z czytania i 499 pkt z nauk przyrodniczych, co plasuje kraj powyżej średniej OECD w czytaniu i naukach przyrodniczych, lecz poniżej w matematyce (OECD, 2023).

Nierówności edukacyjne pozostają poważnym problemem społecznym. Dzieci z najbogatszych rodzin mają aż 77 razy większe szanse na przyjęcie do uczelni Ivy League niż dzieci z najuboższych środowisk (Lynch, 2021, s. 56). Placówki w bogatszych dzielnicach oferują lepsze wyposażenie i wyższy poziom nauczania. Różnice w wydatkach na ucznia są znaczące: w 2021 roku w Teksasie wynosiły około 9 000 USD, a w Vermont ponad 20 000 USD (U.S. Department of Education, 2023). Dysproporcje te przekładają się na jakość kształcenia i dostępność zasobów edukacyjnych (OECD, 2023).

Pandemia COVID-19 pogłębiła istniejące nierówności. Dodatkowym problemem jest finansowanie edukacji wyższej – aż 70% studentów korzysta z tego rozwiązania (Nelson, 2021).

Podsumowując, decentralizacja oraz uzależnienie finansowania szkół od lokalnych podatków prowadzą do różnic w jakości nauczania, a zadłużenie studentów ogranicza ich możliwości ekonomiczne. Konieczne są reformy zwiększające dostępność wysokiej jakości edukacji niezależnie od statusu majątkowego.

3. Czynniki mające największy wpływ na jakość życia obywateli USA

Jakość życia w Stanach Zjednoczonych kształtuje kompleksowa interakcja czynników społecznych, gospodarczych i politycznych. Mimo wysokiego dochodu narodowego brutto i innowacyjności nierówności dochodowe, dostęp do edukacji, sytuacja na rynku pracy i system opieki zdrowotnej determinują dobrobyt obywateli.

Dochód gospodarstw domowych w USA jest jednym z najwyższych w krajach rozwiniętych, średni roczny dochód netto na osobę wynosi 51 147 USD, przewyższając średnią OECD (30 490 USD) (OECD, 2023). Wskaźnik Giniego wynosi 0,41, wskazując na wysoki poziom koncentracji majątku (U.S. Census Bureau, 2021). Najbogatszy 1% Amerykanów posiada niemal 40% bogactwa narodowego, co ogranicza mobilność społeczną (Piketty, 2023). Rynek pracy charakteryzuje się wysokim

wskaźnikiem zatrudnienia (67%), ale z różnicami ze względu na płeć (72% dla mężczyzn, 62% dla kobiet) (OECD, 2023). Stopa bezrobocia w lutym 2025 roku wynosiła 4,1%, a wskaźnik U-6 wzrósł do 8,0%, odzwierciedlając niestabilność zatrudnienia (Trading Economics, 2025). Edukacja odgrywa kluczową rolę w jakości życia. 92% Amerykanów w wieku 25-64 lata ukończyło co najmniej szkołę średnią (OECD, 2023), lecz decentralizacja finansowania edukacji prowadzi do znacznych różnic między regionami. Wysokie koszty szkolnictwa wyższego i zadłużenie studentów ograniczają szanse edukacyjne mniej zamożnych. Dzieci z najbogatszej grupy stanowiącej 1% mają 77 razy większe szanse na studia w Ivy League niż te z dolnych 20% (Lynch, 2021). System opieki zdrowotnej jest jednym z najdroższych na świecie, z wydatkami wynoszącymi 17,7% PKB (OECD, 2023). Pomimo wysokiego poziomu specjalistycznej opieki 10% Amerykanów nie ma ubezpieczenia, co ogranicza dostęp do leczenia (Kowalik, 2007). Wysokie koszty opieki zdrowotnej prowadzą do rezygnacji z leczenia, co skutkuje niższą średnią długością życia (79 lat) i wzrostem śmiertelności z powodu chorób cywilizacyjnych i kryzysu opioidowego (CDC, 2023). Wysokie koszty życia stanowią istotny problem. Średni koszt wynajmu mieszkania w metropoliach przekracza 3000 USD miesięcznie (Bankier.pl, 2024). Wzrost cen nieruchomości i wysokie oprocentowanie kredytów hipotecznych uniemożliwiają zakup mieszkań, a liczba osób bezdomnych rośnie (Springer, 2015).

4. Zakończenie

Stany Zjednoczone, mimo wysokiego poziomu dobrobytu, zmagają się z poważnymi problemami, takimi jak nierówności społeczne, ograniczony dostęp do edukacji, wysokie koszty opieki zdrowotnej oraz rosnące koszty życia. W celu poprawy jakości życia obywateli konieczne są konkretne reformy. Zmniejszenie nierówności dochodowych wymaga wprowadzenia progresywnej reformy podatkowej oraz zwiększenia inwestycji w edukację, zwłaszcza w biedniejszych stanach. W zakresie opieki zdrowotnej kluczowe jest rozszerzenie dostępu do ubezpieczeń zdrowotnych, zwłaszcza w stanach, które nie przyjęły rozszerzenia Medicaid. Automatyzacja może pogłębić nierówności, dlatego niezbędne jest inwestowanie w programy przekwalifikowywania pracowników oraz rozwój nowych branż, takich jak zielona energia. Wdrażanie tych reform wymaga politycznego konsensusu i stabilności, aby można było zapewnić zrównoważony rozwój społeczny i gospodarczy.

Wysoki wskaźnik Giniego (0,41-0,494) świadczy o znacznych nierównościach dochodowych w USA, które obniżają jakość życia poprzez ograniczony dostęp do edukacji, opieki zdrowotnej i mieszkań. Koncentracja majątku w rękach najbogatszych osłabia mobilność społeczną i pogłębia ubóstwo. Ograniczony dostęp do opieki zdrowotnej (11,3% nieubezpieczonych) oraz wysokie koszty leczenia (ponad 12 900 USD rocznie) skutkują niższą długością życia (76,3 lata) i obniżają wskaźnik HDI. Ubóstwo (13,9% populacji) istotnie ogranicza szanse edukacyjne, co prowadzi

do dziedziczenia nierówności i blokuje awans społeczny, szczególnie wśród mniejszości i mieszkańców biedniejszych stanów. Nierówności te mają charakter strukturalny i wymagają systemowych reform.

Literatura

- Bankier.pl. (2024). *Serwis ekonomiczny*. Pobrano 19 kwietnia 2025 z <https://www.bankier.pl/>
- Bloomberg. (2020). *Financial News and Market Data*. Pobrano 1 maja 2025 z <https://www.bloomberg.com/>
- Bureau of Labor Statistics. (2025). *Official Data on U.S. Labor Market*. Pobrano 8 kwietnia 2025 z <https://www.bls.gov/>
- CDC (Centers for Disease Control and Prevention). (2023, 2025). *Health Topics A–Z*. Pobrano 8 kwietnia 2025 z <https://www.cdc.gov/>
- Centers for Medicare & Medicaid Services. (2025). *Health Programs Information*. Pobrano 6 kwietnia 2025 z <https://www.cms.gov/>
- College Board. (2023). *Education and Testing Services*. Pobrano 24 kwietnia 2025 z <https://www.collegeboard.org/>
- EduWeb. (2022). *Systemy edukacyjne na świecie*. Pobrano 7 maja 2025 z <https://www.eduweb.com/>
- Hanson, A. (2025). *Public Education Spending in the United States: Trends and Projections*. Brookings Institution.
- HealthIT.gov. (2023). *Health Information Technology Resources*. Pobrano 5 maja 2025 z <https://www.healthit.gov/>
- Human Development Index. (b.d.). *Explore HDI*. Pobrano z <https://hdr.undp.org/data-center/human-development-index#/indicies/HDI>
- IMF (International Monetary Fund). (2025). *Economic Outlook*. Pobrano 6 kwietnia 2025 z <https://www.imf.org/>
- Investing.com. (b.d.). *Stany Zjednoczone – Stopa bezrobocia*. Pobrano 9 kwietnia 2025 z <https://pl.investing.com/economic-calendar/unemployment-rate-300>
- Kowalik, T. (2007). *Współczesne systemy opieki zdrowotnej*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kowalski, J., Nowak, T. i Pisarek, W. (red.). (2018). *Aspekty zarządzania*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Krajewski, R. i Nowicki, Z. (2019). *Ubezpieczenia społecznościowe – zakład ubezpieczeń peer-to-peer*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego.
- Krugman, P. (2020). *Paul Krugman Column*. Pobrano 1 maja 2025 z <https://www.nytimes.com/column/paul-krugman>
- Lynch, M. (2021). *Inequality and Education in the USA*. Cambridge University Press.
- National Center for Education Statistics (NCES). (2024). *The Condition of Education 2024: Public High School Graduation Rates*. U.S. Department of Education. Pobrano 26 kwietnia 2025 z <https://nces.ed.gov>
- National Center for Education Statistics. (2025). *Education Data*. Pobrano 8 kwietnia 2025 z <https://nces.ed.gov/>
- Nelson, T. (2021). *The Student Debt Crisis in America*. Beacon Press.
- Nubeo. (2025). *Analiza kosztów życia w metropoliach USA*. Instytut Analiz Społecznych.
- Obserwator Gospodarczy. (2022). *Analizy ekonomiczne*. Pobrano 1 maja 2025 z <https://obserwatorgospodarczy.pl/>
- OECD. (2010). *Sprawozdanie dotyczące przygotowania Strategii Zielonego Wzrostu*. Pobrano 6.04.2025 z <http://www.oecd-ilibrary.org>

- OECD. (2023). *PISA 2022 Results (Volume I): The State of Learning Outcomes*. OECD Publishing. Pobrano 26 kwietnia 2025 z <https://www.oecd.org/pisa/publications/>
- OECD. (2023, 2025). *Reports and Statistics*. Pobrano 24 kwietnia 2025 z <https://www.oecd.org/>
- Oesterreich, D. (2018). *Measuring Human Development: Concepts and Trends*. Springer.
- PAIH S.A. (2018). *Wsparcie eksportu i inwestycji*. Pobrano 5 kwietnia 2025 z <https://www.paih.gov.pl/>
- Pew Research Center. (2023). *Social and Demographic Trends*. Pobrano 24 kwietnia 2025 z <https://www.pewresearch.org/>
- Piketty, T. (2020, 2023). *Publications and Blog*. Pobrano 26 kwietnia 2025 z <https://www.thomaspiketty.eu/>
- Roderick, M. (2019). *The Structure of U.S. Education*. University of Chicago Press.
- Smith, J., Brown, L. i Taylor, M. (2025). *Healthcare Systems and Challenges in the U.S.* Health Policy Press.
- Stiglitz, J. E. (2004). *Globalization and its Discontents*. W.W. Norton & Company.
- Trading Economics. (2020, 2025). *Global Economic Indicators*. Pobrano 19 kwietnia 2025 z <https://tradingeconomics.com/>
- U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA). (2024). *National Income and Product Accounts Tables*. Pobrano 13 kwietnia 2025 z <https://www.bea.gov/data>
- U.S. Census Bureau. (2021, 2023, 2025). *Demographic Data*. Pobrano 6 kwietnia 2025 z <https://www.census.gov/>
- U.S. Department of Agriculture (USDA). (2025). *Food and Nutrition Information*. Pobrano 13 kwietnia 2025 z <https://www.usda.gov/>
- U.S. Department of Education. (2023). *Federal Education Resources*. Pobrano 13 kwietnia 2025 z <https://www.ed.gov/>
- U.S. Department of Health and Human Services. (2025). *Healthcare Programs and Policy*. Pobrano 8 kwietnia 2025 z <https://www.hhs.gov/>
- UNDP (United Nations Development Programme). (2023). *Human Development Reports*. Pobrano 8 kwietnia 2025 z <https://hdr.undp.org/>
- World Bank. (2023). *Global Development Data*. Pobrano 26 kwietnia 2025 z <https://www.worldbank.org/>
- World Bank. (2024). *Gross Enrollment Ratio, Primary and Tertiary, United States. World Development Indicators*. Pobrano 26 kwietnia 2025 z <https://databank.worldbank.org>
- Zillow. (2025). *Housing Market Trends*. Pobrano 19 kwietnia 2025 z <https://www.zillow.com/>

Challenges and Development Prospects of the Socio-Economic Landscape of the United States: an Analysis of Quality of Life, Education, and Healthcare

Abstract: The aim of this article is to analyze the key factors affecting the quality of life of United States residents, with a particular focus on socio-economic, educational, and healthcare dimensions. The conducted analysis demonstrates that despite the country's high level of technological and economic development, it faces numerous challenges. These include income inequality, limited access to education and healthcare, and rising living costs. Indicators such as the Gini index (0.486; U.S. Census Bureau, *Income and Poverty in the United States: 2025*), the Human Development Index, and the poverty rate (13.9%; U.S. Department of Health and Human Services, *Poverty Guidelines, 2025*) point to significant social disparities. A growing unemployment rate (4.4%; U.S. Bureau of Labor Statistics, *Employment Situation – March 2025*) and job insecurity continue to marginalize certain social groups. High medical costs—averaging over USD 8,000 per person annually (Kaiser Family Foundation, *2025 Employer Health Benefits Survey*)—make healthcare inaccessible for many

citizen. The article emphasizes the urgent need for public policy reforms, particularly in the areas of education, employment, and healthcare, to mitigate social inequalities and improve the overall quality of life. The United States was chosen as a case study due to its status as one of the world's most advanced economies, where technological advancement coexists with increasing social inequalities and systemic challenges in education and healthcare.

Keywords: quality of life, income inequality, healthcare system, education, poverty, unemployment, Gini Index, Human Development Index (HDI)