

---

Jarosław M. Nazarczuk  
Marlena Cicha-Nazarczuk  
Karolina Szczepańska

WRAŻLIWOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI  
NA ZMIANY WYWOŁANE PANDEMIĄ COVID-19



Jarosław M. Nazarczuk  
Marlena Cicha-Nazarczuk  
Karolina Szczepańska

WRAŻLIWOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI  
NA ZMIANY WYWOŁANE PANDEMIĄ COVID-19

Instytut Badań Gospodarczych  
Olsztyn 2022

Recenzenci:

dr hab. Danuta Guzal-Dec, prof. AB

dr hab. Janusz Heller, prof. UWM

Skład, łamanie i projekt okładki (na podstawie Adobe Stock):

Ilona Pietryka

© Copyright by Instytut Badań Gospodarczych

ISBN 978-83-65605-59-7

DOI: 10.24136/eep.mon.2022.10

Instytut Badań Gospodarczych  
ul. ks. Roberta Bilitewskiego, nr 5, lok. 19  
10-693 Olsztyn, Poland

biuro@badania-gospodarcze.pl  
www.badania-gospodarcze.pl

## Spis treści

<b>Wprowadzenie</b>	<b>5</b>
<b>1. Pandemia COVID-19 a sytuacja społeczno-ekonomiczna kraju</b>	<b>9</b>
1.1. Historia i znaczenie chorób epidemicznych na świecie	9
1.2. Istota i następstwa gospodarcze pandemii COVID-19	12
1.3. Makroekonomiczne skutki pandemii a kryzys gospodarczy	17
1.4. Pandemia COVID-19 a przemiany na rynku pracy	22
1.5. Działania antykryzysowe wybranych państw UE	32
<b>2. Wpływ pandemii COVID-19 na sytuację makroekonomiczną Polski</b>	<b>39</b>
2.1. Relatywna sytuacja Polski na tle innych krajów UE	39
2.2. Analiza wskaźników makroekonomicznych Polski w okresie pandemii	52
2.3. Handel zagraniczny Polski w czasie pandemii	63
2.4. Branżowy wymiar zmian spowodowanych restrykcjami i następstwami pandemii	69
<b>3. Analiza rynku pracy w Polsce oraz działań antykryzysowych w okresie pandemii COVID-19</b>	<b>79</b>
3.1. Rynek pracy w Polsce w okresie kryzysu na tle krajów UE	79
3.2. Wpływ pandemii na zasoby pracy w Polsce i ich wykorzystanie z perspektywy danych miesięcznych	90
3.3. Działania antykryzysowe w obszarze łagodzenia sytuacji na rynku pracy w Polsce	95
<b>Podsumowanie</b>	<b>103</b>
<b>Bibliografia</b>	<b>109</b>
<b>Spis rysunków</b>	<b>123</b>
<b>Spis tabel</b>	<b>125</b>



## Wprowadzenie

Gospodarkę należy rozpatrywać jako sieć złożonych powiązań w zakresie produkcji, handlu, finansów oraz technologii. Prawidłowe jej funkcjonowanie wpływa na wiele aspektów związanych z życiem społecznym, politycznym i gospodarczym. Tempo jej wzrostu oraz zdolności konkurencyjne zależą od szeregu czynników, a poprawność funkcjonowania odgrywa kluczową rolę w zrównoważonym rozwoju całego państwa. Wszelkie zaburzenia w prawidłowej działalności gospodarczej należy zatem traktować jako potencjalne przyczyny wystąpienia kryzysu, który może skutkować poważnymi konsekwencjami krótkookresowymi, jak i wywoływać zmiany w dłuższej perspektywie. Z kryzysem wiąże się bowiem m.in. wzrost zadłużenia gospodarki, rosnące bezrobocie, a także spadek popytu oraz poziomu inwestycji. Jednakże poza skutkami ekonomiczno-gospodarczymi, należy go rozpatrywać również w wymiarze społecznym, bowiem wpływa na sferę życia społecznego, m.in. poprzez pogorszenie nastrojów wśród społeczeństwa świadomego załamania się gospodarki.

Współcześnie kryzysy wpisują się w codzienność aktywności gospodarczej jako „stały element gry” (Wieczerzyńska 2009, s. 17). W dobie globalizacji, mimo iż dotyczyć mogą one jednej gospodarki, bardzo szybko rozprzestrzeniają się na kolejne, a nawet stają się przyczyną światowych kryzysów gospodarczych (Marek, Wieczorek-Szymańska 2011, s. 225). Historia zna już takie przypadki.

Przyczyn kryzysów należy dopatrywać się zarówno w czynnikach naturalnych, takich jak klęski żywiołowe, jak również w czynnikach ekonomiczno-politycznych. Wystąpienie określonych czynników naturalnych, które mogą mieć istotny wpływ na sytuację gospodarczą kraju, jest trudne do przewidzenia. Są to na ogół zdarzenia nieoczekiwane i nieregularne. W związku z tym, że trudno się na nie w odpowiedni sposób przygotować, podejmując m.in. określone środki zaradcze, często destabilizują one koniunkturę gospodarczą. Doskonałym przykładem tego, jak istotny wpływ mogą mieć kryzysy na rzeczywistość gospodarczą, są pandemie, z którymi ludzkość zmaga się już od czasów prehistorycznych.

Na kartach historii epidemie pojawiały się z różną częstotliwością oraz zróżnicowanym nasileniem. Wielokrotnie stając się tragedią zwykłych ludzi, wywoływały bądź pogłębiały kryzysy polityczne oraz gospodarcze, a nawet doprowadzały do upadku niektórych cywi-

lizacji. Jedną z największych epidemii w dziejach ludzkości była średniowieczna dżuma, nazywana „czarną śmiercią”. Z uwagi na spustoszenie, jakiego dokonała wśród ówczesnej populacji, choroba ta została uznana za największą katastrofę demograficzną. Istnieje również przekonanie, że epidemia przez nią wywołana była jednym z głównych czynników, który zdecydował o zakończeniu systemu feudalnego, kształtowaniu się kapitalistycznego społeczeństwa rynkowego, jak również wprowadzeniu innowacji technologicznych (Dewitte 2006, s. 5). Innym przykładem może być pandemia grypy „hiszpanki”, której rozprzestrzenienie się osłabiło siły niemieckie walczące na froncie zachodnim, co w pewnym stopniu mogło wpłynąć na losy I wojny światowej.

Choroba zakaźna, wywołana wirusem SARS-CoV-2, która w pierwszych miesiącach 2020 r. dotarła do Europy, dała początek kolejnej pandemii, której przebieg doprowadził do największej światowej recesji od czasów wielkiego kryzysu. Pandemia COVID-19 od początku stanowiła poważne zagrożenie dla systemu gospodarczego, społecznego oraz politycznego, przede wszystkim z uwagi na jej globalny charakter. Zjawisko to wywołało szereg implikacji i poważnie zakłóciło prawidłowe funkcjonowanie poszczególnych gospodarek i gospodarki światowej jako całości.

Gospodarki wielu państw niejednokrotnie były poddawane zewnętrznym wstrząsom, lecz na ogół miały one charakter ekonomiczny. Przykładem mogą stanowić problemy sektora finansowego w 2008 r. czy w latach 2011–2012. Z kolei szok egzogeniczny wywołany przez wirusa SARS-CoV-2 miał swoje źródło poza gospodarką. Tego rodzaju wydarzenia niespodziewane, niedające się przewidzieć, powodujące silne konsekwencje na wielu rynkach, w literaturze określa się mianem „czarnego łabędzia” (Taleb 2007, s. 10; Mączyńska 2020, s. 1). Brak znajomości wirusa oraz jego szybkie tempo rozprzestrzeniania się wywołało chaos w społeczeństwie. W wymiarze gospodarczym doprowadziło do wyhamowania bądź zatrzymania aktywności gospodarczej w wielu branżach. W konsekwencji decyzji administracyjnych rządów, których celem było zapobieganie rozwojowi pandemii, doszło do globalnych zakłóceń zarówno w sferze popytowej, jak i podażowej gospodarki. Z jednej strony, ze względu na obawy przed dalszym rozwojem sytuacji, konsumenci odroczyli swoje decyzje konsumpcyjne, z drugiej natomiast, wprowadzane obostrzenia, mające na celu spowolnienie rozprzestrzeniania się wirusa, w istotny sposób utrudniły bądź uniemożliwiły produkcję wielu dóbr oraz ich dystrybucję.

Dwutorowe oddziaływanie pandemii COVID-19 miało swoje przełożenie na funkcjonowanie wielu gałęzi gospodarki. Globalny charakter załamania gospodarczego utrudnił współpracę między krajowymi gospodarkami, w tym także w aspekcie handlu zagranicznego. W dobie pandemii pojawiły się również trudności na rynku pracy oraz w prawidłowym funkcjonowaniu podmiotów działających w wielu branżach.

Rządy, chcąc łagodzić niekorzystne zmiany i negatywne skutki szoku, zdecydowały się uruchomić programy pomocowe, w ramach których oferowane środki finansowe, poza ochroną gospodarki i miejsc pracy, miały stanowić niejako impuls inwestycyjny. Należy się spodziewać, że podjęte w ten sposób działania, będą miały określone konsekwencje w rzeczywistości gospodarczej nie tylko w wymiarze krótkookresowym, lecz również długofalowym.

Stąd w ocenie wrażliwości gospodarek na zmiany wywołane pandemią zdecydowano się na podejście zaproponowane przez Aversano-Dearborn i in. (2011, s. 5–7). Warunkuje ono łączną reakcję gospodarki na szok w ramach wzajemnego oddziaływania trzech kategorii, które zostały poddane analizie:

- stopnia, w jakim gospodarka została wyeksponowana na szok (w tym przypadku utożsamianego z liczbą zachorowań, zgonów lub nadmiarowych zgonów wskutek COVID-19);
- wrażliwości poszczególnych gospodarek na szok, tj. reakcji krajów na zmiany wywołane pandemią (uwarunkowanych szeregiem specyficznych cech);
- zdolności adaptacyjnej, wynikającej z umiejętności dostosowania się gospodarki do nowej sytuacji, a także realizowanej polityki antycyklicznej, tłumiącej skalę negatywnych zmian.

Celem monografii jest identyfikacja skutków pandemii COVID-19 dla sytuacji społeczno-gospodarczej i funkcjonowania rynku pracy w Polsce. W celu określenia skali potencjalnych konsekwencji społeczno-gospodarczych dokonano relatywnej oceny sytuacji Polski na tle krajów UE oraz analizy ważniejszych wskaźników makroekonomicznych w ujęciu czasowym. Podjęto również próbę wskazania branż najbardziej dotkniętych skutkami pandemii, a także jej wpływu na funkcjonowanie i przemiany, jakie dokonały się na rynku pracy.

Proponowane opracowanie stanowi odpowiedź na następujące pytania badawcze:

- Jak kształtowała się relatywna sytuacja gospodarcza Polski na tle państw UE w dobie pandemii COVID-19?
- Kiedy i w jakim stopniu pandemia spowodowała zmiany w kształtowaniu się głównych wskaźników makroekonomicznych w kraju?
- W jakim stopniu pandemia wpłynęła na sytuację podmiotów działających w poszczególnych branżach gospodarki?
- Jak kształtował się bilans handlowy Polski w czasie pandemii?
- Jak zmieniła się sytuacja na polskim rynku pracy w okresie pandemii?
- Jakie działania podjął polski rząd w celu stabilizacji gospodarczej kraju i ochrony miejsc pracy?

Zakres przedmiotowy badania obejmował analizę oraz ocenę zmian wskaźników makroekonomicznych decydujących o sytuacji gospodarczej kraju oraz wskaźników charakteryzujących rynek pracy. W monografii wykorzystano dane wtórne pochodzące ze statystyk Głównego Urzędu Statystycznego (GUS), Narodowego Banku Polskiego (NBP), Eurostatu, Europejskiego Centrum ds. Zapobiegania i Kontroli Chorób (ang. *European Centre for Disease Prevention and Control* – ECDC), Ministerstwa Zdrowia oraz Internetowego Systemu Informacji Gospodarczej (INSIGOS). Okres analiz empirycznych zasadniczo odnosił się do danych w ujęciu miesięcznym i kwartalnym za lata 2019–2021. Zdecydowano się zrezygnować z analizy danych w kolejnych miesiącach z uwagi na zakłócenia we wskaźnikach makroekonomicznych, na który mają wpływ wydarzenia związane z wojną rosyjsko-ukraińską.

Monografia składa się z trzech rozdziałów. W pierwszym przedstawiono historię i znaczenie chorób epidemicznych na świecie, w tym istotę pandemii COVID-19. Następnie



dokonano omówienia makroekonomicznych skutków pandemii w kontekście wywołanego przez wirus SARS-CoV-2 kryzysu gospodarczego. Ponadto skupiono się na aspektach funkcjonowania rynku pracy w okresie pandemii, a w szczególności na zmianach, jakie wymusiła ona w obszarze zatrudnienia i sposobie wykonywania pracy. Na koniec dokonano przeglądu działań wybranych państw UE, których celem było łagodzenie negatywnych skutków szoku COVID-19.

W drugim rozdziale przedstawiono sytuację gospodarczą Polski w dobie pandemii. Dokonano analizy reakcji polskiej gospodarki na tle innych krajów UE. Zaprezentowano dekompozycję dynamiki wzrostu gospodarczego, statystyki obejmujące handel zagraniczny, zmiany cen i aktywności gospodarczej w tym okresie, a także przedstawiono skutki pandemii w wymiarze branżowym.

W trzecim rozdziale podjęto się analizy sytuacji na rynku pracy w Polsce w okresie pandemii na tle innych krajów UE. W tym celu m.in. pogrupowano gospodarki UE pod względem kierunku i nasilenia zmian wywołanych pandemią. W dalszej części rozdziału przesledzono zmianę najważniejszych wskaźników rynku pracy w Polsce, a także podsumowano działania podjęte przez rząd w celu m.in. ochrony miejsc pracy i utrzymania płynności przedsiębiorstw, wpisujące się w tzw. tarcze antykryzysowe i finansowe.

Od ponad dwóch lat wiele państw doświadcza negatywnych skutków wywołanych pandemią COVID-19 we wszystkich możliwych wymiarach: zdrowotnym, humanitarnym, rodzinnym, społecznym i wreszcie gospodarczym. Dla naukowców i badaczy ten okres jest szczególną okazją do śledzenia zjawiska, jakiego współczesny świat wcześniej nie doświadczył, mianowicie zatrzymania gospodarek i wywołania tym samym globalnego kryzysu na niespotykaną dotąd skalę. Sama pandemia, poza tym, że niosła śmierć, stanowiła ogromne obciążenie dla systemów opieki zdrowotnej, testując ich odporność i gotowość na walkę z nieprzewidywanymi zagrożeniami. Koszty związane z działaniami podjętymi w celu ograniczenia rozprzestrzeniania się wirusa, walka z pandemią, wreszcie pakiety pomocowe w odpowiedzi na pandemiczny kryzys w ogromnym stopniu obciążą państwowe budżety.

Pandemia wieloma kanałami uderzyła w poszczególne gospodarki. Wyhamowała bądź całkowicie zatrzymała produkcję i konsumpcję, przerwała łańcuchy dostaw oraz zakłóciła przepływy handlowe. Skutecznie zachwiała wieloma rynkami, w tym ropy naftowej oraz wstrząsnęła giełdami. Doprowadziła do wzrostu bezrobocia, bierności zawodowej, skrajnego ubóstwa, a nawet niedoborów żywności. Zagroziła nie tylko wypłacalności niektórym przedsiębiorstwom, ale i rządów wielu państw (Nelson, Weiss 2020, s. 1).

Ogromna skala zmian w sferze zdrowotnej oraz społeczno-gospodarczej, sprawia, że pandemia przyczyniła się do powstania nowych wyzwań, na które należy ukierunkować działania w procesie niwelowania skutków negatywnego zjawiska. Świadomość społeczeństwa w zakresie zachodzących zmian w rzeczywistości gospodarczej może okazać się ważną częścią tego procesu.

# 1. Pandemia COVID-19 a sytuacja społeczno-ekonomiczna kraju

## 1.1. Historia i znaczenie chorób epidemicznych na świecie

Przez tysiące lat ludzkość borykała się z kolejnymi chorobami. Najgroźniejsze były te zaraźliwe, które w wyniku rozprzestrzeniania się przeradzały się w epidemie, często o charakterze pandemii. Dżuma, czerwonka, cholera czy hiszpanka to tylko niektóre przykłady zaraz, które w większym stopniu dziesiątkowały populacje niż niektóre działania wojenne.

Powszechnie uważa się, że wpływ kolejnych epidemii na losy społeczeństw był ogromny. Historia wielkich chorób stała się bowiem historią i jednocześnie katalizatorem zmian w wielu wymiarach: społecznym, gospodarczym czy instytucjonalnym. Poza tym, że epidemie prowadziły do znacznej depopulacji, stając się tragedią zwykłych ludzi, wywoływały bądź pogłębiały kryzysy polityczne oraz gospodarcze, a nawet doprowadzały do upadku niektórych cywilizacji. Z drugiej strony, ich gwałtowny przebieg inspirował badania naukowe, co z kolei przyczyniało się do rozwoju medycyny i nauk biologicznych. Ponadto wywołane przez nie zmiany społeczne czy ekonomiczne miały również pozytywne skutki, niejednokrotnie stając się okazją do nadrobienia dystansu cywilizacyjnego, jaki dzielił społeczeństwa gorzej i lepiej rozwinięte.

Pierwsze epidemie w dziejach ludzkości pojawiły się już w prehistorii około 10 tys. lat temu. Zjawisko to wówczas nazywano pomorem, przymorką lub zarazą morową (Krawczyk-Wasilewska 2020, s. 166). Wśród głównych przyczyn pojawienia się i rozprzestrzeniania chorób zakaźnych wskazywano przede wszystkim na zmianę stylu życia ludności. Przejście na osiadły tryb życia sprawiło, że na niewielkim obszarze gromadziły się liczne skupiska ludzi. Ponadto brak odpowiedniej higieny, bezpośredni kontakt ze zwierzętami oraz stosunkowo niska odporność społeczeństwa powodowały, że choroby ulegały szybkiemu rozprzestrzenianiu (Franczak, Listwan 2014, s. 16). Od tego momentu ludność była zmuszona radzić sobie z kolejnymi epidemiami, które występowały z różną częstotliwością i odmiennym nasileniem, a niekiedy wraz z rozwojem szlaków handlowych pokonywały granice zmieniając się w pandemię.

Samo podejście społeczeństwa do epidemii ewaluowało wraz ze wzrostem świadomości co do przyczyn, przebiegu czy skutków chorób zakaźnych. Dawniej ludzie nie zdawali sobie sprawy z istnienia bakterii czy wirusów, więc nie zabezpieczali się przed zagrożeniem, jakie mogą stanowić czynniki chorobotwórcze. Pierwotnie wierzono, że za ich pojawienie odpowiedzialne są siły wyższe i wynikają one z gniewu bogów (Weiner, Tarasiuk 2018, s. 21). W innych społeczeństwach uczeni wskazywali na trujące pierwiastki znajdujące się w powietrzu jako przyczynę chorób (Benedictow 2004, s. 3). Podejście to zaczęło się zmieniać dopiero w średniowieczu. Lęk przed panującą zarazą wymusił wprowadzenie pierwszych działań, które miały na celu uskutecznić walkę z chorobą. Do tego rodzaju przedsięwzięć należały m.in. zakaz zawierania małżeństw przez osoby zmagające się z chorobą, nakaz opuszczania bliskich w przypadku zachorowania, a przede wszystkim wprowadzenie zwyczaju noszenia przez zarażonych odpowiedniego stroju, w tym rękawiczek w celu minimalizacji ryzyka przenoszenia chorób (Lisiecki 2016, s. 46). Średniowieczna epidemia trądu spowodowała również, że pojawiła się troska o higienę publiczną, co w przypadku chorób zakaźnych stało się kluczowym aspektem (Banaś 2019, s. 38). Z czasem doszło zatem do istotnego przełomu w myśleniu o przeciwdziałaniu tego rodzaju chorobom. Coraz więcej działań w tym zakresie zaczęły podejmować same instytucje państwowe.

Biorąc pod uwagę, iż epidemie towarzyszą ludzkości od najdawniejszych czasów, ich uszeregowanie czy porównanie, nie jest łatwym zadaniem. Ponadto te z okresu prehistorycznego czy starożytnego, z uwagi na skąpe historyczne zapisy, stanowią do dziś tajemnicę. Warto jednak wspomnieć szczególnie o tych chorobach, które w największym stopniu stały się katalizatorami zmian gospodarczych, instytucjonalnych i społecznych.

Z dostępnych źródeł wiadomo m.in. o zarazie ateńskiej z V w. p.n.e., która rozprzestrzeniła się podczas drugiej wojny peloponeskiej. Choroba spustoszyła miasto-państwo Ateny, bowiem śmierć poniosła niemal jedna trzecia jego mieszkańców (Kalaitzi i in. 2020, s. 10). Mimo iż nie są znane przyczyny zarazy, uznaje się, że przymusowe przesiedlenie ludności do Aten (uchodźstwo) związane z działaniami wojennymi, przeludnienie miasta, a tym samym pogorszenie się warunków sanitarnych, stały się głównymi przyczynami szybkiego jej rozprzestrzenienia się (Iwańska 2011, s. 210). Z opisu greckiego historyka Tukidydesa wiadomo, że przebieg choroby był na tyle poważny, że zarażenie w większości przypadków kończyło się śmiercią. Autor określił to zjawisko jako dotychczas niespotykane i uderzające w ludność z niebywałą siłą (Tukidydes 1998, s. 113–114). Konsekwencje wspomnianej zarazy należy rozpatrywać nie tylko ze względu na straty społeczne i załamanie gospodarcze, lecz również w kontekście przemian w sferze ideowej, kulturowej i religijnej. Ludność, która stanęła w obliczu zagrożenia śmiercią, przestała egzekwować panujące normy społeczne i prawo, w rezultacie czego zapanował chaos i bezprawie (Budzanowska 2020, s. 13).

Nieco więcej z literatury dowiadujemy się na temat epidemii, które nawiedziły ludzkość w średniowieczu, m.in. trądu. Wtedy to na ogromną skalę zaczęły powstawać leprozoria, czyli miejsca przeznaczone dla chorych na trąd (Jelonek i in. 2015, s. 79). Możemy również poczytać o pojawieniu się w Europie nieznanych do tej pory czynników chorobotwórczych, takich jak poty angielskie czy kiła (Supady 2009, s. 81).

Jednak jedną z najbardziej śmiertelnych epidemii okazała się dżuma. W historii ludzkości mówi się o trzech plagach dżumy, z których dwie objawiły się właśnie w średniowieczu

(Wójcik 2011, s. 378). Wiadomo, że choroba ta występowała już w starożytności. Literatura opisuje ją jako „plagę Justyniana”, która poza śmiercią setek tysięcy ludzi, doprowadziła do zastoju w rolnictwie, klęski głodu, a także zmieniła bieg historii, ratując Galię oraz Brytanię od ponownego włączenia do Imperium Rzymskiego (Gizelbach-Zochowska i in. 2013, s. 134, Castleden 2008, s. 111–112).

Kolejna epidemia dżumy opanowała świat w drugiej połowie XIV w. (1346–1353), rozprzestrzeniając się głównie na terenie Azji, Europy i Afryki Północnej (Benedictow 2004, s. 3; Dewitte 2006, s. 4). Liczba śmiertelnych ofiar tzw. „czarnej śmierci” jest przedmiotem dyskusji, ponieważ szacuje się, że przez lata jej trwania wymarło około 30–50% europejskiej populacji, a globalnie liczba ofiar mogła sięgnąć nawet 50 mln (Supady 2009, s. 80). Skalę zmian demograficznych, do jakich doszło z powodu zachorowań, obrazuje fakt, że wielkość populacji wróciła do stanu sprzed pandemii dopiero po 200 latach (Gliński, Grzegorzczak 2019, s. 94). Ze względu na ogromne straty ludności, zjawisko to jest uważane za największą w historii katastrofę demograficzną. Konsekwencją śmierci tak dużej części populacji było ponadto zjawisko masowego wyludniania się terenów, na których rozprzestrzenił się wirus.

Pandemia dżumy nie tylko zabiła miliony, ale w istotny sposób przyczyniała się do dezorganizacji społeczno-gospodarczej, mając ogromny wpływ na przemiany religijne, społeczne czy ekonomiczne. Istnieje bowiem powszechne przekonanie, że to właśnie „czarna śmierć” była głównym czynnikiem, który doprowadził do zakończenia systemu feudalnego, kształtowania się kapitalistycznego społeczeństwa rynkowego oraz zapoczątkowania innowacji technologicznych (Dewitte 2006, s. 5). Skala zniszczeń i zmian wywołanych pandemią spowodowała, że zjawisko to było przedmiotem zainteresowania wśród badaczy jeszcze przez długi czas (Welford, Bossak 2010, s. 561).

W XVI w. poważnym zagrożeniem dla ludzkości stała się pandemia czarnej ospy, określanej również jako „ospa prawdziwa”. Choroba ta stanowiła poważne niebezpieczeństwo, ponieważ odznaczała się wysoką śmiertelnością (Myślińska, Banera 2019, s. 11). Mimo że ospa występowała już w starożytności, to dopiero w XVI w., w rezultacie wielkich odkryć geograficznych, rozprzestrzeniła się na rozległe tereny (Trzaskowska 2008, s. 7). Do miejsc o największym nasileniu pandemii należy zaliczyć Amerykę Południową i Północną. Choroba zdziesiątkowała społeczność Azteków, przyczyniła się do śmierci ponad 75% całkowitej populacji Meksyku oraz 95% społeczeństwa w imperium Inków (*Inżynieria biomedyczna...*, 2019, s. 111). Epidemia ospy zdecydowała zatem o losach cywilizacji amerykańskiej, pokonując wielomilionowe, kwitnące państwa Azteków i Inków. Do dziś jest wielką niewiadomą, czy jeden chory marynarz był zbiegiem okoliczności, czy świadomie użyta przez Hiszpanów bronią biologiczną.

XIX w. charakteryzował się znacznym przyśpieszeniem rozprzestrzeniania się kolejnych epidemii. Wiązało się to głównie z rozwojem transportu oraz trwającą rewolucją przemysłową. Konsekwencją tych wydarzeń była konieczność podjęcia międzynarodowej współpracy w dziedzinie ochrony zdrowia. W rezultacie w 1851 r. w Paryżu odbyła się pierwsza międzynarodowa konferencja zdrowotna. W kolejnych latach kontynuowano i pogłębiano współpracę między rządami państw w celu zapobiegania epidemiom i zapewnienia lepszych warunków ochrony zdrowia społeczności (Budzanowska 2020, s. 15).

Jedną z najpoważniejszych XIX-wiecznych chorób była cholera. W ciągu wieków było aż siedem pandemii cholery, jednak to właśnie kolonizacja Indii oraz wzmożony ruch handlowy doprowadziły do tego, że stała się ona ogólnoswiatowym zagrożeniem i szybko dotarła do Europy (Zawadzki 2010, s. 29). Przypuszcza się, że w Polsce cholera pojawiła się w 1831 r. za sprawą wojsk rosyjskich podczas powstania listopadowego. Europę nawiedzała jeszcze kilkukrotnie. To właśnie odkrycie przyczyn cholery doprowadziło do przełomu w myśleniu o przeciwdziałaniu chorobom zakaźnym i walce z epidemią. Rozpoczęto budowę nowoczesnych wodociągów i kanalizacji, projektowanie parków w celu rozgęszczenia zabudowy, wprowadzono przepisy sanitarne i kontrolowano jakość wody.

Po wielkich epidemiach dżumy i cholery świat musiał zmagać się z pandemią grypy, cechującą się wysoką śmiertelnością i wtórnymi nawrotami (Wnęk 2014, s. 16). Choroba ta powszechnie zwana „hiszpanką” zdziesiątkowała populację w latach 1918–1919. Hiszpania jednak nie była kluczowym czynnikiem rozprzestrzeniania się i trwania pandemii. Z uwagi jednak na zachowanie neutralności przez ten kraj podczas I wojny światowej i pełną swobodę dziennikarzy, których nie obowiązywała cenzura wojenna, to właśnie hiszpańska prasa jako pierwsza podała informację o pandemii. Dlatego też mylnie założono, że źródłem choroby jest Hiszpania (Zahorski, Zendran 2018, s. 95). W rzeczywistości istnieje kilka koncepcji co do pierwotnego ogniska pandemii. Jedną z nich jest małe miasteczko o nazwie Haskell w Kansas, gdzie funkcjonował drugi co do wielkości obóz wojskowy (Mieszkowski 2016, s. 197). Złe warunki sanitarne w obozach oraz ruchy wojskowe związane z powrotami żołnierzy do domu przyczyniły się do szybkiego rozprzestrzenienia choroby w Europie, Ameryce Północnej, Azji oraz Afryce. O jej wysokiej śmiertelności dowodzą statystyki zgonów, według których choroba ta dziesiątkowała ludność w większym stopniu niż same działania wojenne.

Reasumując, epidemie towarzyszyły ludziom od najdawniejszych czasów. Katalizatorem powstawania ognisk kolejnych chorób stało się przejście na osiadły tryb życia. Rozwój miast sprawił, że występowały one w większych skupiskach (Smakosz 2018, s. 7), a rozbudowa sieci szlaków handlowych ułatwiła ich rozprzestrzenianie. Przez lata choroby zakaźne dziesiątkowały populacje i doprowadzały do poważnych zmian społeczno-gospodarczych. Sprowadzały nie tylko śmierć, lecz rujnowały porządek społeczny, prowadziły do kryzysów gospodarczych, a niekiedy nawet zmieniały historię.

Mimo że XXI w. charakteryzuje się ogromnym rozwojem wiedzy medycznej dotyczącej zapobiegania chorobom epidemicznym i walki z nimi, te — za sprawą nowoczesnych środków transportu ułatwiających globalną mobilność społeczeństw — w dalszym ciągu rozprzestrzeniają się, stanowiąc realne zagrożenia dla poszczególnych regionów, państw czy całego świata. Przykładem jest ptasia czy świńska grypa oraz pandemia, z którą świat mierzy się obecnie — COVID-19.

## 1.2. Istota i następstwa gospodarcze pandemii COVID-19

Pandemia to słowo wywodzące się z języka greckiego. „Pandemos” (Michalski 2009, s. 18) w dosłownym tłumaczeniu oznacza „cały lud” (pan oznacza „wszystko”, a demos — „lud”). Jako koncepcja zakłada, że niebezpieczeństwo zakażenia nowym wirusem dotyczy całej

populacji i stwarza zagrożenie o skali globalnej (Zalewska-Meler 2015, s. 243). Zgodnie z literaturą, pandemia to zjawisko rozprzestrzeniania się nowej choroby, na którą ludność nie jest uodporniona, a która swoim zasięgiem obejmuje wiele krajów, występuje na różnych kontynentach i stanowi zagrożenie o zasięgu światowym (Konieczny 2020, s. 11). Co istotne, należy zwrócić uwagę na różnicę między tym zjawiskiem a epidemią. Pojęcia te nie są bowiem równoznaczne, a cechą, która je różnicuje, jest przede wszystkim obszar, jaki obejmują swoim zasięgiem. Epidemię definiujemy bowiem jako występowanie zachorowań lub zdarzeń związanych ze zdrowiem, ograniczonych pod względem obszaru występowania i liczebności osób narażonych na zachorowanie. Nie ma jednak sztywno określonej granicy, po przekroczeniu której epidemia może być określana jako pandemia, ponieważ jest to przede wszystkim zależne od tego, jak poważne konsekwencje ma dana choroba dla zdrowia (Zieliński 1999, s. 257).

W przypadku pandemii nie ma formalnie ustalonych reguł czy zasad dotyczących ich występowania. Na ogół są to wydarzenia nieoczekiwane i nieregularne, których konsekwencje są trudne do przewidzenia i mają ogromny wpływ na rzeczywistość. Tego rodzaju zdarzenia, które są niespodziewane, zaskakujące, mało realne, ale pociągają za sobą ogromne konsekwencje, w literaturze są określane mianem „czarnego łabędzia” (Taleb 2007, s. 10; Mączyńska 2020, s. 1, Solarz, Waliszewski 2020b, s. 120). W związku z tym, że są to zjawiska nagle, na które bardzo trudno jest się w odpowiedni sposób przygotować, wywierają one olbrzymi wpływ na gospodarkę i życie społeczne (Szczepański 2020, s. 8). Trudno także określić, jak kształtują się statystyki dotyczące zachorowań i zgonów podczas trwania pandemii, ponieważ siła i nasilenie tego zjawiska nie zawsze muszą być jednakowe, a co za tym idzie można różnicować pandemię od relatywnie łagodnych po bardzo poważne.

Analizując źródła dotychczasowych pandemii, można wskazać cechę, która wydaje się być wspólna dla większości z nich. Jest nią lokalizacja pierwotnego ogniska choroby. W większości przypadków epidemie/pandemie mają swój początek w Azji lub Afryce. Brak odpowiednich działań profilaktycznych sprawia, że wirusy pojawiające się na tych kontynentach nadal ewoluują, stwarzając zagrożenie dla Europy i reszty świata. Przykładem może być wirus Ebola, którego początkowe ognisko zlokalizowano w dużych miastach afrykańskich, a dzięki połączeniom lotniczym i szeroko pojętej mobilności społeczeństw, rozprzestrzenił się on na kraje europejskie (*Migracje a sytuacja...*, 2019, s. 137).

Choroby epidemiczne wielokrotnie wpisały się w historię ludzkości, dziesiątkując populacje. Już od czasów starożytnych, wraz z procesem ewolucji organizmów, pojawiały się nowe rodzaje patogenów o zróżnicowanym charakterze, co stanowiło realne zagrożenie wystąpienia pandemii i jej następstw z punktu widzenia społeczeństwa oraz gospodarki (Gliński, Żmuda 2020, s. 554). Jednakże w XXI w. ryzyko wystąpienia epidemii o charakterze pandemii stało się znacznie wyższe i bardziej realne niż wieki temu. Wynika to przede wszystkim z nasilających się procesów globalizacji, które powodują, że zagrożenie będzie nieuchronnie narastać (Terlikowski 2016, s. 161).

Jednym z kluczowych czynników mających wpływ na ryzyko rozprzestrzenienia się epidemii na kolejne kraje czy kontynenty, jest rosnąca skala przemieszczania się ludności (Mirski i in. 2011, s. 650). Łatwość podróżowania związana z rozwojem masowej międzykontynentalnej komunikacji lotniczej sprawia, że skala zarażeń nabiera globalnego charak-

teru (Sowizdraniuk 2019, s. 92). Migracje budzą więc uzasadnione obawy, że infekcja, która swoje źródło ma na ograniczonym obszarze, w krótkim czasie może przenieść się w odległe zakątki świata. W historii nie brakuje bowiem przykładów potwierdzających fakt, iż przemieszczanie się ludności miało znaczący wpływ na transmisję chorób. Już od starożytności zasięg występowania infekcji zwiększał się poprzez podróżników czy odkrywców, którzy docierając do nowych miejsc przenosili nowe patogeny (Szydłowski i in. 2018, s. 198).

Do czynników zwiększających ryzyko wystąpienia pandemii należą także zmiany klimatyczne, które stanowią zagrożenie rozprzestrzeniania się chorób zakaźnych w nowej formie. Długotrwałe ocieplenie klimatu oraz pojawiające się coraz częściej ekstremalne zjawiska pogodowe mogą mieć wpływ m.in. na pojawianie się nowych ognisk chorobowych (Wu i in. 2016, s. 15).

Postępująca integracja polityczno-gospodarcza między krajami oraz duża rola międzynarodowych powiązań w gospodarce sprawiają, że pandemia stanowią obecnie największe ryzyko o charakterze globalnym. Przykładem tego zagrożenia jest pandemia COVID-19, która wyróżnia się światowym zasięgiem oddziaływania (Dąbrowska i in. 2020, s. 77). Ze względu na statystyki dotyczące zachorowalności i śmiertelności, ma ona przede wszystkim wymiar kryzysu humanitarnego. Jednakże należy mieć na uwadze również jej następstwa w postaci negatywnych skutków społeczno-gospodarczych, z jakimi do dziś zmagają się poszczególne państwa i gospodarka światowa.

Pierwotne ognisko choroby COVID-19 zostało zlokalizowane w mieście Wuhan, położonym w środkowych Chinach (McKibbin, Fernando 2020a, s. 45). Pojawienie się pierwszego przypadku zarażenia wirusem w tym regionie datuje się na jesień 2019 r. Dwa miesiące później infekcja rozprzestrzeniła się na resztę terenów Państw Środka (Bukowski 2020, s. 19), a następnie objęła tereny poza jego granicami, w pierwszej kolejności tzw. azjatyckie tygrysy. W związku z tym 30 stycznia 2020 r. Światowa Organizacja Zdrowia (WHO) wprowadziła stan alarmowy związany z sytuacją epidemiologiczną. Pod koniec stycznia 2020 r. wirus dotarł także do Europy, a w drugiej połowie lutego liczba zachorowań zwiększała się już nie tylko w Europie Zachodniej, lecz również w Stanach Zjednoczonych. Tempo rozprzestrzeniania się infekcji na świecie stale rosło, co spowodowało, że 28 lutego WHO podwyższyło stopień ryzyka do najwyższego poziomu (Solarz, Waliszewski 2020a, s. 11). W Polsce pierwszy przypadek odnotowano 4 marca 2020 r. (Staniszewski 2020, s. 27).

Rosnące w niebywałym tempie statystyki dotyczące liczby zachorowań sprawiły, że 11 marca 2020 r., zaledwie kilka miesięcy po zidentyfikowaniu pierwszego przypadku, WHO ogłosiło stan pandemii (Męcina, Potocki 2020, s. 2). Wymusiło to podjęcie bezprecedensowych działań przez rządy państw na całym świecie w celu zahamowania szybko rozprzestrzeniającej się choroby (Galbadage i in. 2020, s. 1). Wprowadzanie reżimu sanitarnego w pierwszej kolejności łączyło się z zaleceniem utrzymywania dystansu społecznego oraz ograniczeniem możliwości swobodnego przemieszczania (Radlińska 2020, s. 114). Konsekwencje wprowadzanych stopniowo obostrzeń, w tym przede wszystkim zamykania określonych podmiotów, bardzo szybko dały się o sobie znać w gospodarce. Przede wszystkim doszło do wyhamowania działalności gospodarczej przez spowolnienie produkcji i konsumpcji oraz pojawiły się poważne implikacje dla rynku pracy (Murawska 2020, s. 80).

Rozprzestrzeniająca się pandemia COVID-19 stała się przyczyną szoków ekonomicznych i kryzysów w gospodarkach wielu krajów.

Szoki ekonomiczne definiuje się jako zaskakujące, nieprzewidywalne, epizody gospodarcze lub polityczne, ożywiające wzrost gospodarczy albo przyczyniające się do powstania recesji (Bukowski 2011, s. 24). Szoki te mają ogromny wpływ na kluczowe zmienne makroekonomiczne, które są formułowane w ramach systemu gospodarczego, m.in. inflację, bezrobocie, wielkość produkcji czy zestawienie obrotów bieżących. Szok oddziałuje na nie przez wahania zagregowanej podaży oraz zagregowanego popytu (Drop 2001, s. 21–22).

Ze względu na kanał oddziaływania, szoki możemy podzielić na popytowe i podażowe (tabela 1.1.). Te pierwsze występują w wyniku gwałtownych i niespodziewanych wahań popytu wewnętrznego lub zewnętrznego (Drozdrowicz-Bieć, Pater, Wargacki 2007, s. 17) i mogą mieć charakter oddziaływań dwojakiego rodzaju: pozytywny (zwiększają popyt) oraz negatywny (zmniejszają popyt). Szoki podażowe są z kolei wynikiem zdarzeń, takich jak znaczne przemiany technologiczne czy zmienność wartości poziomu płac oraz surowców. Mają więc one związek z determinantami, które określają koszty produkcji. Szoki podażowe również można podzielić na pozytywne, które zmniejszają koszty produkcji i zwiększają podaż, oraz negatywne — powodujące wzrost kosztów produkcji i spadek podaży (Drop 2001, s. 22–23).

Z uwagi na symetryczność oddziaływania szoki dzieli się na symetryczne i asymetryczne. Jeśli szok gospodarczy ulega porównywalnym wahanom podaży i popytu w kilku krajach, definiuje się go jako szok symetryczny. Szoki asymetryczne wynikają natomiast z istnienia znaczących różnic między poszczególnymi państwami w koniunkturze gospodarczej, sztywności płac i cen, poziomu produkcji, a także barier związanych z przepływem kapitału oraz zasobów siły roboczej (Lachowicz 2008, s. 11).

Kryterium obszaru oddziaływania pozwala wyróżnić szok o charakterze ogólnokrajowym, gdy dotyczy on głównie państw i odnosi się do całej gospodarki pod kątem geograficznym. Szok regionalny ma związek z poszczególnymi sektorami państwa (Burzała 2013, s. 54).

Szoki można dzielić również z uwagi na czas ich trwania. Wtedy mowa jest o szoku trwałym bądź przejściowym. Trwały szok podażowy przyczynia się na przykład do wahań bezrobocia, które wpływa na produkcję potencjalną oraz status równowagi, natomiast podażowy szok przejściowy nie ma wpływu na kształtowanie się zmiennych długookresowych (Zajączkowska 2012, s. 73).

Pandemia COVID-19 charakteryzuje się przede wszystkim szokiem o charakterze egzogenicznym (Murawska 2020, s. 80). Jest określana jako negatywny, asymetryczny szok zewnętrzny, wynikający przede wszystkim z czynników przyrodniczych (Próchniak i in. 2020, s. 55). Natomiast sposób, w jaki pandemia oddziałuje na gospodarki poszczególnych państw i gospodarkę światową jako całość, należy postrzegać dwutorowo. Będące jej efektem szoki ekonomiczne zdecydowanie różnią się bowiem od wcześniejszych kryzysów gospodarczych. Wywołała ona jednocześnie szok o charakterze popytowym, jak i podażowym (Sieroń 2020, s. 1–2; Rio-Chanona i in. 2020, s. 95–96).



Tabela 1.1.

Podział szoków gospodarczych ze względu na rodzaj

Kryterium	Rodzaje szoków
kanał oddziaływania	1. popytowe 2. podażowe
symetryczność oddziaływania	1. symetryczne 2. asymetryczne
obszar oddziaływania	1. ogólnokrajowe 2. regionalne
polityka gospodarcza	1. egzogeniczne w stosunku do polityki gospodarczej 2. wywołane przez politykę gospodarczą
czas trwania	1. trwałe 2. przejściowe
charakter oddziaływania	1. sektorowe 2. ogólnogospodarcze
sfera gospodarki	1. spowodowane zmianami w sferze realnej gospodarki 2. spowodowane zmianami w sferze finansowej gospodarki
wielkość szoku	1. duże 2. małe
pochodzenia szoku	1. wewnętrzne 2. zewnętrzne

Źródło: (Drop 2001, s. 26).

Pierwszym aspektem szoku jest strona popytowa gospodarki. Rozprzestrzeniająca się w błyskawicznym tempie pandemia COVID-19 wywarła olbrzymi wpływ na globalną gospodarkę, powodując szereg zakłóceń. Z jednej strony doszło do skokowego wzrostu zapotrzebowania na leki oraz materiały medyczne, z drugiej natomiast, w przypadku dóbr trwałych, można było obserwować spadek sprzedaży oraz zmiany zachowania konsumentów (Soszka-Ogrodnik 2020, s. 4). Szok popytowy polegał na spadku wydatków konsumpcyjnych, co w głównej mierze wynikało z odroczenia konsumpcji na skutek rosnących obaw ludzi przed potencjalnym zarażeniem oraz wzrostem bezrobocia (Dobska 2020, s. 14; Gron dys i in. 2021, s. 1). Większość pracobiorców miała do czynienia ze spadkiem dochodów, co również w ich przypadku skutkowało zahamowaniem konsumpcji oraz odroczeniem inwestycji w czasie. Doprowadziło to do redukcji rozmiarów produkcji przemysłowej w niebywałym dotychczas tempie. W wielu gospodarkach wspomniany spadek popytu wpłynął na spowolnienie tempa wzrostu PKB w krótkim okresie, a w dłuższej perspektywie mógł doprowadzić do ustalenia nowej równowagi z nową strukturą cen, produkcji i konsumpcji.

Drugim aspektem szoku jest strona podażowa gospodarki. Jednym z ważniejszych czynników w tej kwestii była redukcja zatrudnienia w gospodarce światowej. Wiązało się to ze spadkiem produktywności, w rezultacie czego doszło do zmniejszenia produkcji przemy-

słowej. Na skutek wprowadzonych obostrzeń wystąpiły ponadto zakłócenia we wszystkich sektorach gospodarki, co w konsekwencji doprowadziło do załamania dotychczasowych łańcuchów dostaw oraz niedoboru niektórych towarów (Czuchryta, Kowalik 2020, s. 44; Sieroń 2020, s. 4). Pandemia wywołała wstrząs gospodarczy, a konieczność ograniczenia aktywności gospodarczej przyczyniła się do gwałtownych zmian w działalności przedsiębiorstw. Dostosowanie się do nowych zasad funkcjonowania zgodnie z wprowadzonymi przepisami powodowało, że większość uczestników gospodarki odnotowała spadek aktywności. Ekonomiści wskazują, że były to najbardziej gwałtowne i najsilniejsze zmiany od czasów II wojny światowej (Adamowicz i in. 2020, s. 74).

Należy zauważyć, iż następstwem pandemii i wspomnianych szoków ekonomicznych są również zmiany w popycie i podaży w aspekcie handlu międzynarodowego oraz międzynarodowych zależności produkcyjnych. Obowiązujące łańcuchy dostaw, które od wielu lat charakteryzują się tendencją do wzrostu złożoności powiązań między poszczególnymi podmiotami spowodowały, że negatywne zjawiska szybko rozprzestrzeniły się między poszczególnymi gospodarkami (Świerczek 2007, s. 76). Wskazuje się, że to właśnie handel jest obszarem szczególnie dotkniętym na skutek pandemii (Ambroziak i in. 2020, s. 8). Łańcuchy dostaw zostały zakłócone przede wszystkim z powodu wprowadzonych restrykcji, ograniczających produkcję na terenie Chin, które są światowym liderem w zakresie handlu (Piechociński 2020, s. 5).

Warto zwrócić uwagę również na to, że z powodu wprowadzonych obostrzeń oraz zmieniających się preferencji konsumentów, handel stacjonarny w wielu krajach (w tym w Polsce) został w części zastąpiony handlem elektronicznym (Hadasik 2020, s. 66). Część przedsiębiorstw w celu zabezpieczenia swojej działalności przed negatywnymi konsekwencjami dynamicznie zmieniającego się otoczenia zdecydowała o zmianie dotychczasowych modeli biznesowych. Spowodowało to m.in. przyspieszenie rozwoju branży e-commerce w nowych obszarach i dla nowych produktów, co pozwala uważać, iż ten segment handlu nie odniósł strat w wyniku pandemii (Gromańska 2020, s. 2).

Pandemia COVID-19 stanowi wyzwanie, przed którym w 2020 r. stanął cały świat. Globalny charakter tego zjawiska jest ściśle powiązany z wysoką integracją państw oraz zachodzącymi na przestrzeni lat procesami globalizacji. Wysoka niepewność związana z kolejnymi mutacjami wirusa powoduje jednak, że pełen rozmiar jej konsekwencji w dalszym ciągu nie jest możliwy do oszacowania (Myck i in. 2020, s. 1). Pewnym jest natomiast, iż wybuch pandemii COVID-19 przyczynił się do wystąpienia kryzysu o podłożu egzogenicznym na niespotykaną dotąd skalę, wiążącego się z szeregiem konsekwencji zarówno w wymiarze gospodarczym, jak i społecznym (Vogt-Hajder, Górny 2020, s. 197).

### 1.3. Makroekonomiczne skutki pandemii a kryzys gospodarczy

Pojęcie kryzysu ekonomicznego najczęściej jest używane w kontekście nagłych i niekorzystnych sytuacji zarówno w odniesieniu do sfery społecznej, politycznej, gospodarczej, jak i medycznej. W sferze ekonomicznej, kryzys definiuje się jako załamanie koniunktury gospodarczej. Jest to faza cyklu gospodarczego charakteryzująca się spadkiem rozmiarów produkcji, ograniczeniem nakładów inwestycyjnych, zmniejszeniem płac realnych społec-

czeństwa oraz wzrostem stopy bezrobocia i poziomu inflacji. Pozycja finansowa państwa dotkniętego kryzysem pogarsza się, czemu niejednokrotnie towarzyszy wzrost deficytu budżetowego i długu publicznego (Czech i in. 2020, s. 9). Najczęściej przytaczanymi typologiami kryzysów gospodarczych są te autorstwa Krugmana oraz Obstfelda. Wyodrębnione przez nich kategorie kryzysów mają wspólny mianownik, którym jest endogeniczny charakter czynnika kryzysogennego. W takim rozumieniu, źródłem załamań są wewnętrzne zakłócenia wynikające z niewłaściwej realizacji polityki makroekonomicznej przez odpowiednie instytucje (Grądzki, Guzikowski 2020, s. 29).

Rozważając kwestię pandemii COVID-19 i jej konsekwencji dla gospodarki, warto odnieść się do szerszej definicji kryzysu. Z kryzysem może się wiązać mianowicie nie tylko spadek przyrostów PKB, ale również rosnąca nierówność w dochodach i szansach, zwiększająca się niestabilność rynku finansowego, problemy na tle środowiskowym oraz zanik kapitału ludzkiego, społecznego, jak i moralnego (Horodecka 2017, s. 212).

Należy wyraźnie podkreślić, iż kryzys będący konsekwencją omawianej pandemii, różni się od dotychczasowych kryzysów gospodarczych. Czynnikiem go inicjującym nie były bowiem zakłócenia wynikające z funkcjonowania instytucji rządowych i monetarnych. Nie ma on zatem charakteru o podłożu endogenicznym. Pandemia COVID-19 określana jest jako szok o charakterze egzogenicznym (Murawska 2020, s. 79). Cechuje się tym, że w specyficzny sposób wpływa na decyzje związane z systemem społeczno-gospodarczym, a także na właściwości zjawisk kryzysowych, spowodowanych przez nią samą<sup>1</sup>. Obejmuje ona przede wszystkim zakres sfery popytowej, podażowej, a także finansowej, co wpływa na szeroki przedmiot zainteresowania nauk ekonomicznych (McKibbin, Ferrnando 2020a, s. 45).

Pandemia COVID-19 wywołała poważne zagrożenie nie tylko o podłożu zdrowotnym, ponieważ już w początkowej fazie było oczywiste, że zjawisko o takiej skali i nasileniu spowoduje zaburzenia także w wymiarze społecznym, politycznym, a przede wszystkim gospodarczym na globalnym poziomie. Istotne stało się natomiast to, w jakim stopniu wpłynie ona na koniunkturę gospodarczą (Derkacz 2020, s. 163).

W aspekcie ekonomicznym, pojawienie się naglej i nieoczekiwanej choroby COVID-19 skutkowało wprowadzaniem szeregu restrykcji, które utrudniły bądź uniemożliwiły funkcjonowanie niektórych gałęzi gospodarki, począwszy od ograniczenia podróży i turystyki, następnie sfery produkcji, a dalej innych sektorów (Açikgöz, Günay 2020, s. 521). Zmieniająca się w dynamiczny sposób rzeczywistość wywołała reakcje konsumentów, którzy zrezygnowali lub odroczyli swoje wydatki, w konsekwencji czego popyt na niektóre dobra malował (szok popytowy został omówiony w rozdziale poprzednim). Obostrzenia, rosnąca niepewność oraz oczekiwania dotyczące niższego popytu konsumpcyjnego zdecydowały również o redukcji planów inwestycyjnych przedsiębiorstw. Wspomniane rozerwanie krajowych i międzynarodowych łańcuchów dostaw przyczyniało się również do ograniczenia, a niekiedy wręcz zatrzymania procesów produkcji i handlu. Z kolei skutki wyhamowania aktywności gospodarczej oraz zmniejszenie poziomu konsumpcji szybko przełożyły się na wartości poszczególnych wskaźników makroekonomicznych.

Analiza sytuacji państw zmagających się z pandemią wskazuje, że odnotowano największy jednostkowy spadek PKB i wzrost bezrobocia w historii. W efekcie wybuchu pandemii

<sup>1</sup> <https://ec.europa.eu/eurostat/help/faq/covid-19> (dostęp: 17.10.2021).

w Chinach PKB w pierwszym kwartale zmalało prawie o 7% (Bukowski 2020, s. 32). Spowolnienie chińskiej gospodarki, wynikające z konieczności przerw w produkcji, sprawiło, że dotychczasowe globalne łańcuchy dostaw zostały zakłócone. W konsekwencji impuls tych zakłóceń dotknął przedsiębiorstwa na całym świecie (McKibbin, Fernando 2020b, s. 2). Przerwy w dostawach w różnym stopniu dotykały poszczególne kraje (najbardziej Chiny, Włochy, Niemcy, Francję) czy branże (przemysł motoryzacyjny i elektroniczny). Kryzys Chin, które są liderem eksportu dóbr i usług, stanowił poważne zagrożenie wystąpienia kryzysu w innych częściach świata (Błaszczak 2020, s. 19).

W Polsce, COVID-19 zakończył prawie trzy dekady nieprzerwanego wzrostu gospodarczego. W drugim kwartale 2020 r. polska gospodarka skurczyła się o 8,2 proc., co jest najgorszym wynikiem w historii. Istotny wzrost zagrożenia upadłości wielu przedsiębiorstw i podjęte przez nie działania związane z obniżeniem dochodów, a niekiedy redukcją poziomu zatrudnienia (Grondys i in. 2021, s. 1), przyczyniły się m.in. do wzrostu stopy bezrobocia. Przykładem są USA, gdzie w ciągu miesiąca przyjęto ponad 22 mln wniosków o zasiłek dla osób bezrobotnych (Bukowski 2020, s. 32).

Pandemia COVID-19 w znacznym stopniu wpłynęła na sytuację wielu gospodarstw domowych, zmieniając dotychczasowe życie zawodowe, społeczne oraz rodzinne. Powszechnie panująca niepewność co do dalszych zmian gospodarczych wpłynęła destrukcyjnie nie tylko na decyzje konsumpcyjne gospodarstw domowych i zmianę ich wzorców (Solarz, Waliszewski 2020a, s. 103), lecz również zagroziła życiu zawodowemu społeczeństwa. Jak wskazuje Centrum Analiz Ekonomicznych, liczba osób narażonych na utratę pracy lub spadek dochodu w Polsce wynosiła 780 tys. (Czech i in. 2020, s. 44). Przeciętne wynagrodzenie już w pierwszych miesiącach oddziaływania wirusa spadło o 371 zł (Szukalski 2020, s. 8). Ponadto w wyniku utraty pracy lub konieczności zamknięcia własnej działalności część gospodarstw domowych znalazło się w grupie zagrożonych ubóstwem (Kalinowski, Wyduba 2020, s. 37).

W głównej mierze przez okresowe zamknięcie gospodarek kryzys wkroczył również na rynek finansowy (Wang, Enilov 2020, s. 6–7), zagrażając przede wszystkim jego stabilności (Boot i in. 2020, s. 1). W konsekwencji ww. wydarzeń doszło do spadku wartości poszczególnych indeksów giełdowych (McKibbin, Fernando 2020b, s. 2). Silna reakcja rynków finansowych na nagłe zmiany w funkcjonowaniu gospodarek, wymusiła na instytucjach odpowiedzialnych za ich stabilność, szereg stanowczych działań (Dobrzańska 2020, s. 138).

W przypadku Polski można wskazać dwa kanały transmisji szoku gospodarczego na system finansowy. Pierwszym był kanał makroekonomiczny, czyli ww. szok popytowo-podażowy. Drugim natomiast kanał rynkowy, który był pochodną przemian wyceny ryzyka na ww. rynku<sup>2</sup>. Ponadto obydwie kanały były w stanie nawzajem się potęgować, jeśli chodzi o wpływ na system finansowy.

Sektor bankowy w Polsce, w początkowym okresie pandemii, charakteryzował się dość dobrą sytuacją, lecz nawet on w późniejszym czasie musiał poddać się wielu procesom dostosowawczym. Do przyczyn odpowiedzialnych za utratę stabilności i bezpieczeństwa banków należy zatem zaliczyć (Łasak 2020, s. 84–85):

<sup>2</sup> <https://www.nbp.pl/systemfinansowy/rsf062020.pdf> (dostęp: 03.06.2021).

- spadek stóp rezerwy obowiązkowej oraz stóp procentowych i ich oddziaływanie na uwarunkowania finansowe banków,
- zwiększenie ryzyka, wynikające z załamaniem wartości portfela kredytowego banków, wskutek słabej sytuacji kredytobiorców,
- czynności, które mają za zadanie zabezpieczenie interesów konsumentów, np. wstrzymanie spłat kredytów,
- zmniejszenie popytu na produkty bankowe przez osłabienie koniunktury.

Wszystkie ww. niebezpieczeństwa tworzą bezpośrednie koszty dla banków, a także tworzą ryzyko ich prawidłowego funkcjonowania. Spadki stóp procentowych wpływają na spadek marży odsetkowej banków, co wiąże się bezpośrednio z powiększaniem się liczby strat doświadczanych przez banki (Kata 2017, s. 111). Dzięki regulacji stopy rezerw obowiązkowych można określić kierunek wahań liczby pieniądza. Każdy spadek stopy rezerwy obowiązkowej wpływa jednak na obniżenie udziału niepracujących aktywów w sumie bilansowej (Cendal 2006, s. 260).

Ogromne i nieplanowane wcześniej wydatki sektora publicznego na walkę z pandemią, ochronę zdrowia oraz produkty medyczne (Stiglitz 2020, s. 33), a także konsekwencje ograniczenia aktywności gospodarczej, odcisnęły piętno na budżetach poszczególnych państw. Konsekwencją był zauważalny w wielu krajach rosnący deficyt budżetowy oraz zwiększenie długu publicznego, co zaburzyło dotychczasowe procedury oszczędnościowe (Kołodko 2020, s. 5).

Kryzys w różnym stopniu dotknął poszczególne branże. W literaturze wskazuje się, że jego charakterystyczną cechą jest intensywne zróżnicowanie sektorowe (Forsythe i in. 2020, s. 7; Mouloudj i in. 2020, s. 159). Zdecydowane obostrzenia wobec aktywności gospodarczej i społecznej oraz ograniczenia w podróżowaniu (Crowley i in. 2021, s. 185–186) w największym stopniu dotknęły bowiem sektor handlu detalicznego, zdrowia oraz usług dotyczących kontaktu fizycznego z konsumentem.

Wskazuje się, że rozprzestrzenianie się pandemii COVID-19 wywołało najbardziej dotkliwy kryzys, z jakim sektor turystyczny musiał się kiedykolwiek zmierzyć (Stojczew 2021, s. 161; Sominka, Ossowska 2021, s. 161). Wprowadzenie restrykcji oraz spadek popytu na usługi turystyczne bardzo szybko przyczyniły się do niemal całkowitego zastoju w branży. Ograniczeniom musiały sprostać przedsiębiorstwa związane ze świadczeniem usług noclegowych, tymczasowego zakwaterowania oraz lecznictwa uzdrowiskowego, co bezpośrednio przełożyło się na spadek liczby turystów korzystających z tego rodzaju działalności. Ponadto sytuację branży turystycznej dodatkowo pogarszał spadek popytu na podróże zagraniczne. Spadek liczby turystów zagranicznych, wynikał przede wszystkim z obostrzeń dotyczących nakładania obowiązkowej kwarantanny na osoby przyjeżdżające z zagranicy (Stojczew 2021, s. 161–162).

Do branż, które najmocniej ucierpiały w wyniku obostrzeń, poza turystyką, należy zaliczyć m.in. gastronomię, transport pasażerski, usługi konsumenckie (salony kosmetyczne, usługi fryzjerskie), podmioty świadczące usługi rozrywkowe oraz rekreację — obiekty sportowe, tj. kluby fitness, siłownie, baseny itd., (Gorzelań-Dziadkowiec 2020, s. 3; Radlińska 2020, s. 116; Staniszewski 2021, s. 33). Wyraźnie osłabiła się też aktywność gospodarcza

w zakresie porad prawnych, architektury, inżynierii czy badań i analiz technicznych. Duży spadek koniunktury zaobserwowano również w branży produkcji programów i filmów.

Pandemia COVID-19 w istotnym stopniu wpłynęła także na system opieki zdrowotnej. W obliczu zagrożenia zdrowia publicznego był on bowiem odpowiedzialny nie tylko za konieczność zabezpieczenia społeczeństwa przed wirusem i jego konsekwencjami, ale jednocześnie za utrzymanie dostępności świadczeń zdrowotnych dla wszystkich potrzebujących. Stanowiło to wyzwanie zarówno dla szpitali, organów administracji państwowej, jak i całego społeczeństwa. W Polsce wiele placówek medycznych przekształcano w jednoimienne szpitale, które zarezerwowane były wyłącznie dla pacjentów z koronawirusem. Odbywało się to kosztem świadczeń dla pozostałych potrzebujących. W wielu krajach pojawiały się problemy z dostępnością środków ochronnych oraz respiratorów. Brakowało również kadry medycznej (Furman, Kowalska-Bobko, Sowada 2020, s. 178–179). Innymi słowy pandemia przetestowała odporność i gotowość systemów opieki zdrowotnej poszczególnych państw na walkę z nieprzewidywanymi zagrożeniami, wskazując na potrzebę przeprowadzenia niezbędnych reform.

Pandemia COVID-19 wywarła wpływ na funkcjonowanie wielu gospodarek, dezorganizując życie społeczne, rodzinne i zawodowe niemal całego społeczeństwa. Zatrzymanie aktywności gospodarczej negatywnie wpłynęło na wyniki finansowe i kondycję przedsiębiorstw w wielu branżach. Jednakże ta sama pandemia przyczyniła się również do istotnego przyspieszenia transformacji cyfrowej wielu sektorów, administracji, szkolnictwa i służby zdrowia. W dobie pandemii nabrał znaczenia rozwój tzw. kompetencji cyfrowych. Zamknięcie szkół i przedsiębiorstw przeniosło ich funkcjonowanie do wirtualnej przestrzeni. Praca zdalna (Rokicki 2020, s. 112–114) umożliwiła przedsiębiorcom kontynuowanie działalności, a pracownikom wykonywanie zawodowych obowiązków. E-learning nabrał znaczenia głównie dla systemu edukacji, stając się narzędziem cyfryzacji edukacji, głównie w szkolnictwie wyższym. Z kolei prawdziwą szansę na szybki rozwój pandemia otworzyła sklepom internetowym. Wzrost zainteresowania zakupami online związany z przymusową izolacją i czasem jedynym sposobem na zaspokojenie podstawowych potrzeb oraz ograniczenia działalności gospodarczej zmusiły bądź zachęciły wielu przedsiębiorców do działalności w sieci. Rozwój e-commerce to nie tylko handel w internecie, lecz również wszelkiego typu kursy i szkolenia czy porady profesjonalistów, np. psychologów oraz prawników.

Przyspieszona transformacja cyfrowa zmusiła zatem wiele podmiotów do nowoczesnego nastawienia do biznesu, najważniejszych procesów, produktów, a także samego klienta. Konieczne stało się przede wszystkim przeprojektowanie działalności w świetle zastosowania nowoczesnych technologii komunikacyjnych, wirtualnej rzeczywistości, sztucznej inteligencji oraz mediów społecznościowych. Wspomniana cyfryzacja pozwoliła zatem nie tylko skutecznie walczyć z pandemiczną rzeczywistością, ale i łagodzić jej skutki. Co więcej, w przyszłości może stać się ona katalizatorem w odbudowie silnej gospodarki. Polski biznes, ze względu na szybszy przebieg digitalizacji (Hajder, Kacperska, Donaj 2020, s. 230–231), staje się bowiem dużą nadzieją i kołem napędowym polskiej gospodarki.

Polska gospodarka, podobnie jak wiele innych na świecie, nadal zmagają się ze społecznymi, zdrowotnymi i ekonomicznymi skutkami pandemii. Pelen rozmiar zmian społeczno-gospodarczych wywołanych kryzysem nie jest łatwy do oszacowania, a dalsze scenariusze

trudne do przewidzenia. Wynika to przede wszystkim z faktu dużej niepewności co do tego, jak długo gospodarka ze względu na sytuację epidemiologiczną i obecne wydarzenia na świecie będzie funkcjonować w stanie nadzwyczajnym. Nie należy również wykluczać nawrotów choroby w przyszłości, co w konsekwencji kolejny raz zagrozić może procesowi ożywienia gospodarczego i wystawić na próbę skuteczność środków wspierania przedsiębiorczości w tej nadzwyczajnej rzeczywistości gospodarczej.

W gospodarczej historii świata kryzys wywołany pandemią COVID-19 jawi się jako wydarzenie bezprecedensowe. Jednoczesny szok dla zagregowanego popytu i podaży (Rio-Chanona i in. 2020, s. 95–96) oraz silne oddziaływanie na systemy finansowe i ich stabilność odróżniają go bowiem od wszelkich wcześniejszych kryzysów gospodarczych. Pandemia zaskoczyła przede wszystkim tempem rozprzestrzenienia, impulsywnością, ograniczeniem aktywności gospodarczej na masową skalę, recesją, masowym bezrobociem, rozbieżnością sektorowo-branżową, a także zróżnicowaniem przestrzennym<sup>3</sup>. Warto podkreślić również fakt, że zapobieganie szkodliwym konsekwencjom gospodarczym pandemii doprowadziło do przedsięwzięcia przez władze i instytucje międzynarodowe środków bezpieczeństwa na niesłychaną do tej pory skalę. Ogromna rozpiętość scenariuszy rozwoju (Sieroń 2020, s. 6; Grądalski, Guzikowski 2020, s. 36a; Banaszyk i in. 2021, s. 58) oraz konieczność ciągłej aktualizacji prognoz (Myck i in. 2020, s. 1) stanowi prawdziwe wyzwanie dla rządów w opracowaniu skutecznej strategii obudowy gospodarek narodowych oraz całej gospodarki światowej.

#### 1.4. Pandemia COVID-19 a przemiany na rynku pracy

Rynek pracy należy do jednych z najczęściej analizowanych rynków w literaturze, zaraz obok rynku dóbr i usług, kapitału czy rynku finansowego. Jest więc jedną z ważniejszych kategorii ekonomicznych. To, co odróżnia go od innych rynków, to przede wszystkim czynnik ludzki, bez którego nie byłby w stanie funkcjonować. Stronę popytową reprezentują bowiem pracodawcy, którzy zgłaszają zapotrzebowanie na pracę, natomiast podażową pracownicy, którzy są gotowi ją podjąć za określoną płacę (Kryńska, Kwiatkowski 2013, s. 11; Rękas 2018, s. 285). Rynek ten stanowi pewnego rodzaju mechanizm, w ramach którego zachodzą takie procesy ekonomiczne, jak wynajem czy sprzedaż. Przedmiotem wymiany jest nie tylko sama praca, lecz również wynagrodzenie za nią, jej warunki oraz przepracowany czas. Co ważne, pojęcie rynku pracy nie ma związku z istnieniem fizycznego rynku jako miejsca, choć potocznie mówi się, że transakcje te zawierane są na rynku pracy (Mortimer-Szymczak 1995, s. 28).

Współczesny rynek pracy działa w warunkach, w których otoczenie nieprzerwanie się zmienia. Zmiany te dotyczą przede wszystkim wzrastających wymogów pracodawców, a także gwałtownych przekształceń w strukturze otoczenia społecznego, prawnego, politycznego czy technologicznego. Rozwój globalizacji, postęp technologiczny, a także internacjonalizacja pracownika i rynku pracy w ogromnym stopniu wpływają nie tylko na przekształcenia w gospodarce (Pruchnik 2020, s. 79) czy społeczeństwie, lecz przede wszystkim na warunki funkcjonowania rynku pracy. Istotną rolę w tym względzie od-

<sup>3</sup> <https://cascadeinstitute.org/isc-brief/roubini-cascade> (dostęp: 03.06.2021).

grywa kapitał ludzki (Nazarczuk, Cicha-Nazarczuk 2014, s. 190–193), wyznaczający miejsce jednostki na ww. rynku. Kapitał ten rozumiany jest bowiem jako zestaw umiejętności, posiadanej wiedzy i kwalifikacji oraz chęci rozwoju i wdrażania nowości, wyrażany przez pracowników danej firmy (Kacprzak, Król 2015, s. 33–34).

To, w jakim stopniu i w jakim tempie rynek pracy będzie w stanie dopasować się do zmiennych warunków gospodarczych, politycznych czy technologicznych, zależy w dużym stopniu od jego elastyczności (Ostoj 2006, s. 178; Drela, Kiernożycka-Sobejko 2008, s. 7). Żaden prawdziwy rynek nie mógłby być w pełni elastyczny, ponieważ na każdym występują zarówno wolne miejsca pracy, jak i zjawisko bezrobocia (Solow 1998, s. 191–192; Laurisz 2020, s. 19). Świadczy to o pewnego rodzaju sztywności tego rynku, wynikającej m.in. z niedopasowania kwalifikacji zawodowych pracowników do potrzeb, jakie zgłaszają pracodawcy. Na zakres i skalę elastyczności rynku pracy mają wpływ m.in. uznane rozwiązania instytucjonalne, polityki gospodarcze, kwalifikacje zatrudnionych osób, a także struktury tego rynku. Elastyczny rynek pracy charakteryzuje się przede wszystkim tym, że pracobiorcy z łatwością znajdują pracę, a pracodawcy swobodnie regulują liczbę zatrudnionych wraz ze zmieniającymi się potrzebami i warunkami gospodarowania. Na sztywnym rynku natomiast jakkolwiek chęć zmiany pracy wydaje się być kłopotliwa (Jadamus-Hacura, Melich-Iwanek 2015, s. 37).

Podstawą uelastyczniania rynku pracy są nietypowe formy zatrudnienia. Według Giermanowskiej (2005, s. 63–64), należy rozpatrywać je w trzech wymiarach. Pierwszy stanowi wymiar statyczny. Oznacza on, że formą pracy jest nietypowe zatrudnienie, które dotyczy mniejszej liczby pracowników, funkcjonujących na ww. rynku. Drugim jest wymiar ekonomiczny, przedstawiający nietypowe zatrudnienie jako model walki z bezrobociem, głównie dzięki stworzonym programom. Natomiast trzeci wymiar instytucjonalno-prawny traktuje nietypowe zatrudnienie jako formy, które w idei pracodawcy i w treści prawa mają postać wyjątkową, przejściową i umocnioną dodatkowymi warunkami.

Niezależnie od przyjętych teorii naukowych dotyczących analizy rynku pracy, na rynek ten ma wpływ wiele czynników. Aby zrozumieć, w jakim stopniu pandemia COVID-19 zmieniła realia jego funkcjonowania, należy przyjrzeć się uwarunkowaniom, które go determinują.

Kluczowym przedmiotem analiz służących identyfikacji rynku pracy są przede wszystkim postanowienia oraz decyzje pracowników, którzy stanowią podaż siły roboczej oraz zachowania pracodawców, którzy zgłaszają popyt na pracę. Relacje między nimi, ujęte w ramy prawne i instytucjonalne, tworzą tzw. porządek rynku pracy. Założenia tego porządku, polegają na obowiązkach i przepisach, które przypadają pracobiorcom i pracodawcom (Organisiak-Krzykowska, Walkowiak, Nyklewicz 2014, s. 14). Niekiedy porządek ten zostaje zakłócony i staje wobec wyzwań, które mogą zagrozić jego trwaniu. Takim wyzwaniem były m.in. obostrzenia wprowadzone podczas pandemii COVID-19.

Analizując czynniki decydujące o rozmiarach podaży pracy, należy rozróżnić jej potencjalne zasoby od faktycznych. Potencjalne zasoby pracy bezpośrednio wiążą się z liczbą ludności będącej w wieku produkcyjnym. Faktyczne z kolei, stanowią osoby w wieku produkcyjnym, które są zdolne i gotowe do podjęcia pracy. Obie te kategorie nie muszą być sobie równe. Zawsze bowiem znajdują się osoby, które mimo zdolności do pracy, ze względu



choćby na brak satysfakcji finansowej, jej nie podejmą. Zarówno potencjalne, jak i faktyczne zasoby siły roboczej są determinowane przez czynniki demograficzne, instytucjonalne oraz ekonomiczne (Kwiatkowski, Kucharski 2018, s. 56–57).

Obserwowane od dłuższego czasu, głównie w najbardziej rozwiniętych krajach świata, procesy demograficzne mają istotne przełożenie na rozmiary zasobów pracy, jakimi dysponują gospodarki. Skutków zmian demograficznych (Michoń 2019, s. 71), związanych ze wzrostem liczby i odsetka osób starszych, należy dopatrywać się m.in. w procesach depopulacji oraz starzenia się społeczeństwa, w tym zasobów pracy. Głównym powodem wzrostu liczby osób starszych na rynku pracy jest wydłużanie się trwania życia oraz niski poziom dzietności. Zdaniem Pawlik i Zajac (2013, s. 107), poprawa jakości życia, dbanie o higienę osobistą, zdrowe żywienie oraz pokój polityczny, skutkują spadkiem wskaźnika zgonów oraz sprzyjają wydłużeniu trwania życia. W wielu krajach, w tym w Polsce, obserwuje się zatem przyrost liczby pracowników w starszych grupach wiekowych oraz opóźnianie wieku przejścia na emeryturę. Postępujący proces starzenia się społeczeństwa, objawiający się spadkiem liczby ludności w wieku produkcyjnym przy jednoczesnym wzroście osób w wieku emerytalnym, może prowadzić do nierównowagi systemów emerytalnych (Drela 2017, s. 79–81).

Z drugiej strony, proces starzenia się oraz zmniejszanie zasobów siły roboczej, są wynikiem niskiego poziomu rozrodczości. Poziom ten mierzy się za pomocą współczynnika urodzeń, płodności oraz dzietności (Okólski, Fihel, 2005, s. 68). Obserwowane ograniczenie reprodukcji wśród kobiet ma związek m.in. ze wzrostem ich aktywności zawodowej i chęcią samorozwoju. Przesunięciu ulegają ramy czasowe macierzyństwa, wraz z wiekiem maleje skłonność do posiadania dzieci, co z kolei przekłada się na modyfikację modelu rodziny (Miłasiewicz 2016, s. 115–116). Zachodzące zmiany procesów tworzenia związków, związane z częstotliwością czy późnym wiekiem zawierania małżeństw, nieuchronnie prowadzą natomiast do deinstytucjonalizacji rodziny.

Co za tym idzie, utrzymanie się niskiej dzietności oraz zaawansowany proces starzenia demograficznego, prowadzą do nieodwracalnych zmian w strukturze ludności według ekonomicznych grup wieku i stopniowego powstawania niedoborów na rynku pracy. Niedobory te początkowo mogą mieć charakter jakościowy, lecz wraz z pogłębiającymi się negatywnymi trendami demograficznymi, mogą przybierać postać niedoborów ilościowych, rozumianych jako ogólny brak zasobów pracy. Zjawisko to powoli zaczyna być obserwowane w większości krajów europejskich, w tym również w Polsce.

Drugim elementem wspomnianego porządku rynku pracy jest popyt na pracę, czyli zapotrzebowanie na pracę, jakie zgłaszają przedsiębiorstwa, urzędy czy inne instytucje. Należy mieć na uwadze to, że po pierwsze, pracodawcy mają określone upodobania dotyczące poszukiwanych pracowników związane m.in. z pożądanymi kompetencjami czy stopniem ich zaangażowania w proces pracy (Lasocik 2017, s. 35). Po drugie, zgłaszane zapotrzebowanie na pracę często jest uzależnione od rozmiarów oraz struktury popytu na rynku dóbr konsumpcyjnych, wynikającego z wielu determinant. Popyt na pracowników jest zatem popytem pochodnym. Zapotrzebowanie na czynniki produkcji zgłaszane jest bowiem przez przedsiębiorstwa, w zależności od wielkości popytu krańcowego na dane dobra czy usługi (Marciniak 2013, s. 234–236). Popyt krańcowy jest więc kluczową zmienną przy szacowaniu zapotrzebowania na pracę. Wielkość i struktura popytu konsumpcyjnego określa

rozmiar i strukturę popytu na rynku pracy. Domeną gospodarek rynkowych o charakterze mieszanym jest to, że wielkość podaży na rynku towarowym, determinującą zapotrzebowanie na pracę, dostosowuje się do przekształceń popytu globalnego na rynku towarowym, całkowitej sumy inwestycji, konsumpcji, a także rządowych wydatków (Majewska, Samol 2016, s. 19–20).

Kolejną zmienną decydującą o wielkości zapotrzebowania na pracę jest postęp technologiczny i rozwój nowych technologii produkcji. Technologie wytwarzania wiążą się bowiem z intensywnością wykorzystania czynników wytwórczych, w tym czynnika ludzkiego. Wyróżnia się m.in. technologie pracochłonne, surowcochłonne, kapitałochłonne, intensywne technologicznie — łatwoimitowalne i trudnoimitowalne (Begg, Fisher 1998, s. 293–294). Wszelkiego typu innowacje w tym względzie należą zatem do tych czynników, które determinują zmiany na rynku pracy, oddziałując bezpośrednio na rozmiar i strukturę popytu na pracę. Z jednej strony innowacyjne metody wytwarzania mogą wypierać czynnik ludzki z procesu produkcyjnego i tym samym redukować zatrudnienie. Z drugiej natomiast, innowacje mogą neutralizować spadek zatrudnienia, zwłaszcza gdy przyczynią się do pojawiania się nowych produktów czy usług, jak również nowych rynków zbytu (Węgrzyn 2013, s. 212). Na przykład pojawienie się internetu, który zapoczątkował rewolucję technologii informacyjnych i komunikacyjnych, spowodowało wzrost zatrudnienia w wielu dziedzinach. Rewolucja technologiczna wpłynęła przede wszystkim na rozwój branż z wysokim udziałem wiedzy, a tym samym wzrost popytu na pracowników wykwalifikowanych.

Popyt na pracę jest determinowany przez koszty i wydajność pracy (produktywność pracy) (Gawrycka, Szymczak 2010, s. 48). Przedsiębiorstwa, dążąc do maksymalizacji zysku, będą zwiększały liczbę miejsc pracy do momentu zrównania się krańcowej wydajności pracy z płacą realną. Produktywność pracy bowiem świadczy o zdolności przedsiębiorstwa do wykorzystania tego zasobu, niejednokrotnie decydując o jego konkurencyjności. W tym znaczeniu produktywność pracy, zwana dalej wydajnością, może być rozumiana jako stosunek produkcji sprzedanej do kosztów pracy, czasu pracy albo wycieczki (Gableta 1999, s. 131) bądź definiowana jako iloraz realnego PKB i liczby pracowników lub wielkości godzin pracy (Kosieradzka 2014, s. 17–19). Z punktu widzenia rozwoju przedsiębiorstwa, szacowana jest nie tylko wydajność indywidualna, lecz również zespołowa oraz społeczna (Kozioł 2004, s. 64–65). Jednym z ważniejszych determinant przyczyniających się do zwiększenia wydajności pracy w większości krajów w XXI w. są wspomniane innowacje i technologie (Gryczuk 2013, s. 13–14).

Ważnym aspektem funkcjonowania rynku pracy są również uwarunkowania prawne w postaci całej gamy regulacji, zwracających szczególną uwagę na warunki świadczenia pracy, a także wykroczeń przeciwko prawom osób, które tę pracę wykonują. Najważniejszym aktem prawnym regulującym porządek na rynku jest Konstytucja RP zawierająca szereg przepisów dotyczących ochrony praw pracowniczych (Lasocik 2017, s. 37). Na jej podstawie są wydawane ustawy, a rangę taką posiada podstawowe źródło prawa pracy, jakim jest Kodeks Pracy. Kodeks ten wraz z szeregiem innych ustaw, porządkuje m.in. kwestie związane z zatrudnieniem, wynagradzaniem, świadczeniami pracowniczymi, walki z bezrobociem, zwiększaniem mobilności na rynku pracy czy zagadnienie integracji społecznej (Churski 2010, s. 19–20).

Poza działalnością prawodawczą, państwo realizuje funkcję stymulacyjną na rynku pracy przez politykę społeczną. Przede wszystkim troszczy się o sprawy pracobiorców oraz pracowników, zmierzając jednocześnie do zachowania równowagi rynkowej. W tym względzie wpływa na kształtowanie się rynku pracy m.in. przez (Markiewicz, Borowicz 2020, s. 16–17):

- wspieranie przedsiębiorczości i regionalnych projektów wzrostu zatrudnienia,
- pobudzanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw,
- przygotowywanie wyjątkowych programów zatrudnienia,
- subwencjonowanie zatrudnienia i płac,
- przyjmowanie międzynarodowych porozumień odnośnie transferu siły roboczej.

Tak rozumiany rynek pracy funkcjonuje w otoczeniu, które ciągle się zmienia. Zmiany te determinują zarówno czynniki o charakterze społecznym, środowiskowym, jak i ekonomicznym, politycznym czy technologicznym. Część z nich, jak urbanizacja, cyfryzacja pracy czy konsumpcjonizm, zmieniają ten rynek już dziś. Procesy, takie jak starzejące się społeczeństwo czy idea *work and life balance*, będą go determinowały w niedalekiej przyszłości. Jesteśmy świadomi również konieczności dostosowań na tym rynku w kontekście sztucznej inteligencji, cyberprzestępczości czy rozwoju idei ekonomii współpracy. Natomiast trudno jest się przygotować na zdarzenia nieoczekiwane, mało prawdopodobne, a mające istotny wpływ na funkcjonowanie świata, gospodarek, a w rezultacie rynków pracy. Mowa o tzw. czarnym łabędziu, którego przykładem jest pandemiczny kryzys, jakiego od ponad 2 lat doświadczają światowa gospodarka. Wywołany szok gospodarczy w krótkim czasie wpłynął bowiem na kluczowe czynniki determinujące zachowania na rynku pracy.

Pandemia COVID-19 zakłóciła funkcjonowanie wielu gospodarek i rynków, w tym rynku pracy. Ogłoszenie stanu epidemii w marcu 2020 r. oraz działania mające na celu ochronę zdrowia i życia obywateli skutkowały natychmiastowym ograniczeniem działalności gospodarczej w wielu branżach. Wszelkie obostrzenia w postaci krajowych czy regionalnych *lockdownów* zakłóciły wielkość i kształt popytu na usługi i dobra, co w konsekwencji niekorzystnie wpłynęło na funkcjonowanie całego rynku pracy (Radlińska 2020, s. 118), zaburzyło dotychczasowe trendy i wymusiło szereg zmian.

Skutkami ograniczeń i obostrzeń w gospodarce zostali objęci zarówno pracodawcy, jak i pracownicy. Ci pierwsi toczyli nierówną walkę o utrzymanie biznesów będących niekiedy jedynym źródłem utrzymania i dorobkiem całego życia. Z dnia na dzień byli zmuszeni stawić czoło spadkowi przychodów, klientów i porzuceniem zaplanowanych inwestycji. Bilans zysków i strat w dużej mierze był uzależniony nie tylko od wielkości samego przedsiębiorstwa, lecz przede wszystkim od branży. Otwieranie i zamykanie gospodarek oraz szereg innych ograniczeń w głównej mierze wpłynęły na kondycję finansową przedsiębiorstw produkcyjnych, sieci handlowych, całej branży związanej z turystyką, kulturą, rozrywką czy gastronomią. Funkcjonowanie w warunkach epidemii zmusiło zatem wielu przedsiębiorców do podejmowania zdecydowanych kroków, do których należały m.in. (Wawrzonek 2020, s. 129; Botha i in. 2021, s. 663):

- redukcja godzin pracy,
- obniżenie wynagrodzenia,

- redukcja miejsc pracy lub zamknięcie firmy,
- odbieranie benefitów, premii.

Wprowadzenie restrykcji oraz ograniczenie aktywności gospodarczej miało zatem bezpośredni wpływ na ograniczenie zatrudnienia i wzrost bezrobocia. O ile w przypadku kryzysów, z którymi mieliśmy do czynienia do tej pory, zmiany te następowały stopniowo i były rozciągnięte w czasie, o tyle w przypadku pandemicznego kryzysu, ubytek miejsc pracy został odnotowany natychmiast. Z dnia na dzień światowa gospodarka straciła miliony etatów. Spadek miejsc pracy wiązał się nie tylko ze zmniejszeniem się popytu wewnętrznego, ale również ze spadkiem wielkości eksportu oraz był konsekwencją przerwanych łańcuchów dostaw. To z kolei przekładało się na kondycję finansową wielu gospodarstw domowych, które miały problem z utrzymaniem bieżącej płynności finansowej (Soliwoda 2020, s. 67).

Utrata pracy i przyjęcie statusu osoby bezrobotnej wiąże się z szeregiem konsekwencji nie tylko w kontekście ekonomicznym, lecz również społecznym i psychologicznym. Pogorszenie się sytuacji materialnej osoby bezrobotnej to jedno, ale problem ten ma charakter wielowymiarowy. Wiąże się bowiem ze zmianą stosunku bezrobotnego wobec samego siebie, wrażeniem spadku statusu społecznego, powoduje zakłócenia w strukturze czasu a niekiedy nawet wygaszanie części relacji społecznych. Według niektórych badaczy, ilość psychologicznych skutków utraty zatrudnienia może być ogromna i pozostawiać ślady w psychice ludzkiej oraz w psychofizycznej sferze funkcjonowania człowieka jeszcze długo po podjęciu nowej pracy (Górny, Vogt-Hajder 2020, s. 200).

Decyzje administracyjne rządów wielu państw związane z zatrzymaniem aktywności gospodarczej, produkcji i konsumpcji, w ogromnym stopniu zaburzyły funkcjonowanie rynków pracy. Redukcja zatrudnienia, wzrost bezrobocia, bierności zawodowej czy ingerencja w relacje pracodawcy-pracownika to tylko niektóre z oczywistych konsekwencji. Kryzys gospodarczy spowodowany pandemią zmienił bowiem w dość istotny sposób współczesny rynek pracy i wyznaczył na nim nowe trendy. Wpłynął również na charakter i sposób realizacji obowiązków zawodowych.

Jedną z najbardziej istotnych zmian w funkcjonowaniu rynku pracy jest upowszechnienie się pracy zdalnej (Kawa, Grewiński 2021, s. 3–6). Wprowadzenie lockdownu i regulacji prawnych związanych z obostrzeniami dotyczącymi działalności przedsiębiorstw w wielu sektorach gospodarki zmusiło rynek do przeniesienia aktywności zawodowej do domu, a zatem zmiany w sposobie pracy. Stało się to bezpośrednią przyczyną adaptacji jednej z elastycznych form zatrudnienia, która w polskich przepisach prawa pracy jak dotąd nie została uregulowana.

Praca zdalna wpisuje się w szersze zagadnienie elastyczności rynku pracy (Pruchnik 2020, s. 79), rozumianej jako zdolność rynku do szybkich dostosowań wobec zmieniających się warunków gospodarowania. Sprawność funkcjonowania rynku pracy w dużej mierze zależy bowiem od tego, na ile popyt na pracę czy podaż pracy, będą w stanie w krótkim czasie dostosować się do zmian zachodzących w gospodarce. Realia funkcjonowania w czasie pandemii stały się zatem pewnego rodzaju sprawdzianem poziomu uelastycznienia rynków w gospodarkach.

Praca zdalna podczas pandemii COVID-19 odegrała kluczową rolę (Sliż 2020, s. 50–51). W związku z sytuacją epidemiczną wiele przedsiębiorstw, a także instytucji publicz-

nych zostało zmuszonych do zastosowania formy pracy na odległość i tym samym przejścia na pracę całkowicie zdalną bądź hybrydową (Szukalski 2020, s. 10). W literaturze przedmiotu, forma ta jest jednak bardzo różnie definiowana (Sęczkowska 2019, s. 10). Niejednokrotnie utożsamia się ją z takimi pojęciami jak: telepraca, *teleworking*, *work from home*, *networking*, czy też *home office*. Trudno jednoznacznie stwierdzić czy we wszystkich tych przypadkach jest to słuszne podejście (Dolot 2020, s. 36; Mączyńska 2021, s. 11–12). To, co w głównej mierze odróżnia ją m.in. od telepracy, z którą najczęściej jest utożsamiana, to fakt, iż charakteryzuje się ona większą elastycznością. Może być bowiem wykonywana w sposób nieregularny (niesystematyczny) i wiąże się z mniejszą liczbą obowiązków po stronie pracodawcy dotyczących m.in. zapewnienie odpowiedniego sprzętu, opłacenia kosztów jego użytkowania czy związanych z BHP. Co więcej, w jej przypadku nie ma obowiązku przekazywania wyników pracy za pomocą narzędzi komunikacji elektronicznej.

Pracę zdalną należy zatem traktować jako jedną z elastycznych form zatrudnienia, która polega na świadczeniu pracy, poza jej tradycyjnym miejscem, najczęściej w domu pracownika. W tym celu wykorzystuje się technologie informacyjno-komunikacyjne, takie jak: laptop, komputer stacjonarny, poczta e-mail oraz różnego typu oprogramowania (Zalega 2002, s. 41; Grycuk 2013, s. 18; Walentek 2020, s. 31). Do jej cech należy zaliczyć przede wszystkim: wysoką elastyczność, możliwość świadczenia pracy z dowolnego miejsca, brak bezpośredniego kontaktu ze współpracownikami, samodzielne optymalizowanie czasu pracy oraz potrzebę dostępu do internetu (Chomicki, Mierzejewska 2020, s. 47).

Zdalne wykonywanie obowiązków nie zawsze jednak jest idealnym rozwiązaniem co do sposobu wykonywania pracy. Wiąże się bowiem z szeregiem implikacji zarówno po stronie pracownika, jak i jego pracodawcy. Literatura pełna jest publikacji traktujących o korzyściach i trudnościach związanych z wykonywaniem pracy na odległość. Należy podkreślić, że nie każda osoba ma odpowiednie predyspozycje do jej wykonywania. Niezwykle istotną kompetencją w tym względzie jest bowiem samodyscyplina (tabela 1.2.).

Z punktu widzenia pracodawcy, praca zdalna daje wiele korzyści w znaczeniu indywidualnym. Należą do nich przede wszystkim: redukcja kosztów pracy, możliwość zatrudnienia pracowników z obszarów o niskich kosztach pracy, zatrudnienie wykwalifikowanej kadry pracowniczej, której brak na lokalnym rynku pracy oraz wzrost atrakcyjności przedsiębiorstwa, przez elastyczność rozsianych zespołów czy lepszy dostęp do klienta (Szluz 2013, s. 259).

Z drugiej jednak strony, ten rodzaj elastycznej formy zatrudnienia ma swoje wady i wiąże się z dużym ryzykiem. Przede wszystkim pracodawca jest zobligowany do poniesienia dość wysokich kosztów początkowych, związanych m.in. z odpowiednim zorganizowaniem miejsca pracy. Mogą pojawić się problemy z motywowaniem pracowników. Istnieje ryzyko związane z ochroną ważnych danych dla przedsiębiorstwa, które podczas wykonywania pracy zdalnej, są narażone na niebezpieczeństwo, a także kłopot z rozliczaniem pracowników z efektywnego czasu pracy (Furmanek 2015, s. 131).

Kolejnym trendem, który w istotny sposób przyspieszył w trakcie pandemii, jest postępująca automatyzacja i zdynamizowanie postępu technicznego (Arendt 2021, s. 9–13), co wiąże się z poszukiwaniem u pracowników takich kompetencji, jak cyfrowe i techniczne. Wspomniane obostrzenia oraz zatrzymanie gospodarek sprzyjało przeniesieniu wielu ak-

tywności gospodarczych do internetu. W szybkim tempie rozwinął się sektor sprzedaży online, *e-commerce*, *e-grocery* (zakupy spożywcze online) czy dostawa jedzenia do domu (Burzyńska, Czacharowska 2021, s. 51–52). Dodatkowo pojawiło się wiele nowych rozwiązań technologicznych związanych z automatyzacją handlu, jak samoobsługowe kasy, a nawet samoobsługowe sklepy. Wszystko to może mieć swoje przełożenie na zmiany w obrębie struktury zatrudnienia i wiązać się w przyszłości ze zmniejszeniem zapotrzebowania na pracowników w niektórych branżach. Groźba bezrobocia technologicznego (Garwol 2018, s. 364–365) staje się zatem coraz bardziej realna. Należy się bowiem spodziewać, że część miejsc pracy zlikwidowanych na rzecz technologicznych rozwiązań, które minimalizowały ryzyko w okresie pandemii, już nie wróci na rynek. Postępująca automatyzacja ma zatem szansę wyprzeć z rynku niektóre zawody (Kobosko 2021, s. 81–82).

Tabela 1.2.

Klasyfikacja wg kryterium pozytywnych i negatywnych konsekwencji pracy zdalnej ze strony pracownika

Pozytywne skutki	Negatywne skutki
– szansa łączenia życia osobistego i zawodowego, możliwość spędzania większej ilości czasu z rodziną	– potrzeba organizacji czasu pracy, która może sprawić problem pracownikom nieporadnym
– spadek stresu w pracy	– utrudnienia natury technicznej
– większa elastyczność pracy	– umiarkowany dostęp do zasobów organizacji
– brak potrzeby dojazdów do miejsca pracy	– spadek dostępu do szkoleń oraz mniejsza szansa na rozwój i awans
– większa satysfakcja z życia oraz pracy	– obniżenie komfortu mieszkania
– zwiększenie lojalności pracownika do pracodawcy	– obniżenie produktywności i efektywności
– większe zaangażowanie w pracę pracownika, dzięki lepszej koncentracji, ciszy i spokoju, co wiąże się z większą wydajnością i produktywnością	– ograniczenie kontaktu ze współpracownikami, co wiąże się z poczuciem izolacji, osamotnienia; brak możliwości budowania relacji międzyludzkich

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Dolot 2020, s. 37).

Co więcej, cyfryzacja przedsiębiorstw przyczyniła się do większej otwartości pracodawców na nowe elastyczne formy zatrudnienia. Potrzeba doskonalenia struktury zatrudnienia i postęp technologiczny, który przyspieszyła pandemia, sprawiły, że na popularności coraz częściej zyskuje m.in. *gig economy*, czyli tzw. ekonomia pracy dorywczej (Ostoj 2019, s. 240–247). Praca online umożliwiła bowiem korzystanie z usług niezależnych profesjonalistów i specjalistów w zasadzie z dowolnego miejsca na świecie. Praca zdalna, niezależność i wykorzystanie mobilnych urządzeń powodują, że ten innowacyjny model pracy z powodzeniem przyjmuje się w Polsce, a świat coraz bardziej otwiera się na tzw. *giggersów*.

Takie gwałtowne zdarzenia, jak pandemia, często są katalizatorem istotnych zmian, w tym przede wszystkim technologicznych, a te z kolei wymuszają dostosowanie do nich kwalifikacji pracowników i form ich aktywności zawodowej. Pandemia okazała się być przyspieszonym kursem m.in. cyfryzacji, dzięki której było możliwe wykonywanie pracy

w wielu zawodach. Przyspieszyła zatem rozwój kompetencji cyfrowych. Zmieniło to sposób postrzegania wykonywania pracy w oczach nie tylko pracowników, ale i pracodawców. Ci drudzy bowiem zdali sobie sprawę, że większą uwagę należy przykładąć do poszukiwania u pracowników kompetencji związanych z obsługą nowych technologii, umiejętnościami zarządzania czasem, samodyscypliną czy odpornością na stres. Na znaczeniu zyskały nie tylko kompetencje cyfrowe, lecz również umiejętności miękkie.

Z kolei pracownicy zdali sobie sprawę, że uczestniczą w trwającej transformacji kompetencji i pożądanymi umiejętnościami na rynku pracy. Zdobywanie kompetencji cyfrowych staje się bowiem warunkiem koniecznym na współczesnym rynku (Połonowska, Grześ-Bukłaho 2022, s. 274–275). Co najważniejsze, sami pracownicy są świadomi konieczności nabywania nowych umiejętności w tym zakresie, co przekłada się na zainteresowanie szkoleniami czy webinariami.

Realia funkcjonowania na rynku pracy w okresie pandemii oraz likwidacja miejsc pracy w wielu sektorach rynku zwiększyły skłonność samych pracowników do przekwalifikowania się w przyszłości. Z dnia na dzień osoby zatrudnione w branżach, które w największym stopniu ucierpiały na pandemii, były zmuszone szukać nowego zajęcia i skłaniały się ku miejscom pracy w zawodach o większej odporności na tego rodzaju szoki ekonomiczne (Hensvik i in. 2021, s. 1–2). Skłonność do przebranżowienia się należy odczytywać jako przejaw rosnącej w społeczeństwie świadomości potrzeby bycia elastycznym pracownikiem, który z większym powodzeniem będzie w stanie reagować i dostosować się do zmieniających się sytuacji rynkowych.

Podjęcie przez rządy wielu państw działań mających na celu ratowanie życia i zdrowia obywateli skutkowało zaburzeniami w dotychczasowym funkcjonowaniu rynku pracy. Rynku, na którym przed wybuchem pandemii, systematycznie poprawiała się sytuacja pracowników, bezrobocie było na jednym z najniższych poziomów w historii, rósł poziom wynagrodzeń, a wyzwaniem stanowiła walka o poprawę podaży pracy. Pojawienie się wirusa nie tylko zakłóciło dotychczasowe trendy, ale przede wszystkim negatywnie wpłynęło na sytuację zawodową osób młodych (Lee, Schmidt-Klau, Verick 2020, s. 14). Po pierwsze, restrykcje epidemiczne w głównej mierze dotknęły sektory gospodarki, w których dominuje zatrudnienie młodych pracowników. Chodzi przede wszystkim o takie branże, jak gastronomia, turystyka, kultura czy handel. Zatem to ta grupa młodych aktywnych zawodowo osób w pierwszej kolejności została narażona na utratę pracy. Sytuacji nie poprawił fakt, iż spora ich grupa była zatrudniona na umowach cywilno-prawnych, które nie zabezpieczały w żaden sposób przed utratą pracy z dnia na dzień. Po drugie, gorsza koniunktura i funkcjonowanie w nowych realiach rynku pracy, oznacza, że młode osoby muszą mierzyć się z większymi barierami wejścia na ten rynek (Kawa, Stradomska 2020, s. 47–48). Większość pojawiających się na rynku ofert pracy jest kierowana głównie do specjalistów czy pracowników z doświadczeniem zawodowym. Wejście na rynek pracy podczas recesji może skutkować też niższym poziomem wynagrodzenia i ograniczonymi szansami na awans. Po trzecie, nie bez znaczenia dla kompetencji zawodowych młodych osób pozostają przerwy i zakłócenia w edukacji oraz szkoleniach zawodowych. Może się zatem okazać, że kryzys wywołany pandemią, będzie miał istotny i długoterminowy wpływ na karierę

zawodową osób młodych, które już dziś okrzyknięto „pokoleniem lockdown” (Wawrzonek 2020, s. 125; Godawa 2021, s. 19–21).

Ograniczenie aktywności społecznej i gospodarczej związanej z pandemią COVID-19 doprowadziło do głębokiego kryzysu gospodarczego w skali światowej, który negatywnie odbił się m.in. na rynku pracy. Kolejno wprowadzane obostrzenia przekładały się na zmniejszenie popytu na pracowników, wzrost bezrobocia, jak i wyhamowanie procesów rekrutacyjnych. Analizując skalę bezrobocia w poszczególnych gospodarkach, należy być świadomym, iż kraje różniły się podejściem do sposobów przeciwdziałania czy zwalczania ekonomicznych skutków pandemii w sferze zatrudnienia. Niektóre rządy decydowały się na łagodzenie skutków bezrobocia i wypłatę zasiłków osobom, które w wyniku zakłóceń w gospodarce utraciły pracę, w ten sposób niejako promując statystyki bezrobocia. Inne z kolei przeznaczały pieniądze na rozwiązania mające na celu przede wszystkim ochronę miejsc pracy, co w konsekwencji skutkowało mniejszym przyrostem stopy bezrobocia.

Ciążar przeciwdziałaniu skutkom pandemii spoczywał przede wszystkim na rządach poszczególnych państw. Państwa decydowały się na wprowadzenie kosztownych pakietów pomocowych, których zadaniem były stabilizacja gospodarek i jednocześnie impuls inwestycyjny. Ze względu na sytuację epidemiczną w Polsce władze postanowiły podjąć wiele tego rodzaju działań stabilizacyjnych, których celem była pomoc gospodarce, a przede wszystkim ochrona miejsc pracy (Barczyk, Urbanowicz 2021, s. 4–8). Pakiet rozwiązań, który miał chronić państwo przed skutkami kryzysu nosił nazwę tarczy antykryzysowej (Uścińska 2021, s. 10–14; Kubiczek, Derej 2022, s. 38–42). Dotyczył on wsparcia gospodarki w takich filarach jak<sup>4</sup>:

- opieka zdrowotna,
- zabezpieczenie miejsc pracy oraz pracobiorców,
- uintensywnienie systemu finansowego,
- inwestycje publiczne,
- wspomaganie przedsiębiorców.

Tarcza Antykryzysowa 1.0, Tarcza Antykryzysowa 2.0 oraz Tarcza Antykryzysowa 3.0 miały na celu ograniczenie niekorzystnego wpływu pandemii COVID-19 na gospodarkę krajową, przede wszystkim dzięki ochronie miejsc pracy (Dzadosz, Kurnatowska 2020, s. 227–228). Kolejne tarcze (4.0–9.0) miały za zadanie wesprzeć finansowo, dofinansować wynagrodzenia pracowników tudzież zwolnić ze składek przedsiębiorstwa w branżach najbardziej dotkniętych skutkami pandemii<sup>5</sup>.

Jednym z kluczowych mechanizmów pomocy udzielanej podmiotom gospodarczym w obliczu pandemicznych obostrzeń było dofinansowanie płac pracowników, których dotyczyło ograniczenie czasu pracy bądź przestój ekonomiczny. Zostało to uregulowane w Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych, który charakteryzuje się złożoną formą (Latos-Miłkowska 2021, s. 1).

<sup>4</sup> <https://www.gov.pl/web/tarczaantykryzysowa> (dostęp: 07.11.2022).

<sup>5</sup> <https://ksiegowosc.infor.pl/tematy/tarcza-antykryzysowa/dzialalnosc-gospodarcza> (dostęp: 7.11.2022).



Oprócz ww. rodzajów wsparcia, rząd uruchomił także takie programy, jak: Tarcza Finansowa PFR 1.0 oraz Tarcza Finansowa PFR 2.0. Pomoc ta była kierowana do mikrofirm oraz sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) (Kubiczek, Derej 2022, s. 47–48). Tego rodzaju programy wsparcia polegały głównie na ochronie rynku pracy, zagwarantowaniu firmom płynności finansowej, pokryciu strat doznanych podczas pandemii COVID-19 oraz udzieleniu pomocy branżom najbardziej poszkodowanym przez następstwa pandemii<sup>6</sup>.

Współczesny rynek pracy jest poddawany ciągłym zmianom, a prawdziwym wyzwaniem staje się sposób, jak za nimi nadążyć. Rozwój nowych trendów związanych z automatyzacją, nowoczesnymi technologiami czy wykorzystaniem sztucznej inteligencji wydaje się mieć bezpośrednie przełożenie na kształtowanie i funkcjonowanie tego rynku każdego dnia. Decyduje bowiem o liczbie miejsc pracy, ewolucji zawodów, rozwoju nowych kompetencji czy sposobie pracy. Czasem jednak gospodarki są zmuszone stawić czoła zdarzeniom trudno przewidywalnym i mało prawdopodobnym, które powodują negatywne efekty i zaburzą funkcjonowanie rynków pracy. Takim gwałtownym wstrząsem zewnętrznym dla świata stała się pandemia COVID-19, której głównym następstwem było wyhamowanie działalności gospodarczej. Stało się to przyczyną wystąpienia w jednym czasie szoków o charakterze popytowym, podażowym oraz finansowym. To z kolei wywołało natychmiastowe i trwałe zmiany na rynku pracy, wyhamowało niektóre współczesne trendy i stało się katalizatorem nowych. Największa rewolucja dokonała się w samym sposobie wykonywania pracy. Swoistego rodzaju renesansu doznały elastyczne formy zatrudnienia, w tym głównie praca zdalna. Przyspieszony kurs cyfryzacji w sferze biznesu, edukacji, służby zdrowia czy administracji publicznej nie tylko umożliwił wykonywanie pracy w tych zawodach, przełamanie mentalnych barier, lecz zdecydował o potrzebie rozwoju kompetencji cyfrowych i technicznych w społeczeństwie. Świadomość potrzeby kształtowania nowych umiejętności zwiększyła również skłonność samych pracowników do przekwalifikowania się w przyszłości. Pracodawcy zaś stali się bardziej elastyczni zarówno przy wyborze formy zatrudnienia, jak i czasu pracy czy wynagrodzenia.

Od jakiegoś już czasu rynki pracy stopniowo dostosowują się do nowej rzeczywistości i powrotu do trybu wykonywania obowiązków zawodowych. Pandemia zmieniła realia funkcjonowania tych rynku i część z tych zmian z pewnością będzie miała charakter trwały, część natomiast jedynie przejściowy. Obecnie rynek pracy stawia czoło kolejnemu wyzwaniu i zakłóceniom związanym z wojną rosyjsko-ukraińską oraz rosnącym w gospodarce poziomem inflacji.

## 1.5. Działania antykryzysowe wybranych państw UE

Prawdopodobnie pierwszy przypadek zachorowania na COVID-19 miał miejsce w Chinach w połowie listopada 2019 r. Wirus bardzo szybko rozprzestrzenił się po całym świecie. Już pod koniec stycznia 2020 r. pierwsze zachorowanie odnotowano we Francji, a następnie w pozostałych krajach Unii Europejskiej. Rozprzestrzeniająca się w błyskawicznym tempie infekcja stopniowo zakłóciła funkcjonowanie gospodarek i rynków wszystkich państw UE. Od marca do maja 2020 r. na terenie całej Europy wiele obiektów publicznych m.in. szkoły,

<sup>6</sup> <https://pfrsa.pl/tarcza-finansowa-pfr.html> (dostęp: 10.06.2021).

kina, teatry zostało zmuszonych do zawieszenia swojej działalności. Z dnia na dzień w wyniku wywołanych szoków ekonomicznych wyhamowała bądź całkowicie zatrzymała się produkcja, konsumpcja i aktywność gospodarcza podmiotów w wielu branżach. Wskazuje się, że było to pierwsze od czasów II wojny światowej, ograniczenie różnych form aktywności na tak masową skalę (Furman i in. 2020, s. 176). W związku z tymi wydarzeniami wiele państw podjęło szereg działań mających na celu ochronę miejsc pracy oraz zminimalizowanie negatywnych skutków wynikających z zaburzeń w prawidłowym funkcjonowaniu gospodarek (Bolesta, Sobik 2020, s. 18).

Działania rządów państw członkowskich wzmacniała Unia Europejska, której aktywność wspierała polityki krajowe w celu efektywnej walki z pandemią. Wsparcie to obejmowało przede wszystkim prowadzenie badań nad przyczynami wystąpienia choroby, identyfikację sposobów rozprzestrzeniania się infekcji, przekazywanie informacji oraz wdrożenie edukacji zdrowotnej. Organy Unii Europejskiej zostały zobowiązane także do monitorowania ewentualnych zagrożeń i w przypadku ich wystąpienia wczesnego ostrzeżenia przed istniejącym niebezpieczeństwem (Orłowska i in. 2021, s. 9). W unijnym systemie ochrony zdrowia, kluczową rolę odgrywała Komisja Europejska, a przede wszystkim działający w jej ramach komisarz ds. zdrowia i bezpieczeństwa żywności (Szymańska 2020, s. 1). Pierwsze spotkanie przywódców państw i rządów UE, podczas którego głównym tematem dyskusji była pandemia COVID-19, odbyło się 10 marca 2020 r. Ustalono na nim wspólne cele krajów członkowskich, które obejmowały m.in. ograniczenie rozprzestrzeniania się wirusa, zagwarantowanie dostaw niezbędnego sprzętu medycznego, wsparcie badań naukowych, w tym także działań badawczych nad szczepionką oraz eliminację skutków społeczno-gospodarczych (Turczyński 2020, s. 15).

Mimo podjętej współpracy w ramach przeciwdziałaniu czy walki ze skutkami pandemii, w UE nie istnieje wspólna polityka w zakresie ochrony zdrowia. Państwa członkowskie bowiem dysponują odmiennymi systemami zdrowotnymi, a sytuacja w poszczególnych krajach wyraźnie różniła się m.in. w zakresie kształtowania się wskaźników dotyczących liczby zachorowań. Kraje wypracowały ponadto odmiennie sposoby zarządzania kryzysowego w systemie zdrowotnym oraz różne strategie, jeśli chodzi o organizację placówek zdrowotnych (Furman i in. 2020, s. 177).

Pierwsze przypadki zarażenia wirusem na kontynencie europejskim zostały rozpoznane we Francji 24 stycznia 2020 r. (Massonnaud i in. 2020, s. 1). Konstruowaniu francuskiej tarczy antykryzysowej przyświecały dwa główne cele. Pierwszy dotyczył zachowania jak największej liczby miejsc pracy, natomiast drugi utrzymania płynności finansowej przedsiębiorstw. Wartość programu pomocowego wynosiła ok. 300 mld euro, co stanowiło 11% krajowego PKB Francji. Rząd francuski wprowadził program pomocowy dla wszystkich przedsiębiorstw. Na dotacje dla małych podmiotów gospodarczych przeznaczono 7 mld euro, z kolei dla większych przedsiębiorstw 20 mld euro kredytów (Bolesta, Sobik 2020, s. 25). Wskazując się, że Francja zaraz obok Niemiec i Hiszpanii należy do tych państw europejskich, które na zwalczanie skutków pandemii przeznaczyły największe środki finansowe (*Sytuacja w wybranych...*, 2020, s. 20). Władze francuskie zakazały też eksportu sprzętu medycznego w celu uniknięcia sytuacji, w której wystąpiłyby jego braki w kraju. Pandemia pokazała również, jak ważnym elementem w walce z wirusem mogą być badania. W związku

z tym premier Francji zapowiedział zwiększenie nakładów finansowych na ten cel o 5 mld euro w perspektywie najbliższej dekady (Maślanka 2020, s. 2).

Na terenie Niemiec pierwszy przypadek zachorowania odnotowano 28 stycznia 2020 r. w Bawarii (Turczyński 2020, s. 13). Kryzys polityczny w Turyngii skutecznie odwrócił uwagę władz niemieckich od problemu pandemii w pierwszych tygodniach (Orłowska i in. 2021, s. 24). W początkowej fazie zachorowań podstawą podejmowania działań w zakresie ochrony zdrowia w Niemczech była Ustawa Epidemiologiczna z 2000 r. dotycząca ochrony i wsparcia w sytuacji wystąpienia chorób zakaźnych. W związku z dynamicznym rozwojem sytuacji, w marcu 2020 r. uzupełniono ją o nowe zapisy, które w szczególności dotyczyły zaopatrzenia w wyroby medyczne, zwiększenia zdolności diagnostycznych oraz wyposażenia w środki dezynfekcyjne (Czuba 2020, s. 66).

Model wprowadzania obostrzeń na terenie Niemiec różnił się od modeli znanych z innych państw europejskich. Wynikało to głównie z czynnika federacyjnego. Mianowicie odpowiedzialność za systemy zdrowotne spoczywa na władzach krajów związkowych, których kompetencje umożliwiają decydowanie na podstawie oceny sytuacji epidemiologicznej w regionie o wprowadzeniu poszczególnych przepisów w odróżnieniu od innych państw, gdzie takie zarządzanie odbywa się z poziomu centralnego. W konsekwencji w kraju były widoczne wyraźne różnice dotyczące wprowadzanych obostrzeń. Szczególnie dotyczyły one południowych i zachodnich landów, w których statystyki zachorowań były stosunkowo wysokie, oraz wschodnich, gdzie zakażeń było zdecydowanie mniej. Obserwując sytuację we włoskiej Lombardii, władze niemieckie rozpoczęły zarządzanie kryzysowe. W lutym minister zdrowia zdecydował o powstaniu departamentu bezpieczeństwa zdrowotnego. Położono nacisk na zwiększanie świadomości społeczeństwa głównie poprzez komunikację medialną (Kwiatkowska-Drożdż 2020, s. 1–2).

W celu zwiększenia szans na łagodniejszy przebieg kryzysu, Rząd Republiki Federalnej Niemiec przyjął pod koniec marca 2020 r. tarczę antykryzysową. Środki przeznaczone na jej wykonanie opiewały na kwotę ponad 750 mld euro, co stanowiło 19% PKB. W związku z tym, był to relatywnie jeden z najdroższych programów tego typu w Europie. Rząd, w celu wsparcia przedsiębiorców, powołał Fundusz Stabilizacji Gospodarczej, w ramach którego pomoc finansowa udzielona gospodarce wynosiła 600 mld euro<sup>7</sup>. Wyodrębniono pulę 100 mld euro na pożyczki dla przedsiębiorstw zagrożonych bankructwem. Ponadto 50 mld euro miało zostać przeznaczone na pomoc mniejszym podmiotom. Oferowano bezzwrotne dotacje, które w przypadku przedsiębiorstw zatrudniających do 5 pracowników wynosiły 9 tys. euro na trzy miesiące, a w przypadku firm zatrudniających do 10 osób 15 tys. euro. Wsparcie państwa niemieckiego objęło także pracowników. Wprowadzono program Kurzarbeit, który gwarantował, że w sytuacji konieczności przestoju, 60% wynagrodzenia będzie wypłacane ze środków programu. Tarcza antykryzysowa obejmowała także przydział środków na zasiłki socjalne, a kwota przeznaczona na ten cel wynosiła 7,7 mld euro (Bolesta, Sobik 2020, s. 26–28).

We Włoszech pierwszy przypadek zakażenia również odnotowano 28 stycznia 2020 r. W rezultacie kolejnych zachorowań dwa dni później na terenie całego kraju wprowadzono

<sup>7</sup> <https://www.osw.waw.pl/pl/publikacje/analizy/2020-03-25/niemcy-nowe-instrumenty-pomocowe-dla-gospodarki> (dostęp: 08.06.2021 r.).

stan wyjątkowy. Skutkowało to przejściem przez rząd kompetencji od władz regionalnych w zakresie kierowania służbą zdrowia oraz ustanowieniem komisarza do zarządzania kryzysem. W momencie, w którym liczba zakażonych przekroczyła 100 osób, zawieszono wszelkie manifestacje oraz zgromadzenia publiczne. Wprowadzono również „czerwone strefy”, które nie mogły być przez mieszkańców opuszczane. Natomiast 9 marca na terenie całego kraju ograniczono przemieszczanie się ludności oraz zamknięto szkoły (Pawłowski 2020, s. 1). Od momentu pojawienia się wirusa w Europie, Włochy należały do tych państw, które w największym stopniu zostały dotknięte pandemią. Szybko rosnące statystyki dotyczące zachorowań zakłóciły prawidłowe funkcjonowanie oddziałów szpitalnych. Mimo że włoski system zdrowotny jest uważany za jeden z najlepszych na świecie, w niektórych regionach stał się on niewydolny. Jako przykład może posłużyć Lombardia, gdzie doszło do przepełnienia szpitali i zabrakło środków medycznych oraz specjalistycznego sprzętu (Magnavita 2020, s. 32).

Podstawą działania włoskich władz w celu ograniczenia negatywnych skutków pandemii został plan zarządzania kryzysowego opracowany przez Ministerstwo ds. Wewnętrznych. W wyniku rozwoju sytuacji epidemiologicznej wprowadzano dekrety dotyczące działań prewencyjnych oraz powołano sztab kryzysowy w postaci Komitetu Naukowo-Technicznego ds. Pandemii. Główną funkcją tej grupy była analiza zaistniałej sytuacji epidemiologicznej (Golinowska, Zabdyr-Jamroz 2020, s. 10). Władze we Włoszech nie pozostały obojętne również wobec kwestii kultury oraz edukacji w czasie pandemii. Utworzono bowiem specjalne fundusze na rzecz wsparcia kultury oraz przeznaczono środki finansowe na organizację nauki zdalnej, a także pomoc w wyposażeniu obywateli w odpowiedni sprzęt. Na zakup komputerów oraz innych narzędzi cyfrowych przeznaczono 85 mln euro (*Sytuacja w wybranych...*, 2020, s. 17).

Warto przyrzeć się również sytuacji w państwach bałtyckich. Władze tych państw natchmianst zareagowały na nagłą sytuację związaną z pandemią i wprowadziły przewidzianą prawem sytuację nadzwyczajną. Pierwszy przypadek zarażenia COVID-19 w tym regionie odnotowano 27 lutego 2020 r. w Estonii. W konsekwencji rząd rozpoczął działania mające na celu zahamowanie rozprzestrzeniania się infekcji. 13 marca 2020 r. na terenie kraju ogłoszono stan nadzwyczajny oraz zaczęto wprowadzać restrykcje, m.in. zamknięto kina, teatry, zakazano organizowania imprez publicznych oraz nakazano zamknięcie szkół (Buckley i in. 2020, s. 4). W ślad za Estonią podobne restrykcje zaczęły ogłaszać inne państwa bałtyckie.

Szacuje się, że konsekwencje spowolnienia gospodarczego w państwach bałtyckich będą bardziej odczuwalne niż w pozostałych krajach UE, co jest uwarunkowane faktem, że mniejsze gospodarki bardziej dotkliwie odczuwają zmiany koniunkturalne. W związku z tym, w celu ograniczenia negatywnych skutków wynikających z zaburzenia funkcjonowania gospodarki, władze tych państw wprowadziły pakiety pomocowe. W początkowej fazie pandemii największe nominalne wsparcie zapowiedziała Litwa. Miało ono wynieść ok. 5 mld euro, co stanowiło 10% jej PKB. Rząd natomiast w pierwszym okresie pandemii zatwierdził połowę tej sumy. Sejm litewski podjął również decyzję o umożliwieniu rządowi regulacji cen, co miało być zabezpieczeniem przed ich nieuzasadnionym wzrostem (Raś 2020, s. 1). Rząd estoński z kolei zatwierdził pakiet środków mających za zadanie złagodzenie skutków gospodarczo-społecznych, głównie poprzez wsparcie pracowników i przedsię-

biorców. Budżet przeznaczony na realizację tego celu miał wynieść co najmniej 2 mld euro<sup>8</sup>. Oprócz działań rządu, Ministerstwo Gospodarki i Komunikacji zapewniło pomoc w łagodzeniu problemów związanych z płynnością finansową przedsiębiorstw za pośrednictwem Fundacji KredEx oraz Fundacji Rozwoju Obszarów Wiejskich. Wsparcie KredEx opierało się głównie na oferowaniu gwarancji na udzielone pożyczki oraz kredytów inwestycyjnych (Aamer i in. 2020, s. 8).

Polska na tle innych państw UE stosunkowo późno musiała zmierzyć się z wystąpieniem pierwszego ogniska zakażenia, bo dopiero 4 marca 2020 r. (Staniszewski 2020, s. 27). Rząd, zgodnie z zaleceniami WHO, rozpoczął wówczas wprowadzanie kolejnych restrykcji. Pierwszy etap wprowadzania obostrzeń obejmował m.in. zamknięcie placówek szkolnych i uczelni, zakazano prowadzenia działalności przez restauracje oraz placówki gastronomiczne, a także ograniczono możliwość swobodnego przemieszczania się (Czech i in. 2020, s. 40).

Podobnie jak w przypadku większości państw europejskich, polskie władze również zdecydowały się na uruchomienie środków finansowych w ramach programów pomocowych w postaci tzw. tarcz antykryzysowych (Uścińska 2021, s. 10–14; Kubiczek, Derej 2022, s. 38–42). Na walkę z kryzysem wywołanym pandemią, ochronę gospodarki oraz miejsc pracy, przeznaczono łącznie ponad 312 mld zł. Wartość wsparcia oferowanego w ramach dziewięciu rządowych tarcz to 212 mld zł. Częścią programu jest również Tarcza Finansowa PFR 1.0 i 2.0, w ramach której na subwencje finansowe dla mikrofirm i sektora MSP przeznaczono 100 mld zł. Poza finansowaniem przedsiębiorstw, programem inwestycji publicznych czy wzmocnieniem systemu finansowego, środki przeznaczono na zabezpieczenia systemu ochrony zdrowia oraz zabezpieczenie pracowników<sup>9</sup>.

Warto zwrócić uwagę na sytuację w Szwecji, która jest krajem o najbardziej liberalnej strategii walki z pandemią COVID-19 (Orłowska i in. 2021, s. 56). Najważniejszym aspektem odmiennego podejścia władz do walki z pandemią jest obowiązujący ustrój państwowy, który w bardzo istotny sposób ogranicza władzę wykonawczą rządu. Ponadto zgodnie z regulacjami prawnymi, w kraju nie ma konstytucyjnej możliwości ogłoszenia stanu nadzwyczajnego. Rząd otrzymał jedynie bardzo okrojone kompetencje umożliwiające ograniczenie przemieszczania się (Perliński 2020, s. 26–27). W konsekwencji działania władz nie polegały na wprowadzaniu zakazów, a jedynie na formułowaniu zaleceń, którymi powinno się kierować społeczeństwo, mając na uwadze dobro ogółu. Nieliczne zakazy wprowadzone przez rząd dotyczyły m.in. organizacji zgromadzeń z udziałem powyżej 50 osób oraz odwiedzin w domach opieki dla osób starszych. Natomiast rekomendacje obejmowały m.in. pozostanie w domu w przypadku wystąpienia jakichkolwiek objawów choroby, unikanie kontaktu z innymi oraz jeśli to możliwe, przejście w tryb pracy zdalnej. Decyzja o zamknięciu szkół i przedszkoli pozostawała w zakresie władz tych podmiotów. Nie zamknięto również restauracji ani barów. Natomiast władze państwa zaangażowały się w łagodzenie negatywnych skutków pandemii w aspekcie gospodarczym. Na ten cel, według znowelizowanego budżetu, planowano przeznaczyć 300 mld koron szwedzkich (Jóźwiak 2020, s. 2).

<sup>8</sup> <https://www2.deloitte.com/ee/en/pages/about-deloitte/articles/covid-19--package-of-economic-measures.html> (dostęp: 09.11.2022 r.).

<sup>9</sup> <https://www.gov.pl/web/tarczaantykrizysowa> (dostęp: 09.11.2022 r.).

To, w jaki sposób państwa europejskie radziły sobie z ograniczeniem transmisji wirusa, a następnie z łagodzeniem i przeciwdziałaniem skutkom wywołanego przez niego kryzysu, w głównej mierze zależało m.in. od sytuacji epidemiologicznej, gospodarczej, społecznej, politycznej, stopnia rozwoju technologii w danym kraju oraz przygotowania systemu opieki zdrowotnej. Przyjęte strategie były tak różne, że trudno byłoby wskazać konkretne modele reakcji. W zdecydowanej większości rządy decydowały się jednak zachować wysoki poziom restrykcyjności. Rozwój pandemii i wizja recesji gospodarczej zmobilizowały również władze do działania i uruchomienia środków publicznych w ramach tzw. pakietów pomocowych w skali bezprecedensowej (Alińska 2021, s. 84–94). Zachowanie ciągłości procesów gospodarczych oraz poprawnego funkcjonowania społeczeństwa wymagało odpowiednich impulsów finansowych w postaci różnego rodzaju dotacji, pożyczek, gwarancji czy ulg. Kraje różniła jedynie skala pomocy oraz warunki jej uzyskania.



## 2. Wpływ pandemii COVID-19 na sytuację makroekonomiczną Polski

### 2.1. Relatywna sytuacja Polski na tle innych krajów UE

Pandemia COVID-19, której początki datuje się na przełom 2020/2021 r. po roku obecności na świecie objęła swoim zasięgiem niemal wszystkie państwa świata. Według danych opublikowanych przez Worldometer z 15 grudnia 2021 r. światowa skala zakażeń COVID-19 przekroczyła 272 mln przypadków. W państwach UE w tym okresie odnotowano 49,5 mln przypadków zachorowań, co stanowiło około 18% wszystkich światowych zakażeń<sup>1</sup>.

Według zgromadzonych danych, pandemia COVID-19 opanowała bez wyjątku wszystkie państwa UE. Najbardziej dotkliwa okazała się dla środkowej części kontynentu. Francja, Niemcy oraz Hiszpania były państwami o największej bezwzględnej liczbie odnotowanych przypadków COVID-19. Warto jednak pamiętać, że są to kraje o stosunkowo dużej liczbie ludności. Polska wówczas była piątym krajem z największą liczbą przypadków zachorowań (rysunek 2.1.).

W czasie pandemii istotnym wskaźnikiem, o jakim informowały władze poszczególnych państw, była liczba zgonów spowodowanych chorobą. Do 15 grudnia 2021 r. w skali światowej, poziom ten przekroczył próg 5 mln. Na terenie państw UE z powodu zakażenia wirusem zmarło 872,6 tys., co stanowiło 17% wszystkich śmiertelnych przypadków w tym czasie. Sytuacja związana z poziomem śmiertelności z powodu COVID-19 w poszczególnych państwach UE była jednak zróżnicowana. Wielkość państwa, liczba ludności oraz rozbieżność w samej metodologii uznawania wirusa za przyczynę zgonów, zdecydowały o tym, że statystyki dotyczące śmiertelności były trudno porównywalne. Dane podawane w tym zakresie dotyczyły m.in. bezwzględnej liczby zgonów, liczby zgonów w przeliczeniu na 100 tys. mieszkańców oraz wskaźnika nadmiarowych zgonów (Niżnik 2021, s. 136–138).

---

<sup>1</sup> <https://www.worldometers.info> (dostęp: 15.12.2021).

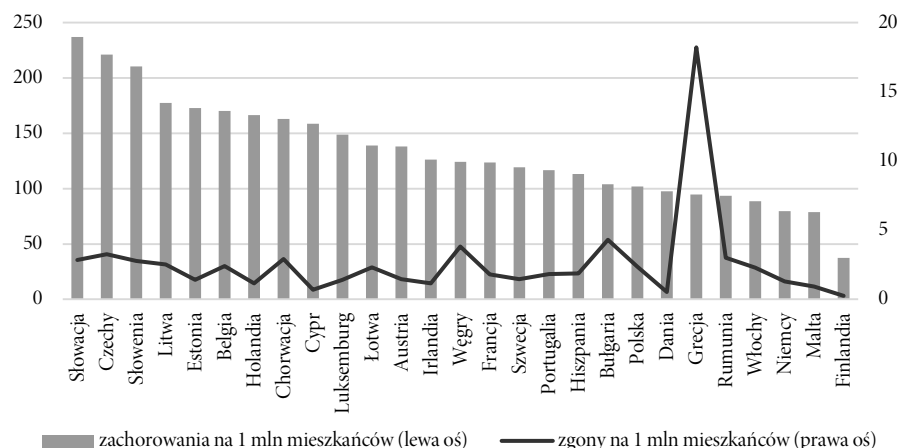




Ze względu na silny związek między liczbą odnotowanych przypadków COVID-19 na terenie danego państwa a liczbą jego mieszkańców, należałoby przedstawić powyższe dane zrelatywizowane liczebnością populacji danego kraju. Umożliwi to zobrazowanie skali zakażeń w poszczególnych krajach, niezależnie od ich wielkości. Analiza danych w tym układzie pozwala zauważyć, że najwyższym wskaźnikiem zakażeń na 1 mln mieszkańców cechowały się państwa położone na południe od Polski, tj. Czechy, Słowenia oraz dodatkowo Litwa i Estonia (rysunek 2.3.). Najniższy poziom można było zaobserwować w Finlandii, Niemczech oraz we Włoszech. W przypadku Polski liczba zarażeń na 1 mln mieszkańców wyniosła 102 tys., co uplasowało ten kraj wśród ośmiu państw z najniższym poziomem zachorowań.

Rysunek 2.3.

Zachorowania oraz zgony na 1 mln mieszkańców (stan na 15 grudnia 2021 r.) (tys.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ECDC.

Liczba zgonów na 1 mln mieszkańców była najwyższa w Grecji i był to wynik znacząco odbiegający od tych odnotowanych przez inne państwa UE (rysunek 2.3.). Mogło to być związane ze słabą kondycją systemu opieki zdrowotnej w tym kraju, w wyniku czego w dobre wzmoczonych zachorowań, system ochrony zdrowia został poważnie przeciążony.

Innym źródłem informacji nt. skali potencjalnego oddziaływania COVID-19 jest opracowany przez Eurostat wskaźnik nadmiernej śmiertelności (ang. *excess mortality*). Stanowi on odsetek nadmiarowych zgonów w porównaniu ze średnią liczbą zgonów w analogicznym okresie (np. w miesiącu) w latach 2016–2019. Analiza takich danych pozwala zauważyć, że pierwszy szczyt śmiertelności przypadł na kwiecień 2020 r. Wówczas UE odnotowała o 25% przeciętnie wyższą śmiertelność, a w trzech państwach badany wskaźnik przekroczył 50% (Hiszpania 80,8%, Belgia 73,1% oraz Holandia 53,8%). Z kolei Bułgarii, Lotwy i Chorwacji ten szczyt zgonów nie dotyczył (tabela 2.1.).

Tabela 2.1.  
Wskaźnik nadmiernej śmiertelności (%)

Kraje	2020												2021											
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX			
UE	-6	-3	14	25	3	2	3	8	8	17	40	30	16	6	11	21	11	7	5	9	12			
Szwecja	-3	-5	2	38	24	11	-1	-1	-2	-3	11	25	18	-5	-7	-4	1	-2	-2	0	4			
Włochy	-10	-1	50	42	4	0	3	5	6	16	52	27	9	5	18	23	8	6	5	9	7			
Hiszpania	-5	-3	54	81	6	-3	7	12	15	22	24	7	18	11	0	4	5	4	10	21	12			
Francja	-5	-2	16	36	2	3	-1	6	8	16	31	16	10	9	7	17	9	3	3	11	9			
Węgry	-10	-6	-2	1	-3	0	-2	-1	4	16	59	46	6	0	51	50	10	8	4	-1	3			
Portugalia	-4	-4	6	16	10	4	26	7	14	15	26	21	61	25	-5	-6	-1	0	6	9	9			
Czechy	-2	0	-1	3	-1	4	4	7	11	53	76	45	55	41	62	31	7	1	0	-1	5			
Luksemburg	-8	-11	6	19	7	0	0	12	7	6	45	33	9	-4	10	8	1	6	1	-1	6			
Niemcy	-2	-4	-3	9	2	3	-1	7	6	5	13	31	23	-2	-9	7	8	8	3	4	11			
Belgia	-4	-5	12	73	8	-1	-7	18	2	23	59	19	2	-9	-10	7	5	1	-2	-1	3			
Malta	0	-8	17	13	2	-4	7	13	22	21	38	41	4	16	33	0	13	2	18	27	17			
Finlandia	-10	0	1	8	6	6	2	4	7	2	6	4	-2	-2	-4	-1	6	6	10	13	12			
Irlandia	-9	-2	3	37	6	-6	-4	1	-2	5	-4	-8	20	17	-6	-1	5	-1	7	10	11			
Cypr	2	1	10	3	25	9	9	2	8	8	9	8	7	-1	10	34	19	21	43	60	28			
Austria	-2	-1	5	11	2	2	3	5	9	12	48	38	9	-3	0	12	9	12	6	9	13			
Dania	-2	-7	-4	6	-1	1	2	2	4	2	6	11	11	-7	-12	-2	6	6	8	12	11			
Holandia	-4	-4	15	54	4	1	-3	9	6	18	21	23	19	4	-3	11	8	7	6	11	12			
Polska	-6	-2	-1	4	4	5	6	11	11	45	97	50	26	11	38	65	27	14	7	6	10			

Kraje	2020												2021								
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
Słowenia	-5	1	0	7	3	11	5	4	9	27	93	81	28	-1	4	12	11	15	1	-4	16
Chorwacja	-14	-2	2	-4	-6	1	2	2	8	12	45	61	8	2	3	31	24	15	6	7	20
Słowacja	-4	-2	2	-1	0	0	2	5	5	21	39	58	75	69	55	29	10	9	2	1	12
Grecja	1	7	8	1	4	-2	6	7	10	4	28	20	-8	-3	16	25	21	13	21	34	26
Estonia	-10	-6	-1	5	1	2	4	4	7	1	6	14	13	9	31	27	14	19	15	10	21
Litwa	-12	-11	-1	2	-2	8	4	7	7	10	36	70	29	2	6	10	13	15	10	12	32
Łotwa	-8	-9	-13	-3	-1	4	-1	4	-1	4	11	29	29	14	-2	5	14	20	13	8	16
Bulgaria	-11	1	-4	-2	-3	0	6	6	5	13	94	75	0	6	53	77	26	9	8	19	50
Rumunia	-9	-2	-3	3	0	4	12	16	15	26	63	45	12	6	26	39	16	5	6	2	32

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Druga fala śmiertelności przypadła na sierpień 2020 r. Wówczas jednak przyrosty nie były już tak znaczące, jak kilka miesięcy wcześniej. Najwyższe wartości tego wskaźnika kształtowały się na poziomie 17%. Na tle Europy, niepokojąca wydawała się jednak sytuacja Polski. Podczas pierwszej fali pandemii wskaźnik nadmiernej śmiertelności w Polsce był stosunkowo niski, jednak druga fala charakteryzowała się już znacznie wyższą śmiertelnością, wskazując na pewne opóźnienie w transmisji wirusa. Polska znalazła się na szóstym miejscu wśród państw, dla których ten wskaźnik był najwyższy.

Kolejne miesiące nie przyniosły spadku analizowanego wskaźnika, ponieważ od września wzrost śmiertelności w państwach UE był coraz silniejszy, osiągając kolejny szczyt w listopadzie 2020 r. Wtedy na terenie UE wskaźnik nadmiernej śmiertelności przekroczył 40%. Tym razem Polska, osiągając wskaźnik na poziomie 97%, okazała się krajem najsilniej dotkniętym pandemią COVID-19. Nieznacznie mniejsze nasilenie nadmiarowych zgonów wystąpiło w Bułgarii (94%), Słowenii (93%) czy Czechach (76%).

Na przełomie roku 2020 i 2021 doszło do stabilizacji sytuacji związanej ze śmiertelnością w niektórych państwach UE. W marcu 2021 r. najgorsza sytuacja dotyczyła państw Europy Środkowej, w tym przede wszystkim Polski, Czech, Słowacji oraz Węgier. W kwietniu 2021 r. Polska zaraz po Bułgarii była drugim krajem z najwyższym wynikiem zgonów. Te dwa państwa odnotowały wzrost śmiertelności powyżej 60%, podczas gdy średnia dla UE wynosiła wówczas 21%. Kolejne miesiące charakteryzowały się poprawą sytuacji w Polsce. We wrześniu 2021 r., podczas kolejnego wzrostu liczby zgonów w Europie, Polska znalazła się w końcówce tego zestawienia z relatywnie niskim wskaźnikiem nadmiarowych zgonów (tabela 2.1.).

Historia gospodarcza dowodzi, że dysfunkcje w prawidłowym funkcjonowaniu podmiotów gospodarczych prowadzą do naruszenia równowagi, co z kolei stanowić może poważne zagrożenie dla harmonijnego rozwoju całej gospodarki. Obecność pożądanych bodźców z reguły odpowiada za stymulację gospodarki do rozwoju, natomiast negatywne zmiany mogą prowadzić do wystąpienia kryzysu gospodarczego. Takim negatywnym bodźcem w tym rozumieniu było pojawienie się i rozprzestrzenianie wirusa SARS-CoV-2. Pandemia COVID-19 spowodowała bowiem szereg zmian w funkcjonowaniu światowych gospodarek.

Pandemia COVID-19 spowodowała szereg zmian w funkcjonowaniu światowych gospodarek. Do jednych z najbardziej destabilizacyjnych skutków wystąpienia tego zjawiska można zaliczyć recesję, która dotknęła większość państw. Pierwsze implikacje dla funkcjonowania krajowych gospodarek w związku z wprowadzonymi obostrzeniami pojawiły w marcu 2020 r. Walka z pierwszą falą pandemii spowodowała, że w I kw. 2020 r. gospodarka strefy euro odnotowała spadek realnego PKB rzędu 3,1% w stosunku do analogicznego okresu w roku poprzednim, natomiast gospodarka UE odnotowała ujemne tempo wzrostu na poziomie 2,5%. Spośród 27 krajów UE aż 14 państw zakończyło I kw. ze spadkiem PKB w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego. Największy dotyczył tych gospodarek, w których najwcześniej pojawiły się pierwsze przypadki zakażenia COVID-19, tj. we Włoszech, Francji oraz Hiszpanii.

Masowe załamanie i kurczenie się krajowych gospodarek nastąpiło jednak dopiero w II kw. 2020 r. W tym czasie we wszystkich państwach UE, poza Irlandią, wyraźnie wyhamo-

wało tempo wzrostu gospodarczego. Recesja trwała kilka miesięcy (tabela 2.2.). Polska, ze spadkiem PKB na poziomie 7,8%, znalazła się w grupie ośmiu krajów, w których spadek ten był najmniejszy. Sytuacja gospodarcza zaczęła się względnie stabilizować wraz z nadejściem III kw. 2020 r., co m.in. wiązało się z powolnym wychodzeniem z szoku popytowego, z jakim państwa zmierzyły się w pierwszych miesiącach pandemii. We wszystkich krajach UE spadki PKB w tym kwartale okazały się mniejsze niż w poprzednim. Taki stan rzeczy nie trwał jednak długo, ponieważ w IV kw. 2020 r. Europa musiała zmierzyć się z II falą pandemii. Ponowne restrykcje związane z aktywnością podmiotów gospodarczych szybko przełożyły się na pogorszenie sytuacji gospodarczej i większe spadki PKB. Większość państw UE 2020 r. zakończyło ujemnym tempem wzrostu gospodarczego. Recesja, która dotknęła kraje UE, miała jednak charakter krótkookresowy, ponieważ wzrost gospodarczy powrócił do krajów Europy w II kw. 2021 r. Od tego momentu gospodarki zaczęły wychodzić z recesji spowodowanej pandemią.

Tabela 2.2.

Dynamika PKB w krajach UE (%)

Kraje	2019				2020				2021		
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
UE	2,2	1,8	2,0	1,4	-2,5	-13,7	-3,9	-4,1	-1,1	13,8	4,1
Strefa euro	1,9	1,6	1,7	1,2	-3,1	-14,5	-4,1	-4,4	-1,1	14,4	3,9
Chorwacja	4,8	3,4	2,9	3,0	1,0	-14,2	-10,4	-7,4	-0,5	16,8	15,5
Grecja	1,4	2,0	2,3	1,4	-1,0	-15,7	-11,0	-7,3	-1,9	16,6	13,4
Irlandia	5,2	4,6	5,4	5,3	6,8	1,0	11,0	4,6	11,0	20,8	11,4
Malta	6,8	6,2	4,7	6,0	1,1	-14,9	-10,6	-7,9	-1,0	14,9	9,8
Estonia	4,6	4,1	4,2	3,2	0,3	-6,0	-3,3	-1,3	3,3	12,5	9,2
Rumunia	5,2	4,4	3,5	3,8	2,4	-9,9	-5,1	-2,2	-0,4	13,8	8,1
Węgry	5,2	4,6	4,4	4,0	1,8	-13,3	-4,5	-3,4	-1,5	17,3	6,1
Litwa	4,9	4,9	4,3	4,2	3,9	-3,1	-0,6	-0,2	0,8	8,9	5,9
Cypr	5,7	5,8	5,8	3,8	0,5	-12,1	-5,1	-4,3	-2,1	13,3	5,6
Austria	2,4	1,5	1,7	0,3	-3,0	-13,7	-4,5	-6,1	-4,1	12,8	5,6
Polska	5,5	4,9	4,6	4,0	2,2	-7,8	-1,9	-2,5	-1,1	10,9	5,5
Luksemburg	2,7	4,8	3,1	2,6	0,0	-7,7	0,0	0,7	5,6	12,6	5,3
Łotwa	4,5	3,0	1,4	0,8	-1,3	-8,5	-2,8	-1,8	-0,2	10,3	5,1
Holandia	2,0	1,8	1,9	1,9	-0,4	-9,1	-2,6	-3,1	-2,3	10,7	5,0
Belgia	2,1	2,1	2,4	2,1	-1,4	-13,3	-3,6	-4,4	0,0	15,1	4,9
Słowenia	4,4	2,8	2,9	3,0	-2,4	-11,3	-2,0	-3,5	2,7	15,7	4,8
Bułgaria	5,6	4,5	3,5	3,1	-1,0	-7,7	-4,6	-2,9	-1,4	7,1	4,6
Szwecja	2,4	1,8	2,6	1,4	0,0	-8,3	-2,1	-2,0	0,0	9,6	4,5
Portugalia	2,8	2,6	2,5	2,8	-2,6	-17,9	-6,3	-6,8	-5,7	16,1	4,2

Kraje	2019				2020				2021		
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
Finlandia	0,8	1,7	1,7	1,2	0,1	-7,1	-2,7	-1,7	-1,2	7,9	4,0
Włochy	0,5	0,6	0,6	-0,1	-5,9	-18,1	-5,4	-6,6	-0,6	17,1	3,9
Dania	2,3	2,4	2,1	1,7	0,2	-6,6	-1,3	-0,5	-0,2	8,8	3,6
Francja	2,1	2,3	2,0	0,9	-5,4	-18,6	-3,6	-4,3	1,5	18,8	3,3
Czechy	3,0	3,0	3,0	2,9	-1,5	-10,9	-5,4	-5,3	-2,5	8,5	3,1
Hiszpania	2,4	2,2	2,0	1,7	-4,3	-21,5	-8,7	-8,8	-4,2	17,5	2,7
Niemcy	1,6	0,5	1,4	0,9	-1,9	-11,3	-3,7	-2,9	-3,0	10,0	2,6
Słowacja	3,6	2,8	2,0	2,0	-2,8	-10,1	-2,2	-2,3	0,3	10,1	1,3

Objaśnienia: zacięto wartości ujemne. Zmiana kwartału do kwartału roku poprzedniego.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Mimo iż pandemia uderzyła w zwalniająco polską gospodarkę i gwałtowne pogorszenie koniunktury dotyczyło wszystkich sektorów gospodarki, pod względem dynamiki PKB sytuacja Polski na tle pozostałych państw UE kształtowała się relatywnie dobrze. W Polsce przez większą część okresu trwania pandemii udało się utrzymać spadek PKB powyżej średniego wskaźnika dla UE (tabela 2.2.).

Należy przypuszczać, iż było to możliwe dzięki mniejszemu uzależnieniu polskiej gospodarki od eksportu niż w przypadku innych państw, mniejszemu udziałowi sektora turystycznego w tworzeniu PKB czy słabszym powiązaniom handlowym z Chinami. Nie bez znaczenia pozostał również fakt szybkiego tempa wzrostu gospodarczego, jakie polska gospodarka odnotowała w 2019 r.

Z kolei największe kwartalne spadki PKB dotyczyły krajów, w których skala zakażeń była największa, tj. Hiszpanii, Francji oraz Włoch. Ponadto silne uzależnienie hiszpańskiej i włoskiej gospodarki od sektora turystyki mogło zadecydować o tym, że to właśnie w tych krajach recesja była najgłębsza.

Należy zauważyć jeszcze jedną prawidłowość. Głębokość recesji była zróżnicowana ze względu na region Europy. Kurczenie gospodarek było najbardziej widoczne w krajach tzw. starej Unii (m.in. Hiszpania, Włochy, Portugalia, Austria, Niemcy itd.), gdzie spadek PKB był prawie dwukrotnie wyższy niż w państwach Europy Środkowej i Wschodniej (Litwa, Estonia, Polska, Rumunia itd.). Wynikało to m.in. z odmiennej struktury tych gospodarek.

Przeprowadzone estymacje z wykorzystaniem technik panelowych na grupie 42 krajów dowiodły, że na ujemne tempo wzrostu gospodarczego w okresie kumulacji negatywnych skutków pandemii miały wpływ przede wszystkim większa skala restrykcji sanitarnych wdrożonych przez rządy państw, które starały się ograniczyć rozprzestrzenianie koronawirusa, oraz większa śmiertelność obywateli. W przypadku gospodarek, w których wdrożono bardziej restrykcyjne ograniczenia początkowe, spadki PKB były głębsze, jednakże późniejsza ścieżka ich wzrostu szybsza (König, Winkler 2021, s. 35–36).

Szok wywołany pandemią COVID-19 i związane z nim wyraźne wyhamowanie aktywności gospodarczej, a także późniejsza realizacja programów antykrzysowych, znalazły swoje odzwierciedlenie w zmianie poziomu inflacji. Początkowo silne ograniczenie konsumpcji, a także zmniejszenie dochodów rozporządzalnych obywateli w wyniku przejściowego ograniczenia wysokości ich wynagrodzeń, wdrażanych przestojów produkcyjnych, redukcja zatrudnienia doprowadziły do ograniczenia poziomu cen w większości krajów UE. Te spadki dodatkowo były napędzane przez załamanie cen surowców, jakiego globalna gospodarka doświadczyła ze względu na załamanie koniunktury gospodarczej.

Wskaźnik inflacji w UE-27<sup>2</sup> uległ ograniczeniu z 1,7% w styczniu 2020 r. do 0,5% w maju 2020 r., by następnie w sierpniu osiągnąć swoje minimum wynoszące 0%. Od września do grudnia 2020 r. stopa inflacji utrzymywała się na poziomie 0,2% (tabela 2.3.).

Tabela 2.3.

Wskaźnik inflacji HICP w krajach UE27 w wybranych miesiącach

Kraje	2020					2021				
	01	03	06	09	12	01	03	06	09	12
UE27	1,7	1,1	0,7	0,2	0,2	1,2	1,7	2,2	3,6	5,3
Strefa euro	1,4	0,7	0,3	-0,3	-0,3	0,9	1,3	1,9	3,4	5,0
Belgia	1,4	0,4	0,2	0,5	0,4	0,6	1,6	2,6	3,8	6,6
Bułgaria	3,4	2,4	0,9	0,6	0,0	-0,3	0,8	2,4	4,0	6,6
Czechy	3,8	3,6	3,4	3,3	2,4	2,2	2,3	2,5	4,0	5,4
Dania	0,8	0,3	0,2	0,5	0,4	0,4	0,9	1,9	2,4	3,4
Niemcy	1,6	1,3	0,8	-0,4	-0,7	1,6	2,0	2,1	4,1	5,7
Estonia	1,6	1,0	-1,6	-1,3	-0,9	0,3	0,9	3,7	6,4	12
Irlandia	1,1	0,5	-0,6	-1,2	-1,0	-0,1	0,1	1,6	3,8	5,7
Grecja	1,1	0,2	-1,9	-2,3	-2,4	-2,4	-2,0	0,6	1,9	4,4
Hiszpania	1,1	0,1	-0,3	-0,6	-0,6	0,4	1,2	2,5	4,0	6,6
Francja	1,7	0,8	0,2	0,0	0,0	0,8	1,4	1,9	2,7	3,4
Chorwacja	1,8	0,5	-0,4	-0,3	-0,3	0,0	1,6	2,2	3,5	5,2
Włochy	0,4	0,1	-0,4	-1,0	-0,3	0,7	0,6	1,3	2,9	4,2
Cypr	0,7	0,1	-2,2	-1,9	-0,8	-0,8	0,3	2,2	3,6	4,8
Łotwa	2,2	1,4	-1,1	-0,4	-0,5	-0,5	0,3	2,7	4,7	7,9
Litwa	3,0	1,7	0,9	0,6	-0,1	0,2	1,6	3,5	6,4	10,7
Luksemburg	2,5	0,3	-0,4	-0,3	-0,3	1,1	2,5	3,4	4,0	5,4
Węgry	4,7	3,9	2,9	3,4	2,8	2,9	3,9	5,3	5,5	7,4
Malta	1,4	1,2	1,0	0,5	0,2	0,2	0,1	0,2	0,7	2,6
Holandia	1,7	1,1	1,7	1,0	0,9	1,6	1,9	1,7	3,0	6,4

<sup>2</sup> W porównaniu do poprzedniego roku.



Kraje	2020					2021				
	01	03	06	09	12	01	03	06	09	12
Austria	2,2	1,6	1,1	1,2	1,0	1,1	2,0	2,8	3,3	3,8
Polska	3,8	3,9	3,8	3,8	3,4	3,6	4,4	4,1	5,6	8,0
Portugalia	0,8	0,1	0,2	-0,8	-0,3	0,2	0,1	-0,6	1,3	2,8
Rumunia	3,9	2,7	2,2	2,1	1,8	2,0	2,5	3,5	5,2	6,7
Słowenia	2,3	0,7	-0,8	-0,7	-1,2	-0,9	0,1	1,7	2,7	5,1
Słowacja	3,2	2,4	1,8	1,4	1,6	0,7	1,5	2,5	4,0	5,1
Finlandia	1,2	0,9	0,1	0,3	0,2	1,0	1,4	1,9	2,1	3,2
Szwecja	1,5	0,8	0,9	0,6	0,6	1,9	2,1	1,8	3,0	4,5

Objaśnienia: w tabeli 2.3. zacieniowano wartości ujemne, wskazujące na deflację. Z uwagi na rozmiary tabeli 2.3. ograniczono liczbę prezentowanych miesięcy. Zmiana wskaźnika HICP w porównaniu do analogicznego miesiąca roku poprzedniego.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Spadek zagregowanego popytu, łączne z ograniczeniem cen surowców był tak silny, że podczas pandemii COVID-19 wiele krajów doświadczyło deflacji. W przypadku części gospodarek, tj. Belgii, Danii, Bułgarii, Finlandii, Szwecji, były to wydarzenia dość incydentalne, obejmujące jeden do maksymalnie trzech miesięcy. Jednakże dla wielu gospodarek, w szczególności krajów strefy euro, deflacja pojawiła się w kwietniu lub maju 2020 r. i najczęściej trwała co najmniej do końca 2020 r. Ten stan opisywał m.in. Estonię, Irlandię, Grecję, Hiszpanię, Włochy, Chorwację, Cypr, Łotwę, Luksemburg, Portugalię, Słowenię. Spośród tych krajów najdłużej spadek cen odnotowano w Grecji (14 miesięcy), Irlandii (11), Słowenii (11), Hiszpanii (10), Łotwie (10).

2021 r. przyniósł dynamiczny wzrost średniego poziomu cen we wszystkich krajach UE. W 2021 r. ceny w UE wzrosły z poziomu 1,2% w styczniu do 5,3% w grudniu 2021 r. Najwyższe opisywały na koniec 2021 r. Estonię (12%), Litwę (10,7%), Polskę (8%) (tabela 2.3.).

W znacznej części obserwowany wzrost cen w gospodarkach był następstwem uwarunkowań globalnych, ale również wewnętrznych. Z jednej strony wzrost aktywności gospodarczej wymusił zwiększenie popytu na surowce, energię, towary na rynkach globalnych, co w połączeniu z ograniczeniami o charakterze podażowym w postaci zaburzonych łańcuchów dostaw dodatkowo stymulowało wzrost cen z uwagi na ożywiony popyt, który w wielu przypadkach nie mógł być w pełni zaspokojony odpowiednią dostępnością towarów.

Na to nakładały się realizowane już od kilku miesięcy działania stymulujące popyt w wielu gospodarkach, utożsamiane m.in. z działaniem tarcz antykryzysowych, jako elementów polityki antycyklicznej czy fiskalnej, oraz dodatkowo ekspansywna polityka monetarna realizowana przez banki centralne (niskie stopy procentowe połączone z tzw. luzowaniem ilościowym, istotnie zmniejszającym koszt pieniądza i zwiększającym jego podaż w gospodarce). Programy antykryzysowe — różne co do skali i zakresu interwencji — z jednej strony pozwalały ograniczyć spadek zatrudnienia i skalę likwidacji majątku produkcyjnego wśród przedsiębiorstw, ale z drugiej, przez np. wzrost środków kierowanych

w postaci transferów np. na przestoje produkcyjne, przejmowanie opłat części wynagrodzeń przez państwo, w niewystarczająco szybki sposób aktywizowały wolne zasoby pracy, które mogłyby zwiększyć podaż na rynku (i przyczynić się przez to do obniżenia dynamiki wzrostu cen). Czynniki ograniczającymi w pełni powrót zasobów pracy były także kolejne fale i odmiany koronawirusa, występujące problemy zdrowotne, a także obawa przed powrotem do „stacjonarnego” zatrudnienia. Doprowadziło to w wielu gospodarkach do zakotwiczenia oczekiwań inflacyjnych na wysokich poziomach, co stymulowało także dalsze wzrosty cen oraz wzrost płac przez żądania placowe.

Światowy kryzys gospodarczy zapoczątkowany wybuchem pandemii spowodował także zaburzenia w funkcjonowaniu globalnych łańcuchów dostaw i światowego handlu. Różnił się w tym względzie od poprzedniego światowego kryzysu ekonomicznego, który przybierał głównie formę szoku popytowego (Nazarczuk 2013, s. 80–81). W przypadku pandemii COVID-19 gospodarka światowa musiała zmierzyć się z jednoczesnym oddziaływaniem szoku popytowego oraz podażowego, m.in. w wyniku wdrożenia restrykcji i obostrzeń sanitarnych.

Pierwsze negatywne skutki oddziaływania tej nadzwyczajnej sytuacji można zaobserwować już w I kw. 2020 r. Wówczas eksport towarów i usług UE spadł o 2,3%, natomiast strefy euro o 3% r/r. Spośród 27 państw UE prawie połowa odnotowała wtedy spadek wartości eksportu w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego. Kolejny (drugi) kwartał 2020 r. w związku z pogarszającą się sytuacją epidemiologiczną oraz wdrażanymi restrykcjami sanitarnymi przyniósł załamanie eksportu we wszystkich państwach UE oprócz Irlandii, która jako jedyna utrzymała kilkuprocentowy wzrost eksportu. Największy spadek eksportu w II kw. 2020 r. (r/r) odnotowała Portugalia (–39,3%), Hiszpania (–38,3%) oraz Chorwacja (–36%) (tabela 2.4.).

Polska relatywnie dobrze poradziła sobie z utrzymaniem poziomu eksportu podczas pandemii COVID-19 na tle innych państw UE, odnotowując jedynie jego spadek w II kw. 2020 r. o 13,4%. Postawiło to Polskę w gronie państw o jednym z najniższych łącznych spadków eksportu w UE będących bezpośrednim następstwem pandemii, obok Litwy i Luksemburga (tabela 2.4.).

Tabela 2.4.

Wskaźnik wolumenu eksportu towarów i usług (r/r)

Kraje	2019			2020				2021		
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
UE	3,0	3,5	1,9	–2,3	–20,8	–8,2	–3,8	0,3	25,9	8,7
Strefa euro	2,5	3,0	1,9	–3,0	–21,2	–8,9	–4,8	–0,1	25,9	9,4
Portugalia	2,0	3,1	6,7	–5,6	–39,3	–15,6	–14,4	–9,4	39,8	10,2
Hiszpania	3,2	3,2	2,1	–7,1	–38,3	–19,7	–15,3	–7,3	38,9	13,7
Chorwacja	5,5	7,3	7,5	–0,7	–36,0	–31,4	–7,0	–0,8	43,6	48,2
Włochy	3,3	1,5	0,1	–8,6	–32,1	–10,1	–8,0	1,0	39,3	9,0
Francja	2,6	1,0	–1,6	–8,0	–30,8	–15,4	–10,3	–4,9	28,8	8,9

Kraje	2019			2020				2021		
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
Rumunia	3,1	4,3	5,7	-2,1	-30,1	-4,8	-2,3	1,5	44,7	6,1
Grecja	3,9	7,7	1,3	0,5	-30,0	-34,7	-10,7	-0,8	26,3	48,6
Słowacja	-1,1	-1,0	-1,8	-4,9	-26,1	1,1	0,3	10,7	37,4	-2,2
Czechy	2,5	2,6	-1,0	-3,0	-24,2	-4,2	3,6	2,7	30,9	-2,3
Węgry	3,5	9,8	2,2	1,0	-23,7	-3,5	2,3	3,0	34,1	1,6
Słowenia	5,7	4,5	1,2	-1,8	-23,5	-9,5	-2,9	1,7	29,5	10,6
Austria	2,6	3,7	1,5	-5,3	-22,5	-10,4	-7,8	-5,3	32,7	11,6
Niemcy	0,0	1,8	1,0	-3,8	-22,1	-9,4	-5,2	-0,5	25,3	5,6
Estonia	5,0	9,9	3,9	0,6	-19,0	-6,0	4,8	3,8	35,6	17,9
Bułgaria	1,7	7,9	2,2	0,7	-18,8	-17,9	-11,8	-2,6	21,1	9,8
Szwecja	8,9	8,1	1,2	2,4	-17,7	-6,8	2,6	0,8	20,9	6,2
Polska	3,8	5,6	3,0	3,1	-13,4	2,4	8,1	6,7	29,0	8,7
Belgia	2,8	2,4	2,5	0,5	-13,1	-6,1	-3,2	-0,3	21,0	10,3
Dania	7,9	4,7	3,1	0,8	-13,0	-8,3	-7,2	-1,1	9,4	2,3
Finlandia	6,1	7,3	6,7	-4,2	-12,3	-10,2	-0,4	-4,0	7,7	9,4
Łotwa	-2,1	6,2	0,3	2,4	-12,3	-2,6	3,8	-0,7	16,0	5,3
Litwa	10,5	10,3	8,3	6,0	-11,4	0,8	6,2	5,1	27,7	12,1
Holandia	2,1	1,5	2,5	0,3	-10,6	-4,9	-4,0	-1,0	14,0	7,3
Malta	4,3	7,6	5,5	3,7	-10,1	-10,6	-6,5	-3,7	13,4	1,6
Cypr	2,1	18,7	8,4	5,2	-6,5	-16,2	-2,7	-9,4	12,3	24,4
Luksemburg	7,3	5,8	3,8	2,0	-2,9	0,9	5,0	8,8	13,5	8,0
Irlandia	8,5	11,6	9,7	10,8	3,9	8,7	14,3	15,2	26,2	18,1

Objaśnienia: zacięto wartości ujemne. Kraje posortowano wg wartości spadku w 2. kw. 2020 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Skala zmian w eksporcie była zróżnicowana, na co z pewnością miał wpływ odmienny poziom rozwoju gospodarczego krajów, struktura dotychczasowej wymiany handlowej (zarówno geograficzna oraz produktowa), kanały dostaw surowców i materiałów, siła i trwałość przewag komparatywnych, skala wprowadzanych obostrzeń w poszczególnych państwach (rynkach docelowych), warunkowana w dużym stopniu sytuacją epidemiologiczną. Ponadto czynnikiem różnicującym był okres trwania załamania eksportu, jego intensywność, a także czas i skala możliwości odbudowy.

Dlatego kraje cechujące się większym zróżnicowaniem struktury geograficznej, jak i produktowej, mogły w bardziej elastyczny sposób dostosowywać się do cyklicznych zmian w aktywności gospodarczej, konsumpcyjnej, wywołanej następującymi po sobie falami koronawirusa. Gospodarki z dużym udziałem paliw, środków transportu, dóbr inwestycyj-

nych w eksporcie, odznaczały się głębszymi spadkami eksportu niż kraje, w których udział produktów żywnościowych był wysoki (np. Polska).

Czynnikiem sukcesu Polski była niewątpliwie reorientacja części załamującej się sprzedaży na rynku wewnętrznym na korzyść odległych rynków zbytu, leżących poza UE, np. USA czy Chin, która jednak nie wywołała istotnych zmian w strukturze geograficznej eksportu. Dodatkowym czynnikiem wspierającym eksport Polski, podobnie jak innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej była deprecjacja ich walut względem euro i dolara amerykańskiego.

W przypadku importu kluczowe załamanie nastąpiło we wszystkich gospodarkach UE w drugim kwartale 2020 r. Wówczas gospodarka wspólnoty odnotowała spadek importu o 20%. Największy spadek importu w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego odnotowano w Irlandii (-34,8%), Hiszpanii (-31,6) oraz Portugalii (-29,9). Relatywnie najmniejszy odnotowano w Luksemburgu oraz na Malcie (tabela 2.5.).

Tabela 2.5.

Wskaźnik wolumenu importu towarów i usług (t/r)

Kraje	2019				2020				2021		
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
UE	4,5	6,1	3,5	4,7	2,3	-20,0	-8,6	-7,5	-4,2	22,5	9,7
Strefa euro	4,3	6,6	3,2	5,2	2,8	-20,8	-9,6	-9,3	-5,7	21,6	9,7
Irlandia	17,5	71,0	14,8	60,9	84,9	-34,8	-8,4	-33	-40,4	16,4	20,9
Hiszpania	0,9	0,3	2,5	1,1	-5,1	-31,6	-14,5	-9,5	-3,9	38,4	10,2
Portugalia	6,3	4,1	5,9	3,5	-1,5	-29,9	-11,1	-6,2	-4,3	36,3	11,0
Chorwacja	9,0	9,2	5,6	2,5	-4,5	-26,1	-11,9	-5,7	-0,5	32,0	14,0
Słowacja	6,7	2,1	1,7	-1,8	-1,7	-26,1	-5,4	-0,4	5,8	36,2	4,8
Włochy	0,9	0,5	0,3	-3,5	-7,1	-25,7	-14,1	-6,5	2,5	29,8	15,0
Słowenia	6,2	5,4	6,7	-0,2	-1,9	-23,6	-13,0	-3,2	1,4	35,0	20,0
Francja	3,4	2,5	2,9	0,8	-5,9	-23,6	-10,8	-8,4	-2,4	22,2	4,9
Rumunia	11,8	7,7	9,1	6,5	2,6	-22,8	-3,4	1,9	4,2	42,2	9,7
Estonia	5,5	4,0	6,8	-0,8	-1,8	-19,3	-1,6	26,1	21,3	56,6	17,7
Austria	5,6	2,5	2,2	-2,7	-5,2	-19,0	-9,7	-3,4	3,8	27,9	11,9
Czechy	2,2	1,4	1,3	1,0	-2,5	-18,7	-5,5	-0,9	4,1	31,8	8,3
Litwa	6,1	8,9	7,4	2,0	0,4	-17,8	-4,4	2,8	5,6	34,7	15,9
Niemcy	5,0	3,4	1,7	1,6	-1,1	-17,5	-10,1	-8,1	-2,9	19,5	8,7
Polska	5,8	3,7	3,5	0,1	0,9	-15,8	2,0	8,0	9,9	35,0	14,3
Węgry	8,4	5,6	11,5	7,4	3,7	-15,7	-4,3	2,3	0,5	24,3	5,6
Łotwa	3,8	4,2	2,9	1,6	4,2	-15,6	-0,9	2,8	1,6	29,9	13,9
Bułgaria	4,1	3,3	7,4	6,0	1,1	-15,4	-7,7	0,3	4,3	22,0	12,7

Kraje	2019				2020				2021		
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
Grecja	7,8	2,6	1,1	1,3	0,4	-14,5	-7,4	-9,9	-3,4	23,7	21,7
Szwecja	2,9	3,3	4,0	-1,4	-1,6	-14,4	-6,9	-0,7	1,5	16,9	10,2
Belgia	0,9	3,1	1,2	1,5	-0,1	-14,1	-5,7	-3,9	-1,6	20,1	9,7
Cypr	21,3	4,6	15,3	-5,1	7,0	-12,7	-8,1	3,1	-12	25,4	2,4
Finlandia	2,4	4,3	4,0	-1,3	1,4	-12,5	-8,3	-6,4	-7,3	7,8	6,0
Holandia	2,2	3,1	3,7	3,4	-0,1	-10,5	-6,6	-4,9	-2,1	10,7	6,0
Dania	4,5	-0,1	4,1	3,3	-0,8	-10,4	-5,0	-0,2	-0,7	14,0	4,7
Luksemburg	7,3	7,9	7,6	4,9	2,0	-3,8	2,7	5,4	8,7	15,9	6,7
Malta	10,6	4,0	7,9	4,3	1,2	-3,0	-5,0	-3,8	-3,2	11,2	2,9

Objaśnienia: zacienowano wartości ujemne. Kraje posortowano wg wartości spadku w 2. kw. 2020 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Polska już od III kw. 2020 r. osiągała dodatnią wartość tego wskaźnika, odnotowując, obok Luksemburga, jedno z najwyższych wyników (pod względem zmian importu) wśród państw UE. Relatywna szybka odbudowa importu mogła wiązać się z koniecznością realizacji importu zaopatrzeniowego na potrzeby zwiększającego się eksportu. Te dwa kraje odnotowały jedno z najniższych spadków eksportu w UE oraz już od III kw. zaczęły zwiększać wartość eksportu w porównaniu analogicznego kwartału roku poprzedniego (tabela 2.5.).

Podobnie jak w przypadku eksportu, tak i dla importu były widoczne odmienne ścieżki wyjścia z pocovidowej pandemii. Różna skala i tempo zmian aktywności gospodarczej w kraju, długość trwania recesji, źródła pozyskiwanych surowców i materiałów, odmienne zainteresowanie towarami wytwarzanymi w gospodarce na arenie międzynarodowej, w połączeniu z przeobrażeniem sytuacji na rynku pracy czy w zakresie wzrostu dochodów rozporządzalnych obywateli lub możliwości zaspokojenia ich potrzeb przez krajowych dostawców mogły kształtować albo powolną ścieżkę wzrostu importu, albo jej dynamiczne odbicie.

## 2.2. Analiza wskaźników makroekonomicznych Polski w okresie pandemii

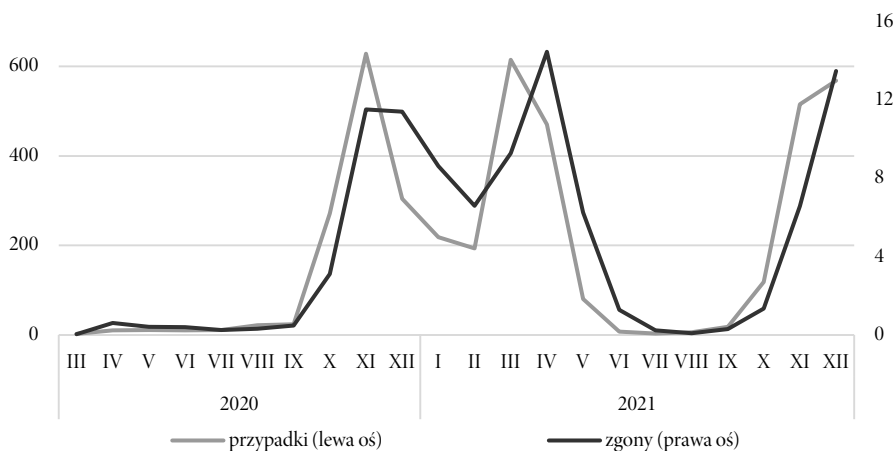
W Polsce od początku pandemii do listopada 2021 r. odnotowano ponad 3,5 mln przypadków zakażeń COVID-19. Natomiast śmierć w wyniku koronawirusa poniosło niemal 90 tys. osób<sup>3</sup>. W tym czasie wystąpiły cztery fale pandemii. Pierwszą z nich datuje się na koniec I kw. 2020 r., wówczas wirus rozprzestrzenił się również na terytorium Polski. Ze względu na ograniczone informacje na temat jego oddziaływania oraz rosnącą liczbę zakażeń, wzbudził ogromny niepokój. W kolejnych miesiącach sytuacja wydawała się względnie stabilizować. Przez pół roku od pojawiania się koronawirusa udało się uniknąć gwałtownego

<sup>3</sup> Dane nt. COVID-19 <https://www.ecdc.europa.eu/en/covid-19/data> (dostęp: 15.12.2021).

wzrostu zakażeń. Dopiero w październiku doszło do kumulacji liczby potwierdzonych przypadków zakażeń, które osiągnęły szczyt w listopadzie. Przez trzy kolejne miesiące skala miesięcznych zakażeń spadała. Taka sytuacja utrzymała się do marca 2021 r., w którym ponownie doszło do gwałtownego wzrostu liczby zachorowań. Po wygaśnięciu efektu niebezpiecznie wysokich przyrostów zakażeń względnie dobra sytuacja utrzymała się do września 2021 r. Kolejny wzrost odnotowanych przypadków zakażeń wirusem przypadł na koniec roku 2021. Wówczas Polska musiała się zmierzyć z czwartą falą pandemii (rysunek 2.4.).

Rysunek 2.4.

Przypadki zakażeń oraz zgony z powodu COVID-19 w Polsce (tys.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ECDC.

Warto zaznaczyć, że sytuacja związana z pandemią nie kształtowała się jednakowo na terenie całego państwa. Można zaobserwować różną skalę nasilenia pandemii w poszczególnych województwach. Analiza danych dotyczących liczby zachorowań w przeliczeniu na 10 tys. mieszkańców województw pozwoliła zauważyć, że największa skala zakażeń w tym ujęciu wystąpiła w północnej części kraju, gdzie obliczona wartość przekroczyła 1100 osób. Natomiast relatywnie lepsza sytuacja zaistniała w województwach położonych w południowo-wschodniej części Polski, dla których wskaźnik ten kształtował się na poziomie nieprzekraczającym 1000 osób (rysunek 2.5.).

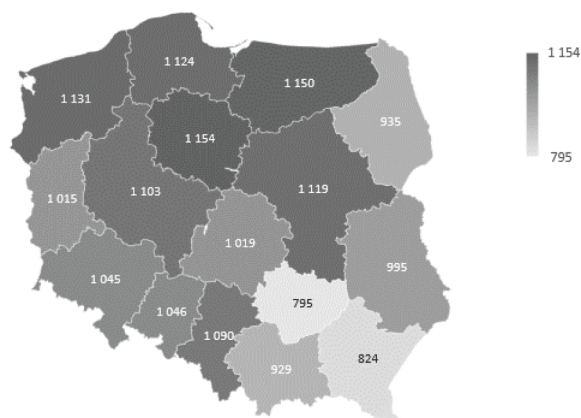
Konieczność zmierzenia się z nadzwyczajną sytuacją związaną z pojawieniem się nowego typu szybko rozprzestrzeniającego się wirusa sprawiła, że II kw. 2020 r. charakteryzował się silnym ograniczeniem aktywności gospodarczej. W tym okresie wartość wskaźnika PKB była niższa o 8,4% w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego.

Najwyższy ujemny wkład w ograniczenie wzrostu PKB miało wówczas spożycie prywatne. Było to następstwem szoku popytowego, który można było zaobserwować wraz z początkiem pandemii. W konsekwencji czego zmieniły się dotychczasowe decyzje dotyczące spożycia wielu konsumentów, które zostały silnie ograniczone przez wdrożone restrykcje, ograniczenie mobilności, prześcieje produkcyjne, niepewność zatrudnienia, ograniczenie

wynagrodzeń i w konsekwencji wzrost oszczędności o charakterze przezornościom. W tym kwartale ujemny wkład miała także akumulacja, na którą składało się ograniczenia zarówno nakładów na środki trwałe brutto oraz poziomu zapasów w przedsiębiorstwach, jako dostosowanie do przewidywanego ograniczenia zapotrzebowania na towary oraz następstwo *lockdownu*. Dodatni wkład w tworzenie wzrostu PKB miało tylko spożycie zbiorowe, utożsamiane z konsumpcją realizowaną przez jednostki publiczne, samorządowe, itp. oraz eksport netto (rysunek 2.6.).

Rysunek 2.5.

Przypadki zakażeń na 10 tys. mieszkańców (stan na grudzień 2021 r.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Zdrowia.

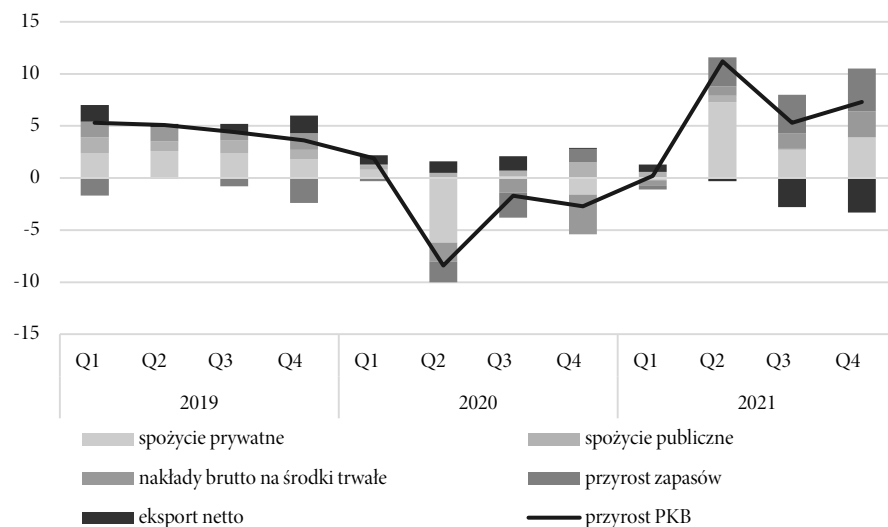
Kolejne miesiące, wskutek luzowania restrykcji epidemiologicznych oraz prowadzonych działań stabilizacyjnych przez władze państwowe (w postaci tarcz antykrzysowych) i bank centralny pozwoliły na ograniczenie spadku PKB. Droga do przywrócenia wartości tego wskaźnika do poziomu sprzed pandemii została jednak zaburzona przez kolejny wzrost zakażeń, który wystąpił w III kw. 2020 r. Było to przyczyną ponownego spowolnienia funkcjonowania gospodarki, wskutek czego doszło do kolejnego ograniczenia aktywności gospodarczej, mierzonej zmianą PKB. Nadal ograniczane inwestycje i poziom zapasów przekładały się do zmniejszenia tempa przyrostu PKB w tym okresie. W tym przypadku niewielki dodatni wkład w zmianę PKB miała konsumpcja prywatna, która łącznie z relatywnie stałą konsumpcją zbiorową, pozwoliła ograniczyć tempo spadku w porównaniu z poprzednim kwartałem. Wsparciem dla PKB była także dodatnia kontrybucja eksportu netto.

W IV kw. 2020 r. wskaźnik PKB był niższy o 2,5 % r/r. Wówczas największy udział w spadku dynamiki PKB miało ograniczenie nakładów brutto na środki trwałe, połączone z ponownym ograniczeniem konsumpcji prywatnej (rysunek 2.6.). Fakt, że był to znacznie łagodniejszy spadek niż ten z początków pandemii mógł być efektem prowadzonych działań osłonowych oraz większej świadomości nt. skali zagrożeń wynikających z rozprzestrzeniania się pandemii. Wówczas również dzięki szerszej wiedzy na temat działania koronawirusa nie wprowadzono twardego *lockdownu*. Przedsiębiorstwa zwiększały stan zapasów oraz

dynamicznie (w porównaniu do poprzednich kwartałów) wzrosła konsumpcja publiczna (która „zasypała” prawie w całości ograniczenie konsumpcji prywatnej). Jednocześnie, pozytywny wkład eksportu netto uległ zmniejszeniu do niemal zera.

Rysunek 2.6.

Dekompozycja zmiany PKB w cenach stałych (% r/r)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Kolejne okresy charakteryzowały się silną poprawą aktywności gospodarczej. Szczególnie silne odbicie dało się zaobserwować w II kw. 2021 r., kiedy to wzrost PKB wyniósł 11,2%. Tak duży wzrost tego wskaźnika był jednak następstwem efektu niskiej bazy związanego z rygorystycznym ograniczeniem aktywności gospodarczej w II kw. 2020 r. Szczególny silny pozytywny wkład w tworzenie wzrostu miała konsumpcja prywatna oraz przyrost zapasów, z kolei wkład eksportu netto w tworzeniu PKB był ujemny (rysunek 2.6.).

Wzrost aktywności gospodarczej był możliwy dzięki poprawie sytuacji epidemiologicznej w kraju, co umożliwiło stopniowe znoszenie restrykcji. Ważnym aspektem, który wspierał ożywienie gospodarcze było przystosowanie się podmiotów gospodarczych do funkcjonowania w warunkach pandemii. Większa wiedza na temat wirusa sprawiła również, że krajowa gospodarka zaczęła się stopniowo otwierać, co sprawiło, że gospodarstwa domowe przystąpiły do realizacji wcześniej odroczonego popytu.

Druga połowa 2021 r. obejmowała dalsze dynamiczne wzrosty PKB, choć o mniejszej skali niż w II kw. 2021 r. Utrzymywał się wysoki popyt konsumpcyjny, stymulowany poprawą sytuacji na rynku pracy, dzięki ograniczeniu bezrobocia oraz dynamicznym wzrostem wysokości wynagrodzeń. Dobra sytuacja finansowa przedsiębiorstw w połączeniu z dobrymi zapatrywaniami rynkowymi na najbliższe miesiące motywowała je do rozwoju zdolności wytwórczych poprzez inwestycje oraz do powiększania stanu zapasów. Jednocześnie zaburzenia w łańcuchach dostaw (np. części do pojazdów samochodowych) ograni-



czały w wielu branżach wartość eksportu przy silnym wzroście importu dóbr pośrednich potrzebnych do produkcji wyrobów gotowych. Stąd w drugiej połowie roku był obserwowany ujemny wkład eksportu netto w tworzeniu PKB (rysunek 2.6.).

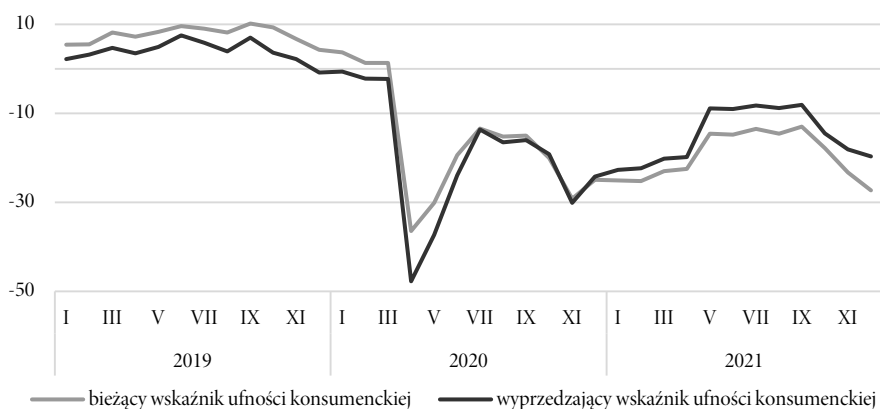
Analiza zmian wartości PKB pozwoliła zauważyć, że decyzje konsumentów oraz wielkość zgłaszanego przez nich popytu w znaczący sposób oddziaływały na kształtowanie się zmian PKB. Pandemia wpłynęła na znaczne pogorszenie się koniunktury konsumenckiej, co w efekcie ograniczyło aktywność gospodarczą. Naturalną reakcją na nadzwyczajną i wcześniej niespotykaną sytuację był duży niepokój. Obawa przed utratą pracy, zdrowia a także niepewność co do dalszego stanu koniunktury gospodarczej sprawiły, że nastroje konsumenckie na początku pandemii gwałtownie się pogorszyły.

Na skutek pandemii COVID-19 konieczna była także adaptacja przedsiębiorstw do powszechnych zmian. Podmioty gospodarcze w związku z niepewną sytuacją finansową ograniczyły inwestycje, a na skutek zachodzących zmian w całej gospodarce niejednokrotnie konieczne było wstrzymanie produkcji. Dodatkowo ze względu na zablokowane łańcuchy wartości dodanej (szczególnie widoczne w dalszej fazie pandemii) przedsiębiorstwa zmuszone zostały do poszukiwania dostawców z bliższych regionów, np. z terenów Europy zamiast z Dalekiego Wschodu.

Warto zwrócić uwagę, że od końca I kw. 2020 r. do końca 2021 r. cały czas wśród konsumentów przeważały pesymistyczne nastroje. Mimo relatywnie korzystniejszych momentów podczas trwania pandemii wskaźnik ufności konsumenckiej przez cały ten okres przyjmował wartości ujemne (rysunek 2.7.). Brak szybkiej poprawy koniunktury konsumenckiej mógł wynikać z obawy przed przyszłą sytuacją gospodarczą kraju, a także ewentualnymi konsekwencjami finansowymi dla gospodarstw domowych.

Rysunek 2.7.

Wskaźniki ufności konsumenckiej w latach 2019–2021



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Negatywne nastroje konsumenckie przełożyły się m.in. na zmniejszenie dynamiki sprzedaży detalicznej towarów. Szczególnie głęboki spadek tego wskaźnika można zaobserwować wraz z początkiem pandemii. Wówczas sprzedaż detaliczna zmniejszyła się niemal o 23% w porównaniu z poprzednim rokiem. Niepewność konsumentów co do zaistniałej sytuacji sprawiła, że w kolejnych miesiącach wskaźnik nie powrócił do stanu sprzed pandemii. Dopiero rok później odnotowano znaczący wzrost dynamiki sprzedaży, który osiągnął szczególnie wysoki poziom w kwietniu 2021 r., kiedy to sprzedaż wzrosła o ponad 20%. Wtedy wysoka wartość wskaźnika była jednak efektem niskiej bazy sprzed roku, kiedy najsilniej ograniczono sprzedaż detaliczną (rysunek 2.7.).

Wzrost ten nie oznaczał jednak stabilizacji sytuacji i znaczącej poprawy sytuacji ekonomicznej. W konsekwencji tego w kolejnych miesiącach wartość analizowanego wskaźnika ponownie spadła. Relatywnie dobra sytuacja obejmująca sprzedaż detaliczną towarów zapanowała w drugiej połowie 2021 r., kiedy to wartość dynamiki sprzedaży detalicznej kształtowała się na poziomie podobnym i wyższym od tych sprzed pandemii COVID-19 (rysunek 2.8.).

Rysunek 2.8.

Wskaźnik dynamiki sprzedaży detalicznej towarów (% r/r)



Zródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

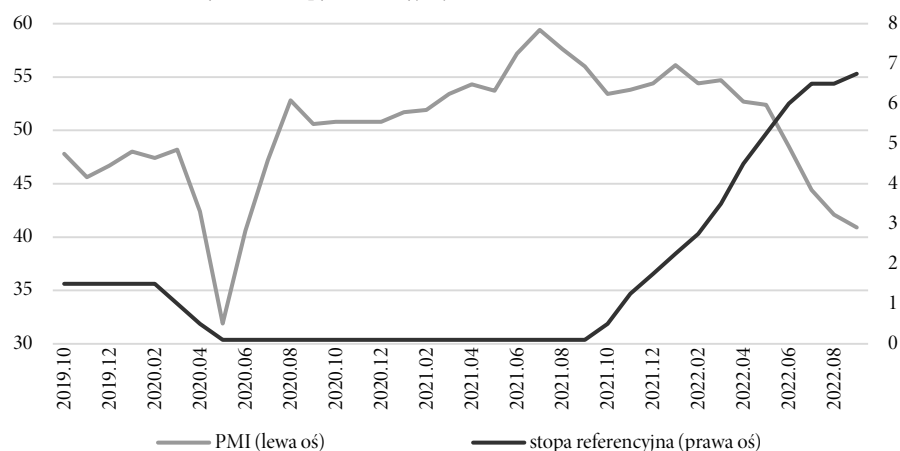
Zmiany koniunktury gospodarczej były również widoczne w odczytach wskaźnika PMI (ang. *Purchasing Managers Index*), opracowywanego cyklicznie przez IHS Markit. W przypadku Polski dostępny jest wskaźnik opisujący sytuację w sektorze przemysłowym, który reprezentuje zmiany w postrzeganej koniunkturze gospodarczej przez podmioty gospodarcze. Na bazie odpowiedzi zebranych od reprezentatywnej grupy menadżerów logistyki, którzy wskazują, czy warunki gospodarcze dla wybranych obszarów działalności ich przedsiębiorstw względem poprzedniego miesiąca uległy poprawie, pogorszeniu lub pozostały bez zmian, powstaje wskaźnik PMI. Jego wartości zawierają się w przedziale od 0 do 100, przy czym wartość 50 jest tą graniczną, która identyfikuje neutralny stan koniunktury. Od-

powiednio wartości powyżej 50 wskazują na poprawę koniunktury, a te poniżej 50 wskazują na recesję, podczas gdy odczyty poniżej 40 opisują najczęściej poważny kryzys. Stąd większa odległość od wartości 50 identyfikuje głębsze zmiany w koniunkturze (Czech i in. 2020, s. 46–47; Zelek i in. 2020, s. 179).

Warto zauważyć, że już przed pojawieniem się pandemii COVID-19 wskaźnik koniunktury PMI wskazywał na systematyczne osłabianie koniunktury w Polsce (rysunek 2.9.). W okresie od kwietnia do czerwca 2020 r. przyjął on najniższe wartości, by w maju osiągnąć swoje minimum na poziomie 31,9. Silne pogorszenie percepcji koniunktury gospodarczej skłoniło NBP do kilkukrotnego obniżenia stopy referencyjnej z 1,5% do 1,0% (18 marca 2020 r.), 0,5% (09 kwietnia 2020 r.), 0,1% (29 maja 2020 r.). Począwszy od sierpnia 2020 r. wskaźniki PMI przekraczały 50 pkt., sygnalizując systematyczną poprawę koniunktury gospodarczej. Swoją szczyt osiągnęły w lipcu 2021 r., osiągając wartość 59,4. W październiku 2021 r. NBP zdecydował się rozpocząć cykl stopniowych podwyżek stóp procentowych. Zdaniem wielu ekonomistów relatywnie późna reakcja przyczyniła się do wzmocnienia wzrostu cen w gospodarce.

Rysunek 2.9.

Wskaźnik PMI oraz wysokość stopy referencyjnej NBP (%)



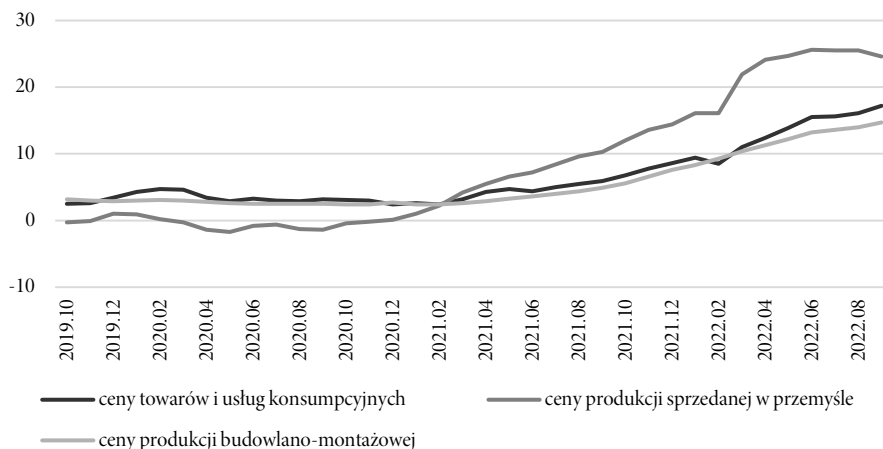
Zródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP oraz IHS Markit.

Pandemia COVID-19 oraz związane z nią wszelkie zmiany funkcjonowania gospodarki (aktywna polityka antycykliczna, tarcze antykryzysowe, zmiany w obszarze polityki monetarnej) w silny sposób wpłynęły na kształtowanie się wskaźników cen w gospodarce (rysunek 2.10.). Wpływ następstw pandemii na kształtowanie się poziomu inflacji w 2020 r. nie był tak silny jak w 2021 r., kiedy wystąpiło zarówno silne ożywienie gospodarcze, które w połączeniu z relatywnie długim utrzymaniem polityki stymulującej popyt, przyczyniło się do dynamicznego wzrostu cen w gospodarce. Pojawiła się wtedy duża dysproporcja między rosnącym popytem (który w początkowej fazie pandemii został ograniczony) a dopiero stopniowo odbudowującym się poziomem podaży, zakłóconym m.in. na skutek przerwania

łańcuchów dystrybucji. Na wzrost poziomu cen towarów i usług konsumpcyjnych z pewnością wpływały również rosnące koszty transportu.

Rysunek 2.10.

Wybrane wskaźniki cen w Polsce (% r/r)



Objaśnienia: wskaźniki zmian cen miesiąc do miesiąca roku poprzedniego.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Systematyczny wzrost cen towarów i usług stał się szczególnie niepokojący po pierwszym kw. 2021 r. To właśnie w tym roku ceny towarów i usług konsumpcyjnych osiągnęły najwyższą wartość od kilkunastu lat. W grudniu 2021 r. wskaźnik ww. inflacji był wyższy aż o 8,6 pp. niż w poprzednim roku (rysunek 2.10.). Inne wskaźniki inflacji, opisujące ceny produkcji sprzedanej przemysłu oraz ceny produkcji budowlano-montażowej, również znajdowały się na swoich wieloletnich maksimach. Szczególnie wysoka inflacja, w porównaniu z innymi wskaźnikami cen, opisywała ceny materiałów budowlanych, których przyrost był na poziomach niemal dwukrotnie wyższych niż wskaźnik cen dóbr i usług konsumpcyjnych.

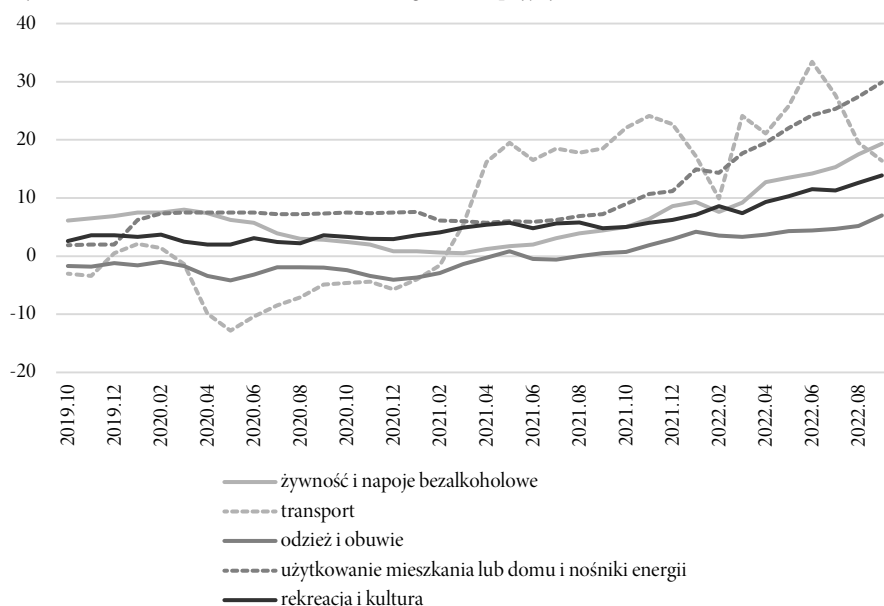
Same zmiany cen w obrębie zmian wskaźnika cen dóbr i usług konsumpcyjnych przebiegały nieliniowo. Początki pandemii wpłynęły na zmniejszenie dynamiki cen w transporcie. W tej kategorii odnotowano najgłębszy spadek cen w maju 2020 r. o 12,8%. Utrzymywała się także ujemna dynamika cen odzieży i obuwia, po części jako następstwo zmniejszonej mobilności społeczeństwa. Malą dynamikę wzrostu cen żywności przy relatywnie stałej dynamice zmian wzrostu cen użytkowania mieszkania i nośników energii. Sytuacja jednak uległa zmianie od II kw. 2021 r., od kiedy wskaźniki cen zaczęły się dynamicznie zwiększać (rysunek 2.11.). W szczególności obserwowano silny przyrost cen w transporcie, a pod koniec roku w obszarze użytkowania mieszkania i nośników energii.

Wskutek pandemii w II kw. 2020 r. również doszło do gwałtownego obniżenia inwestycji na środki trwałe, które były mniejsze o 6% w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego. Najwyższy spadek inwestycji dotyczył środków transportu. W I kw. 2021 r. po raz pierwszy od wybuchu pandemii inwestycje dotyczące maszyn oraz środków

transportu zaczęły wzrastać. Natomiast odmiennie kształtowała się sytuacja w zakresie nakładów na budynki i budowlę, ponieważ w tej kategorii spadek odnotowano kwartał później niż w przypadku innych kategorii, a wartości dodatnie wskaźnika dynamiki udało się odnotować dopiero w III kw. 2021 r. (tabela 2.6.). Zaobserwowane ograniczenie nakładów inwestycyjnych mogło wynikać z niepewności co do dalszego przebiegu pandemii i jej dalszych konsekwencji dla koniunktury gospodarczej, ograniczonej skali zamówień, trudności w pozyskiwaniu finansowania zewnętrznego oraz adaptacji przedsiębiorstw do pogorszenia koniunktury gospodarczej. Skutkowało to odkładaniem planów inwestycyjnych na przyszłe kwartały.

Rysunek 2.11.

Wybrane wskaźniki zmian cen towarów i usług konsumpcyjnych (%)



Objaśnienia: zmiany cen miesiąc do miesiąca roku poprzedniego.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Szczególnie silny wzrost aktywności inwestycyjnej był widoczny od II kwartału 2021 r., kiedy to przedsiębiorstwa modernizowały środki transportu oraz zwiększały swoje zdolności produkcyjne, przez inwestycje w maszyny, urządzenia i narzędzia. Był to okres, w którym gospodarka Polski dynamicznie zwiększała swoją wielkość, jako następstwo m.in. silnego wzrostu popytu konsumpcyjnego.

Inny obszar oddziaływania pandemii wiązał się z sytuacją finansową państwa. Analizując dane dotyczące dochodów budżetowych państwa w układzie kwartalnym w porównaniu do analogicznych kwartałów roku poprzedniego, można dostrzec, że wpływ pandemii na przychody w 2020 r. był istotny. Największe ograniczenie dochodów podatkowych

(-6,6%), stanowiących główne źródło dochodów państwa, przypadło na II kw. 2020 r. W tym czasie w największym stopniu ograniczeniu uległy wpływy z tytułu VAT (-9,5%) (jako następstwo ograniczenia konsumpcji) oraz PIT (przestoje produkcyjne, ograniczenie zatrudnienia). W mniejszym stopniu ograniczeniu uległy wpływy z tytułu akcyzy (-3,5%). Spadek dochodów podatkowych był obserwowany również w III kw. 2020 r., choć w mniejszej skali (-2%). Jednocześnie państwo szczególnie w drugim kwartale 2020 r. zwiększyło dochody niepodatkowe.

Tabela 2.6.

Dynamika nakładów inwestycyjnych (%)

Kategorie	2019				2020				2021			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Nakłady inwestycyjne na środki trwale ogółem, w tym:	22,9	19,0	15,2	11,4	4,3	-6,1	-7,2	-7,3	4,6	7,9	8,3	7,1
budynki i budowle	32,6	23,6	16,7	14,0	12,8	1,6	-3,4	-8,4	-7,9	-3,4	3,0	6,2
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	14,3	12,3	11,8	6,0	4,6	-5,4	-7,5	-5,6	8,0	8,3	6,7	5,9
środki transportu	31,1	32,3	23,5	24,1	-14,2	-24,6	-15,0	-8,7	30,6	42,9	31,1	14,7

Objaśnienia: wartości ujemne zacięciem. Zmiana kwartał do kwartału roku poprzedniego.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (bdm.stat.gov.pl).

Malejące dochody budżetowe, w połączeniu z finansowaniem realizacji dodatkowych obciążeń z zakresu polityki antycyklicznej czy fiskalnej, w postaci m.in. tarcz antykryzysowych i finansowych, spowodowały, że wynik finansowy sektora finansów publicznych był silnie ujemny, osiągając w II kwartale 2020 r. rekordowy poziom -16,5% (rysunek 2.12.). Rozwój zadłużenia w postaci funduszy celowych, z których były realizowane działania antykryzysowe istotnie zwiększył poziom zadłużenia państwa, który ze względu na niską aktywność gospodarczą, uległ zwiększeniu w relacji do wielkości gospodarki. Jego szczyt w latach 2019–2021 przypadł na I kw. 2021 r., kiedy osiągnął on poziom 58,7%. Wraz z dynamicznym wzrostem gospodarczym obserwowanym w 2021 r. relacja ta uległa zmniejszeniu do poziomu 53,8% w końcu 2021 r.

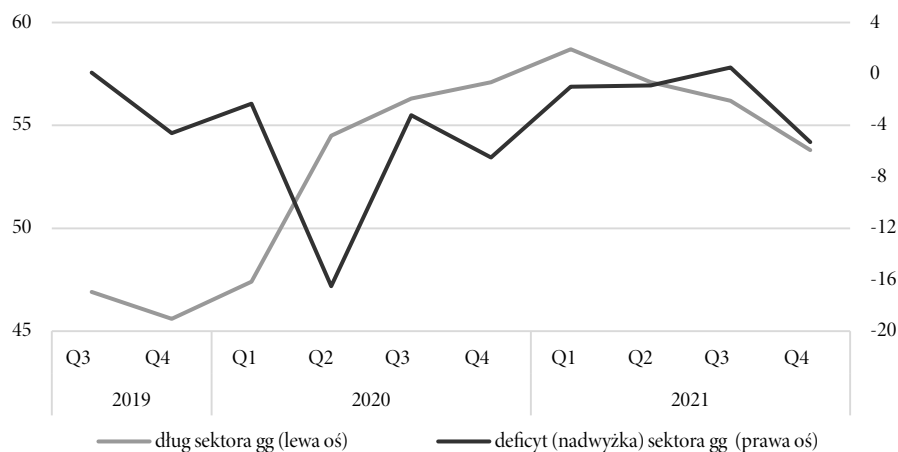
Reasumując, analiza wskaźników makroekonomicznych pozwala zauważyć, że pandemia spowodowała w Polsce szereg zmian w różnych kategoriach ekonomicznych. Wśród większości analizowanych danych efekt pandemii przejawiał się gwałtownym załamaniem (pogorszeniem) wartości badanych wskaźników w II kw. 2020 r. Do jednych z ważniejszych implikacji funkcjonowania gospodarki można zaliczyć ograniczenie działalności gospodarczej, co spowodowało trudności w funkcjonowaniu innych obszarów gospodarki.

Reakcją konsumentów na konieczność funkcjonowania w nadzwyczajnej sytuacji była rezygnacja lub odroczenie zakupu części dóbr, w konsekwencji czego nastąpiło zmniejszenie ogólnego poziomu popytu, które miało istotny wpływ na spadek wartości PKB. Na ograniczenie aktywności gospodarczej miała wpływ także działalność przedsiębiorstw, które

z jednej strony potrzebowały czasu, aby zaadaptować się do funkcjonowania w zmienionym na skutek pandemii otoczeniu, a z drugiej, przewidując ograniczenie zapotrzebowania na część towarów i usług, dostosowywały one wielkość produkcji lub świadczonych usług do zmniejszonych wolumenów oraz rezygnowały albo przesunęły na późniejszy okres realizację inwestycji.

Rysunek 2.12.

Deficyt (% PKB) i dług (mld zł) sektora instytucji rządowych i samorządowych



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat (<https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/TEINA205> (dostęp: 15.12.2021)).

Skutkiem pandemii, który okazał się być szczególnie dotkliwy dopiero w późniejszym okresie, był wysoki poziom inflacji. Po części wynikał on z dynamicznego wzrost cen surowców, w tym paliw. Był on jednak stymulowany ekspansywną polityką monetarną, która przejawiała się m.in. w gwałtownym obniżeniu i utrzymaniu przez bank centralny niskich stóp procentowych, skupie aktywów (głównie obligacji) oraz obniżeniu stopy rezerw obowiązkowych. Dodatkowo był on wspierany ekspansywną polityką fiskalną prowadzoną przez rząd, która poprzez tarcze antykryzysowe, finansowe i inne działania osłonowe (w tym sektorowe) zwiększyła istotnie transfery pieniężne do gospodarki, stymulując jej stronę popytową. Z kolei ogromne wydatki na politykę przeciwdziałania negatywnych skutków kryzysu wywołanego pandemią COVID-19 doprowadziły do wzrostu zadłużenia kraju oraz obciążeń związanych z obsługą tego zadłużenia.

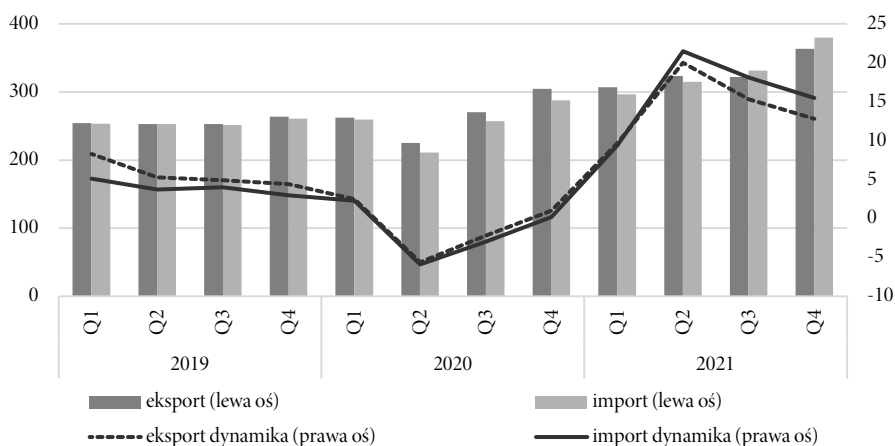
Ważną kwestią był także niepokój o dalszy stan koniunktury gospodarczej wynikający z dużej nieprzewidywalności sytuacji, z jaką musiał zmierzyć się świat, jako następstwo szybkiego rozprzestrzeniania się nowego wariantu koronawirusa, a także sam zasób wiedzy nt. jego skutków medycznych. Niewiedza w tym zakresie była jednym z czynników sprzyjających podejmowaniu niekiedy „przeszacowanych” z perspektywy czasu kroków czy zbyt szerokiego zakresu interwencji publicznej, która stała się dużym obciążeniem dla systemu finansów publicznych.

## 2.3. Handel zagraniczny Polski w czasie pandemii

Pandemia COVID-19, powodując szereg implikacji w różnych gałęziach gospodarki, wpłynęła także na handel zagraniczny. Sytuacja Polski pod względem wymiany handlowej przez ostatni rok przed wybuchem pandemii była relatywnie stabilna, a wartości zarówno eksportu, jak i importu w poszczególnych kwartałach 2019 r. kształtowały się na zbliżonym poziomie, z niewielkim wzrostem w czwartym kwartale (rysunek 2.13.).

Rysunek 2.13.

Wartość handlu zagranicznego w cenach stałych (mld zł) oraz jego dynamika (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Załamaniem tego poziomu nastąpiło w II kwartale 2020 r., kiedy to Polska stanęła w obliczu wyzwań związanych z dotarciem na teren kraju pandemii. W tym okresie ze względu na zakłócenia w łańcuchach dostaw oraz przyjęte w walce z pandemią obostrzenia import towarów zmniejszył się o 17% r/r, a eksport spadł o 11% r/r. Takie spowolnienie w handlu międzynarodowym miało jednak charakter krótkotrwały, ponieważ w następnym kwartale nastąpiło „odbicie” wartości eksportu oraz importu do poziomów niemal sprzed pandemii. Kolejne kwartały charakteryzowały się tendencją wzrostową wartości towarów będących przedmiotem wymiany międzynarodowej (rysunek 2.13.).

Destabilizacyjny wpływ pandemii COVID-19 na handel zagraniczny Polski był efektem szoku popytowego oraz podażowego wynikającego z objęcia restrykcjami epidemiologicznymi zarówno producentów, jak i konsumentów. Skala spowolnienia wymiany handlowej Polski była związana nie tylko z sytuacją oraz obostrzeniami obowiązującymi na terenie kraju, lecz także duże znaczenie miał stopień, w jakim pandemia dotknęła kraje, będące dla Polski najważniejszymi partnerami handlowymi. Przyczyną utrudnień w prowadzeniu wymiany międzynarodowej były także zakłócenia w możliwościach realizacji dostaw, wynikające z całkowitych zakazów lub ograniczeń wywożenia niektórych towarów pro-

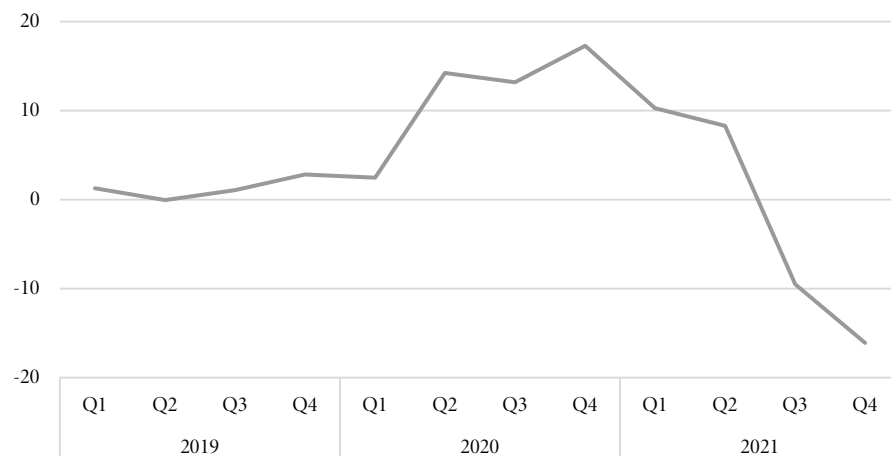


dukowanych przez poszczególne państwa, a także utrudnienia i ograniczenia wynikające z przekraczania granic państwowych.

Głębszy spadek obrotów handlowych po stronie importu przełożył się na poprawę bilansu handlowego Polski. Największy wzrost różnicy między towarami eksportowanymi a importowanymi odnotowano w II kw. 2020 r. Wówczas nadwyżka eksportowa wyniosła ponad 14 mld zł. Silniejsze ograniczenie importu w dobie pandemii COVID-19 sprawiło, że w okresie od II kw. 2020 r. do II kw. 2021 r. saldo obrotów handlowych Polski było dodatnie, osiągając wartości znacznie przewyższające te z 2019 r. (rysunek 2.14.).

Rysunek 2.14.

Saldo wymiany handlowej Polski (mld zł)



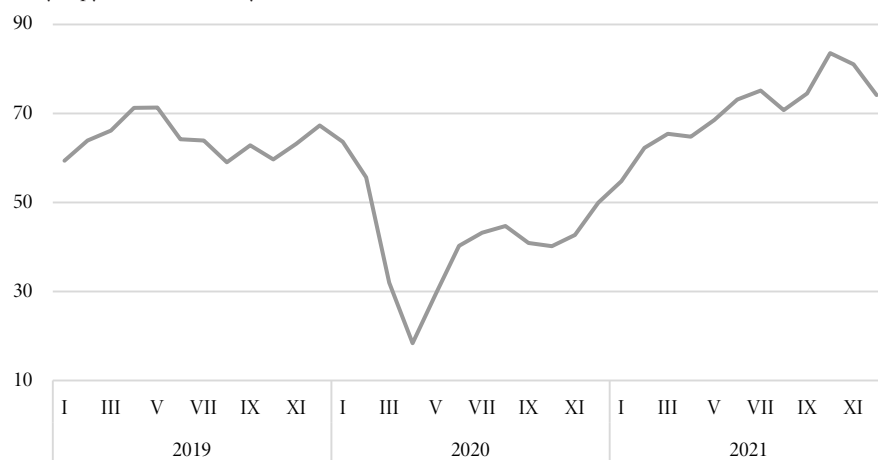
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Na bilans handlowy Polski w dobie pandemii COVID-19 wpłynęły także ceny ropy naftowej, które w tym okresie wykazywały się wyjątkowo dużymi wahaniami. Ich gwałtowny spadek odnotowano w II kw. 2020 r., co było konsekwencją szoku popytowego, wiążącego się z sytuacją epidemiologiczną. Jednak w miarę znoszenia restrykcji i stopniowego przywracania aktywności gospodarczej do poziomu sprzed pandemii nastąpiła zmiana trendu i wzrost ceny ropy (rysunek 2.15.).

W czasie największego ograniczenia eksportu Polski, tj. w II kw. 2020 r., skala ograniczenia eksportu na wybrane rynki docelowe była zróżnicowana. Najsilniej został ograniczony eksport do Włoch, który zmniejszył się o ponad 27% w porównaniu z rokiem poprzednim (tabela 2.7.). Może to wynikać z faktu, że ówczesnie we Włoszech znajdowało się największe ognisko koronawirusa w Europie, co skutkowało tym, że Włochy były państwem, które zostało najbardziej dotknięte pierwszą falą pandemii. Już w poprzednich latach sytuacja gospodarcza tego państwa była trudna, co wynikało m.in. z bardzo dużego zadłużenia. Silnie został również ograniczony eksport do Holandii, Francji oraz Czech. Załamanie dynamiki eksportu w przypadku większości państw było krótkookresowe i w III kw. zaobserwowano ponowne jego wzrosty.

Rysunek 2.15.

Ceny ropy Brent (USD/baryłka)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EIA.

Państwem, z którym eksport Polski podlegał najmniejszym wahaniom, była Szwecja. W przypadku tego kraju od początku trwania pandemii do III kw. 2021 r. dynamika eksportu osiągała wartości dodatnie. Utrzymanie eksportu do Szwecji na relatywnie stabilnym poziomie mogło wynikać ze strategii walki z pandemią przyjętą przez szwedzkie władze. W Szwecji jako jednym z nielicznych państw nie wprowadzono twardego *lockdownu*, a obostrzenia w porównaniu z innymi państwami były stosunkowo niewielkie i obejmowały głównie zalecenia.

Tabela 2.7.

Dynamika eksportu Polski towarów r/r do wybranych państw

Kraje	2020				2021		
	I	II	III	IV	I	II	III
Niemcy	6,83	-6,34	8,29	25,17	22,87	40,92	20,23
Czechy	4,05	-15,82	2,65	4,91	9,09	48,12	24,52
Francja	1,35	-18,62	6,29	8,28	21,33	60,17	13,82
Wlk. Brytania	-3,75	-11,11	0,00	9,94	-5,19	36,67	10,60
Włochy	-2,68	-27,50	10,19	12,00	35,78	75,86	15,97
Holandia	-4,35	-16,81	14,29	9,65	15,45	34,34	21,43
Rosja	7,14	-9,09	-2,41	1,11	8,00	27,14	14,81
Stany Zjednoczone	2,74	5,41	-2,70	4,29	2,67	10,26	22,22
Szwecja	1,43	1,47	10,29	20,78	19,72	30,43	10,67

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Oddziaływanie pandemii COVID-19 na skalę importu Polski było również najsilniejsze w II kw. 2020 r. Wówczas najbardziej zmniejszyła się wartość importu towarów z Rosji prawie o 50% r/r, Francji oraz Włoch. Odmiennie kształtowały się natomiast relacje handlowe Polski z Chinami, ponieważ załamanie z początków pandemii nie wpłynęło negatywnie na wartość towarów importowanych z Chin, a w kolejnych kwartałach odnotowano ich dynamiczny wzrost (tabela 2.8.).

Tabela 2.8.  
Dynamika importu towarów r/r według kraju wysyłki

Kraje	2020				2021		
	I	II	III	IV	I	II	III
Niemcy	2,58	-17,41	6,07	15,87	16,00	51,53	19,83
Chiny	2,91	14,21	18,36	30,37	33,02	34,93	36,33
Rosja	0,63	-48,70	-29,75	-33,90	-10,06	105,06	87,39
Holandia	9,92	-6,94	15,91	18,42	26,39	50,75	41,18
Włochy	7,02	-25,20	3,28	7,75	22,13	75,79	28,57
Czechy	1,03	-22,45	9,57	-5,45	18,37	56,58	13,59
Francja	5,21	-29,91	-1,04	1,89	11,88	68,00	26,32
Belgia	4,44	-21,00	6,82	14,29	19,15	58,23	32,98

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Rosnące oraz niezachwiane przez pandemię znaczenie Chin w strukturze importu Polski może wynikać z zakupu przez Polskę m.in. chińskich wyrobów medycznych. Dostawy produktów stosowanych do walki z rozwijającą się sytuacją epidemiologiczną, m.in. maseczek i odzieży ochronnej, a także elektroniki i innych wyrobów sprawiły, że relacje handlowe z Chinami podczas pandemii umocniły się.

Zmiana wartości eksportowanych towarów do poszczególnych państw sprawiła, że w dobie pandemii zmianie uległa pozycja najważniejszych partnerów eksportowych Polski. W I kw. 2021 r. największy udział w eksporcie Polski miały tradycyjnie Niemcy, których znaczenie w strukturze eksportu dodatkowo wzrosło o 1,1 pp. Na drugiej pozycji znalazła się Francja, której udział wzrósł z 5,9% do 6,1% i tym samym wyprzedziła ona Czechy, które tym razem uplasowały się na trzecim miejscu (tabela 2.9).

Największy udział w imporcie w I kw. 2021 r. odnotowały Niemcy, które są najważniejszym partnerem handlowym Polski z udziałem przekraczającym 27%. Druga pozycja została utrzymana przez Chiny, które umocniły swoje znaczenie jako kierunek importowy Polski (o 1,5 pp.). Na trzecie miejsce awansowała Holandia, zwiększając swój udział o 0,5 pp., a na czwarte Włochy (tabela 2.10.). Z kolei pozycja Rosji (spadek o 0,9 pp.) uległa pogorszeniu o dwa miejsca, ustępując miejsca Holandii oraz Włochom.

Tabela 2.9.  
 Udział poszczególnych państw w eksporcie Polski (%)

Kraje	I kw. 2020	I kw. 2021	Awans / spadek
Niemcy	27,8	28,9	↑
Czechy	6,1	5,6	↓
Francja	5,9	6,1	↑
Wlk. Brytania	6,1	4,9	↓
Włochy	4,3	5,0	↑
Holandia	4,3	4,3	–
Rosja	2,9	2,7	↓
Stany Zjednoczone	2,8	2,6	↓
Szwecja	2,9	2,8	↓

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Pandemia COVID-19 nie spowodowała dużych wahań, jeśli chodzi o kierunki kontaktów handlowych Polski, a załamanie wynikające z rozprzestrzenienia się koronawirusa przejściowo zakłóciło, ale nie zerwało całkowicie ustanowionych wcześniej łańcuchów dostaw.

Tabela 2.10.  
 Udział poszczególnych państw w imporcie Polski (%)

Kraje	I kw. 2020	I kw. 2021	Awans/ spadek
Niemcy	27,3	27,2	↓
Chiny	8,3	9,8	↑
Rosja	5,9	5,0	↓
Holandia	5,8	6,3	↑
Włochy	4,9	5,2	↑
Czechy	4,0	4,0	–
Francja	4,1	3,9	↓
Belgia	3,7	3,9	↑

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wymiana towarowa między Polską a innymi państwami podczas pandemii nie została ograniczona w jednakowy sposób wśród wszystkich kategorii produktów. Handel częścią towarów został silnie ograniczony, podczas gdy w przypadku niektórych grup produktowych udało się utrzymać wzrost wartości eksportu, będących przedmiotem handlu.

Do grupy towarów, których wymiana handlowa uległa największemu ograniczeniu, należały paliwa mineralne, smary i materiały pochodne, w przypadku których w II kw. 2020 r. eksport był mniejszy o ponad 40% w porównaniu z rokiem poprzednim. Należy jednak

zwrócić uwagę, że w przypadku tej kategorii zmniejszenie wartości zarówno eksportu jak i importu w porównaniu z rokiem poprzednim nastąpiło jeszcze w 2019 r. Głęboki spadek odnotowano także w kategorii maszyn, urządzeń i sprzętu transportowego, których eksport zmniejszył się o ponad 20% r/r. Natomiast w sekcji żywności i zwierząt żywych udało się utrzymać dodatnią dynamikę eksportu (tabela 2.11.).

Tabela 2.11.

Dynamika eksportu według sekcji SITC

Sekcje	2019				2020				2021		
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
ogółem	12,1	6,6	6,9	5,1	3,0	-10,9	6,9	15,7	16,7	42,7	17,8
żywność i zwierzęta	12,6	5,6	5,3	4,7	10,8	7,6	7,9	12,2	7,7	14,2	15,0
napoje i tytoń	24,3	6,4	8,2	6,4	17,4	22,0	17,0	20,0	0,0	4,9	-3,2
surowce niejadalne	9,6	1,7	5,6	-1,8	1,8	-15,0	1,8	16,4	24,1	60,8	29,3
paliwa mineralne i materiały pochodne	5,0	-5,1	-14,5	-31,3	-19,0	-44,6	-34,0	-9,1	-3,9	87,1	94,3
oleje, tłuszcze	33,3	50,0	0,0	33,3	0,0	66,7	33,3	25,0	50,0	20,0	100,0
chemikalia	12,7	7,4	7,4	8,2	10,4	1,3	12,6	16,0	13,0	32,3	23,5
towary przemysłowe	10,6	4,0	3,4	0,7	-1,7	-11,8	2,2	13,3	16,8	43,2	28,6
maszyny i sprzęt transportowy	13,8	8,3	9,3	8,3	2,0	-20,2	7,8	18,5	20,2	58,1	10,6
inne wyroby przemysłowe	9,0	7,0	9,4	6,9	3,3	-5,3	11,8	16,6	20,9	39,9	14,8

Objaśnienia: wartości ujemne zaciemniono.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Zmiany w dynamice importu, podążały za ogólnoswiatowymi trendami, również widocznymi w eksporcie. Największy spadek dynamiki importu był obserwowany w przypadku paliw mineralnych oraz smarów, których import został ograniczony o ponad 50% w porównaniu z rokiem poprzednim. Silnie został zmniejszony także import w ramach sekcji obejmującej m.in. maszyny i sprzęt transportowy, a także surowce niejadalne (tabela 2.12.).

Reasumując, wybuch i rozwój pandemii COVID-19 spowodował krótkookresowe zmiany w dynamice handlu zagranicznego Polski. Obserwowane tendencje wynikały głównie z przejściowego ograniczenia globalnej koniunktury gospodarczej, utrudnień w dostępie do rynków oraz wprowadzanych obostrzeń epidemiologicznych przez państwa, na skutek których wymiana handlowa została silnie ograniczona. Względnie silne ograniczenie obrotów paliwami, maszynami czy środkami transportowymi wynikało ze złej koniunktury gospodarczej, niskiego poziomu zamówień oraz braku potrzeby zwiększania zdolności produkcyjnych w tym okresie przez przedsiębiorstwa. Bezpośredni wpływ pandemii na wartość towarów eksportowanych i importowanych był szczególnie widoczny w II kw. 2020 r.,

co było efektem szoku popytowego oraz podażowego. Załamanie to nie było jednak długotrwałe, ponieważ już następny kwartał pozwolił na stopniowe odbudowanie wartości wymiany handlowej do poziomu sprzed pandemii (z wyj. importu).

Tabela 2.12.

Dynamika importu według sekcji SITC

Sekcje	2019				2020				2021		
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
ogółem	8,5	5,8	4,6	1,1	2,6	-16,5	2,2	10,2	14,0	48,9	26,9
żywność i zwierzęta	7,1	9,1	9,3	-1,7	12,6	5,6	6,8	15,7	2,4	10,0	11,2
napoje i tytoń	35,7	5,9	11,1	4,8	-47,4	83,3	25,0	18,2	110,0	-24,2	0,0
surowce niejadalne	3,9	-1,3	0,0	-5,5	-6,3	-17,6	-1,4	11,6	14,7	52,5	49,3
paliwa mineralne	1,7	-5,0	-8,8	-10,6	-5,0	-52,6	-32,7	-40,1	-5,2	84,4	63,6
oleje, tłuszcze	0,0	0,0	25,0	22,2	37,5	22,2	30,0	9,1	9,1	36,4	46,2
chemikalia	5,2	5,8	4,5	0,6	9,9	0,0	4,6	15,6	16,1	38,5	36,8
towary przemysłowe	4,3	-0,2	0,0	-7,2	-1,6	-15,1	0,0	15,3	17,9	57,6	44,7
maszyny i sprzęt transportowy	13,6	9,9	9,0	6,7	2,0	-24,1	6,1	13,2	14,4	57,9	13,7
inne wyroby przemysłowe	9,7	9,5	8,8	2,3	6,4	-3,5	11,2	22,1	20,7	37,8	12,6

Objaśnienia: zacięto wartości ujemne.

Zródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Było to możliwe dzięki rosnącej aktywności gospodarczej oraz umiejętności przystosowania się podmiotów gospodarczych do funkcjonowania w nowych okolicznościach, w tym poszukiwania nowych rynków zbytu na swoje towary. Korzystnie na sytuację ekonomiczną wpłynęła także poprawa dostępności surowców i towarów oraz zwiększenie konsumpcji. Niewątpliwie jednak pandemia zaburzyła kontakty handlowe oraz w wielu przypadkach doprowadziła do regionalizacji globalnych łańcuchów dostaw. Było to konsekwencją pojawiających się trudności przede wszystkim w transporcie na duże odległości oraz kolejnych fal pandemii, które dotykały w różnym stopniu kraje (w szczególności te azjatyckie, gdzie często wprowadzano kolejne *lockdowny*).

## 2.4. Branżowy wymiar zmian spowodowanych restrykcjami i następstwami pandemii

Pandemia COVID-19 miała przede wszystkim ogromne znaczenie dla przedsiębiorstw w zakresie przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, co wpływało w dużym stopniu na rentowność prowadzonej działalności gospodarczej. Niektóre sektory (ze względu na swoją specyfikę) podczas pandemii COVID-19 wykazały lepsze wyniki

finansowe niż inne, jednak ogólny wymiar zmian był negatywny. Na duże zróżnicowanie zmian przychodów miał znaczenie przede wszystkim fakt odgórnego ograniczenia funkcjonowania pewnych branż w wyniku *lockdownu*, a także wzrost zapotrzebowania konsumpcji na wybrane towary i usługi (np. medyczne). Stąd poszczególne branże wykazywały odmienne zmiany przychodów w trakcie trwania pandemii (tabela 2.13.).

Przez cały 2019 r. obserwowano tendencję wzrostową w ogólnych przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów. W I kw. 2020 r. nastąpiło przerwanie tendencji wzrostowej i zanotowano spadek w ogólnej wartości przychodów względem IV kwartału 2019 r. W pierwszym kwartale 2020 r. względem kwartału czwartego 2020 r. odnotowano spadek w przychodach netto we wszystkich działach PKD, z wyjątkiem działu wytwarzania i zaopatrywania w energię. Natomiast porównując I kwartał 2020 r. z I kwartałem 2019 r., można zaobserwować wzrost przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów we wszystkich działach, z wyjątkiem działów górnictwa i wydobywania, edukacji, a także pozostałej działalności usługowej (tabela 2.13.).

II kw. 2020 r. charakteryzował się znaczącym spadkiem przychodów przedsiębiorstw w porównaniu zarówno z II kw. 2019 r., jak i I kw. 2020 r. W związku z wybuchem pandemii COVID-19 i wprowadzeniem krajowego *lockdownu*, w kwartale tym większość branż odnotowała wyraźne spadki w przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów.

W II kw. 2020 r. (względem I kw. 2020 r.) nastąpił spadek we wszystkich sekcjach gospodarki, z wyjątkiem tych obejmujących: dostawy wody i odprowadzenie ścieków, budownictwo, informację i komunikację, działalność rynku nieruchomości, a także opiekę zdrowotną i pomoc społeczną. W związku z zakazem przemieszczania się wzrosło zapotrzebowanie na produkty sektora budowlanego. Duża część społeczeństwa w związku z *lockdownem* i ograniczoną możliwością przemieszczania, postanowiła wykorzystać ten czas i przeprowadzić remonty. Zwiększyło się również zainteresowanie rynkiem nieruchomości, co wpłynęło również na wzrost przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów budowlanych. W związku z koniecznością reorganizacji metod świadczenia pracy i rozpoczęciem pracy online przez znaczną część przedsiębiorstw w kraju, zwiększyły się również przychody w branży związanej z działalnością informacyjną i telekomunikacyjną, jako następstwo większego wykorzystania technologii informatycznych w gospodarce (spotkania online, edukacja online, telepraca). Sekcja „opieka zdrowotna i pomoc społeczna” odnotowała również wzrost przychodów netto w związku ze zwiększonym zapotrzebowaniem na produkty medyczne, leki, suplementy oraz w szczególności środki ochrony osobistej.

Największe straty w przychodzie netto w II kw. 2020 r. osiągnęły natomiast takie sekcje jak: przetwórstwo przemysłowe, handel hurtowy i detaliczny, wytwarzanie i zaopatrywanie w energię, zakwaterowanie i gastronomia oraz działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją. Wpływ na głęboki spadek w przychodzie netto w przetwórstwie przemysłowym miała zdecydowanie pandemia COVID-19 i wprowadzane przestoje produkcyjne. Na sektor ten oddziaływały również inne ograniczenia, tj. niedostateczny popyt na rynku, *lockdown*, niedobór surowców, materiałów i półfabrykatów — wynikający z przerwania łańcuchów dostaw. W wielu fabrykach doszło do planowanych przestojów produkcyjnych, wywołanych ograniczeniem zapotrzebowania. Skłaniało to przedsiębiorstwa do wysyłania

Tabela 2.13.

Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów, materiałów (w mln zł) wg działów PKD w Polsce

Działy PKD	IV kw. 2019	I kw. 2020	II kw. 2020	III kw. 2020	IV kw. 2020	I kw. 2021	II kw. 2021	III kw. 2021
ogółem	829 961	763 844	681 079	770 191	892 493	841 058	882 437	949 026
przetwórstwo przemysłowe	334 622	310 429	264 455	319 911	345 339	343 435	365 145	385 590
handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle	259 517	238 943	218 646	239 896	300 104	264 631	279 962	301 379
wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych	56 349	66 235	48 053	46 421	61 808	71 224	57 867	61 451
transport i gospodarka magazynowa	39 925	34 967	32 153	36 440	39 789	38 385	40 673	45 631
budownictwo	35 639	21 600	28 780	29 619	35 719	23 045	30 534	34 002
informacja i komunikacja	29 377	25 766	27 036	26 497	31 264	28 074	28 488	31 077
działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	14 316	12 610	12 496	12 997	15 306	13 352	14 649	14 693
górnictwo i wydobywanie	12 667	11 250	11 223	11 702	13 647	12 837	14 372	14 985
działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca	14 513	12 564	10 829	12 900	14 134	12 963	13 857	18 723
dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją	8 307	7 985	8 085	9 292	9 238	9 043	9 498	10 532
działalność związana z obsługą rynku nieruchomości	6 033	5 582	5 920	5 740	6 395	6 073	6 276	6 290
opieka zdrowotna i pomoc społeczna	6 486	5 769	5 872	6 729	7 666	7 096	8 496	8 343
działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	6 499	6 087	4 935	7 090	8 233	7 749	8 633	10 587
działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	4 190	3 182	1 848	3 639	2 664	2 233	2 937	4 520
pozostała działalność usługowa	1 173	684	559	1 142	946	745	830	1 051
edukacja	348	191	189	174	243	173	219	175

Objaśnienia: zacięto ograniczenia przychodów względem poprzedniego kwartału.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.



pracowników na zaległe urlopy wypoczynkowe, urlopy bezpłatne, ograniczenie dodatkowych świadczeń kierowanych do pracowników czy wysokości wynagrodzeń.

Kolejnym działem, który wykazał spadek w przychodach netto, był handel hurtowy i detaliczny. W związku z wprowadzeniem obostrzeń sanitarnych oraz zmniejszeniem mobilności społeczeństwa, w sklepach detalicznych został ograniczony handel stacjonarny, co wpłynęło na ogromne starty w przychodach wielu przedsiębiorstw. Duża część przedsiębiorstw rozpoczęła działalność w internecie i umożliwiła zakupy online. Pomimo wzrostu znaczenia rynku *e-commerce*, wiele podmiotów nie było w stanie zastąpić handlu bezpośredniego (np. z uwagi na specyfikę sprzedawanych produktów) tym w internecie.

W związku z ww. *lockdownem* straty w przychodach netto osiągnęły również podmioty z sekcji związanej z zakwaterowaniem i gastronomią — głównie z uwagi na specyfikę prowadzonej działalności. We wczesnym etapie pandemii COVID-19 punkty gastronomiczne mogły sprzedawać tylko posiłki z dowozem do klienta. Natomiast usługi hotelarskie i noclegowe początkowo były niedostępne, a z czasem pozwolono na świadczenie tych usług pod określonymi warunkami.

W znaczący sposób pandemia COVID-19 w II kw. 2020 r. wpłynęła również na działalność kulturalną, rozrywkową i rekreacyjną. Zamknięto wszystkie punkty świadczące usługi kultury, tj. kina, teatry, amfiteatry. Zakazowi działalności podlegały również miejsca świadczące usługi związane z rozrywką i rekreacją, tj. baseny, aquaparki, dyskoteki, kluby nocne, siłownie, kluby fitness, itp.

Zarówno III oraz IV kw. 2020 r. charakteryzował się znaczącą poprawą w ogólnych przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, w porównaniu z II kw. 2020 r. W trzecim kw. 2020 r., w porównaniu z II kw. 2020 r., odnotowano wzrost przychodów netto w praktycznie wszystkich działach PKD. Działami, w których ówczesnie wystąpił spadek przychodów, były te obejmujące wytwarzanie i zaopatrywanie w energię, informacja i komunikacja, działalność związana z rynkiem nieruchomości, a także edukacja.

W III kw. 2020 r. nastąpiła nieznaczna stabilizacja sytuacji na rynku pracy. Po zniesieniu większości obostrzeń gospodarka, jak również rynek pracy, doświadczyły niewielkiego ożywienia. Zdecydowany wzrost w przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów nastąpił przede wszystkim w: przetwórstwie przemysłowym, handlu hurtowym i detalicznym, transporcie i gospodarce magazynowej, działalności związanej z kulturą, rozrywką i rekreacją, a także zakwaterowaniem i gastronomią. Wpływ na to miało ww. zniesienie obostrzeń sanitarnych przez rząd oraz lepsze perspektywy gospodarcze. Ponadto część obywateli, po kilkumiesięcznym zamknięciu, postanowiła skorzystać z tego, co było zabronione podczas *lockdownu*. Zwiększyła się zatem konsumpcja i popyt na wiele towarów oraz usług.

Trzeci kw. 2020 r. okazał się być kluczowy dla przetwórstwa przemysłowego. Branża przetwórstwa przemysłowego zgłosiła najwięcej wolnych miejsc pracy do urzędów pracy, w porównaniu z innymi działami. Odnotowała ona również duży wzrost w sprzedaży detalicznej oraz hurtowej. Dynamiczny wzrost w tej branży wiązał się m.in. ze wzrostem konsumpcji. Kluczowy udział w tym miała m.in. sprzedaż takich towarów, jak meble, RTV, AGD, pojazdy samochodowe, motocykle, części samochodowe, prasa, książki, żywność, napoje, wyroby tytoniowe, a także leki, sprzęt ortopedyczny i kosmetyki. Duża część Polaków

odczuła też potrzebę obcowania z kulturą, rozrywką i rekreacją. Wzrosło zainteresowanie usługami w ramach działalności kulturalnej, rozrywkowej i rekreacyjnej, tj. teatrem, kinem, siłownią, basenem, klubem, itp. Część obywateli poczuła potrzebę wyjścia z domu oraz integracji z innymi ludźmi. Dodatkowo okres wakacyjny podczas III kw. 2020 r. wpłynął na wzrost popytu na ww. działalność kulturową, rozrywkową i rekreacyjną.

W IV kw. 2020 r. zwiększały się przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów wśród niemal wszystkich działów PKD, z wyjątkiem dostawy wody i odprowadzania ścieków, zakwaterowania i usług gastronomicznych, a także pozostałej działalności usługowej.

W I kw. 2021 r. pandemia COVID-19 ponownie dała o sobie znać. W związku ze zwiększającą się liczbą osób chorych, rząd zdecydował się na wprowadzenie obostrzeń sanitarnych i ogłosił na przełomie grudnia 2020 r. i stycznia 2021 r. kwarantannę narodową. Niosło to ze sobą następujące konsekwencje: zamknięto hotele — z wyjątkiem służb mundurowych, medyków oraz hoteli pracowniczych; zamknięto skocznie narciarskie oraz galerie handlowe — z wyjątkiem sklepów zaspokajających podstawowe potrzeby; zakazano organizacji wesel, komunii i konsolacji; zamknięto również siłownie, kluby fitness i aquaparki; ograniczono liczbę osób wpuszczanych do sklepów, a także zamknięto punkty gastronomiczne. Obostrzenia te wpłynęły przede wszystkim na spadek przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów. W I kw. 2021 r. odnotowano spadek przychodów netto względem IV kw. 2020 r. w praktycznie wszystkich działach PKD. Wyjątkiem okazał się być dział wytwarzania i zaopatrywania w energię, który jako jedyny odnotował wzrost w przychodach netto. Wpływ na to mógł mieć okres zimowy, w którym to zapotrzebowanie na energię zdecydowanie wzrasta.

W II kw. 2021 r. ponownie poluzowano obostrzenia ze strony rządu. Wpłynęło to bezpośrednio na ożywienie wielu branż. W związku ze zniesieniem obostrzeń w drugim kwartale 2021 r., w porównaniu z poprzednim kwartałem odnotowano wzrost w przychodach netto w praktycznie wszystkich działach PKD. Wyjątkiem okazał się ponownie dział wytwarzania i zaopatrywania w energię. Tylko w tej sekcji odnotowano spadek przychodów netto. Wpływ na to mógł mieć kończący się okres zimowy, czyli spadek zapotrzebowania na energię oraz zmiana cen surowców energetycznych.

Trzeci kw. 2021 r. charakteryzował się ponownym wzrostem przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w Polsce, względem kwartału poprzedniego. Ponownie odnotowano wzrost przychodów netto praktycznie we wszystkich działach PKD, z wyjątkiem opieki zdrowotnej i pomocy społecznej oraz edukacji. Na spadek przychodów netto w przedsiębiorstwach w ramach sekcji opieka zdrowotna, mogła mieć wpływ względnie dobra sytuacja epidemiczna w Polsce, w porównaniu z kwartałem poprzednim. Spadek przychodów netto w edukacji miał przede wszystkim związek z okresem wakacyjnym w Polsce, który cyklicznie wpływa na spadek przychodów netto w tej branży.

Próbując podsumować następstwa związane z wybuchem pandemii COVID-19 dla gospodarki Polski, należy zauważyć, że oddziaływała ona negatywnie na większość działów gospodarki. Sytuacja epidemiologiczna oraz wprowadzane w jej ramach restrykcje zaburzały prawidłowe funkcjonowanie wielu podmiotów gospodarczych. Skala negatywnych

skutków nie była jednak jednakowa dla wszystkich branż, a stopień ograniczenia aktywności gospodarczej zależał w głównej mierze od charakteru prowadzonej działalności.

W dobie pandemii COVID-19 szczególnie silnie została ograniczona branża turystyczna. Dział obejmujący działalność organizatorów turystyki w II kw. 2020 r. odnotował największą redukcję przychodów ze sprzedaży wśród wszystkich branż PKD, spadek ten wynosił prawie 67% r/r (tabela 2.14.). Znaczące ograniczenie przychodów odnotowały także podmioty powiązane z turystyką, które zajmowały się zakwaterowaniem.

Tabela 2.14.

Branże PKD z najniższą dynamiką przychodów r/r w II kw. 2020 r.

Działy PKD	2019				2020				2021		
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
działalność turystyczna	4,9	10,3	2,3	-3,3	-17,6	-66,8	-74,6	-72,6	-53,9	45,7	236,0
zakwaterowanie	11,7	10,0	8,5	7,9	-9,9	-51,8	-45,0	-50,7	-69,2	-31,4	-0,5
pozostała indywidualna działalność usługowa	6,0	7,1	4,7	6,3	-41,3	-51,1	-17,3	-22,4	11,7	44,2	-1,1
produkcja pojazdów samochodowych	6,6	3,7	4,6	2,9	-9,0	-29,8	-19,8	-11,6	18,3	46,7	25,2
produkcja skór i wyrobów ze skór wyprawionych	-10,2	-8,4	-2,9	-3,6	-5,0	-27,8	-19,0	-12,2	6,5	29,0	7,2
działalność sportowa, rozrywkowa i rekreacyjna	26,6	20,4	27,3	14,4	42,5	-19,1	-28,1	-20,6	-53,0	-2,7	21,7
działalność usługowa związana z żywnością	11,3	11,9	14,2	14,2	0,5	-17,8	-13,8	-13,8	-1,9	23,3	23,3
produkcja maszyn i urządzeń	4,9	3,3	3,9	1,6	-9,5	-17,2	-16,9	-14,3	7,2	16,2	16,3
produkcja metali	-2,4	-2,1	-2,3	-6,2	-10,6	-16,8	-18,8	-13,8	14,0	33,9	48,9

Objaśnienia: dane w tabeli 2.14. posortowano wg zmiany poziomu przychodów w II kw. 2020 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych INSIGOS.

Zaburzenie poprawnego funkcjonowania działalności związanej z turystyką było konsekwencją działań rządowych, które obejmowały m.in. zamknięcie granic państwa oraz wprowadzenie *lockdownu*. Z drugiej strony, wybuch i rozwój pandemii COVID-19 na globalną skalę spowodował, że w społeczeństwie zapanował niepokój i obawy o przyszłość finansową wielu gospodarstw domowych, zmniejszyła się mobilność społeczeństwa, w konsekwencji czego spadł popyt na usługi turystyczne. Pogorszenie sytuacji finansowej podmiotów działających w branży turystycznej dotyczył niemal całego okresu pandemii. Dopiero w II oraz III kw. 2021 r. można było zaobserwować lepsze wyniki tej branży niż w roku poprzednim. Wynikało to z braku twardego *lockdownu*, dostosowania się zarówno podmiotów turystycznych, jak i społeczeństwa do funkcjonowania i korzystania z usług turystycznych w dobie pandemii oraz ze wzrostu mobilności społeczeństwa.

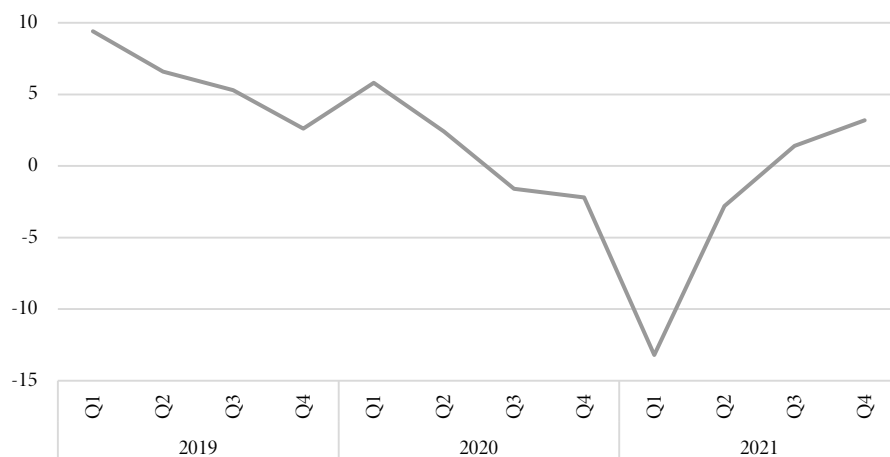
Znaczącego spadku przychodów ze sprzedaży doświadczyła także branża motoryzacyjna. Jako przyczynę takiego zjawiska można wskazać silne umiędzynarodowienie tej branży oraz zależność od dostaw komponentów. W konsekwencji tego wpływ na działalność podmiotów związanych z motoryzacją w Polsce miała w dużym stopniu sytuacja podmiotów zagranicznych, z którymi krajowe przedsiębiorstwa współpracowały. Utrudnienia w ich działalności wynikały m.in. z zakłóceń w globalnych łańcuchach dostaw, objawiające się brakiem dostępności wybranych komponentów (np. układów elektronicznych). W konsekwencji ograniczania wydatków przez gospodarstwa domowe spadł popyt na pojazdy. Stąd na problemy branży motoryzacyjnej wpłynęły zarówno czynniki popytowe, jak i podażowe.

Istotnych ograniczeń przychodów ze sprzedaży produktów doświadczyły także branże, których działalność opierała się na świadczeniu usług i bezpośrednim kontakcie z klientem. Do tej kategorii zaliczyć można działalność usługową związaną z żywnością oraz działalność sportową, rozrywkową i rekreacyjną, których działalność pozostawała pod silnym wpływem restrykcji wprowadzanych przez władze.

Sektor budowlany również został dotknięty następstwami pandemii COVID-19, jednak wymiar negatywnych skutków był w tym przypadku mniejszy niż w innych branżach. Sprzedaż produkcji budowlano-montażowej r/r od II kw. 2020 r. do I kw. 2021 r. systematycznie się zmniejszała (rysunek 2.16.), jednak były to spadki mniejsze od wcześniej prognozowanych. Na relatywnie dobrą sytuację budownictwa na tle innych branż wpływ mógł mieć fakt, że jest to sektor, którego działalność opiera się na materiałach w większości pozyskiwanych na terenie Polski oraz Europy. W konsekwencji czego łańcuchy dostaw nie zostały w znaczący sposób zakłócone.

Rysunek 2.16.

Dynamika sprzedaży produkcji budowlano-montażowej (% r/r)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Produkcja sprzedana przemysłu w 2020 r. odnotowała wzrost o 1,09% w porównaniu z poprzednim rokiem. Najlepszy wynik w ujęciu r/r odnotował dział obejmujący produkcję

urządzeń elektrycznych, w przypadku których produkcja sprzedana w 2020 r. zwiększyła się o 18,5% (tabela 2.15.).

Tabela 2.15.

Dynamika produkcji sprzedanej przemysłu r/r

Wyszczególnienie	2019	2020
przemysł	6,20	1,09
wydobywanie węgla kamiennego i węgla brunatnego	-2,44	-25,00
produkcja koksu i produktów rafinacji ropy naftowej	-2,27	-22,86
górnictwo i wydobywanie	3,05	-10,57
produkcja metali	-5,64	-10,54
produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep	5,10	-10,10
produkcja maszyn i urządzeń	3,32	-9,77
produkcja pozostałego sprzętu transportowego	27,10	-4,83
pobór, uzdatnianie i dostarczanie wody	2,57	-2,79
poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji	5,76	-2,42
naprawa, konserwacja i instalowanie maszyn i urządzeń	9,74	-2,07
produkcja skór i wyrobów skórzanych	-6,85	-1,48
pozostała produkcja wyrobów	15,75	-0,69
produkcja odzieży	1,15	0,58
przetwórstwo przemysłowe	6,09	1,17
produkcja wyrobów tekstylnych	7,27	1,77
produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych	4,42	2,27
wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę	6,35	2,77
produkcja napojów	6,61	3,00
produkcja mebli	5,39	3,95
produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych	4,29	4,05
produkcja wyrobów z metali	9,77	4,14
produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych	6,17	4,25
produkcja papieru i wyrobów z papieru	4,15	4,64
produkcja wyrobów farmaceutycznych	4,60	7,33
dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami; rekultywacja	13,84	8,45
produkcja artykułów spożywczych	8,43	9,15
produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych	5,45	10,40
produkcja wyrobów z drewna, korka, słomy i wikliny	4,59	11,08
gospodarka odpadami; odzysk surowców	20,6	13,70
produkcja wyrobów tytoniowych	6,87	16,70
produkcja urządzeń elektrycznych	15,22	18,51

Objaśnienia: zacięto wartości ujemne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

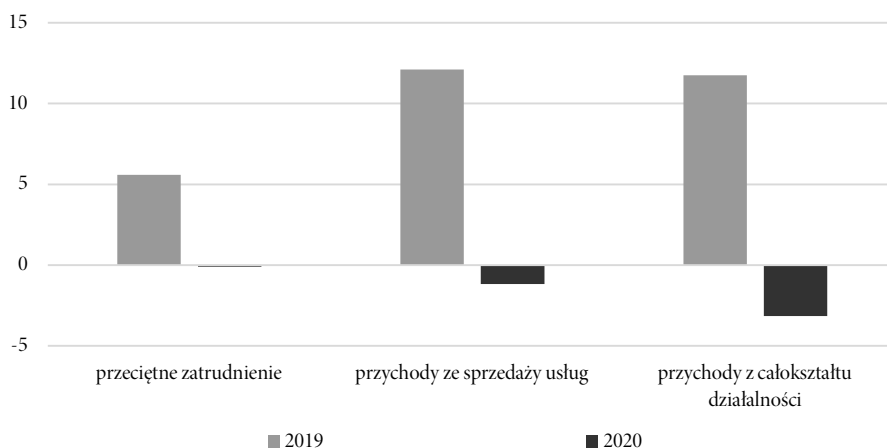
Wzrost produkcji sprzedanej dotyczył także działu obejmującego wytwarzanie komputerów. Pandemia COVID-19 spowodowała konieczność wykonywania wielu czynności za pomocą urządzeń elektronicznych w konsekwencji m.in. coraz częstszego wprowadzania pracy zdalnej w wielu podmiotach, a także nauczania zdalnego. Spowodowało to wzrost popytu na komputery, laptopy, kamery internetowe, itp. umożliwiające komunikację na odległość.

Relatywnie dobra sytuacja objęła także sprzedaż w ramach działu produkcji artykułów spożywczych, a więc produktów pierwszej potrzeby. Warto zauważyć, że znaczna część społeczeństwa szczególnie w pierwszych miesiącach pandemii starała się robić zapasy produktów spożywczych w obawie o ewentualne trudności w dostawach. Natomiast zdrowotne podłoże kryzysu sprawiło, że wzrósł poziom produkcji sprzedanej artykułów farmaceutycznych, a także ceny oferowanych produktów.

Działania podejmowane w celu zahamowania rozprzestrzeniania się pandemii wpłynęły także na branżę transportową. Mniejsze zapotrzebowanie na towary (i ich przewóz), restrykcje epidemiologiczne, powodujące utrudnienia w swobodnym przemieszczaniu się spowodowały silne implikacje dla funkcjonowania sieci transportowych obejmujących zarówno transport drogowy, kolejowy, lotniczy, jak i morski. Przychody osiągnięte przez branżę transportową w 2020 r. były niższe o 3,15% w porównaniu z rokiem poprzednim. Zmniejszyło się także przeciętne zatrudnienie. Pandemia COVID-19 zahamowała rozwój tej branży, który dało się zaobserwować w poprzednich latach (rysunek 2.17.).

Rysunek 2.17.

Wyniki finansowe branży transportowej w porównaniu do poprzedniego roku (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

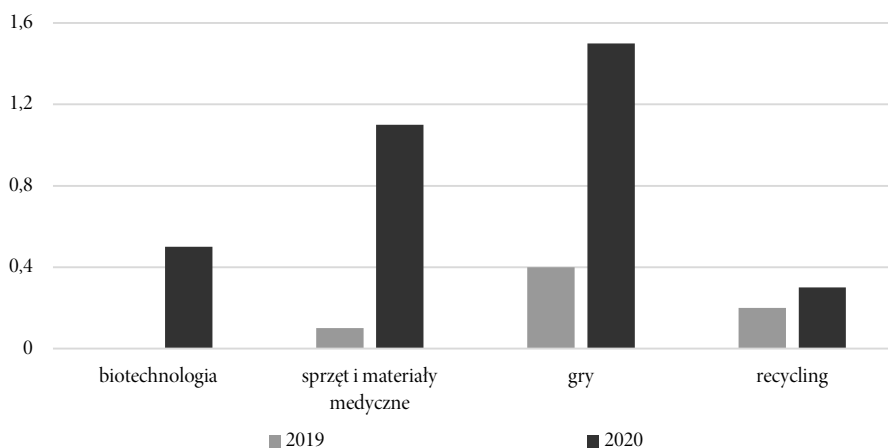
Pandemia COVID-19 nie dla wszystkich branż okazała się czynnikiem destabilizacyjnym. Niektóre gałęzie gospodarki w warunkach pandemicznych zyskały szansę na rozwój swojej działalności. Wśród branż, które w dobie pandemii odnotowały lepsze wyniki niż w okresach poprzednich można wskazać sektor biotechnologii. Spółki działające w ramach

tego sektora okazały się szczególnie istotne w walce z następstwami pandemii. Wzrost zysku podmiotów działających w tej branży był możliwy m.in. dzięki podjęciu współpracy ze szpitalami w prowadzeniu badań nad lekami oraz szczepionkami chroniącymi przed nowym wirusem. W związku z tym, że w dobie kryzysu o silnym podłożu zdrowotnym zwiększyło się zapotrzebowanie na produkty medyczne poprawę wyników finansowych odnotowały podmioty związane z dostarczaniem sprzętu i materiałów medycznych. Zysk operacyjny w tym dziale zwiększył się ponad dziesięciokrotnie r/r.

Branżą niezwiązaną z systemem zdrowia, która odnotowała wzrost zysku operacyjnego, był też dział gier. Przyczynić do tego mogło się wprowadzenie *lockdownu*, co wiązało się z koniecznością spędzania większej ilości czasu w domu i poszukiwaniem sposobów na wypełnienie wolnego czasu. Dział związany z grami w 2020 r. odnotował o 340% wyższy zysk niż w roku poprzednim (rysunek 2.18.).

Rysunek 2.18.

Wynik EBITDA w poszczególnych branżach (mld zł)



Zródło: opracowanie własne na podstawie danych Grant Thornton.

Reasumując, branżowy wymiar skutków oddziaływania pandemii COVID-19 był zróżnicowany. Podmioty funkcjonujące w polskiej gospodarce można by podzielić zarówno na te, które w następstwie pandemii poniosły duże straty, oraz te, które w tym czasie zwiększyły swoje dotychczasowe wyniki finansowe. Branże, które najmocniej zostały dotknięte następstwami pandemii COVID-19 były związane przede wszystkim z działalnością usługową, która wymagała bezpośredniego kontaktu z klientem. Do tej kategorii można było zaliczyć zakwaterowanie i gastronomię, a także inne podmioty silnie związane z turystyką. Te rodzaje działalności były silnie ograniczone poprzez wprowadzane restrykcje epidemiologiczne. Natomiast branże, w przypadku których pandemia nie spowodowała silnych zaburzeń lub poprawiła ich rentowność, obejmowały przede wszystkim działalność o charakterze medycznym, która stała się istotnym elementem w walce z kryzysem o podłożu zdrowotnym, a także biotechnologię oraz dodatkowo tworzenie gier.

### **3. Analiza rynku pracy w Polsce oraz działań antykryzysowych w okresie pandemii COVID-19**

#### **3.1. Rynek pracy w Polsce w okresie kryzysu na tle krajów UE**

Ze względu na odmienną sytuację epidemiologiczną, kolejne fale zakażeń, wprowadzane obostrzenia i restrykcje sanitarne, a także charakter powiązań z gospodarką światową, strukturę branżową, stopień uzależnienia od globalnej koniunktury gospodarczej oraz dostaw wybranych komponentów i surowców, pandemia COVID-19 z różną siłą wpłynęła na możliwości i tempo rozwoju poszczególnych gospodarek na świecie. Pogarszająca się koniunktura dość szybko znalazła swoje odzwierciedlenie w przemianach obserwowanych na rynku pracy. Gwałtownej zmianie uległy bowiem uwarunkowania funkcjonowania tego rynku. Podobnie jak w przypadku głębokości wystąpienia recesji, tak i reakcje rynków pracy mierzone m.in. poziomem zatrudnienia czy stopą bezrobocia, okazały się być zróżnicowane w poszczególnych państwach. Zakres i tempo reakcji tych krajów było mocno zindywidualizowane i uwarunkowane m.in. zastaną sytuacją na rynku pracy, zakresem realizowanych działań osłonowych, skalą zakażeń i wprowadzanych restrykcji sanitarnych oraz głębokością i długością trwania samej recesji. Sytuacja epidemiczna i związane z nią obostrzenia, zwiększyły bezrobocie, bierność zawodową i zdecydowały o zmianach w sposobie wykonywania pracy w wielu zawodach.

W okresie poprzedzającym pandemię, wskaźniki charakteryzujące sytuację na rynku pracy w krajach UE, z roku na rok ulegały poprawie. Z danych opublikowanych przez Eurostat wynika, że w 2019 r. Polska należała do grupy państw o najniższym poziomie bezrobocia. Z wynikiem 3,3% zajmowała 3. miejsce (tabela 3.1.). Z kolei największy odsetek osób aktywnych zawodowo pozostających bez pracy odnotowano w Grecji (17,9%), Hiszpanii (14,1%) i we Włoszech (9,9%). W strefie euro bezrobocie sięgało 7,6%, a w całej UE nie przekroczyło 7%.



Tabela 3.1.

Stopa bezrobocia wg BAEL w krajach europejskich wśród osób od 15 do 74 lat (%)

Kraje	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	$\Delta$ 2019–2020 (pp.)	$\Delta$ 2020–2021 (pp.)
UE27	10,2	9,3	8,3	7,4	6,8	7,2	7,0	0,4	-0,2
Strefa euro	10,9	10,1	9,1	8,2	7,6	8,0	7,7	0,4	-0,3
Włochy	12,0	11,7	11,3	10,6	9,9	9,3	9,5	-0,6	0,2
Francja	10,3	10,1	9,4	9,0	8,4	8,0	7,9	-0,4	-0,1
Grecja	25,0	23,9	21,8	19,7	17,9	17,6	14,7	-0,3	-2,9
Polska	7,7	6,3	5,0	3,9	3,3	3,2	3,4	-0,1	0,2
Belgia	8,7	7,9	7,2	6,0	5,5	5,8	6,3	0,3	0,5
Portugalia	13,0	11,5	9,2	7,2	6,7	7,0	6,6	0,3	-0,4
Cypr	15,0	13	11,1	8,4	7,1	7,6	7,5	0,5	-0,1
Holandia	7,9	7,0	5,9	4,9	4,4	4,9	4,2	0,5	-0,7
Dania	6,3	6,0	5,8	5,1	5,0	5,6	5,1	0,6	-0,5
Słowenia	9,0	8,0	6,6	5,1	4,4	5,0	4,8	0,6	-0,2
Czechy	5,1	4,0	2,9	2,2	2,0	2,6	2,8	0,6	0,2
Niemcy	4,4	3,9	3,6	3,2	3,0	3,7	3,6	0,7	-0,1
Węgry	6,6	5,0	4,0	3,6	3,3	4,1	4,1	0,8	0,0
Malta	5,4	4,7	4,0	3,7	3,6	4,4	3,4	0,8	-1,0
Bułgaria	10,1	8,6	7,2	6,2	5,2	6,1	5,3	0,9	-0,8
Irlandia	9,9	8,4	6,7	5,8	5,0	5,9	6,2	0,9	0,3
Chorwacja	16,2	13,1	11,2	8,5	6,6	7,5	7,6	0,9	0,1
Finlandia	9,4	8,9	8,7	7,5	6,8	7,7	7,7	0,9	0,0
Słowacja	11,5	9,6	8,1	6,5	5,7	6,7	6,8	1,0	0,1
Rumunia	8,4	7,2	6,1	5,3	4,9	6,1	5,6	1,2	-0,5
Luksemburg	6,7	6,3	5,5	5,6	5,6	6,8	5,3	1,2	-1,5
Austria	6,1	6,5	5,9	5,2	4,8	6,0	6,2	1,2	0,2
Hiszpania	22,1	19,6	17,2	15,3	14,1	15,5	14,8	1,4	-0,7
Szwecja	7,6	7,1	6,8	6,5	7,0	8,5	8,8	1,5	0,3
Łotwa	9,9	9,7	8,7	7,4	6,3	8,1	7,6	1,8	-0,5
Litwa	9,1	7,9	7,1	6,2	6,3	8,5	7,1	2,2	-1,4
Estonia	6,4	6,8	5,8	5,4	4,5	6,9	6,2	2,4	-0,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat ([ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/une\\_rt\\_a/1](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/une_rt_a/1) (dostęp: 15.12.2021)).

Wybuch pandemii COVID-19 zmienił realia funkcjonowania gospodarek, w tym również rynków pracy. Wywołany pandemią egzogeniczny szok dał początek kryzysowi

gospodarstwu na niespotykaną dotąd skalę. Nieodłącznym elementem każdego kryzysu jest spadek bądź spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, ograniczenie konsumpcji, produkcji i zatrudnienia. Jednakże, ten kryzys miał zdecydowanie inny charakter niż recesje, których do tej pory doświadczały gospodarki UE. Nie wynikał on bowiem z błędów popełnianych w realizacji polityki gospodarczej czy monetarnej, czego efektem najczęściej była redukcja w postaci recesji i wzrostu bezrobocia. Tym razem czynnikiem go inicjującym miał charakter egzogeniczny i był nim rozprzestrzeniający się wirus, w efekcie czego państwa podjęły decyzje o wstrzymaniu aktywności gospodarczej w wielu branżach, wprowadzeniu krajowych i lokalnych *lockdownów* oraz uruchomieniu programów pomocowych, które miały chronić spowalniające gospodarki i zagrożone miejsca pracy.

Wywołany przez pandemię szok o charakterze popytowym i podażowym wymusił dostosowania po stronie rynku pracy oraz rozpoczął nierówną walkę pracodawców o przetrwanie i utrzymanie poziomu zatrudnienia. Mimo iż większość państw oferowała rozwiązania służące ochronie miejsc pracy, to pomoc ta była limitowana, a pracodawcy wcześniej czy później byli zmuszeni szukać źródeł oszczędności, podejmując coraz to bardziej radykalne decyzje, w tym redukcję zatrudnienia. Przestoje w produkcji związane z obostrzeniami, zaprzestanie prowadzenia własnej działalności i redukcja etatów, przełożyły się na wzrost stopy bezrobocia w większości krajów UE.

Według danych Eurostatu, stopa bezrobocia dla krajów członkowskich UE w 2020 r. wyniosła 7,2%, co oznacza jej wzrost o 0,4 pp. w stosunku do roku poprzedzającego wybuch pandemii. Najwyższy wzrost poziomu bezrobocia odnotowano w Estonii, na Litwie, Łotwie i w Szwecji. Wynosił on od 2,4 do 1,5 pp. Mimo trudnej sytuacji na rynku pracy, w ujęciu rocznym, bezrobocie spadło we Włoszech, Francji, Grecji i w Polsce. W ujęciu rocznym, w 2020 r. poziom bezrobocia w UE wzrósł zaledwie o 0,4 pp., podczas gdy PKB w tym samym okresie spadł o ponad 6% (tabela 3.1.). Spadek aktywności gospodarczej w krajach unijnych w nieznanym stopniu przełożył się zatem na sytuację na rynku pracy. Był to efekt zamierzonego działania i celowej polityki UE.

Mimo wcześniejszych prognoz, skutki recesji dla sytuacji na rynku pracy okazały się być mniej dotkliwe niż zakładano. Zagrożenie redukcji etatów m.in. złagodziły krótko i długoterminowe programy wsparcia udzielane przedsiębiorcom działającym w branżach najbardziej dotkniętych restrykcjami. Dodatkowo wraz ze wzrostem wiedzy nt. skutków zdrowotnych COVID-19 i dostępnością szczepionek, rządy wielu krajów decydowały się luzować obostrzenia i w mniejszym stopniu ograniczać aktywność gospodarczą przez wprowadzanie restrykcji. Należy również zauważyć, że wraz z ożywieniem gospodarczym w II kw. 2021 r. zaczęły działać mechanizmy rynkowe. Wzrost gospodarczy skutkowało pojawieniem się nowych miejsc pracy, co złagodziło sytuację na rynkach pracy w kolejnych miesiącach 2021 r., m.in. zmniejszając liczbę osób pozostających bez pracy (tabela 3.2.). Rynek dość szybko otrząsnął się z *lockdownów* i kryzysu, jaki wywołała pandemia.

Wraz z wybuchem pandemii, w większości krajów członkowskich, w tym w Polsce, nastąpiło wyhamowanie korzystnej do tej pory tendencji spadkowej dotyczącej liczby osób bezrobotnych, co naturalnie przekładało się na niski poziom bezrobocia. Największym wyzwaniem, z jakim w ostatnich latach, zmagają się europejskie rynki pracy była walka o poprawę podaży pracy, związana m.in. z zaawansowanym procesem starzenia się zasó-

bów pracy. Pandemia i związane z nią ograniczenia aktywności gospodarczej spowodowały wzrost bezwzględnej liczby osób bezrobotnych w grupie wiekowej 15–74 lat (tabela 3.2.).

Tabela 3.2.

Liczba osób bezrobotnych w krajach europejskich wśród osób od 15 do 74 roku życia w tys. osób

Kraje	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2019–2020 (%)	2020–2021 (%)
UE27	21252	19436	17444	15643	14503	15182	14953	4,7	-1,5
Strefa euro	17471	16278	14770	13398	12449	12841	12615	3,1	-1,8
Włochy	3009	2978	2873	2709	2540	2301	2367	-9,4	2,9
Grecja	1198	1146	1043	935	847	791	678	-6,6	-14,3
Francja	3073	2992	2807	2701	2519	2381	2365	-5,5	-0,7
Polska	1304	1063	843	659	558	537	580	-3,8	8,0
Portugalia	646	573	462	366	339	351	339	3,5	-3,4
Belgia	430	395	357	305	278	291	324	4,7	11,3
Cypr	63	54	47	37	32	34	35	6,3	2,9
Hiszpania	5056	4481	3917	3479	3248	3531	3430	8,7	-2,9
Holandia	723	647	547	459	423	466	408	10,2	-12,4
Dania	181	176	173	153	152	170	154	11,8	-9,4
Słowenia	90	79	67	52	45	51	48	13,3	-5,9
Chorwacja	306	240	205	152	119	135	138	13,4	2,2
Finlandia	250	236	233	202	184	209	212	13,6	1,4
Bułgaria	337	280	240	206	176	201	171	14,2	-14,9
Irlandia	225	195	158	138	121	139	158	14,9	13,7
Słowacja	323	274	229	184	161	186	188	15,5	1,1
Malta	11	10	9	9	10	12	9	20,0	-25,0
Niemcy	1809	1650	1510	1368	1280	1555	1536	21,5	-1,2
Szwecja	393	373	365	351	380	467	489	22,9	4,7
Luksemburg	18	17	16	17	17	21	17	23,5	-19,0
Austria	271	290	267	237	220	272	284	23,6	4,4
Rumunia	683	581	500	429	400	497	459	24,3	-7,6
Węgry	308	234	192	172	159	198	196	24,5	-1,0
Czechy	268	211	155	121	109	137	150	25,7	9,5
Łotwa	98	96	86	73	62	79	71	27,4	-10,1
Litwa	134	116	103	90	92	126	105	37,0	-16,7
Estonia	43	47	40	38	31	48	43	54,8	-10,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat ([ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/une\\_rt\\_a](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/une_rt_a) (dostęp: 15.12.2021)).

Eurostat szacuje, że w wyniku osłabienia gospodarczego, w 2020 r. wzrost ten był największy w Estonii, na Litwie, Łotwie i w Czechach. Przekroczył on poziom 25% w stosunku do roku poprzedniego. Mimo uruchomienia przez rząd Estonii, w trakcie pierwszej fali pandemii, działań pomocowych w wysokości 3% PKB, w kraju tym odnotowano wyraźny spadek zatrudnienia i wzrost poziomu bezrobocia. Bezwzględna liczba osób bezrobotnych w ciągu roku wzrosła o ponad 50%. W zasadzie jedynie w przypadku Włoch, Grecji, Francji oraz Polski zbiorowość bezrobotnych zmniejszyła się w stosunku do 2019 r. kolejno o 9,4%, 6,6%, 5,5% i 3,8%. Z kolei przeciętna liczba osób pozostających bez pracy w skali UE zwiększyła się w ciągu roku o 4,7%. Utrata miejsc pracy najbardziej odczuwalna była w sektorach najbardziej dotkniętych skutkami pandemii, czyli objętych restrykcjami, tj. hotelarstwie, gastronomii, turystyce czy szeroko pojętych usługach i w przemyśle. Sytuacja na rynku pracy powoli zaczęła się stabilizować wraz ze spadkiem zachorowań, luzowaniem obostrzeń i ożywieniem gospodarczym w kolejnych kwartałach 2021 r. (tabela 3.2.).

Obserwowane zmiany w liczbie osób bezrobotnych znalazły również swoje odzwierciedlenie we wskaźnikach, który opisują stopień wykorzystania zasobów pracy w gospodarce. Okoliczności związane z pandemią spowodowały zmiany zarówno w wielkości i strukturze wskaźnika zatrudnienia. W ostatnich latach (2015–2019) wskaźnik ten w grupie wiekowej 20–64 lata systematycznie zwiększał się we wszystkich państwach UE, co niewątpliwie dowodziło poprawie sytuacji na rynku pracy krajów UE (tabela 3.3.). W roku poprzedzającym wybuch pandemii (w 2019 r.), krajami o najwyższym wskaźniku zatrudnienia były Szwecja, Niemcy, Holandia, Estonia i Czechy. Procentowy udział pracujących w tych państwach sięgał ok. 80%. W Polsce wskaźnik ten kształtował się na poziomie 72,3% i był tylko nieznacznie niższy od średniej dla UE (72,7%). Z kolei, najniższe wskaźniki, w granicach 58–65% odnotowano w przypadku Grecji, Hiszpanii, Włoch i Rumunii.

W 2020 r. we wszystkich państwach członkowskich, z wyjątkiem Malty, Polski, Chorwacji i Rumunii, wskaźniki zatrudnienia nieznacznie zmniejszyły się. Tendencja spadkowa była wynikiem kryzysu wywołanego pandemią. W skali roku, największe spadki dotyczyły zatrudnienia w Irlandii, Grecji, Hiszpanii, Austrii, Włoszech oraz Bułgarii i sięgały od 1,6 do 2,9 pp.

Wydaje się, że silniejsza reakcja krajów południa mogła być skorelowana z większym ograniczeniem aktywności gospodarczej, w wyniku znacznej skali uzależnienia ich gospodarek od szeroko pojętej branży turystycznej. Spowolnienie gospodarcze obserwowane w Grecji, Hiszpanii czy we Włoszech w pierwszych kwartałach 2020 r. należało do najsilniejszych w UE. Ponadprzeciętny spadek PKB odnotowano także w Austrii. Z kolei, Irlandia, z perspektywy danych rocznych, mimo iż nie odnotowała załamania gospodarki w 2020 r. (wzrost o 6,2%), na wiele tygodni całkowicie zamroziła gospodarkę, co skutkowało natychmiastową redukcją zatrudnienia. Tylko w kwietniu bezrobocie osiągnęło tam poziom ponad 22,4% w stosunku do 4,9% w lutym tego samego roku.

Szacuje się, że kryzys wywołany pandemią, w większym stopniu uderzył w dezaktywizację zawodową pracowników niż w samo bezrobocie. Jednym z wyrazów reakcji rynku pracy na silny szok ekonomiczny może być zmiana aktywności zawodowej ludności, reprezentującej odsetek osób aktywnych zawodowo w danej populacji. W obliczu silnego pogorszenia sytuacji na rynku pracy, długotrwałych trudności w znalezieniu zatrudnienia,

Tabela 3.3.

Wskaźnik zatrudnienia w krajach UE wśród osób w wieku od 20 do 64 lat

Kraje	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Δ 2019–2020 (pp.)	Δ 2020–2021 (pp.)
UE27	68,5	69,6	70,9	71,9	72,7	71,7	73,1	-1,0	1,4
Strefa euro	68,8	69,8	70,8	71,8	72,5	71,2	72,5	-1,3	1,3
Malta	69,0	71,1	73,0	75,5	76,8	77,3	79,1	0,5	1,8
Polska	66,3	68,2	70,0	71,4	72,3	72,7	75,4	0,4	2,7
Chorwacja	60,6	61,4	63,6	65,2	66,7	66,9	68,2	0,2	1,3
Rumunia	59,2	60,3	62,7	63,9	65,1	65,2	67,1	0,1	1,9
Węgry	70,9	73,7	75,4	76,7	77,6	77,5	78,8	-0,1	1,3
Francja	70,3	70,7	71,3	72,0	72,3	72,1	73,2	-0,2	1,1
Holandia	77,2	77,9	78,9	80,0	81,0	80,8	81,7	-0,2	0,9
Łotwa	72,5	73,0	74,6	76,8	77,3	76,9	75,3	-0,4	-1,6
Dania	75,4	76,0	76,6	77,5	78,3	77,8	79,1	-0,5	1,3
Czechy	74,8	76,7	78,5	79,9	80,3	79,7	80,0	-0,6	0,3
Luksemburg	70,9	70,7	71,5	72,1	72,8	72,1	74,1	-0,7	2,0
Finlandia	71,8	72,4	73,2	75,3	76,2	75,5	76,8	-0,7	1,3
Belgia	67,2	67,7	68,5	69,7	70,5	69,7	70,6	-0,8	0,9
Cypr	67,9	68,7	70,8	73,9	75,7	74,9	75,9	-0,8	1,0
Słowacja	69,6	71,8	73,2	74,5	75,6	74,6	74,6	-1,0	0,0
Słowenia	68,6	69,5	72,9	74,9	75,9	74,8	76,1	-1,1	1,3
Portugalia	67,9	69,5	72,5	74,7	75,5	74,2	75,9	-1,3	1,7
Niemcy	76,9	77,6	78,2	78,9	79,6	78,2	79,6	-1,4	1,4
Estonia	76,7	77,0	79,2	79,7	80,5	79,1	79,3	-1,4	0,2
Szwecja	79,9	80,6	81,2	81,8	81,5	80,1	80,7	-1,4	0,6
Litwa	73,3	75,2	76,0	77,8	78,2	76,7	77,4	-1,5	0,7
Bułgaria	66,5	67,0	70,6	71,7	74,3	72,7	73,2	-1,6	0,5
Włochy	60,2	61,4	62,3	63,0	63,5	61,9	62,7	-1,6	0,8
Austria	74,3	74,8	75,4	76,2	76,8	74,8	75,6	-2,0	0,8
Hiszpania	62,0	63,9	65,5	67,0	68,0	65,7	67,7	-2,3	2,0
Grecja	54,8	55,9	57,4	59,0	60,8	58,3	62,6	-2,5	4,3
Irlandia	69,8	71,3	72,9	74,0	75,0	72,1	74,9	-2,9	2,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat ([ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/lfsi\\_emp\\_a](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/lfsi_emp_a) (dostęp: 15.12.2021)).

część potencjalnych pracowników, w tym głównie osoby młode, mogły zostać wypchnięte z rynku i przejść w stan bierności zawodowej. Taki scenariusz grozi trwałym ograniczeniem dostępnych zasobów pracy, które niezmiernie trudno jest zaktywizować do powrotu na rynek. W wyniku kryzysu pandemicznego współczynniki bierności zawodowej w wielu gospodarkach rosły bowiem z większą dynamiką niż samo bezrobocie.

Wpływ pandemii na zmianę wielkości populacji osób aktywnych zawodowo widać m.in. na przykładzie współczynnika aktywności zawodowej (tabela 3.4.). W roku poprzedzającym pojawienie się wirusa w Europie, najwyższą wartość współczynnika aktywności zawodowej obserwowano wśród mieszkańców Szwecji, Estonii, Holandii i Litwy. W krajach tych współczynnik ten stabilizował się na poziomie powyżej 83%, przy średniej unijnej wynoszącej 77,9%. Na tym tle odsetek Polaków aktywnych zawodowo w grupie osób między 20 a 64 r. należał do jednych z najniższych w Europie i wyniósł 74,7%. Jeszcze niższy procentowy udział aktywnych zawodowo odnotowały Chorwacja, Rumunia, Włochy, Hiszpania czy Grecja.

Obserwowane, szczególnie w II kw. 2020 r. zmiany w populacjach opisujących status na rynku pracy, przyczyniły się do ograniczenia aktywności zawodowej w UE i spadku omawianego współczynnika o 0,8 pp. Spadki te były najwyższe w Grecji (-3,2 pp.), we Włoszech (-2,3 pp.), Irlandii (-2,3 pp.) oraz Hiszpanii (-1,4 pp.). W ujęciu rocznym, relatywnie wysokie ograniczenie aktywności zaistniało również w Portugalii, Austrii oraz Bułgarii. Z kolei w pozostałych państwach spadki te były nieznaczne bądź ich nie odnotowano. Prawdopodobnie widoczne były w ujęciach kwartalnych i to bezpośrednio po ogłoszeniu stanu pandemii.

Odmienne ścieżki, jakimi podążały kraje UE w zakresie zmian sytuacji na rynku pracy, mogą nastręczać trudności w kompleksowej analizie reakcji gospodarek, związanych z rozprzestrzenieniem się pandemii COVID-19. Aby zidentyfikować wzorce ich reakcji na rynku pracy, zdecydowano się wykorzystać aglomeracyjną metodę grupowania, która posłużyła do identyfikacji grup krajów, podążających podobną ścieżką zmian na rynku pracy. W tym celu przeanalizowano zmianę czterech wskaźników ekonomicznych: stopy bezrobocia, liczby bezrobotnych, wskutek zatrudnienia oraz wskutek aktywności zawodowej w latach 2019–2020. Nie zdecydowano się na stymulację zmiennych (ujednoczenie kierunku zmian), aby zachować większe zróżnicowanie między reakcjami poszczególnych krajów.

Zastosowana metoda Warda minimalizuje różnice występujące między włączanymi do konkretnej grupy obiektami (w tym przypadku krajami) i jednocześnie stara się maksymalizować występujące różnice między skupieniami. Technicznie odbywa się to poprzez włączanie obiektów do grupy w taki sposób, aby zminimalizować sumę kwadratów odchyżeń wszystkich obiektów w istniejących już grupach od środka ciężkości nowej grupy (Ward 1963). Metoda ta jest znana z efektywności w tworzeniu homogenicznych skupień (Nazarczuk, Umiński 2019, s. 42; Cicha-Nazarczuk 2021, s. 171). W tym badaniu zdecydowano się wykorzystać kwadrat odległości Euklidesowej jako miarę niepodobieństwa, której większe wartości jednocześnie wskazują na większe zróżnicowanie między krajami w kierunku i strukturze analizowanych wskaźników.

Tabela 3.4.

Wskaźnik aktywności zawodowej w krajach UE wśród osób w wieku od 20 do 64 lat

Kraje	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	$\Delta$ 2019–2020	$\Delta$ 2020–2021
UE27	76,1	76,6	77,1	77,5	77,9	77,1	78,5	-0,8	1,4
Strefa euro	77,0	77,4	77,7	78,1	78,3	77,2	78,5	-1,1	1,3
Łotwa	80,5	81,1	81,9	83,0	82,6	83,8	81,6	1,2	-2,2
Malta	72,6	74,3	75,8	78,1	79,4	80,6	81,7	1,2	1,1
Rumunia	64,4	64,8	66,6	67,2	68,2	69,1	70,8	0,9	1,7
Estonia	81,9	82,7	84,0	84,1	84,2	84,9	84,5	0,7	-0,4
Chorwacja	71,8	70,2	71,2	71,0	71,3	71,9	73,5	0,6	1,6
Węgry	75,8	77,5	78,5	79,5	80,1	80,7	82,0	0,6	1,3
Litwa	80,8	81,7	81,9	83,1	83,5	84,0	83,5	0,5	-0,5
Luksemburg	75,7	75,1	75,5	76,1	76,8	77,1	77,9	0,3	0,8
Polska	71,8	72,6	73,6	74,2	74,7	75,0	78,0	0,3	3,0
Holandia	83,1	83,2	83,2	83,6	84,2	84,3	84,6	0,1	0,3
Finlandia	78,8	79,0	79,7	80,9	81,2	81,3	82,7	0,1	1,4
Szwecja	85,8	86,1	86,6	86,8	86,8	86,8	87,5	0,0	0,7
Czechy	78,7	79,9	80,8	81,7	81,9	81,8	82,2	-0,1	0,4
Dania	80,2	80,5	80,9	81,3	82,2	82,1	82,9	-0,1	0,8
Słowacja	78,4	79,3	79,5	79,6	80,0	79,8	80,0	-0,2	0,2
Cypr	79,8	79,0	79,6	80,6	81,4	81,1	82,0	-0,3	0,9
Słowenia	75,4	75,6	78,0	78,9	79,3	78,7	79,8	-0,6	1,1
Francja	78,0	78,2	78,4	78,8	78,7	78,1	79,2	-0,6	1,1
Belgia	73,4	73,4	73,7	74,1	74,5	73,8	75,1	-0,7	1,3
Niemcy	80,4	80,7	81,0	81,4	82,0	81,1	82,5	-0,9	1,4
Bułgaria	73,9	73,3	76,1	76,4	78,4	77,4	77,2	-1,0	-0,2
Austria	79,0	79,8	80,0	80,2	80,5	79,5	80,4	-1,0	0,9
Portugalia	77,8	78,4	79,6	80,3	80,7	79,7	81,2	-1,0	1,5
Hiszpania	79,1	79,2	78,9	78,8	78,9	77,5	79,2	-1,4	1,7
Irlandia	77,2	77,6	77,9	78,2	78,6	76,3	79,5	-2,3	3,2
Włochy	68,3	69,4	70,0	70,3	70,5	68,2	69,3	-2,3	1,1
Grecja	73,0	73,4	73,4	73,5	74,0	70,8	73,4	-3,2	2,6

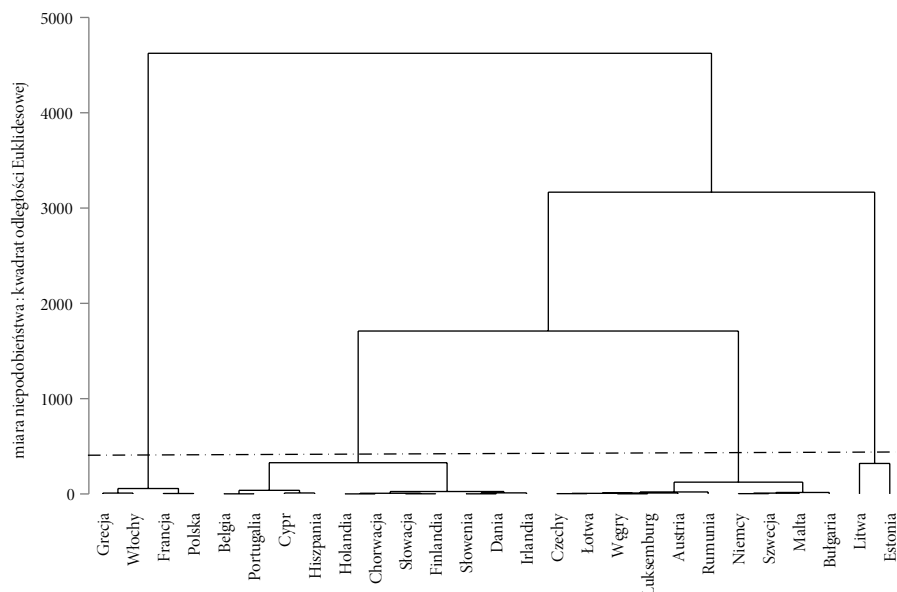
Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat ([ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/lfsa\\_agan](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/lfsa_agan) (dostęp: 15.12.2021)).

Zaprezentowany na rysunku 3.1. dendrogram pozwala zidentyfikować grupy krajów podobnych pod względem obserwowanych zmian. Dłuższe linie pionowe obrazują więk-

szy dystans między poszczególnymi krajami oraz grupami krajów, wskazując jednocześnie na większy kwadrat odległości Euklidesowej (miara niepodobieństwa). Ze względu na przyjętą formułę aglomeracyjną podejścia do grupowania, na rysunku 3.1. zaprezentowano różne możliwe formy przynależności krajów do skupień w zależności od przyjętej wartości punktu odcięcia. Stąd też w dolnej części wykresu są oznaczone poszczególne kraje, które stopniowo łączą się w skupienia, aż do jednego skupienia (na górze wykresu).

Rysunek 3.1.

Dendrogram obrazujący wyniki grupowania metodą Warda



Objaśnienia: przerywana linia wskazuje wybrane rozwiązanie.

Źródło: opracowanie własne.

Analiza tak zaprezentowanych danych daje pełen przegląd różnych możliwych rozwiązań, obejmujących odmienne schematy grupowania w zależności od oczekiwanej przez badacza liczby skupień lub skali podobieństwa. W tym przypadku wybrano wartość miary niepodobieństwa równą 500, która pozwoliła zidentyfikować 4 skupienia państw, cechujących się dużym podobieństwem (wewnątrz poszczególnych skupień) zmian sytuacji na rynku pracy.

Relatywna pozycja grup krajów pod względem zmian sytuacji na rynku pracy została przedstawiona w tabeli 3.5. Szczegółowa analiza zawartych w niej danych, pozwala na identyfikację odmiennych ścieżek reakcji grup krajów na szok wywołany pandemią COVID-19.

Grupa 1., składająca się z Polski, Francji, Włoch i Grecji, cechowała się najkorzystniejszą zmianą sytuacji na rynku pracy. Opisywał ją przeciętny spadek stopy bezrobocia oraz liczby bezrobotnych, a także wzrost stopy zatrudnienia przy ograniczeniu stopy aktywności



zawodowej. Ta grupa gospodarek reagowała najczęściej poprzez zmniejszenie aktywności zawodowej, przy utrzymaniu wzrostu zatrudnienia.

Tabela 3.5.

Przeciętne zmiany wybranych wskaźników na rynku pracy w grupach krajów w latach 2019–2020

Grupa	Kraje	$\Delta$ stopa bezrobocia	$\Delta$ liczba bezrobotnych	$\Delta$ wsk. zatrudnienia	$\Delta$ wsk. akt. zawodowej
1	Polska, Francja, Włochy, Grecja	-0,575	-6,895	-0,150	-1,450
2	Słowacja, Słowenia, Irlandia, Hiszpania, Dania, Belgia, Portugalia, Holandia, Finlandia, Chorwacja, Cypr	0,682	10,437	-0,855	-0,527
3	Bułgaria, Austria, Rumunia, Węgry, Luksemburg, Szwecja, Czechy, Niemcy, Malta, Łotwa	1,060	23,188	-0,690	0,120
4	Litwa, Estonia	2,300	45,900	-1,450	0,600

Objaśnienia: w tabeli 3.5. zaprezentowano wartości przeciętne zmian wybranych wskaźników wg zidentyfikowanych grup krajów.

Źródło: opracowanie własne.

Grupy 2. i 3. cechowały się zbliżonym przeciętnym kierunkiem przemian, z wyjątkiem zmian aktywności zawodowej. W obu przypadkach wzrostowi uległa zarówno stopa bezrobocia i liczba bezrobotnych, a ograniczeniu wskaźnik zatrudnienia. Skala negatywnych zmian, związanych ze stopą bezrobocia oraz zmianą liczby bezrobotnych, była jednak bardziej widoczna w przypadku grupy 3. To, co odróżniało te dwa skupienia, to reakcja w zakresie wskaźnika zatrudnienia. W ramach grupy 2., do której należały Słowacja, Słowenia, Irlandia, Hiszpania, Dania, Belgia, Portugalia, Holandia, Finlandia, Chorwacja i Cypr, obserwowano spadek aktywności zawodowej. W przypadku Bułgarii, Austrii, Rumunii, Węgiei, Luksemburga, Szwecji, Czech, Niemiec, Malty i Łotwy, sklasyfikowanych do grupy 3., obserwowano wzrost aktywności zawodowej.

Grupa 4., obejmująca Litwę i Estonię, cechowała się najgłębszym pogorszeniem sytuacji na rynku pracy. Składał się na nie największy przeciętny przyrost stopy bezrobocia, liczby bezrobotnych, a także ograniczenie wskaźnika zatrudnienia. Gospodarki te reagowały przede wszystkim poprzez zmiany zatrudnienia, przy jednoczesnym relatywnie dynamicznym zwiększeniu stopy aktywności zawodowej.

Należy zauważyć, że na obserwowane w 2020 r. zmiany sytuacji na rynku pracy miało wpływ szereg czynników. Począwszy od czasu objęcia pierwszą falą koronawirusa, po odmienną skalę natężenia zakażeniami COVID-19 w poszczególnych krajach, która m.in. skłaniała rządy do zróżnicowanej pod względem skali i struktury celów interwencji publicznej. Podejmowane były zarówno decyzje o ograniczaniu mobilności społeczeństwa, jak i wdrażano restrykcje sanitarne oraz czasowo ograniczono wybrane rodzaje aktywności gospodarczej (ang. *lockdown*). Wszystko to w jednym celu, aby przeciwdziałać dalszemu szybkiemu rozprzestrzenianiu się wirusa. Te administracyjne ograniczenia aktywności go-

spodarczej, połączone z kwarantanną oraz działaniami dostosowującymi ze strony przedsiębiorstw, spowodowały większe negatywne skutki niż światowy kryzys finansowy z 2008 r. (Radlińska 2020). Przystoje produkcyjne, częściowe lub całkowite zamknięcie przedsiębiorstw skutkowało zaś negatywnymi zmianami na rynku pracy, skracając czas pracy części pracowników, zwiększając liczbę osób bezrobotnych tam, gdzie nie było możliwości zmian w organizacji pracy lub gdy sytuacja finansowa przedsiębiorstw uległa pogorszeniu.

Próbując ograniczyć skalę negatywnych zmian dla gospodarki i rynku pracy, kraje zaczęły wdrażać odmienne w swojej skali oraz zakresie programy pomocowe (tzw. tarcze antykryzysowe). Obejmowały one m.in. działania z zakresu wsparcia finansowego przedsiębiorstw z tytułu utraconych przychodów, nieopodatkowane dotacje na pokrycie kosztów stałych, obniżenie lub zredukowanie podatku dochodowego od osób prawnych, zawieszenie czasowe uiszczania składek na ubezpieczenia społeczne, opłacanych przez przedsiębiorstwa, bezzwrotne dotacje dla przedsiębiorstw, gwarancje rządowe na kredyty, a także wsparcie dla pracowników z obniżonym wymiarem pracy czy wynagrodzenie postojowe, współfinansowane ze środków publicznych (Bolesta, Sobik 2020).

Ze względu na odmienne kroki podejmowane w celu przeciwdziałania negatywnym następstwom ograniczenia aktywności gospodarczej, wewnętrzną sytuację gospodarczą oraz sytuację na rynku pracy, czy wreszcie wrażliwość na absorpcję negatywnych zmian w postaci silnego szoku o charakterze popytowym lub podażowym (uzależnionym m.in. od struktury branżowej, stopnia otwartości gospodarki, itp.), a także cele i efektywność podejmowanych działań, skala zmian sytuacji na rynku pracy była odmienna.

Analiza Polskiego Instytutu Ekonomicznego (Dębkowska i in. 2021) wskazuje także na zróżnicowaną efektywność wykorzystanych środków publicznych w krajach UE w ramach tzw. tarcz antykryzysowych na: (I) utrzymanie zatrudnienia wśród pracowników i zapobieganiu dezaktywizacji zawodowej, a także (II) utrzymania płynności sektora przedsiębiorstw (oraz przeciwdziałania bankructwom). Profile efektywności tzw. tarcz antykryzysowych krajów UE-27 zamieszczono w tabeli 3.6.

Tabela 3.6.

Profile krajów UE-27 pod względem efektywności wydatków w ramach pakietów antykryzysowych

<b>Efektywne wsparcie tylko przedsiębiorstw</b>	<b>Efektywne wsparcie zarówno pracowników oraz przedsiębiorstw</b>
Austria, Bułgaria, Chorwacja, Cypr, Czechy, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Litwa, Luksemburg, Niemcy	Dania, Finlandia, Polska, Włochy
<b>Nieefektywne wsparcie zarówno pracowników oraz przedsiębiorstw</b>	<b>Efektywne wsparcie tylko pracowników</b>
Estonia, Łotwa, Malta, Portugalia, Słowacja, Słowenia, Węgry	Belgia, Francja, Grecja, Rumunia, Szwecja

Objaśnienia: kolejność krajów w ramach poszczególnych pól tabeli 3.6. jest alfabetyczna.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Dębkowska i in. 2021, s. 49).

Zgodnie z danymi zawartymi w tabeli 3.6., Polska, Dania, Włochy i Francja należały do grupy państw, których wydatki publicznie pozwoliły relatywnie efektywnie ograniczyć zarówno falę bankructw przedsiębiorstw jak i utrzymać miejsca pracy w gospodarce. Jednakże należy zauważyć, że w tej grupie krajów Polska wydatkowała największe środki w relacji do wielkości PKB. Stąd zakres interwencji publicznej był w tym przypadku największy. Z kolei, w ramach wszystkich krajów UE-27 tylko Łotwa przeznaczyła większe środki na tarcze antykryzysowe w relacji do PKB niż Polska.

W przypadku Łotwy, Słowenii, Estonii, Portugalii, Słowacji, Malty oraz Węgier, efektywność realizowanego wsparcia publicznego budziła istotną wątpliwość badaczy Polskiego Instytutu Ekonomicznego. Działania podjęte przez te kraje nie były efektywne ani w ograniczaniu bezrobocia i dezaktywizacji zawodowej, ani w zapobieganiu fali bankructw przedsiębiorstw.

Pozostałe kraje UE-27 cechowały się silniejszą orientacją podejmowanych działań w kierunku utrzymania stabilności finansowej przedsiębiorstw, jak było w przypadku Austrii, Bułgarii, Chorwacji, Cypru, Czech, Hiszpanii, Holandii, Irlandii, Litwy, Luksemburga, Niemiec, lub też efektywnego przeciwdziałania masowym zwolnieniom przez utrzymanie pracowników na rynku pracy, co z kolei cechowało Belgię, Francję, Grecję, Rumunię i Szwecję.

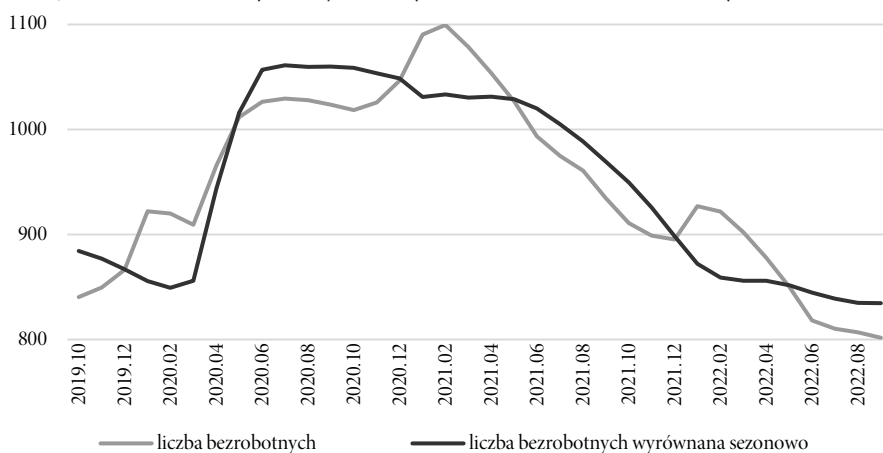
### 3.2. Wpływ pandemii na zasoby pracy w Polsce i ich wykorzystanie z perspektywy danych miesięcznych

Podczas wybuchu pandemii COVID-19 w większości krajów doszło do istotnych zmian w strukturze i sytuacji na rynku pracy. Pandemia miała również wpływ na polski rynek pracy, chociaż na tle innych krajów UE obserwowane zmiany były relatywnie niewielkie, co może być uwarunkowane bezprecedensową skalą interwencji publicznej, jaką zastosowano w Polsce w postaci tarcz antykryzysowych i finansowych.

Pandemia, a także wprowadzone *lockdowny*, doprowadziły do załamania ogólnej koniunktury gospodarczej przez silne ograniczenie przychodów przedsiębiorstw, co skutkowało utratą przez nie płynności finansowej, koniecznością likwidacji działalności czy bankructwem. Realizujące się dostosowania po stronie konsumentów, przekładające się na ograniczenie popytu, wymuszały reakcję po stronie przedsiębiorstw, która w zależności od indywidualnej sytuacji przedsiębiorstwa, wiązała się z ograniczaniem wielkości produkcji lub świadczonych usług, ograniczaniem wysokości wynagrodzeń, wdrażaniem przestojów produkcyjnych, zmian w organizacji pracy czy redukcją zatrudnienia. Stąd też za zmianami w koniunkturze gospodarczej podążały również te na rynku pracy. Były one najczęściej związane ze zwiększeniem liczby osób bezrobotnych, jako następstwem racjonalizacji zatrudnienia w sektorze przedsiębiorstw (rysunek 3.2.).

Rysunek 3.2.

Miesięczna liczba bezrobotnych zarejestrowanych w Polsce w latach 2019–2022 (tys.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (bdm.stat.gov.pl).

Pod koniec 2019 r., na podstawie danych wyrównanych sezonowo<sup>1</sup>, można było zaobserwować tendencję spadkową w liczbie zarejestrowanych osób bezrobotnych. Tendencja ta utrzymywała się również na początku 2020 r. aż do lutego włącznie. W przypadku danych niewyrównanych sezonowo, ten trend spadkowy był krótszy i trwał od stycznia do marca 2020 r. W marcu 2020 r., w związku z pandemią COVID-19, rząd zdecydował się na wprowadzenie krajowego *lockdownu*. Miało to bezpośredni wpływ na przerwanie tendencji spadkowej i wzrost liczby osób bezrobotnych jeszcze w tym samym miesiącu. Główną przyczyną tego zjawiska był nagły, niespodziewany oraz wcześniej niestosowany krajowy *lockdown*, który dotknął znaczną część gospodarki. Wpłynął on m.in. na konieczność czasowego zamknięcia wielu przedsiębiorstw, wprowadzenia przestojów produkcyjnych, zmian w organizacji pracy, co z kolei negatywnie przełożyło się na sytuację finansową wielu z nich. Stąd jednym z efektów pandemii i wdrożonych *lockdownów* była przejściowa redukcja wysokości wynagrodzeń i miejsc pracy w gospodarce.

W związku z ogłoszonym *lockdownem*, rząd już 1 kwietnia 2020 r. wprowadził pierwszą tarczę antykrzysową, a 17 kwietnia 2020 r. kolejną. Głównym celem uruchomionych działań było utrzymanie płynności finansowej przedsiębiorstw oraz ochrona miejsc pracy.

Mimo zapowiedzianej i uruchomionej pomocy, wielu przedsiębiorców po kilku miesiącach przestoju, spadku przychodów, było zmuszonych do ograniczenia zatrudnienia w celu redukcji kosztów operacyjnych. Część podmiotów, ze względu na duże straty finansowe, zdecydowała się zamknąć działalność. Dlatego też najwięcej bezrobotnych zaistniało bezpośrednio w okresie wprowadzanych *lockdownów* oraz bardziej bądź mniej restrykcyjnych

<sup>1</sup> Procedura wyrównywania sezonowego pozwala na eliminację efektów sezonowych (np. wpływu pór roku), rozumianych jako coroczne odchylenia od trendu w ramach rocznego cyklu. W przypadku rynku pracy okresy wakacyjne najczęściej obfitują w większe zapotrzebowanie na pracę w porównaniu do miesięcy zimowych, co wiąże się m.in. z pracami sezonowymi w rolnictwie.

obostrzeń. Ograniczały one w dość istotnym stopniu możliwości funkcjonowania przedsiębiorstw w wielu branżach, ograniczały mobilność społeczeństwa i w konsekwencji liczbę miejsc pracy w gospodarce.

Wzrost liczby osób bezrobotnych w Polsce utrzymywał się do lipca 2020 r., po czym populacja tej grupy zaczęła się zmniejszać, co było efektem m.in. zniesienia większości obostrzeń w związku z okresem wakacyjnym. Występująca różnica w poziomie między krzywymi na rysunku 3.2., wskazuje m.in. na wzrost zapotrzebowania na prace sezonowe w rolnictwie, gastronomii, zakwaterowaniu i turystyce, których efektu jest w dużym stopniu pozbawiona krzywa obrazująca liczbę bezrobotnych wyrównanych sezonowo.

Kolejny wzrost liczby osób bezrobotnych zanotowano na przełomie jesieni i zimy w 2020 r. Wiązał się on ze zwiększoną liczbą nowych zakażeń oraz nadejściem kolejnej fali pandemii. Ponownie wróciły obostrzenia, choć były one łagodniejsze w skutkach niż marcowy *lockdown*. Rosnąca liczba bezrobotnych (dane niewyrównane sezonowo) swój szczyt osiągnęła w lutym 2021 r. Miesiące styczeń i luty 2021 r. cechowały się najwyższą liczbą osób bezrobotnych w całym okresie trwania pandemii COVID-19. Tak duży napływ do bezrobocia był wynikiem obowiązujących obostrzeń, reżimów sanitarnych, dużej liczby zakażeń oraz ponownego zamknięcia bądź ograniczenia działalności gospodarczej w wielu branżach. Zamknięto m.in. kina, hotele, teatry, siłownie, restauracje i baseny. Dodatkowo, w okresie zimowym zwiększyło się bezrobocie sezonowe związane z cyklicznym ograniczeniem zapotrzebowania na pracowników o tej porze roku.

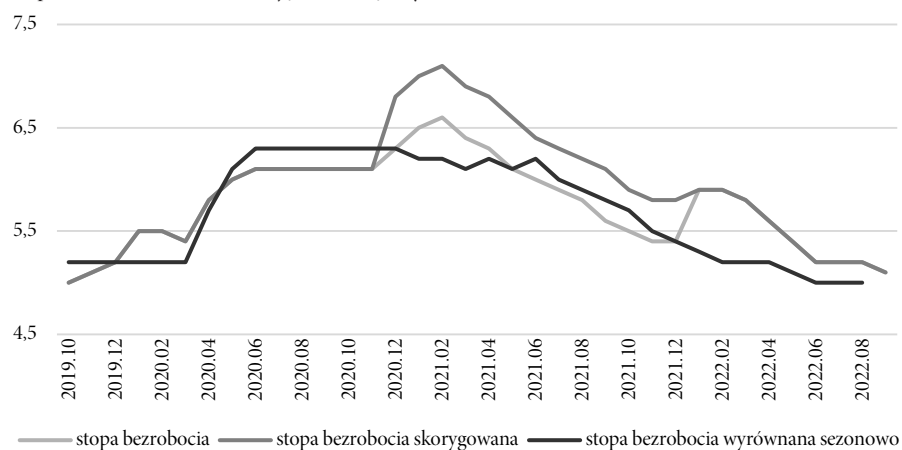
Sytuacja na rynku pracy uległa poprawie dopiero w marcu 2021 r. Liczba bezrobotnych zaczęła maleć z miesiąca na miesiąc (w przypadku danych wyrównanych sezonowo kilka miesięcy wcześniej). Wiązało się to naturalnie z luzowaniem obostrzeń i wprowadzeniem kolejnych tarcz antykryzysowych, których zadaniem była ochrona miejsc pracy oraz pomoc finansowa dla przedsiębiorstw i pracowników, związana m.in. z dofinansowaniem do wynagrodzeń, a także zwolnieniami z opłat składek ubezpieczeniowych do ZUS. Dodatkowo spadek liczby bezrobotnych był efektem powstających w gospodarce nowych miejsc pracy na skutek wyraźnego ożywienia gospodarczego w kraju.

Liczba bezrobotnych ma również kluczowy wpływ (przy braku zmian aktywności zawodowej ludności) na wysokość stopy bezrobocia rejestrowanego (rysunek 3.3.), która to z kolei charakteryzuje sytuację na rynku pracy. W Polsce pod koniec 2019 r. oraz zaraz na początku 2020 r. sytuacja na rynku pracy była bardzo dobra, ze stopą bezrobocia nieznacznie przekraczającą 5%. Ulegała ona niewielkiemu wzrostowi z uwagi na cykliczne efekty na rynku pracy (różnica między stopą bezrobocia a stopą wyrównaną sezonowo). Dodatkowo gospodarka przed pandemią COVID-19 znajdowała się w relatywnie dobrej kondycji, z dodatnią stopą wzrostu, ale widocznym oznakami słabnącej dynamiki wzrostu z kwartału na kwartał.

Wybuch pandemii COVID-19 spowodował dynamiczny wzrost stopy bezrobocia i pogorszenie sytuacji na rynku pracy. W tym względzie, obserwowane zmiany były podobne do tych opisujących zmiany liczby bezrobotnych. Począwszy od kwietnia do czerwca 2020 r. dynamicznie zwiększała się stopa bezrobocia rejestrowanego. W przypadku stopy bezrobocia (niewyrównanej sezonowo) ten wzrost wynosił 0,7 pp., podczas gdy w przypadku danych skorygowanych o efekty sezonowe, wzrost był większy i osiągnął 1,1 pp. (rysunek 3.3.).

Rysunek 3.3.

Stopa bezrobocia w Polsce w ujęciu miesięcznym w latach 2019–2022 (%)



Objaśnienia: stopa bezrobocia skorygowana od grudnia 2020 r. do grudnia 2021 r. o wyniki Powstanie Spisu Rolnego z 2020 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/bezrobocie-rejestrowane/stopa-bezrobocia-rejestrowanego-w-latach-1990-2022,4,1.html> (dostęp: 15.12.2021)).

Od czerwca do listopada 2020 r. poziom stopy bezrobocia był względnie stabilny, by na przełomie 2020 i 2021 r. ulec dalszemu wzrostowi, co wiązało się m.in. z ograniczeniem zapotrzebowania na sezonowe miejsca pracy (od stycznia 2021 r. stopa bezrobocia wyrównana sezonowo ulega ograniczeniu, a następnie stabilizacji). Przejściowa stabilizacja na rynku pracy, kojarzona z okresem letnim i wczesnojesiennym, obejmowała przejściową redukcję skali restrykcji sanitarnych oraz gospodarczych. Część podmiotów skorzystała ze wsparcia w ramach jednej z kilku wprowadzonych tarcz antykrzysowych, co łącznie ze wzrostem zapotrzebowania na pracę w miesiącach letnich pozwoliło utrzymać względnie stabilną sytuację na rynku pracy.

Ponowne wprowadzenie kwarantanny narodowej 28 grudnia 2020 r., połączone ze zwiększeniem skali obostrzeń, m.in. ograniczeniem działalności klubów fitness, siłowni, galerii handlowych czy restauracji, łącznie z relatywnie trudniejszą dla rynku pracy porą roku, spowodowały wzrost stopy bezrobocia niewyrównanej sezonowo do najwyższego poziomu w trakcie trwania pandemii COVID-19 (6,6% w lutym 2021 r.). W tym samym miesiącu stopa wyrównana sezonowo była niższa o 0,4 pp.

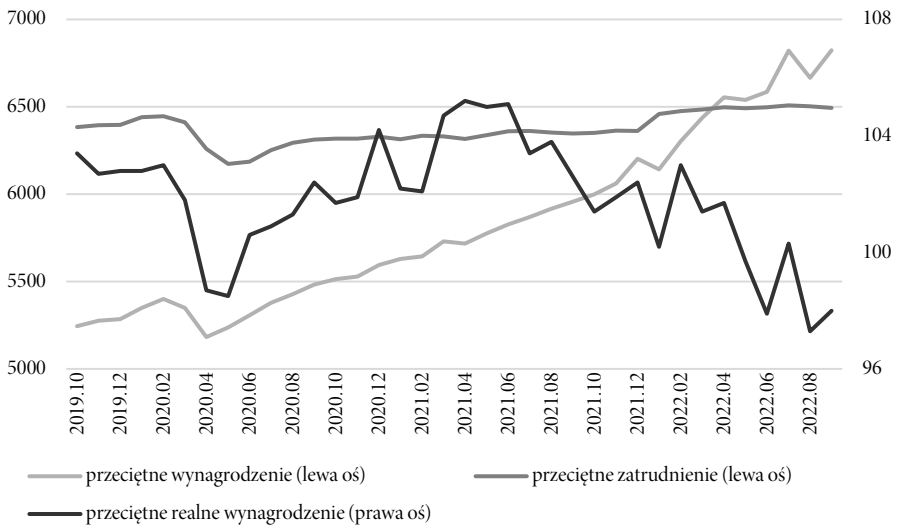
Postępujące luzowanie obostrzeń, które nastąpiło wraz z marcem 2021 r. pozytywnie wpłynęło na gospodarkę. W drugim kwartale 2021 r. (po części z uwagi na efekt niskiej bazy) tempo wzrostu gospodarczego osiągnęło poziom 12,2%. Korzystna koniunktura gospodarcza pozwoliła istotnie poprawić sytuację na rynku pracy. Stąd od marca 2021 r. sytuacja ta, mierzona stopą bezrobocia, ulegała poprawie, a sama stopa bezrobocia do końca 2021 r. systematycznie malała. W tym okresie dość dobrze było widać już efekty działań osłono-

wych w postaci tarcz antykryzysowych i finansowych, które w coraz większym stopniu były dopasowane do sytuacji przedsiębiorstw z różnych branż.

Jednakże reakcja na szok wywołany pandemią i *lockdownami* nie musi odbywać się wyłącznie poprzez zmiany w zatrudnieniu. Pewnym kanałem dostosowań mogą być również przejściowe zmiany w wysokości przeciętnego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw w Polsce (rysunek 3.4.).

Rysunek 3.4.

Przeciętne miesięczne nominalne (zł) i realne (analogiczny miesiąc roku poprzedniego = 100) wynagrodzenie brutto oraz przeciętne miesięczne zatrudnienie (tys. etatów) w sektorze przedsiębiorstw w Polsce w latach 2019–2022



Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS (bdm.stat.gov.pl).

Zgodnie z definicją GUS, przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto ujmuje sumaryczną wartość wynagrodzeń osobowych, udziałów w zysku (a także dodatkowych wynagrodzeń rocznych dla przedstawicieli sfery budżetowej), która jest następnie dzielona przez przeciętną liczbę pracowników zatrudnionych w sektorze przedsiębiorstw. Dane zebrane w ten sposób uwzględniają jedynie podmioty zatrudniające powyżej 9 osób, a także pomijają pracę nakładczą czy osoby zatrudnione poza granicami kraju.

W ujęciu nominalnym i realnym, przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w sektorze przedsiębiorstw pod koniec 2019 r. cechowało się nieznacznym wzrostem. Podobna tendencja była obserwowana na początku 2020 r. Wraz z nastaniem pandemii COVID-19 sytuacja uległa diametralnej zmianie, a negatywne konsekwencje koncentrowały się w okresie między marcem a majem 2020 r. Przedsiębiorstwa reagowały nie tylko ograniczeniem przeciętnego zatrudnienia, ale również ograniczeniem przeciętnego miesięcznego nominalnego oraz realnego wynagrodzenia brutto (tj. po uwzględnieniu inflacji). *Lockdown*, przestoje produkcyjne, wysyłanie pracowników na zaległe urlopy wypoczynkowe, przymu-

sowe urlopy bezpłatne, zmiany w organizacji pracy to tylko niektóre ze stosowanych rozwiązań, które miały ograniczyć skalę kosztów funkcjonowania wielu przedsiębiorstw w tym okresie.

Kolejne miesiące 2020 r., tj. od czerwca aż do końca 2021 r., z wyjątkiem kwietnia 2021 r., przyniosły nominalny wzrost wynagrodzeń brutto. Podobną ścieżką wzrostową podążało również przeciętne zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw, które jednak dużo częściej ulegało nieznacznemu ograniczeniu (w styczniu, marcu, kwietniu, sierpniu, wrześniu, grudniu 2021 r.). Z kolei, rosnąca inflacja coraz częściej w 2022 r. powodowała ograniczenie realnych wynagrodzeń brutto.

Dane nt. zmian zatrudnienia w przedsiębiorstwach oraz wysokości wynagrodzeń ponownie wskazują początek 2021 r. jako drugi moment silnego pogorszenia koniunktury gospodarczej. Przedsiębiorstwa ponownie dostosowywały się do utrudnionych warunków funkcjonowania poprzez przejściowe ograniczenie zatrudnienia i wysokości wynagrodzeń. Był to również moment od kiedy inflacja w Polsce zaczęła przyspieszać.

Negatywne zmiany na rynku pracy w Polsce wskutek wybuchu oraz późniejszego rozwoju pandemii COVID-19 miały swoje największe nasilenie w dwóch okresach: (I) marzec–czerwiec 2020 r., (II) styczeń–marzec 2021 r. W trakcie ich trwania następowały niekorzystne dostosowania na rynku pracy, związane z ograniczeniem zatrudnienia, wzrostem liczby bezrobotnych i stopy bezrobocia rejestrowanego. W ramach pierwszego z tych okresów zaobserwowano również spadek przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w sektorze przedsiębiorstw.

### 3.3. Działania antykryzysowe w obszarze łagodzenia sytuacji na rynku pracy w Polsce

Pandemia COVID-19 w istotny sposób wpłynęła na funkcjonowanie zarówno gospodarki, jak i rynku pracy w Polsce. Skutki związane z ograniczeniem aktywności społecznej i gospodarczej były na tyle poważne, że władze państwa podjęły decyzję o przeprowadzeniu bezprecedensowej odnośnie skali, interwencji publicznej. Jej głównym celem była ochrona miejsc pracy oraz bezpieczeństwo finansowe i zdrowotne obywateli (Uścińska 2021, s. 9–10).

W latach 2020–2021 Polska wprowadzała kolejne programy pomocowe, nazywane tarczami antykryzysowymi. Pierwsza część pakietu, którego głównym zadaniem było przeciwdziałanie gospodarczym skutkom pandemii, weszła w życie jeszcze w marcu 2020 r. Tarcza antykryzysowa 1.0 została opracowana przez zespół różnych podmiotów państwowych pod nadzorem Kancelarii Prezesa Rady Ministrów: Ministerstwo Rozwoju, Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, Ministerstwo Sprawiedliwości, Ministerstwo Finansów, Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji Zakład Ubezpieczeń Społecznych, Komisję Nadzoru Finansowego oraz Polski Fundusz Rozwoju. Z kolei rolę instytucji realizującej kolejne tarcze antykryzysowe przejął Zakład Ubezpieczeń Społecznych (Uścińska 2021, s. 9–10).

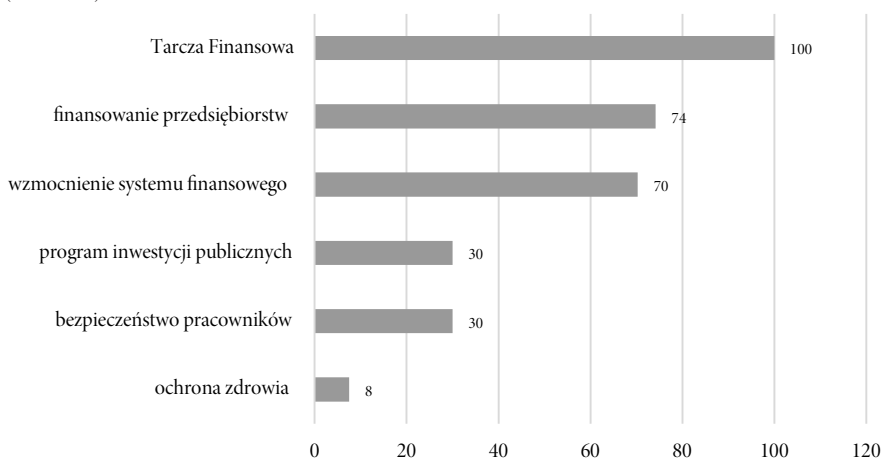
Tarcze antykryzysowe opierały się na pięciu fundamentach odnoszących się do różnych obszarów realizowanej polityki wsparcia: zabezpieczenia pracowników i miejsc pracy,



wzmocnienia systemu finansowego, pomocy finansowej dla przedsiębiorców, ochrony zdrowia, inwestycji publicznych. Skala planowanej pomocy publicznej została wstępnie oszacowana na ponad 212 mld zł, czyli ok. 10% PKB (Uścińska 2021, s. 10). Program wsparcia został jednak rozszerzony o tarcze finansowe (będące uzupełnieniem tarcz antykryzysowych) i inne rozwiązania, co zwiększyło całkowitą skalę wsparcia. Szacunkowa pomoc podczas walki z pandemią przekroczyła 312 miliardów zł. Największe środki przeznaczono na tarczę finansową oraz dwa filary tarczy antykryzysowej, tj. finansowanie przedsiębiorstw oraz wzmocnienie systemu finansowego (rysunek 3.5.).

Rysunek 3.5.

Szacunkowa wysokość pomocy udzielonej przez rząd podczas pandemii COVID-19 w Polsce (mln PLN)



Źródło: opracowanie własne na podstawie [www.gov.pl/web/tarczaantykryzysowa](http://www.gov.pl/web/tarczaantykryzysowa) (dostęp: 06.09.2022).

Od 1 kwietnia 2020 r. do połowy 2021 r. wprowadzono dziewięć tarcz antykryzysowych, a także dwie tarcze finansowe. Kolejne rozporządzenia i ustawy wprowadzały nowe wersje tarcz antykryzysowych i finansowych, które różniły się od poprzednich zarówno zakresem wykorzystywanych instrumentów pomocowych, czasem obowiązywania poszczególnych instrumentów (najczęściej chodziło o wydłużenie okresu obowiązywania wybranych regulacji), liczby branż objętych pomocą (Kubiczek, Derej 2022, s. 38). Podział wybranych instrumentów, wpisujący się w poszczególne antykryzysowe oraz finansowe tarcze został przedstawiony w tabeli 3.7.

Pierwszym wprowadzonym w Polsce pakietem rozwiązań była Tarcza antykryzysowa 1.0, która weszła w życie 1 kwietnia 2020 r. Ze względu na trwający w Polsce od marca 2020 r. *lockdown*, wprowadzono działania, które miały za zadanie uelastyczyć czas pracy w przedsiębiorstwach. Określono przede wszystkim zakres godzinowy pracy oraz odpoczynku pracowników. Wprowadzono również świadczenia postojowe. Dotyczyły one przedsiębiorstw, które ze względu na występujący *lockdown*, nie mogły prowadzić działalności i musiały

pozostać zamknięte, co przejawiało się istotnym spadkiem ich obrotów (30–80%). Świadczenie postojowe wynosiło 80% minimalnego wynagrodzenia w Polsce, tj. 2080 zł brutto i przysługiwało przez okres do 3 miesięcy.

Tabela 3.7.

Wybrane działania podejmowane w ramach tarcz antykryzysowych w latach 2020–2021

Podejmowane działania	Tarcza antykryzysowa/finansowa											
	1.0	2.0	3.0	4.0	5.0	6.0	7.0	8.0	9.0	PFR 1.0	PFR 2.0	
świadczenia postojowe	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
dofinansowanie wynagrodzeń pracowników	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
zwolnienia z opłacania składek ZUS	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
subwencje finansowe										✓	✓	
wdrożenie elastycznego czasu pracy	✓											
dopłaty do oprocentowania kredytów				✓								
ochrona polskich spółek przed wrogim przejęciem spoza UE				✓								
pomoc branżowa					✓	✓	✓	✓	✓			

Objaśnienia: PFR 1.0 — Tarcza Finansowa 1.0, PFR 2.0 — Tarcza Finansowa 2.0.

Źródło: opracowanie własne.

Dodatkowo, wprowadzono zwolnienia ze składek ZUS. Dotyczyło to przedsiębiorstw, które zgłaszały do ZUS-u mniej niż dziesięć osób, a także osób samozatrudnionych, których przychód nie przekroczył 300% średniego miesięcznego wynagrodzenia (brutto) w pierwszym miesiącu. Pomoc polegała na opłacie składek na ubezpieczenie społeczne z budżetu państwa, tj. ubezpieczenie zdrowotne, społeczne, Fundusz Solidarnościowy, Fundusz Pracy, Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych, a także Fundusz Emerytur Pomostowych. Wprowadzono również system niewielkich pożyczek dla firm do 5000 zł, których termin spłaty nie powinien przekraczać 12 miesięcy. Ulegały one umorzeniu w przypadku, gdy pożyczkobiorca nie zmniejszył zatrudnienia (w przeliczeniu na etaty) w ciągu 3 kolejnych miesięcy od daty jej udzielenia.

17 kwietnia 2020 r. weszła w życie Tarcza antykryzysowa 2.0, która w głównej mierze była kontynuacją poprzedniej, jednakże ze zweryfikowanym zakresem podmiotów uprawnionych do przyznania pomocy. Ponownie przyznano świadczenia postojowe (o które mogły się także ubiegać państwowe osoby prawne czy organizacje pozarządowe), natomiast zniesiono maksymalny limit uzyskanych przychodów, które uprawniały do pobrania świadczenia. Znow wprowadzono zwolnienia ze składek opłacanych do ZUS, jednak w odróżnieniu od poprzedniej tarczy ww. uprawnienie przysługiwało także podmiotom zatrudniającym od 10 do 49 pracowników. Z kolei możliwość ubiegania się o mikropożyczki uzyskali także mikroprzedsiębiorcy, niezatrudniający pracowników (Staniszewski 2020, s. 36–37).

18 maja 2020 r. zaczęła obowiązywać Tarcza antykryzysowa 3.0. Pakiet rozwiązań ponownie dotyczył zwolnień ze składek ZUS. Poszerzono m.in. grupę osób, która była uprawniona do zwolnienia ze składek ubezpieczeniowych o tzw. początkujących przedsiębiorców (do 6 miesięcy od rozpoczęcia działalności gospodarczej mogą korzystać ze zwolnienia z opłacania składek na ubezpieczenia społeczne, Fundusz Solidarnościowy oraz Fundusz Pracy). Dodatkowo poszerzono również zakres uprawnionych do świadczeń postojowych. Postanowiono, że osoby prowadzące działalność gospodarczą mogą również skorzystać z tego świadczenia. Nastąpiła również zmiana dotycząca warunków przyznawania mikro-pożyczek. Zmiana ta poszerzyła możliwość skorzystania z pożyczek dla przedsiębiorstw, które zostały założone również w marcu 2020 r. (Kubiczek, Derej 2022, s. 40; Barczyk, Urbanowicz 2021, s. 8).

24 czerwca 2020 r. przyjęto Tarczę antykryzysową 4.0. Przyjęta ustawa dotyczyła m.in. dopłat do oprocentowania kredytów. Obejmowała przedsiębiorstwa, które ze względu na pandemię COVID-19 wyjątkowo źle radziły sobie z jej skutkami. Dodatkowo zaplanowano pomoc finansową dla samorządów. Wprowadzono również ochronę polskich spółek przed wrogim przejęciem przez firmy spoza UE, obejmującym m.in.: infrastrukturę krytyczną, przetwarzanie danych w chmurze, dystrybucję gazu, ciepła, przeładunki w portach, przetwórstwo żywnościowe. Ograniczono również wielkość odpraw pracowniczych oraz odszkodowania pracownicze. Kontrowersyjnym rozwiązaniem było natomiast wprowadzenie możliwości skierowania zatrudnionych na przymusowy urlop bez samej zgody zatrudnionych (Staniszewski 2020, s. 38–39).

15 października wprowadzono Tarczę antykryzysową 5.0, która odpowiadała na branżowe zróżnicowanie sytuacji przedsiębiorstw w wyniku długofalowego *lockdownu*. Przedsiębiorcy, których działalność należała do branży turystycznej, eventowej i wystawienniczej, nie zawsze mieli w pełni możliwości skorzystania z kolejnych środków pomocowych oferowanych przez rząd (z których wcześniej z uwagi na specyfikę prowadzonej działalności gospodarczej nie zawsze mogli skorzystać — np. z uwagi cykliczność uzyskiwanych przychodów) (Staszewska 2022, s. 105–106). Pierwszym środkiem pomocy była możliwość aplikowania o świadczenia postojowe dla firm z ww. branż, którzy spełniają podobne warunki, co inne przedsiębiorstwa w ramach poprzednich tarcz. Ponadto wprowadzono dodatkowe świadczenie postojowe dla przedsiębiorców, którzy w poprzedzającym miesiącu wykazali spadki przychodów o przynajmniej 75%. Mogli oni ubiegać się o trzymiesięczne zwolnienie ze składek uiszczanych do ZUS (Kubiczek, Derej 2022, s. 41).

Kolejnym pakietem pomocowym, który wszedł w życie 15 grudnia 2020 r. była Tarcza antykryzysowa 6.0, której pomoc również była ukierunkowana na wybrane rodzaje działalności gospodarczej, takie jak: branża gastronomiczna, rozrywkowa, fotograficzna, targowa, fizjoterapeutyczna. Przedsiębiorcy z ww. branż mogli skorzystać ze zwolnienia z opłacania składek ZUS (za listopad 2020 r.) oraz dodatkowego świadczenia postojowego. Przewidziano też dotację w kwocie do 5 tys. zł dla mikro- oraz małych przedsiębiorstw (Smoleń, Smoleń 2020, s. 89–90), które odnotowały wysokie spadki w przychodach (o co najmniej 40%). W 2021 r. zawieszono pobór opłaty targowej, na której skorzystali przedsiębiorcy, osoby fizyczne i osoby prawne dokonujące sprzedaży na targowiskach (gminom przyznano rekompensatę równoważącą z Funduszu Przeciwdziałania COVID-19). Wdrożono także

ułatwienia odnoszące się do zatrudniania pracowników w okresie pandemii COVID-19, na bazie których pracownik posiadający aktualne orzeczenie o braku przeciwwskazań do pracy na stanowisku biurowym/administracyjnym również mógł być zatrudniony u nowego pracodawcy na tym samym stanowisku bez konieczności ubiegania się o nowe orzeczenie lekarskie (Uścińska 2021, s. 13).

25 stycznia 2021 r. weszło w życie rozporządzenie zwane Tarczą antykryzysową 7.0. Ponownie wprowadzono pomoc dla określonych przedsiębiorców zgodnie z ich rodzajem działalności PKD. Tarcza ta kontynuowała świadczenia w ramach ochrony miejsc pracy, dotacji i zwolnień z ZUS czy dodatkowego świadczenia postojowego (o które mogły od tego momentu ubiegać się także spółdzielnie socjalne). Doprecyzowano zakres osób/podmiotów, które mogły ubiegać się o pomoc, również o te, które do tej pory nie korzystały z tej formy wsparcia. Obniżono pozaodsetkowe koszty kredytu konsumenckiego, a także ze względu na utrudnienia w możliwości realizacji praktyk studenckich, odstąpiono od minimalnego ich wymiaru i zezwolono uczelniom na kształtowanie wymiaru praktyk studenckich w zależności od profilu studiów<sup>2</sup>.

Tarcza antykryzysowa 8.0 zaczęła obowiązywać od 28 lutego 2021 r. W głównej mierze była ona poszerzeniem i przedłużeniem obowiązywania Tarczy antykryzysowej 7.0. W szczególności został poszerzony katalog branż uprawnionych do skorzystania ze wsparcia (m.in. o usługi fryzjerskie, kosmetyczne, wynajem czy wypożyczalnie). Wprowadziła ona dodatkowo możliwość otrzymania dofinansowania do wynagrodzenia pracowników w wysokości do 2000 zł na jednego pracownika, na okres nie dłuższy niż 3 miesiące. Z kolei wprowadzono zmiany do świadczeń postojowych oraz dotacji dla mikroprzedsiębiorstw i małych przedsiębiorstw, których liczba była uzależniona od kodu PKD dominującej działalności gospodarczej. Tarcza ta wprowadziła również możliwość odroczenia terminów płatności za dzierżawę nieruchomości, podatku od nieruchomości czy opłat za lokale komunalne<sup>3</sup>.

Od 26 kwietnia 2021 r. zaczęła obowiązywać Tarcza antykryzysowa 9.0. Była ona w dużym stopniu kontynuacją Tarcz antykryzysowych 7.0 i 8.0. Była przeznaczona dla przedsiębiorców z wybranych branż (katalog kodów PKD uległ ponownie rozszerzeniu) (Prorok 2021, s. 9), którzy pomimo wcześniejszej pomocy nadal nie radzili sobie ze skutkami pandemii COVID-19. Katalog form pomocy obejmował m.in. świadczenia postojowe, zwolnienie ze składek opłacanych do ZUS, dotację na sfinansowanie bieżących kosztów operacyjnych dla małych i mikroprzedsiębiorstw (Kubiczek, Derej 2022, s. 42).

Oprócz tarcz antykryzysowych na przestrzeni lat 2020/2021 wdrożono również dwie tarcze finansowe, będące uzupełnieniem tarcz antykryzysowych. Były one realizowane przede wszystkim przez Polski Fundusz Rozwoju oraz Bank Gospodarstwa Krajowego w ramach dwóch środków: Tarcza Finansowa PFR 1.0 (wprowadzona 18 kwietnia 2020 r.) oraz Tarcza Finansowa PFR 2.0 (15 stycznia 2021 r.). Głównym przeznaczeniem ww. tarcz było utrzymanie zatrudnienia w przedsiębiorstwach, a także utrzymanie płynności finansowej przedsiębiorstw podczas trwania pandemii COVID-19 (Kaliszczak, Rabiej, 2021, s. 198).

<sup>2</sup> <https://gcadwokaci.pl/tarcza-antykrizysowa-7-0-tekst-ustawy> (dostęp: 2.12.2022 r.)

<sup>3</sup> <https://gcadwokaci.pl/tarcza-antykrizysowa-8-0-tekst-ustawy> (dostęp: 2.12.2022 r.)

Tarcza Finansowa PFR 1.0 była przeznaczona dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw (Tarcza Finansowa 1.0 dla MŚP) oraz dużych podmiotów (Tarcza Finansowa 1.0 dla dużych firm). Obejmowała ona m.in. częściowo bezzwrotne subwencje finansowe, których zadaniem było utrzymanie prawidłowej płynności finansowej przedsiębiorstw w okresie silnych zaburzeń, a także wsparcie w powrocie na dalszą ścieżkę rozwoju po wygaszeniu wdrożonych ograniczeń w aktywności gospodarczej<sup>4</sup>.

PFR w sumie w ramach Tarczy Finansowej PFR 1.0 w 2020 r. udzielił wsparcia na kwotę 62,6 mld zł, z czego 61 mld zł (97%) przypadło na wsparcie dla MŚP (Dębowska i in. 2021). Wsparcie to dotarło do ok. 350 tys. przedsiębiorstw, które zatrudniały ok. 3 mln pracowników. Głównymi beneficjentami pomocy były podmioty handlowe, obejmujące budownictwo oraz działalność naukową i profesjonalną<sup>5</sup>.

Z kolei Bank Gospodarstwa Krajowego udzielił w ramach tego instrumentu zabezpieczeń kredytów na łączną kwotę ok. 36 mld zł, obejmujących finansowanie bieżącej działalności gospodarczej przedsiębiorstw (Uścińska 2021, s. 15), chociaż łączna kwota wsparcia BGK osiągnęła 54,2 mld zł. Znaczną część przyznanych środków stanowiły gwarancje *de minimis*, na łączną kwotę 29,3 mld zł. Sektor MŚP w tej kategorii stanowił 73% przyznanych środków. W układzie branżowym, dominowały podmioty handlowe z przetwórstwa przemysłowego i w mniejszym stopniu z branży budowlanej (Dębowska i in. 2021, s. 19–20).

Tarcza Finansowa PFR 2.0 była przeznaczona dla podmiotów, które ze względu na pandemię COVID-19 musiały ograniczyć lub zawiesić swoje funkcjonowanie i prowadziły działalność w katalogu kodów PKD objętym wsparciem. Podmioty te musiały wykazać spadek obrotów o co najmniej 30%. Samo wsparcie obejmowało trzy instrumenty pomocowe, tj. Tarczę Finansową PFR 2.0 dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (z początkowym budżetem 6,5 mld zł), Tarczę Finansową dla dużych firm (20 mld zł), a także możliwość anulowania subwencji z poprzedniej tarczy 1.0. Łącznie suma subwencji w ramach Tarczy Finansowej PFR 2.0 wyniosła 35 mld zł. Przyznane środki mogły być wykorzystane m.in. na sfinansowanie działalności operacyjnej przedsiębiorstwa (np. wynagrodzeń pracowników, zakupu towarów i usług, najmu, nabycia sprzętu, itp.) w przypadku MŚP (bezzwrotnych przy utrzymaniu działalności firmy i poziomu zatrudnienia) oraz preferencyjnych pożyczek, pożyczek płynnościowych w przypadku dużych podmiotów<sup>6</sup>.

Sama Tarcza Finansowa 2.0 dla małych i średnich firm pozwoliła ochronić 360 tys. pracowników, obejmując wsparciem 47,6 tys. przedsiębiorstw, w sumie na kwotę 7,1 mld zł. Z kolei poziom umorzeń w ramach Tarczy Finansowej 2.0 był szacowany na 6,3 mld zł, co oznacza, że przedsiębiorstwa będą zmuszone zwrócić jedynie ok. 12% wartości kwoty przyznanych im subwencji<sup>7</sup>.

<sup>4</sup> <https://gcadwokaci.pl/tarcza-finansowa-pfr> (dostęp: 2.12.2022 r.)

<sup>5</sup> <https://pfrsa.pl/tarcza-finansowa-pfr/tarcza-finansowa-pfr-10.html> (dostęp: 2.12.2022 r.)

<sup>6</sup> <https://pfrsa.pl/tarcza-finansowa-pfr/tarcza-finansowa-pfr-20.html> (dostęp: 2.12.2022 r.)

<sup>7</sup> <https://pfrsa.pl/aktualnosci/tarcza-finansowa-pfr-2.0/decyzje-dla-beneficjentow-tarczy-finansowej-pfr-20-dostepne-od-13-lipca.html> (dostęp: 2.12.2022 r.)

Zgodnie z informacjami PFR<sup>8</sup>, program Tarcz Finansowych 1.0, 2.0 oraz Tarczy dla Dużych Firm zakończyły się udzielonym wsparciem na łączną kwotę 73,2 mld zł. Środki te trafiły do 353 tys. przedsiębiorstw. Szacuje się, że w ramach pakietów pomocowych udało się ochronić ok. 3,2 mln miejsc pracy, a sam PFR podaje, że bez ww. wsparcia spadek zatrudnienia tylko w 2 kw. 2020 r. wyniósłby 900 tys. osób, a nie 272 tys. osób (*Tarcza finansowa...*, 2022).

Pandemia COVID-19 jest zaliczana do czynników o charakterze egzogenicznym, które wywołały niezwykle silny szok dla gospodarek na całym świecie. Konsekwencje gwałtownego wyhamowania produkcji i konsumpcji przełożyły się na warunki funkcjonowania rynków pracy. Niepewność odnośnie przyszłości, niewiedza dotycząca rozwoju kolejnych fal wirusa, otwieranie i zamykanie gospodarek, ograniczenie mobilności społeczeństwa czy wprowadzanie restrykcji sanitarnych, wymusiły konieczność wprowadzenia bezprecedensowej skali oraz zakresu pomocy publicznej. Pomoc ta miała postać przede wszystkim polityki antycyklicznej, przeciwdziałającej negatywnym skutkom COVID-19. Głównym jej celem było utrzymanie miejsc pracy oraz płynności finansowej sektora przedsiębiorstw. Z czasem stopniowo odchodzono od pomocy horyzontalnej na rzecz bardziej doprecyzowanych działań, kierowanych przede wszystkim do podmiotów działających w ramach konkretnych branż. Towarzyszyły temu doraźne działania osłonowe i regulacyjne, podyktowane zmieniającym się przebiegiem pandemii, wiedzą nt. skutków pomocy publicznej, a także zmianą aktywności gospodarczej czy sytuacji konsumentów.

---

<sup>8</sup> <https://pfrsa.pl/aktualnosci/tarcza-finansowa-pfr-2.0/decyzje-dla-beneficjentow-tarczy-finansowej-pfr-20-dostepne-od-13-lipca.html> (dostęp: 2.12.2022 r.)



## Podsumowanie

Funkcjonowanie gospodarki w dużym stopniu jest uzależnione od szeregu czynników, które z kolei mają istotny wpływ na wahania cykli koniunkturalnych. Bodźce, które uznaje się za pożądane dla gospodarki, mogą być źródłem wzrostu gospodarczego i w konsekwencji prowadzić do poprawy koniunktury gospodarczej. Natomiast impulsy powodujące negatywne zmiany mogą stać się przyczyną zaburzeń w prawidłowym jej funkcjonowaniu. W kategorii czynników mających istotny wpływ na gospodarkę należy zwrócić uwagę również na otoczenie, które w dużej mierze wyznacza możliwości i ograniczenia rozwojowe danego podmiotu. W konsekwencji, otoczenie wraz z zachodzącymi w nim zmianami, jest istotnym uwarunkowaniem funkcjonowania gospodarki.

W tym kontekście pandemię COVID-19 zalicza się do grupy czynników, które bardzo silnie i negatywnie wpłynęły na koniunkturę gospodarczą wielu państw, wywołując szereg implikacji oraz zakłóceń nie tylko w sferze gospodarczej, lecz również zdrowotnej, politycznej i społecznej. Przeciwdziałanie rozprzestrzenianiu się wirusa SARS-CoV-2 zakłóciło funkcjonowanie wielu podmiotów gospodarczych, co zagroziło harmonijnemu rozwojowi gospodarek. Egzogeniczny charakter czynnika kryzysowego oraz jego duża nieprzewidywalność sprawiły, że wybór odpowiednich środków zaradczych był znacząco utrudniony, co w konsekwencji doprowadziło do globalnego kryzysu gospodarczego o niespotykanej dotąd skali. Ze względu na zachodzące na przestrzeni ostatnich lat silne procesy globalizacyjne, nasilające się migracje oraz wysoką integrację państw, w krótkim okresie pandemii COVID-19 stała się zatem problemem o charakterze globalnym.

Skala zakłóceń w funkcjonowaniu gospodarek była tak duża i obejmowała tak wiele wymiarów, że oprócz bieżących działań podejmowanych w celu walki ze skutkami pandemii, konieczna okazała się również zmiana sposobu myślenia o przyszłości gospodarki w perspektywie najbliższych lat. Po prawie trzech latach od pojawienia się wirusa SARS-CoV-2 nie ulega wątpliwości, że wstrząs gospodarczy wywołany wybuchem pandemii, w istotny sposób wpłynął na sytuację makroekonomiczną zarówno polskiej gospodarki, jak i jej otoczenia gospodarczego. Znalazło to swoje odzwierciedlenie w kształtowaniu się istotnych dla gospodarki wskaźników.



Szok wywołany pandemią COVID-19 miał nie tylko charakter szoku popytowego, ale również podażowego. Poprzednie okresy spowolnienia gospodarczego na ogół miały naturę popytową bądź podażową. Zatem odmienny charakter szoku zdecydowanie odróżnia go od poprzednich kryzysów. W początkowej fazie spowolnienia zmiany, jakie obserwowano w gospodarce, dotyczyły przede wszystkim ograniczenia konsumpcji bądź funkcjonowania wybranych branż (np. gastronomii, turystyki). Dlatego też przedsiębiorstwa starały się do nich dostosować, ograniczając m.in. inwestycje czy też poziom zapasów.

Ze względu na fakt, iż Polska jest ważnym ogniwem europejskiej gospodarki, stała się ona wrażliwa na wszelkie zakłócenia nie tylko na rynku europejskim, lecz również światowym. Wprowadzenie regulacji administracyjnych, związanych z czasowym „wyłączeniem” gospodarki (*lockdown*), ograniczaniem mobilności społeczeństwa czy przestojami w funkcjonowaniu przedsiębiorstw, wpłynęło na możliwości realizacji zamówień w handlu zagranicznym. Restrykcje w zakresie funkcjonowania przedsiębiorstw, które przyczyniły się do wystąpienia szoku o charakterze podażowym, zdecydowały m.in. o zaburzeniu bądź przerwaniu często przez lata wypracowanych łańcuchów dostaw. Wiązało się to z problemami logistycznymi, opóźnieniami w terminach dostaw, a w konsekwencji z ograniczeniami w handlu. Pandemia wymusiła przewartościowanie tych łańcuchów na korzyść bliższych powiązań kosztem tych zlokalizowanych głównie na Dalekim Wschodzie.

Mimo faktu, że pandemia wywołała powszechny szok ekonomiczny dla gospodarki światowej, to siła oraz zakres reakcji poszczególnych gospodarek były istotnie zindywidualizowane. Skala i tempo absorpcji negatywnych zmian początkowo było uwarunkowane wzrastającą falą zakażeń, będącą następstwem międzynarodowych przepływów ludności. Rosnąca liczba zakażeń i zgonów oraz wydolność systemu opieki zdrowotnej poszczególnych państw warunkowały podejmowanie różnych kroków w zakresie przeciwdziałania rozprzestrzenianiu się koronawirusa. Zalecenia dotyczące zachowania dystansu społecznego, administracyjne ograniczenie swobody przemieszczania się, zamykanie wybranych branż lub niemal całej gospodarki — w zależności od przyjętego scenariusza — w różnym stopniu obciążały wyniki ekonomiczne, związane z dalszym funkcjonowaniem gospodarki. Odmienna struktura sektorowa gospodarek, znaczenie w globalnym systemie powiązań międzynarodowych (np. otwartość na handel zagraniczny), elastyczność przedsiębiorstw w dostosowywaniu się do nowych uwarunkowań funkcjonowania, stan gospodarki w przededniu pandemii, osiągnięty poziom rozwoju ekonomicznego i technologicznego czy wreszcie skala oraz zakres interwencji publicznej w postaci programów pomocowych, warunkowały długość pozostawania w recesji oraz jej skalę.

W przypadku Polski, silne ograniczenie aktywności gospodarczej nastąpiło w II kwartale 2020 r. Jego konsekwencją był spadek PKB o 8,4% w porównaniu do analogicznego kwartału w roku poprzednim. Największy ujemny wkład w ograniczenie tempa wzrostu PKB miał silnie malejący popyt konsumpcyjny. Jego redukcja wynikała z dostosowań gospodarstw domowych do nowych (tj. trudnych) okoliczności. Należy zauważyć, że kryzys wywołał poczucie wysokiej niepewności wśród społeczeństwa, w konsekwencji czego, naturalną reakcją było bardziej rozważne podejście do dysponowania posiadanymi środkami finansowymi. Ze względu na pogarszającą się sytuację gospodarczą i wzrost ryzyka utraty pracy, a także po części jako następstwo wdrożonych dość szybko ograniczeń w mobilności

społeczeństwa i *lockdownów*, nastąpiła redukcja konsumpcji i wzrost oszczędności o charakterze przezornościowym.

Do nowej sytuacji musiały się także dostosować przedsiębiorstwa. Nagła utrata znacznej części przychodów spowodowała trudności w utrzymaniu płynności finansowej niektórych podmiotów gospodarczych i narzucała konieczność racjonalizacji wysokości kosztów operacyjnych. Mniejsze zapotrzebowanie na wytwarzane towary motywowały przedsiębiorstwa do wdrażania przestojów produkcyjnych, ograniczania wysokości wynagrodzeń i w końcu redukcji zatrudnienia. Ze względu na przewidywany w najbliższych kwartałach wyraźny spadek popytu na wiele dóbr i usług, ograniczono bądź odkładano inwestycje na przyszłość. W tym okresie dodatni wkład w tworzenie wzrostu PKB miało spożycie zbiorowe, utożsamiane z konsumpcją realizowaną przez jednostki publiczne, samorządowe, itp. oraz eksport netto.

Silne pogorszenie sytuacji gospodarczej w Polsce, podobnie z resztą jak w pozostałych krajach UE, było skoncentrowane w relatywnie krótkim okresie. W II kwartale 2020 r. nastąpiło bowiem najgłębsze załamanie gospodarki. Kolejne trzy kwartały charakteryzowały się już niższym tempem spadku PKB. Z nastaniem II kw. 2021 r. polska gospodarka weszła w fazę ożywienia.

Sytuacja na rynku pracy była odzwierciedleniem zmian obserwowanych w gospodarce, kolejnych fal epidemii oraz wprowadzanych obostrzeń. Stąd najbardziej niekorzystne przemiany na tym rynku zaistniały w pierwszych miesiącach pandemii. Wiązały się one ze wzrostem liczby bezrobotnych i poziomu bezrobocia, spadkiem zatrudnienia, przejściowym ograniczeniem wysokości wynagrodzeń oraz ograniczeniem aktywności zawodowej. Należy jednak podkreślić, że sytuacja na polskim rynku pracy była relatywnie lepsza niż w wielu państwach UE. Złożyło się na to szereg czynników. Po pierwsze, przed wybuchem pandemii stopa bezrobocia w Polsce była na jednym z najniższych poziomów w UE. Dodatkowo okres ten wiązał się z dynamicznym wzrostem gospodarczym, co w połączeniu z zaawansowanym procesem starzenia demograficznego, doprowadziło do niedoborów w podaży pracy. Dodatkowo sytuacja epidemiczna skłoniła pracowników z zagranicy do powrotu do swoich krajów, co złagodziło negatywne tendencje na rynku pracy. Wsparcie publiczne udzielone w postaci tarcz antykryzysowych i finansowych oraz wyraźne ożywienie gospodarki w II kwartale 2021 r. zdecydowały o krótkookresowym charakterze negatywnych tendencji na polskim rynku pracy. Relatywnie korzystna sytuacja na rynku pracy, połączona ze zróżnicowaną strukturą zatrudnienia, mogła być istotnym elementem wspierającym odporność gospodarki na kryzys (Bogdański 2021, s. 10–11).

Takie gwałtowne zdarzenia jak pandemia, poza oczywistym wpływem na rynek pracy w postaci redukcji zatrudnienia, wzrostu bezrobocia czy bierności zawodowej, często stają się katalizatorem istotnych przemian. Pandemia nie tylko zmieniała realia funkcjonowania tego rynku, zakłóciła dotychczas obowiązujące trendy, lecz przede wszystkim wyznaczyła nowe. Wpłynęła również na charakter i sposób realizacji obowiązków zawodowych.

Jedną z najbardziej istotnych zmian w funkcjonowaniu rynku pracy jest upowszechnienie się pracy zdalnej oraz postępująca automatyzacja i zdynamizowanie postępu technicznego, co z kolei przełożyło się na poszukiwanie u pracowników takich kompetencji, jak cyfrowe i techniczne. Pandemia okazała się być zatem przyspieszonym kursem m.in. cyfry-

zacji, dzięki której było możliwe wykonywanie pracy w wielu zawodach. Ta sama cyfryzacja przedsiębiorstw przyczyniła się również do większej otwartości pracodawców na nowe elastyczne formy zatrudnienia. Z kolei pracownicy zdali sobie sprawę, że uczestniczą w trwającej transformacji kompetencji i pożądanych umiejętności na rynku pracy. Zwiększyła się również ich skłonność oraz świadomość potrzeby do przekwalifikowania się w przyszłości.

Kryzys wywołany pandemią negatywnie wpłynął na sytuację zawodową osób młodych. Może się zatem okazać, że będzie miał on istotny i długoterminowy wpływ na karierę zawodową tych osób, które już dziś okrzyknięto „pokoleniem lockdown”.

W obszarze handlu zagranicznego polska gospodarka, na tle innych państw UE, stosunkowo dobrze poradziła sobie z utrzymaniem poziomu eksportu w okresie zdominowanym przez pandemię. Co prawda eksporterzy byli zmuszeni zmierzyć się ze spadkami w zamówieniach oraz zakłóceniami po stronie produkcji bądź transportu, lecz udało im się również istotnie zwiększyć udział Niemiec w eksporcie Polski. Tym samym jedyny spadek, jaki w tym względzie odnotowano, dotyczył II kw. 2020 r. i wynosił 13,4%. Postawiło to Polskę, zaraz obok Litwy i Luksemburga, w gronie państw o jednym z najniższych łącznych spadków eksportu w UE, będących bezpośrednim następstwem pandemii. Dodatkowo Polska, posiadając względnie zróżnicowaną strukturę geograficzną oraz produktową eksportu, mogła w sposób bardziej elastyczny dostosowywać się do cyklicznych zmian aktywności gospodarczej (np. zastępując jedne rynki innymi), wywołanych kolejnymi falami zachorowań i wdrażanych restrykcji. Nie bez znaczenia pozostawała tutaj struktura towarowa eksportu, z relatywnie dużym udziałem produktów żywnościowych, na które popyt w pierwszych miesiącach pandemii spadł mniej niż np. na surowce czy dobra inwestycyjne. Stąd eksport, a w zasadzie eksport netto, odegrał rolę bufora stabilizującego wzrost polskiego PKB, w szczególności w 2020 r.

Na relatywnie niską wrażliwość polskiej gospodarki mógł mieć również wpływ kapitał zagraniczny zlokalizowany kraju, który wspierał przekształcenia przedsiębiorstw oraz ogólną odporność gospodarki Polski podczas poprzedniego światowego kryzysu finansowego (Umiński, Borowicz 2021, s. 83), szczególnie w obszarze handlu zagranicznego (Lizińska i in., 2014, s. 428).

Jednakże to wprowadzenie przez władze tarcz antykryzysowych, finansowych oraz innych działań osłonowych (np. dodatek solidarnościowy, Polski Bon Turystyczny, dodatkowy zasiłek opiekuńczy) pozwoliło na utrzymanie znacznej liczby miejsc pracy w gospodarce, a także na przejściową poprawę sytuacji finansowej przedsiębiorstw, szczególnie w okresie dużej niestabilności i niewiedzy odnośnie przyszłego rozwoju pandemii. Ewaluacja programu pomocy skierowanej do przedsiębiorstw, pozwoliła stwierdzić, że dzięki realizacji środków pomocowych, przedsiębiorstwa mogły wdrożyć przestoje produkcyjne dofinansowane przez państwo, co z kolei skutkowało ograniczeniem kosztów zatrudnienia w przedsiębiorstwach od 60 do 75% (Uścińska 2021, s. 15). Z perspektywy przedsiębiorstw było to rozwiązanie korzystniejsze niż ponoszenie kosztów zwolnienia pracowników, a następnie — gdy sytuacja gospodarcza się poprawiła — ponoszenie kosztów rekrutacji i przeszkolenia nowych zasobów pracy.

Z czasem realizowana polityka wsparcia stopniowo odchodziła od pomocy horyzontalnej, oferowanej wszystkim podmiotom znajdującym się w trudnej sytuacji finansowej

(przedsiębiorstwa musiały wykazać odpowiednią wysokość utraty przychodów) na rzecz działań, kierowanych wyłącznie do podmiotów z konkretnych branż, najczęściej objętych restrykcjami. Podejmowane kroki były łączone z doraźnymi działaniami osłonowymi i regulacyjnymi, podyktowanymi zmieniającym się przebiegiem pandemii, wiedzą na temat skutków pomocy publicznej, zmian aktywności gospodarczej czy też sytuacji konsumentów.

Niemniej jednak panuje przekonanie, że dzięki wsparciu udzielonemu w ramach tarcz finansowych, udało się uchronić ok. 3 mln miejsc pracy, na co wskazują wyliczenia Polskiego Funduszu Rozwoju (*Tarcza finansowa...*, 2022). Z kolei wg rządowych szacunków liczba tych miejsc mogła wynieść nawet 6 mln (Uścińska 2021, s. 15). Zgodnie z wiedzą autorów, w chwili opracowywania tej publikacji, nie istniały badania empiryczne weryfikujące efektywność udzielonej pomocy z perspektywy przedsiębiorstw oraz rynku pracy w ramach ww. tarcz, stąd trudno jest się odnieść do skuteczności ww. programów pomocowych.

Ogromne wydatki państwa przeznaczone na walkę z następstwami COVID-19 wiązały się jednak z dynamicznym wzrostem wydatków publicznych oraz ogólnego poziomu zadłużenia różnych instytucji sektora publicznego, które stały się instytucjami obsługującymi odpowiednie fundusze celowe (w tym Banku Gospodarstwa Krajowego, Polskiego Funduszu Rozwoju). Następstwem tych działań był wzrost ogólnego poziomu deficytu oraz zadłużenia sektora instytucji rządowych i samorządowych. Samo zadłużenie Funduszu Przeciwdziałania COVID-19, obsługiwanego przez BGK, na koniec 2022 r. było szacowane przez Ministerstwo Finansów na kwotę 161,3 mld zł. Rok później miałyby wynieść 184,3 mld zł, na koniec 2024 r. 214,8 mld zł, a z końcem 2025 r. nawet 234,6 mld zł<sup>1</sup>. Z kolei większe zadłużenie determinuje wyższe koszty obsługi tego długu, które obciążają gospodarkę niezależnie od jej sytuacji ekonomicznej w przyszłości.

Wzrost transferów pieniężnych do gospodarki w postaci tarcz antykryzysowych i finansowych, w połączeniu ze stymulacją zagregowanego popytu, musiał przełożyć się w pewnej perspektywie na wzrost cen w gospodarce. Działania te były potęgowane utrzymywaniem przez bank centralny bardzo niskich stóp procentowych, zarówno w 2020 r. jak i w trzech pierwszych kwartałach 2021 r., realizacją skupu obligacji skarbowych od sektora bankowego na bezprecedensową skalę czy też przejściowym obniżeniem stopy rezerw obowiązkowych. Tak istotne obniżenie kosztu pozyskania finansowania zewnętrznego oraz wzrost podaży pieniądza na rynku (jako skutek sumaryczny realizowanej polityki antycyklicznej) doprowadziły do dynamicznego wzrostu cen począwszy od 2021 r. Obserwowane zjawisko było także efektem dysproporcji między silnie rosnącym popytem krajowym a podażą, która odbudowywała się w wolniejszym tempie.

Na czas relatywnie dobrej koniunktury gospodarczej nałożyły się także czynniki zewnętrzne, dodatkowo stymulujące inflację. Były one uwarunkowane wzrostem cen surowców i materiałów na świecie, jako skutku m.in. załamanych łańcuchów dostaw, a także wzrostu zapotrzebowania na nie podczas odbudowy gospodarki światowej.

Przeprowadzona analiza udowodniła, że pandemia COVID-19 była czynnikiem, który w znaczący sposób zakłócił prawidłowe funkcjonowanie gospodarki. Skala zmian w kontekście koniunktury gospodarczej była ogromna, natomiast zakres oddziaływania pandemii

<sup>1</sup> <https://www.bankier.pl/wiadomosc/MF-Fundusz-Przeciwdzialania-COVID-19-z-poteznym-dlugiem-na-koniec-2022-r-8416218.html> (dostęp: 05.10.2022 r.)

w zależności od branż gospodarki zróżnicowany. W konsekwencji wielotorowego zaburzenia działalności gospodarczej odbudowa oraz długofalowe ożywienie gospodarki będzie wymagać szerokiego spektrum działań, w tym takich, które pomogą zwiększyć odporność gospodarki na przyszłe szoki o charakterze egzogenicznym. Wzrost zadłużenia krajów i dynamicznie rosnąca inflacja mogą stanowić istotne ograniczenie możliwości tworzenia długookresowego wzrostu, a także finansowania niezbędnych przemian. Interwencja państwa, a także wsparcie UE mogą okazać się zatem kluczowe w procesie niwelowania długofalowych skutków pandemii COVID-19 oraz przygotowania gospodarek do ewentualnych przyszłych kryzysów.

Władze państwowe oraz Komisja Europejska, aby zapewnić stopniowe ożywienie gospodarki, powinny w większym stopniu kontrolować sytuację epidemiologiczną. Należy skupić się na działaniach ograniczających transmisję wirusa oraz monitorowaniu potencjalnych zagrożeń, co umożliwi szybkie reagowanie i wdrażanie opracowanych wcześniej działań w przypadku wystąpienia tego typu zagrożenia w przyszłości. Ważnym aspektem jest także wspieranie działalności badawczej ukierunkowanej m.in. na pozyskiwanie nowych technologii medycznych, a także innowacyjnych rozwiązań technologicznych, wspierających rozwój cyfrowej gospodarki.

Podłoże zdrowotne pandemii ujawniło słabości polskiego systemu zdrowia, w konsekwencji czego, ważnym aspektem stały się reformy, których przeprowadzenie umożliwiłoby odbudowę silnego, dobrze zorganizowanego, a przede wszystkim wydolnego nawet w czasie kryzysu, systemu ochrony zdrowia. Działania rządowe w tym przypadku są szczególnie istotne, ponieważ w przekonaniu wielu ekonomistów, zdrowe społeczeństwo jest podstawowym warunkiem do rozwoju społeczno-gospodarczego, a także umożliwia stabilne funkcjonowanie państwa. Najistotniejszym działaniem w tym aspekcie jest konieczność zwiększenia nakładów finansowych na system ochrony zdrowia. Umożliwiłoby to przede wszystkim zwiększenie liczby personelu szpitali i innych ośrodków medycznych, a także zwiększenie zakresu innowacyjnych badań. Pandemia COVID-19 uwypukliła szczególnie znaczenie tego sektora oraz jego powiązania z rozwojem społecznym i ekonomicznym. Dlatego ważne jest, aby ten obszar gospodarki zaczął być postrzegany jako integralna część rozwoju gospodarczego.

Większość negatywnych skutków pandemii COVID-19, jak wykazała przeprowadzona analiza, była krótkotrwała i w miarę poprawy sytuacji epidemiologicznej nie powinna stanowić poważnej bariery w dalszym rozwoju gospodarczym kraju. Natomiast najbardziej dotkliwym efektem pandemii w długiej perspektywie może być nasilająca się inflacja, w tym utrwalenie inflacji bazowej i oczekiwań inflacyjnych na wysokim poziomie. Wyzwanie stanowi również rosnące zadłużenie sektora instytucji rządowych oraz samorządowych, które bezpośrednio i pośrednio będzie ograniczało długookresowe możliwości do tworzenia wzrostu i rozwoju gospodarczego.

## Bibliografia

- Açıkgöz Ö., Günay A. (2020), The early impact of the COVID-19 pandemic on the global and Turkish economy. *Turkish journal of medical sciences*, 50(SI-1), 520–526.
- Adamowicz E., Dudek, S., Konat, G., Majchrzak, K., Ratuszny, E., Walczyk, K. (2020), *Koniunktura gospodarcza w Europie środkowo-wschodniej w dobie epidemii Covid-19*. Raport SGH i forum ekonomicznego. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Ambroziak Ł., Chojna J., Joanna Gniadek J., Kęпка H., Strzelecki J. (2020), *Szlaki handlowe po pandemii COVID-19*. Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa.
- Alińska, A. (2021) Publiczne pakiety stymulacyjne i działania pomocowe ograniczające skutki pandemii COVID-19 w krajach UE. W: *Finanse publiczne*, red. M. Ziolo, PAN, Warszawa 2021, s. 83–95.
- Arendt Ł. (2021), Zmiana technologiczna na polskim rynku pracy w kontekście pandemii COVID-19, *Polityka Społeczna*, 565(4), 8–15.
- Aversano-Dearborn, M., Beiglböck, S., & Binot, R. (2011), *Regional Challenges in the Perspective of 2020 — Phase 2: Deepening and Broadening the Analysis (Final report)*. Österreichisches Institut für Raumplanung (ÖIR), Vienna.
- Banaszyk, P., Deszczyński, P., Gorynia, M., Malaga, K. (2021), Przesłanki modyfikacji wybranych koncepcji ekonomicznych na skutek pandemii COVID-19. *Gospodarka Narodowa. The Polish Journal of Economics*, 305(1), 53–86.
- Banaś A. (2019), Dekameron reakcją mieszkańców Florencji na epidemię dżumy w 1347 roku. W: Dąsał M. (red.), *Acta Uroboroi — W Kręgu Epidemii II*. SKN Uroboros, Wrocław: 36–48.
- Barczyk, R., & Urbanowicz, Z. (2021), Działania stabilizacyjne w gospodarce polskiej w okresie pandemii COVID-19. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 65(3), 1–12.
- Begg D., Fischer S., Dornbusch R. (1998), *Mikroekonomia*. PWE, Warszawa.
- Benedictow O. J. (2004), *The Black Death, 1346–1353*. The Boydell Press, Woodbridge.

- Burzyńska, A., & Czachorowska, N. (2021), Uwagi na temat sytuacji gospodarczej polski w czasach pandemii COVID-19. *Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych*, 1(25), 45–59.
- Bogdański, M. (2021). Employment diversification as a determinant of economic resilience and sustainability in provincial cities. *Sustainability*, 13(9), 1–13.
- Botha F., de New J.P., de New S.C., Ribar D.C., Salamanca N. (2021), Implications of COVID-19 labour market shocks for inequality in financial wellbeing. *Jornual of Population Economics*, 34, 655–689.
- Bolesta, K., Sobik, B., (2020), Analiza działań antykryzysowych podczas pandemii COVID-19 w krajach Europy. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 7(13), 18–30. <https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2020.176>.
- Boot A. W., Carletti E., Haselmann R., Kotz, H. H., Krahnert J. P., Pelizzon, L., SCHAEFER S., Subrahmanyam M. G. (2020), The coronavirus and financial stability. *SAFE Policy Letter*, 78. Leibniz Institute for Financial Research SAFE, Frankfurt.
- Błaszczuk A. (2020), Wpływ koronawirusa na politykę handlową Chińskiej Republiki Ludowej i Rzeczypospolitej Polskiej, W: J. Kawa (red.), *Wyzwania współczesnego świata 7*. ArchaeGraph Wydawnictwo Naukowe, Łódź: 15–27.
- Bolesta K., Sobik B. (2020), Analiza działań antykryzysowych podczas pandemii COVID-19 w krajach Europy. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 13, 18–30.
- Buckley C. J., Clem R. S., Herron E. S. (2021), The COVID-19 Pandemic and State Healthcare Capacity: Government Responses and Citizen Assessments in Estonia, Georgia, and Ukraine. *Problems of Post-Communism*, 1–12.
- Budzanowska A. T. (2020), Epidemie a reżimy. *Horyzonty Polityki*, 11(36), 11–24.
- Bukowski S. (2011), Globalna recesja i kryzys finansowy czy kryzys ekonomii? *Acta Universitatis Lodzianis. Folia Oeconomica*, 248, 23–37.
- Bukowski M. (2020), *Orzeł z popiołów. Gospodarka po COVID-19*. WiseEuropa, Warszawa.
- Burzała M. M. (2013), Efekty zarażania wybranych giełd światowych w czasie kryzysu finansowego 2007–2009 — analiza ukrytych czynników. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 63, 51–64.
- Castleden, R. (2008), *Wydarzenia, które zmieniły losy świata*. Bellona, Warszawa.
- Cendal M. (2006), Wpływ instrumentów polityki pieniężnej NBP na poziom zmienności krótkoterminowych stóp procentowych. *Ekonomia i Prawo. Economics and Law*, 2(1), 253–271. <https://doi.org/10.12775/EiP.2006.014>.
- Chomicki M., Mierzejewska K. (2020), Przygotowanie polskich przedsiębiorstw do świadczenia pracy zdalnej w okresie pandemii COVID-19. *E-mentor*, 5(87), 45–54.
- Churski P. (red.) (2010), *Rynek pracy i mobilność siły roboczej w aglomeracji poznańskiej*. Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań.
- Cicha-Nazarczuk, M. (2021), *Zróźnicowanie wpływu specjalnych stref ekonomicznych na rynek pracy w Polsce*. Instytut Badań Gospodarczych, Olsztyn.

- Crowley F., Daly H., Doran J., Ryan G., Caulfield B. (2021), The impact of labour market disruptions and transport choice on the environment during COVID-19. *Transport Policy*, 106, 185–195.
- Czech K., Karpio A., Wielechowski M., Woźniakowski T., Żebrowska-Suchodolska D. *Polska gospodarka w początkowym okresie pandemii COVID-19*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Czerwiakowska (2018), Epidemie i sposoby zwalczania chorób zakaźnych w kontekście współczesnej niechęci rodziców do szczepień dzieci. W: Nyckowiak J. (red.), Leśny J. (red.), *Badania i Rozwój Młodych Naukowców w Polsce. Nauki humanistyczne i społeczne*. Wydawnictwo Młodzi Naukowcy, Poznań: 58–64.
- Czuba I. (2020), Niemiecka polityka zdrowia publicznego w okresie pandemii COVID-19. Widziane z perspektywy Dolnej Saksonii. *Zdrowie Publiczne i Zarządzanie*, 18(1), 65–74.
- Czuchryta M., Kowalik P. (2020), Reakcja Europejskiego Banku Centralnego i Narodowego Banku Polskiego na kryzys pandemiczny. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 13, 43–59.
- Dąbrowska J., Dołżyńska E., Hryniewicka G. (2020), Wpływ nieprzewidywanych zdarzeń na łańcuchy dostaw na przykładzie pandemii COVID-19. *Akademia Zarządzania*, 4(2) /2020, 71–81.
- Derkacz A. J. (2020), Pierwotne źródła żywienia gospodarki po spowolnieniu epidemiologicznym. *Biuletyn PTE*, 2(89), 163–167.
- DeWitte S. N. (2006), *The paleodemography of the Black Death 1347–1351*. Pennsylvania State University, Pennsylvania.
- Dębkowska, K., Kłosiewicz-Górecka, U., Szymańska, A., Ważniewski, P., Zybertowicz, K. (2021), *Tarcza Antykryzysowa. Koło ratunkowe dla firm i gospodarki?*, Gniazdowski, M., Kubisiak, A., Kutwa, K., Rybacki, J. (współpr.), Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa.
- Dobska M. Epidemiolodzy wyrocznią gospodarki. Pandemia — skutki ekonomiczne i społeczne. *Przegląd Ekonomiczny*, 20, 13–15.
- Dobrzańska A. (2020), Polityka makroostrożnościowa w czasie pandemii. *Bezpieczny Bank*, 4(81), 136–157.
- Dolot. A. (2020), Wpływ pandemii COVID-19 na pracę zdalną — perspektywa pracownika. *E-mentor*, 1(83), 35–43.
- Drela K. (2017), Zmiany demograficzne a rynek pracy w Polsce. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 489, 78–89.
- Drela K., Kiernożycka-Sobejko A. (2009), *Ekonomizacja rynku pracy w XXI wieku*. Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Drop J. 2001. Rodzaje szoków gospodarczych a unia walutowa. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie*, 589, 21–25.
- Drozdowicz-Bieć M., Pater R., Wargacki M. (2007), Identyfikacja zmian rynku pracy za pomocą barometru ofert pracy. *Barometr Regionalny*, 1(7), 13–21.
- Dziadosz K., Kurnatowska M. (2020), Wpływ pandemii COVID-19 na instytucje wspierania rynku pracy oraz ochrony zdrowia pracownika. *Global Studies Review*, 1(2), 227–237.



- Forsythe E., Kahn B., Lange, F., Wiczer D. (2020), Labor demand in the time of COVID-19: Evidence from vacancy postings and UI claim. *Journal of Public Economics*, 189.
- Franczak, P., & Listwan-Franczak, K. (2014), Cmentarze choleryczne na Podbabiogórze jako świadkowie wielkich dziewiętnastowiecznych epidemii chorób zakaźnych. *Rocznik Babiogórski*, 15.
- Furman M., Kowalska-Bobko I., Sowada C. (2020), Działania władz publicznych w zakresie zwalczania pandemii COVID-19 w wybranych krajach europejskich. *Zeszyty Naukowe Ochrony Zdrowia, Zdrowie Publiczne i Zarządzanie*, 18(2), 176–184.
- Furmanek W. (2015), Zalety i wady telepracy. *Edukacja–Technika–Informatyka*, 6(1), 127–135.
- Gableta, M. (red.) (1999), *Potencjał pracy w przedsiębiorstwie. Problemy praktyczne*. Praca zbiorowa Wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 1999.
- Galbadage T., Peterson B. M., Gunasekera, R. S. (2020), Does COVID-19 spread through droplets alone? *Frontiers in Public Health*, 8(163), 1–4.
- Garwol, K. (2018), Komputeryzacja pracy a wzrost poziomu bezrobocia. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 55, 362–373.
- Gawrycka M., Szymczak A. (2010), Przestrzenne zróżnicowanie rynków pracy z punktu widzenia popytu na pracę. *Współczesna Ekonomia*, 4(1), 47–58.
- Giermanowska E. (2005), Analiza upowszechniania nietypowych form zatrudnienia na przykładzie przeciwdziałania bezrobociu młodzieży, W: Rymśa M. (red.), *Elastyczny rynek pracy i bezpieczeństwo społeczne. Flexicurity po polsku?* Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Gizelbach-Żochowska, K., Hermann, B., Gulczyński, J., Iżycka-Świeszewska, E. (2013), Wielowiekowa zagadka dżumy. W: Szarek J. *Dawna Medycyna i Weterynaria. Środowisko a człowiek*. Muzeum Ziemi Chełmińskiej w Chełmnie, Chełmno: 133–149.
- Gliński, Grzegorzcyk (2019), Dżuma nadal jedną z najniebezpieczniejszych chorób. *Życie Weterynaryjne*, 94(1), 18–24.
- Gliński, Z., Żmuda, A. (2020), *Epidemie i pandemie chorób zakaźnych*. Wydział Medycyny Weterynaryjnej w Lublinie, Lublin.
- Godawa, G. (2021), Sposoby radzenia sobie lockdown generation w czasie pandemii SARS-CoV-2. Implikacje edukacyjne. W: *Przyszłość polskiej szkoły. Alert pedagogiczny*, (red.) Agnieszka Klimska, Marcin Klimski, Wyd. Adam Marszałek, Toruń.
- Golinowska S., Zabdyr-Jamroz M. (2020), Zarządzanie kryzysem zdrowotnym w pierwszym półroczu pandemii COVID-19. Analiza porównawcza na podstawie opinii ekspertów z wybranych krajów. *Zdrowie Publiczne i Zarządzanie*, 18(1), 1–31.
- Gorzelań-Dziadkowiec, M. (2020), Zmiany zachowań konsumentów w dobie COVID 19. *Problems of Economics and Law*, 5(2), 1–15.

- Górny M., Vogt-Hajder J (2020), Bezrobocie a Dobrostan Człowieka w Świetle Pandemii COVID-19. Przyczynek Do Analizy Konsekwencji Społecznych Pandemii COVID-19. W: Hajder K., Kacperska M., Donaj Ł. (red.), *Konsekwencje pandemii COVID-19: Świat i gospodarka*. Wydawnictwo Naukowe Wydziału Nauk Politycznych i Dziennikarstwa, Poznań.
- Grądzki F., Guzikowski M. (2020), Stabilizacyjna polityka fiskalna i pieniężna w warunkach kryzysu pandemicznego aspekty teoretyczne a przypadek polski. W: Kaleta M., Laszka M., Żuchowska M (red.). *Polityka gospodarcza w niestabilnym otoczeniu — dylematy i wyzwania*. WSKSiM, Toruń: 27–67.
- Gromańska A. (2020), *E-commerce w czasach kryzysu. Co zmieniła pandemia na rynku e-commerce*. IAB Polska, Warszawa.
- Grondys, K., Ślusarczyk, O., Hussain, H. I., & Androniceanu, A. (2021), Risk Assessment of the SME Sector Operations during the COVID-19 Pandemic. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 18(8), 1–19.
- Gryczuk A. (2013), Najważniejsze tendencje na rynkach pracy w krajach rozwiniętych. *Studia BAS*, 4(36), 9–25.
- Hadasik B. (2020), 6. Analiza makroekonomiczna sektora e-commerce w obliczu pandemii COVID-19 z użyciem metody pest/pestel. W: (red.) Bogusz M., Wojcieszak M., Rachwał M. *Poszerzamy horyzonty*, tom 10 część I. Mateusz Weiland Network Solutions, Słupsk: 64–77.
- Hajder K., Kacperska M., Donaj Ł. (2020), *Konsekwencje pandemii COVID-19: Świat i gospodarka*. Wydawnictwo Naukowe Wydziału Nauk Politycznych i Dziennikarstwa, Poznań.
- Hensvik, L., Le Barbanchon, T., & Rathelot, R. (2021), Job search during the COVID-19 crisis. *Journal of Public Economics*, 194, 104349.
- Horodecka A. (2017), Polityka gospodarcza w świetle przemian współczesnej myśli ekonomicznej. W: Staciewicz J. (red.), *Perspektywy polityki gospodarczej. Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH*, 99, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa: 211–239.
- Iwańska J. (2011), Epidemie w antycznych źródłach greckich i rzymskich. *Seminare. Poszukiwania Naukowe*, 30, 209–221.
- Jadamus-Hacura M., Mielich-Iwanek K. (2015), Elastyczność współczesnych rynków pracy. *Studia Ekonomiczne*, 220, 36–57.
- Jelonek, M., Gadzińska, J., & Gadziński, J. (2015), Trąd i jego postrzeganie na przestrzeni dziejów. *Annales Missiologici Posnanienses*, (20), 71–88.
- Jóźwiak V. (2020), Zwalczenie epidemii COVID-19 w Szwecji. *Biuletyn Polskiego Instytutu Spraw Międzynarodowych*, 102(2034).
- Kacprzak M., Król A. (2015), Kapitał ludzki na rynku pracy. *Turystyka i Rozwój Regionalny*, 4, 33–44.
- Kalaitzi, S., Czabanowska, K., & Babich, S. (2020), Światowe przywództwo w dziedzinie zdrowia: pamiętajmy o przeszłości, by lepiej rozumieć teraźniejszość. *Sztuka Leczenia*, 35(2), 9–12.

- Kalinowski S., Wyduba W. (2020), *Sytuacja ekonomiczno-społeczna ludności w czasie pandemii koronawirusa w Polsce*. Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa Polskiej Akademii Nauk, Warszawa.
- Kaliszczak, L., & Rabiej, E. (2021), Konstytucyjna zasada wolności gospodarczej a COVID-19 — interwencjonizm państwowy w warunkach pandemii. *Przegląd Prawo Konstytucyjnego*, 5(63), 191–201.
- Kata R. (2017), Efektywność ekonomiczno-finansowa banków spółdzielczych w warunkach niskich stóp procentowych. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 19(4), 110–116.
- Kawa J., Stradowska M. (2020), *Kwestie i problemy społeczne współczesnego świata*. ArchaGraph Wydawnictwo Naukowe, Łódź.
- Kawa M., Grewiński M. (2021). Nowe formy zatrudnienia na europejskim rynku pracy w kontekście zmian technologicznych i pandemii COVID-19. *Polityka Społeczna*, 566–567(5–6), 1–10.
- Kobosko, M. (2021). Ginące zawody jako konsekwencja zmian technologicznych na polskim rynku pracy. *Studia z Polityki Publicznej*, 8(4(32)), 75–95.
- Kołodko, G. W. (2020), Pandemia: praktyczne reakcje i teoretyczne pytania. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, 55(2), 5–14.
- Konieczny J. (2020), Bezpieczeństwo zdrowia publicznego w zagrożeniach epidemiologicznych. W: Tomaszuk M. *Nowiny nauki o bezpieczeństwie. Pandemia*. Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Poznań.
- Kosieradzka A. (2014), *Zarządzanie produktywnością w przedsiębiorstwie*. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Kotlorz D. (red.) (2007), *Ekonomia rynku pracy*. Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice.
- Kozioł L. (2004), Istota i ocena produktywności. *Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie*, 5, 63–73.
- König, M., Winkler, A. (2021), COVID-19: Lockdowns, Fatality Rates and GDP Growth. *Intereconomics*. 56, 32–39. <https://doi.org/10.1007/s10272-021-0948-y> (dostęp: 15.12.2021).
- Krawczyk-Wasilewska V. (2020), COVID-19 jako paradygmat choroby globalnej. *LUD. Organ Polskiego Towarzystwa Ludoznawczego i Komitetu Nauk Etnologicznych PAN*, 104, 155–184.
- Kryńska E., Kwiatkowski E. (2013), *Podstawy wiedzy o rynku pracy*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Kubiczek, J., & Derej, W. (2022), Tarcze antykryzysowe jako źródło wsparcia działalności MŚP w dobie pandemii COVID-19. *Przegląd Prawno-Ekonomiczny*, (1), 33–58.
- Kurzyński, M., Bobrowski, L., Nowakowski, A. Z., Rumiński, J. (2019), Informatyka w medycynie. W: Torbic W. (red.), *Inżynieria biomedyczna. Podstawy zastosowania*. Akademicka Oficyna Wydawnicza Exit, Warszawa.

- Kwiatkowska-Drożdż A. (2020), Federalizm na cenzurowanym. Współpraca i konkurencja między landami w dobie pandemii. *Komentarze OSW*, 343, 1–8.
- Kwiatkowski E., Kucharski L. (2018), Podaż pracy w Polsce — dotychczasowe tendencje i projekcje na przyszłość. *Studia Demograficzne*, 1(173), 55–73.
- Lachowicz M. (2008), Koncepcja wspólnych obszarów walutowych. *Bank i Kredyt*, 2, 1–27.
- Lasocik Z. (2017), Kryminologia rynku pracy. *Archiwum Kryminologii*, 39, 27–70.
- Laurisz N. (2020), *Wyzwania i problemy społeczne początku XXI wieku*. Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej, Kraków.
- Lee S., Schmidt-Klau D., Verick S. (2020), The Labour Market Impacts of the COVID-19: A Global Perspective. *The Indian Journal of Labour Economics*, 63, 11–15.
- Lisiecki A. (2016), Zapobieganie zagrożeniom epidemiologicznym na przestrzeni wieków. *Zeszyty Naukowe Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej im. Witelona w Legnicy*, 1(18), 45–51.
- Lizińska, W., Serocka, I., & Marks-Bielska, R. (2014), Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w okresie kryzysu gospodarczego. *International Business and Global Economy*, 33, 419–429.
- Łasak, P. (2020), Wyzwania dla polskiego sektora bankowego jako skutek pandemii COVID-19. Polityka gospodarcza w niestabilnym otoczeniu: dylematy i wyzwania. W: Kaleta M., Laska M., Żuchowska D. (red.), *Polityka gospodarcza w niestabilnym otoczeniu: dylematy i wyzwania*. Wyższa Szkoła Kultury Społecznej i Medialnej, Toruń.
- Magnavita N., Sacco A., Chirico F. (2020), COVID-19 pandemic in Italy: Pros and cons. *Zdrowie Publiczne i Zarządzanie*, 18(1), 32–35.
- Majewska M., Samol S. (2016), *Rozwój elastycznego rynku pracy*. Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań.
- Marciniak S. (2013), *Rynek pracy Makro- i mikroekonomia. Podstawowe problemy współczesności*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Marek, S., & Wieczorek-Szymańska, A. (2011), Przyczyny i przewidywane skutki kryzysu finansowego XXI wieku. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 21, 228–234.
- Markiewicz M., Borowicz A. (2021), *Wybrane zagadnienia z zakresu przedsiębiorczości i zarządzania finansami*. Dom Wydawniczy i Handlowy Elipsa, Warszawa.
- Massonnaud C. Roux, J., Crépey P. (2020), *COVID-19: Forecasting short term hospital needs in France*. medrxiv.
- Maślanka Ł. (2020), COVID-19 we Francji — priorytety gospodarcze wobec widma recesji. *Biuletyn Polskiego Instytutu Spraw Międzynarodowych*, 58(1990).
- Mączyńska E. (2020), *Czym jest czarny łabędź?* Gazeta SGH, Warszawa.
- Mączyńska E. (2021), Praca zdalna. Dobrodrojstwa i wynaturzenia. *Polityka Społeczna*, 566–567(5–6), 10–18.

- McKibbin W., Fernando R. (2020a), The economic impact of COVID-19. W: Baldwin R., Weder di Mauro B. *Economics in the Time of COVID-19*. Centre for Economic Policy Research, Londyn: 45–51.
- McKibbin W., Fernando R. (2020b), The global macroeconomic impacts of COVID-19: Seven scenarios. *Asian Economic Papers*, 20(2), 1–30.
- Męcina J., Potocki P. (2020), *Wpływ COVID 19 na Gospodarkę i Rynek Pracy w Polsce — Wyciąg z Raportu Badawczego*. Open Eyes Economy Summit, Warszawa.
- Michalski M.M. (2012), *Epidemie jako przyczyny porażek militarnych oraz poważnych strat osobowych i materialnych*. Wydział Medycyny Weterynaryjnej UWM, Olsztyn.
- Michalski Z. C. (2009), Pandemia: zagrożenie o zasięgu światowym. *Wiedza Obronna*, 3, 18–27.
- Michoń P. (2019), The Great Recession and the youth labour market in European countries: the demographic versus the labour market effect. W: Hvinden B., Hyggen C., Schoyen M. A., Sirovátka T. (red.), *Youth Unemployment and Job Insecurity in Europe: Problems, Risk Factors and Policies*. Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- Mieszkowski Ł. (2016), A foreign lady: the polish episode in the influenza pandemic of 1918. *Acta Poloniae Historica*, 113, 195–229.
- Migracje a sytuacja demograficzna Polski*. Rządowa rada ludnościowa 2019, Warszawa.
- Miłaszewicz D., Siedlikowski R. (2016), Zmiany demograficzne i procesy migracyjne oraz ich oddziaływanie na rynku pracy. *Studia Ekonomiczne*, 276, 109–120.
- Mirski T., Bartoszcze M., Bielawska-Drózd A. (2011), Globalizacja a choroby zakaźne. *Przeгляд Epidemiologiczny*, 65(4), 651–658.
- Mortimer-Szymczak H. (1995), Rynek pracy i bezrobocie (pojęcia ogólne). *Acta Universitatis Lodzianensis. Folia Oeconomica*, 135, 25–39.
- Mouloudj K., Bouarar, A. C., Fecht H. (2020), The impact of COVID-19 pandemic on food security. *Les cahiers du CREAD*, 36(3), 159–184.
- Murawska M. (2020), Zmiany indeksów giełdowych w okresie bessy wywołanej pandemią COVID-19 w pierwszym kwartale 2020 r. *Nowoczesne Systemy Zarządzania. Modern Management Systems*, (4), 79–93.
- Mütsch M., Becher A., AAMER E. (2020), Estonian Government Measures for Exporters in Times of Crisis. *Institute for Trade and Innovation Working Paper*, 6(2020), 2–13.
- Myck M., Oczkowska M., Trzciniński K. (2020), *Skala ryzyka finansowego dla gospodarstw domowych: pierwsza fala konsekwencji gospodarczych pandemii COVID-19*. Centrum Analiz Ekonomicznych, Komentarze CenEA.
- Myślińska J., Banera A. (2019), Profilaktyka i leczenie chorób zakaźnych w starożytnym Egipcie. W: Dąsał M. (red.), *Acta Uroboroi — w kręgu epidemii II*. SKN Uroboros, Wrocław: 7–17.
- Nazarczuk J. M., (2013), Wpływ światowego kryzysu finansowego na gospodarkę Polski i jej regionów. W: R. Kisiel, M. Wojarska (red.), *Wybrane aspekty rozwoju regionalnego*, Wyd. Fundacja Wspieranie i Promocja Przedsiębiorczości na Warmii i Mazurach, Olsztyn: 75–89.

- Nazarczuk J. M., Cicha-Nazarczuk M. (2014), Zróżnicowanie kapitału ludzkiego w regionach Polski. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług*, 2014, 114, 189–200.
- Nazarczuk J.M., Umiński S. (2019), *Foreign Trade in Special Economic Zones in Poland*, UWM w Olsztynie, Olsztyn.
- Nelson, R. M., & Weiss, M. A. (2020), *COVID-19: Role of the International Financial Institutions*, CRS Report R46342 (May 4, 2020), Congressional Research Service. [https://www.everycrsreport.com/files/20200504\\_R46342\\_b2edaa0469f0ca126705472bb-b05e0c00297fcee.pdf](https://www.everycrsreport.com/files/20200504_R46342_b2edaa0469f0ca126705472bb-b05e0c00297fcee.pdf) (dostęp: 12.11.2022).
- Niżnik, J. (2021), Wpływ COVID-19 na systemy ochrony zdrowia w Czechach i Polsce. *Horizonty Polityki*, 12(40), 133–155.
- Okólski M., Fihel A. (2005), *Demografia: współczesne zjawiska i teorie*. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Organiściak-Krzykowska A., Walkowiak R., Nyklewicz K. (2014), *Innowacyjne formy pracy*. Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Olsztyn.
- Orłowska J., Pawłowska Z., Rösler J. *Europejska współpraca i rywalizacja w zakresie polityk zdrowotnych w dobie pandemii COVID-19*. Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Poznań.
- Ostoj I. (2006), Elastyczność rynku pracy a ograniczanie bezrobocia. *Studia Ekonomiczne*, 38, 177–188.
- Ostoj, I. (2019), Rozwój gig economy jako wyzwanie dla sfery regulacji rynku pracy. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, 110, 239–252.
- Pandemia COVID-19. Sytuacja w wybranych krajach europejskich* (2020), Kancelaria Senatu. Opracowania tematyczne OT-680. Warszawa.
- Pawlik J., Zając A. (2013), Zagrożenia demograficzne. W: Kwiatkowska A., Krasoń K., Dąbroś W., Koryciński J. (red.), *Mysł społeczno-ekonomiczna*, tom II, Wydawnictwo Stowarzyszenie Współpracy Polska-Wschód, Kielce–Tarnobrzeg.
- Pawłowski M. (2020), Wpływ pandemii COVID-19 na politykę wewnętrzną i europejską Włoch. *Biuletyn Polskiego Instytutu Spraw Międzynarodowych*, 56(1988).
- Perliński M. (2020), Szwedzki kontekst podejścia do pandemii COVID-19 i problemy służb socjalnych. *Praca Socjalna*, 35, 25–31.
- Piechociński J. (2020), Handel z krajami azjatyckimi w czasie koronawirusa. Wsparcie dla biznesu rynek pracy. *Poradnik Biznesu*, 5.
- Połonowska, P., & Grześ-Bukłaho, J. (2022), Pandemia COVID-19 a kompetencje pracowników. *Akademia Zarządzania*, 6(3), 261–278.
- Prorok, L. (2021), Reintegracja społeczno-zawodowa w czasie pandemii. *Acta Universitatis Lodzensis Folia Sociologica*, 78:5–17.
- Próchniak M. i in. (2020), *Ścieżki rozwojowe krajów i regionów Europy Środkowo-Wschodniej*. Raport SGH i Forum Ekonomicznego, Warszawa.

- Pruchnik M., Pruchnik K. (2020), Stan wiedzy o telepracy jako jeden z czynników warunkujących jej rozwój i popularyzację. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 64(11), 77–94.
- Radlińska, K. M. (2020), Pandemia COVID-19 implikacje dla polskiego rynku pracy. *Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych*, 1(24), 113–126.
- Raś K. (2020), Państwa bałtyckie w walce z pandemią COVID-19. *Biuletyn Polskiego Instytutu Spraw Międzynarodowych*, 96(2028).
- Rękas M. (2018), Podaż pracy kobiet a posiadanie dzieci — analiza rynku pracy w Polsce w latach 2004–2017. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 529, 283–295.
- Rio-Chanona M., Mealy P., Pichler A., Lafond F., Farmer D. (2020), Supply and demand shocks in the COVID-19 pandemic: an industry and occupation perspective. *Oxford Review of Economic Policy*, 36, 94–137.
- Rokicki T. (2020), Zmiany w koniunkturze gospodarczej Polski w wyniku epidemii COVID-19. *Przegląd Prawno-Ekonomiczny*, 3, 105–126.
- Sęczkowska K. (2019), Konsekwencje psychospołeczne pracy zdalnej. *Problemy Nauk Humanistycznych i Społecznych*, 2, 10–16.
- Sieroń A. (2020), *Czy pandemia COVID-19 spowoduje zapaść globalnej gospodarki*. Instytut Misesa, Wrocław.
- Śliż P. (2020), Praca zdalna podczas epidemii COVID-19 w Polsce — wyniki badania empirycznego. *E-mentor*, 3(85), 50–65.
- Smakosz, A. (2018), Ocena farmakologiczna wybranych surowców i preparatów farmaceutycznych stosowanych w leczeniu dżumy według D. Alexii pedemontani De secretis libri septem (1563 r.) w opracowaniu Marcina Siennika (1568 r.). W: Dąsał M. (red.), *Acta Uroboroi. W kręgu Epidemii*. Studenckie Koło Naukowe Uroboros, Wrocław: 7–26.
- Smoleń, M., & Smoleń, P. (2021), Wyzwania przyszłości dla polskiej gospodarki w obliczu skutków pandemii. W: Kuchciński A., Konopka T. (red.), *Polska i świat w kryzysie wywołanym COVID-19 — aspekty ekonomiczne, społeczne i prawne*. Oficyna Wydawcza Staropolskiej Szkoły Wyższej w Kielcach, Kielce: 79–94.
- Soboń, M. (2003), The black death — a warning from the past. *Economic and Environmental Studies*, 3, 129–132.
- Solarz J. K., & Waliszewski, K. (2020a), *Całościowe zarządzanie ryzykiem systemowym. Pandemia COVID-19*. Edu-Libri, Kraków–Legionowo.
- Solarz, J. K., & Waliszewski, K. (2020b), Pandemia czy wojna pokoleń? *Finanse i Prawo Finansowe*, 2(26), 99–114.
- Soliwoda M. (2020), *Odporność z perspektywy ekonomii i finansów. Wybrane problemy*. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej — Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa.
- Solow R.M., 1998. What is Labour Market Flexibility? What is it Good for? *Proceedings of the British Academy*, 97.

- Sominka M., Ossowska L. (2021), Preferencje turystyczne mieszkańców Koszalina. *Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych*, 1(24), 155–168.
- Soszka-Ogrodnik K. (2020), Zmiany w łańcuchach dostaw szansą dla polskiego biznesu. *Poradnik Biznesu*, 4.
- Sowizdraniuk J., Sowizdraniuk P. (2019), Analiza wpływu migracji na zachorowalność na choroby zakaźne w Polsce. *Państwo i Społeczeństwo*, (1), 91–101.
- Staniszewski R. (2020), Polska gospodarka na kwarantannie — analiza wskaźników ekonomicznych, społecznych oraz rozwiązań formalnoprawnych dotyczących przeciwdziałania koronawirusowi COVID-19. *Polityka i Społeczeństwo*, 18(4), 27–47.
- Staszewska A. (2022), Zarządzanie kryzysem w turystyce podczas pandemii COVID-19. *Zeszyty Naukowe Wydziału Zarządzania GWSH*, 17/2022, 100–109.
- Stiglitz J. E. (2020), Priorities for the COVID-19 Economy. *Project Syndicate*, 1.
- Stojczew K. (2021), Ocena wpływu pandemii koronawirusa na branżę turystyczną w Polsce. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 65(1), 157–172.
- Supady J. J. (2009), Przykłady ewolucji zjawiska śmierci z powodu chorób zakaźnych w aspekcie historycznym. *Studia Medyczne*, 13, 79–84.
- Szczepeński M. (2020), Odyseja OFE w czasach koronawirusa. W: Dobska M. *Pandemia — skutki ekonomiczne i społeczne*. Przegląd ekonomiczny, 20. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Poznaniu, Poznań: 36–40.
- Sluz B. (2013), Telepraca — nowoczesna, elastyczna forma zatrudnienia i organizacji pracy. Szansa czy zagrożenie? *Modern Management Review*, 20(4), 253–266.
- Szukalski P. (2020), Polski rynek pracy w cieniu COVID-19. Obraz w mediach zajmujących się problematyką gospodarczą. *Rynek Pracy*, 4, 6–15.
- Szydłowski J., Wilk D., Wendt J. (2018), Wpływ migracji na rozprzestrzenianie się chorób na przykładzie Niemiec. *Zeszyty Naukowe. Organizacja i Zarządzanie*, 126, 197–208.
- Szymańska J. (2020), Perspektywy rozwoju polityki zdrowotnej UE po pandemii COVID 19. *Biuletyn Polskiego Instytutu Spraw Międzynarodowych*, 134(2066).
- Świerczek A. (2007), Od łańcuchów dostaw do sieci dostaw. *Logistyka*, 1, 74–77.
- Taleb N.N. (2007), *The Black Swan. The Impact of the Highly Improbable*. Penguin Books, New York.
- Tarcza finansowa PFR* (2022). Podsumowanie programu. Skuteczna ochrona bezpieczeństwa ekonomicznego pracowników i przedsiębiorstw podczas pandemii, Polski Fundusz Rozwoju, Warszawa.
- Terlikowski, T. (2016), Globalizacja ryzyka wyzwaniem dla badań nad bezpieczeństwem. *Zeszyty Naukowe SGSP*, 60/4/2016, 153–166.
- Trzaskowska G. (2008), *Epidemia czarnej ospy we Wrocławiu w 1963 roku*. Stowarzyszenie na Rzecz Promocji Dolnego Śląska, Wrocław.
- Tukidydes (1998), *Wojna peloponeska*. Wydawnictwo Czytelnik, Kraków.
- Turczyński P. (2020), Unia Europejska w obliczu pandemii COVID-19. *Polityka i Społeczeństwo*, 18(4), 9–26.



- Umiński, S., & Borowicz, A. (2021), Will multinational enterprises contribute to Poland's economic resilience and recovery during and post COVID-19 pandemic. *Transnational Corporations Review*, 13(1), 74–87.
- Uścińska, G. (2021), Rozwiązania ukierunkowane na przeciwdziałanie skutkom pandemii COVID-19 w zakresie bezpieczeństwa socjalnego obywateli w wybranych programach rządowych. *Zabezpieczenie Społeczne. Teoria, Prawo, Praktyka*, (13), 9–17.
- Vogt-Hajder J., Górny M. (2020), Bezrobocie a dobrostan człowieka w świetle pandemii COVID-19. Przyczynek do analizy konsekwencji społecznych pandemii COVID-19. W: (red.) Hajder K., Kacperska M., Donaj Ł. *Konsekwencje Pandemii COVID-19: Świat i Gospodarka*. Wydawnictwo Naukowe Wydziału Nauk Politycznych i Dziennikarstwa, Poznań: 195–212.
- Walentek D. (2020), Praca zdalna — oczekiwania przedstawicieli pokolenia Z przed wybuchem pandemii COVID-19. W: Chodźko E., Talarek K. *Wyzwania i problemy społeczeństwa w XXI w.* Wydawnictwo Naukowe Tygiel, Lublin.
- Wang W., Enilov M. (2020), *The global impact of COVID-19 on financial markets*. Available at SSRN 3588021.
- Wawrzonek A. (2020), Wyłaniający się rynek pracy — realia i wyzwania rzeczywistości postpandemicznej. *Studia Edukacyjne*, 58, 123–145.
- Ward Jr, J. H. (1963), Hierarchical grouping to optimize an objective function. *Journal of the American Statistical Association*, 58(301), 236–244. <https://doi.org/10.2307/2282967> (dostęp: 9.06.2022).
- Weiner, M., Tarasiuk, K. (2018), Społeczne i historyczne uwarunkowania wojen biologicznych i epidemii. *Rozprawy Społeczne*, 12(3), 20–28.
- Welford M., Bossak, B. H. (2010), Revisiting the medieval Black Death of 1347–1351: spatiotemporal dynamics suggestive of an alternate causation. *Geography Compass*, 4(6), 561–575.
- Węgrzyn G. (2013), Innowacje jako determinanta zmian strukturalnych rynku pracy. *Studia Ekonomiczne*, 145, 209–219.
- Wieczerzyńska, B. (2009), *Kryzys w przedsiębiorstwie*, CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa.
- Wnęk, J. (2014), Pandemia grypy hiszpanki (1918–1919) w świetle polskiej prasy. *Archiwum historii i filozofii medycyny*, 77, 16–23.
- Wójcik M. (2011), Plaga Justyniana. Cesarstwo wobec epidemii. *Zeszyty Prawnicze*, 11(1), 377–401.
- Wu X., Lu Y., Zhou S., Chen L. Xu B. (2016), Impact of climate change on human infectious diseases: Empirical evidence and human adaptation. *Environment International*, 86(2016), 14–24.
- Zahorski T., Zendran I. (2018), Złoty wiek grypy. Krótka historia pandemii. W: Dąsał M. (red.), *Acta Uroboroi. W kręgu Epidemii*. Studenckie Koło Naukowe Uroboros, Wrocław: 91–101.
- Zalega, T. (2002), Rynek pracy w epoce cywilizacji informacyjnej. *Nowe Życie Gospodarcze*, 5, 40–42.

- Zajączkowska M. (2012), *Wpływ szoków naftowych na stabilność makroekonomiczną wybranych krajów OECD*. Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków.
- Zalewska-Meler, A. (2015), Chronić siebie — odrzącić chorego. Dyskryminacja w dyskursie społecznym o zdrowiu. W: (red.) Pasikowski S., Piekarski G., Błasińska K., Ratkowska-Pasikowska J., *Nierówności społeczne. W trosce o otwarcia horyzontów edukacji*. Fundacja Instytut Równowagi Społeczno-Ekonomicznej, Gdańsk: 243–256.
- Zawadzki W. 2010. Epidemie cholery wśród katolików Żuław Wielkich i Małych oraz Powiśla w XIX wieku. *Studia Elbląskie*, 11, 23–46.
- Zelek, A., & Maniak, G. (2019), Zwiastuny nadchodzącego kryzysu gospodarczego a zagrożenia dla polskich firm. W: Lachiewicz S., Flaszewska S. (red. nauk.), *Wybrane problemy zarządzania rozwojem organizacji w przemyśle 4.0*. Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2019, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej.
- Zieliński A. (1999), Co rozumiemy pod pojęciem opracowania ogniska epidemicznego? *Przegląd Epidemiologiczny*, 53, 3–4, 257–269.

## Strony internetowe

- <https://ec.europa.eu/eurostat/help/faq/covid-19> (dostęp: 17.10.2021).
- <https://cascadeinstitute.org/isc-brief/roubini-cascade> (dostęp: 03.06.2021).
- <https://theconversation.com/why-so-many-epidemics-originate-in-asia-and-africa-and-why-we-can-expect-more-131657> (dostęp: 13.05.2020 r.).
- <https://www.osw.waw.pl/pl/publikacje/analizy/2020-03-25/niemcy-nowe-instrumenty-pomocowe-dla-gospodarki> (dostęp: 08.06.2021 r.).
- <https://www2.deloitte.com/ee/en/pages/about-deloitte/articles/covid-19--package-of-economic-measures.html> (dostęp: 08.06.2021 r.).
- <https://www.gov.pl/web/tarczaantykryzysowa> (dostęp: 08.06.2021 r.).
- [https://www.pism.pl/publikacje/Skutki\\_pandemii\\_COVID19\\_dla\\_gospodarki\\_swiatowej](https://www.pism.pl/publikacje/Skutki_pandemii_COVID19_dla_gospodarki_swiatowej) (dostęp: 30.05.2021).
- <https://www.nbp.pl/systemfinansowy/rsf062020.pdf> (dostęp: 03.06.2021).
- <https://www.oecd.org/health/covid-19.htm> (dostęp: 17.10.2021).
- <https://ksiegowosc.infor.pl/tematy/tarcza-antykryzysowa/dzialalnosc-gospodarcza> (dostęp: 11.06.2021).
- <https://pfrsa.pl/tarcza-finansowa-pfr.html> (dostęp: 10.06.2021).
- <https://www.gov.pl/web/tarczaantykryzysowa> (dostęp: 07.11.2022).
- <https://ksiegowosc.infor.pl/tematy/tarcza-antykryzysowa/dzialalnosc-gospodarcza> (dostęp: 7.11.2022).
- <https://pfrsa.pl/tarcza-finansowa-pfr.html> (dostęp: 10.06.2021).
- <https://www.osw.waw.pl/pl/publikacje/analizy/2020-03-25/niemcy-nowe-instrumenty-pomocowe-dla-gospodarki> (dostęp: 08.06.2021 r.).

- <https://www2.deloitte.com/ee/en/pages/about-deloitte/articles/covid-19--package-of-economic-measures.html> (dostęp: 09.11.2022 r.).
- <https://www.gov.pl/web/tarczaantykrzysowa> (dostęp: 09.11.2022 r.).
- <https://gcadwokaci.pl/tarcza-antykrzysowa-7-0-tekst-ustawy> (dostęp: 2.12.2022 r.).
- <https://gcadwokaci.pl/tarcza-antykrzysowa-8-0-tekst-ustawy> (dostęp: 2.12.2022 r.).
- <https://gcadwokaci.pl/tarcza-finansowa-pfr> (dostęp: 2.12.2022 r.).
- <https://pfrsa.pl/tarcza-finansowa-pfr/tarcza-finansowa-pfr-10.html> (dostęp: 2.12.2022 r.).
- <https://pfrsa.pl/aktualnosci/tarcza-finansowa-pfr-2.0/decyzje-dla-beneficjentow-tarczy-finansowej-pfr-20-dostepne-od-13-lipca.html> (dostęp: 2.12.2022 r.).
- <https://pfrsa.pl/tarcza-finansowa-pfr/tarcza-finansowa-pfr-20.html> (dostęp: 2.12.2022 r.).
- <https://www.bankier.pl/wiadomosc/MF-Fundusz-Przeciwdzialania-COVID-19-z-potez-nym-dlugiem-na-koniec-2022-r-8416218.html> (dostęp: 05.10.2022 r.).

## Spis rysunków

Rysunek 2.1. Przypadki zachorowań w krajach UE (stan na 15.12.2021 r.)	40
Rysunek 2.2. Liczba zgonów w państwach UE w tys. os. (stan na 15 grudnia 2021 r.)	40
Rysunek 2.3. Zachorowania oraz zgony na 1 mln mieszkańców (stan na 15 grudnia 2021 r.) (tys.)	41
Rysunek 2.4. Przypadki zakażeń oraz zgony z powodu COVID-19 w Polsce (tys.)	53
Rysunek 2.5. Przypadki zakażeń na 10 tys. mieszkańców (stan na grudzień 2021 r.)	54
Rysunek 2.6. Dekompozycja zmiany PKB w cenach stałych (% r/r)	55
Rysunek 2.7. Wskaźniki ufności konsumenckiej w latach 2019–2021	56
Rysunek 2.8. Wskaźnik dynamiki sprzedaży detalicznej towarów (% r/r)	57
Rysunek 2.9. Wskaźnik PMI oraz wysokość stopy referencyjnej NBP (%)	58
Rysunek 2.10. Wybrane wskaźniki cen w Polsce (% r/r)	59
Rysunek 2.11. Wybrane wskaźniki zmian cen towarów i usług konsumpcyjnych (%)	60
Rysunek 2.12. Deficyt (% PKB) i dług (mld zł) sektora instytucji rządowych i samorządowych	62
Rysunek 2.13. Wartość handlu zagranicznego w cenach stałych (mld zł) oraz jego dynamika (%)	63
Rysunek 2.14. Saldo wymiany handlowej Polski (mld zł)	64
Rysunek 2.15. Ceny ropy Brent (USD/baryłka)	65
Rysunek 2.16. Dynamika sprzedaży produkcji budowlano-montażowej (% r/r)	75
Rysunek 2.17. Wyniki finansowe branży transportowej w porównaniu do poprzedniego roku (%)	77
Rysunek 2.18. Wynik EBITDA w poszczególnych branżach (mld zł)	78
Rysunek 3.1. Dendrogram obrazujący wyniki grupowania metodą Warda	87
Rysunek 3.2. Miesięczna liczba bezrobotnych zarejestrowanych w Polsce w latach 2019–2022 (tys.)	91
Rysunek 3.3. Stopa bezrobocia w Polsce w ujęciu miesięcznym w latach 2019–2022 (%)	93

Rysunek 3.4. Przeciętne miesięczne nominalne (zł) i realne (analogiczny miesiąc roku poprzedniego = 100) wynagrodzenie brutto oraz przeciętne miesięczne zatrudnienie (tys. etatów) w sektorze przedsiębiorstw w Polsce w latach 2019–2022	94
Rysunek 3.5. Szacunkowa wysokość pomocy udzielonej przez rząd podczas pandemii COVID-19 w Polsce (mln PLN)	96

## Spis tabel

Tabela 1.1. Podział szoków gospodarczych ze względu na rodzaj	16
Tabela 1.2. Klasyfikacja wg kryterium pozytywnych i negatywnych konsekwencji pracy zdalnej ze strony pracownika	29
Tabela 2.1. Wskaźnik nadmiernej śmiertelności (%)	42
Tabela 2.2. Dynamika PKB w krajach UE (%)	45
Tabela 2.3. Wskaźnik inflacji HICP w krajach UE27 w wybranych miesiącach	47
Tabela 2.4. Wskaźnik wolumenu eksportu towarów i usług (r/r)	49
Tabela 2.5. Wskaźnik wolumenu importu towarów i usług (r/r)	51
Tabela 2.6. Dynamika nakładów inwestycyjnych (%)	61
Tabela 2.7. Dynamika eksportu Polski towarów r/r do wybranych państw	65
Tabela 2.8. Dynamika importu towarów r/r według kraju wysyłki	66
Tabela 2.9. Udział poszczególnych państw w eksporcie Polski (%)	67
Tabela 2.10. Udział poszczególnych państw w imporcie Polski (%)	67
Tabela 2.11. Dynamika eksportu według sekcji SITC	68
Tabela 2.12. Dynamika importu według sekcji SITC	69
Tabela 2.13. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów, materiałów (w mln zł) wg działów PKD w Polsce	71
Tabela 2.14. Branże PKD z najniższą dynamiką przychodów r/r w II kw. 2020 r.	74
Tabela 2.15. Dynamika produkcji sprzedanej przemysłu r/r	76
Tabela 3.1. Stopa bezrobocia wg BAEL w krajach europejskich wśród osób od 15 do 74 lat (%)	80
Tabela 3.2. Liczba osób bezrobotnych w krajach europejskich wśród osób od 15 do 74 roku życia w tys. osób	82
Tabela 3.3. Wskaźnik zatrudnienia w krajach UE wśród osób w wieku od 20 do 64 lat	84
Tabela 3.4. Wskaźnik aktywności zawodowej w krajach UE wśród osób w wieku od 20 do 64 lat	86

Tabela 3.5. Przeciętne zmiany wybranych wskaźników na rynku pracy w grupach krajów w latach 2019–2020	88
Tabela 3.6. Profile krajów UE-27 pod względem efektywności wydatków w ramach pakietów antykryzysowych	89
Tabela 3.7. Wybrane działania podejmowane w ramach tarcz antykryzysowych w latach 2020–2021	97

„Przedłożona do recenzji praca poświęcona została analizie wrażliwości polskiej gospodarki na zmiany wywołane pandemią COVID-19, która wśród czynników pozaekonomicznych po 2019 r. stanowiła jedną z głównych determinant funkcjonowania gospodarki światowej i rynków pracy. (...) Podejmowany problem jest zatem niezwykle aktualny i ważny tak w wymiarze teoretycznym, jak i praktycznym. Mimo, że na rynku wydawniczym znajdujemy opracowania dotyczące w różnych układach analitycznych i czasokresach ocenę skutków pandemii COVID-19 dla gospodarki polskiej (...) przedłożona praca stanowi w porównaniu z nimi kompleksowe podejście analityczne do podejmowanej problematyki”.

**DR HAB. DANUTA GUZAL-DEC, PROF. AB**

„Recenzowana monografia, ze względu na kompleksowy i syntetyczny charakter, a także z uwagi na szczegółowe potraktowanie tematu, stanowi bardzo ważną pracę, w której ukazano wpływ pandemii COVID-19 na sytuację społeczno-gospodarczą i funkcjonowanie rynku pracy w Polsce. Szczególnie cenne jest połączenie aspektów makroekonomicznych ze szczegółowym opisem zmian branżowych. Całość zwieńczona analizą zmian na rynku pracy. Do kręgu pozytywów zaliczam też prezentację działań antykryzysowych na tle innych krajów europejskich”.

**DR HAB. JANUSZ HELLER, PROF. UWM**

**IBG**  
INSTYTUT BADAŃ  
GOSPODARCZYCH

