

ISSN 2081-5913

ONLINE ISSN
2545-0964



**M
Y
Ś
L**

**EKONOMICZNA
i
POLITYCZNA**

1(84)2025

Uczelnia Łazarskiego

MYŚL EKONOMICZNA I POLITYCZNA

1(84) 2025

DOI: 10.26399/meip.1(84).2025



Kwartalnik Wydziału Ekonomii i Zarządzania Uczelni Łazarskiego
Warszawa 2025

RADA PROGRAMOWA / ADVISORY BOARD

Przewodniczący Rady Programowej: prof. zw. dr hab. Józef M. Fiszer, Instytut Studiów Politycznych PAN
(Institute of Political Studies, Polish Academy of Science)
prof. dr hab. Andrzej Antoszewski, Uniwersytet Wrocławski (University of Wrocław)
dr hab. Wojciech Bieńkowski, Uczelnia Łazarskiego (Lazarski University)
prof. dr hab. Tadeusz Bodio, Uniwersytet Warszawski (University of Warsaw)
dr Jens Boysen, Technische Universität Chemnitz (Chemnitz University of Technology)
dr Nathaniel Copsey (Aston University)
dr Małgorzata Gałązka-Sobotka, Uczelnia Łazarskiego (Lazarski University)
prof. dr Fatima Arib (Cadi Ayyad University)
dr hab. Krzysztof Łazarski, Uczelnia Łazarskiego (Lazarski University)
dr hab. Jakub Wódka, Instytut Studiów Politycznych PAN (Institute of Political Studies, Polish Academy of Science)
prof. dr hab. Bogdan Szlachta, Uniwersytet Jagielloński (Jagiellonian University)
prof. dr Anna Phirtskhalashvili (Grigol Robakidze University)
prof. dr hab. Ana Yetano Sánchez de Muniáin (University of Zaragoza)
dr hab. Marcin Roman Czubała Ostapiuk (Universidad Nacional de Educación a Distancia, Madryt)

KOLEGIUM REDAKCYJNE / EDITORIAL BOARD

dr hab. Adrian Chojan, redaktor naczelny (editor-in-chief)
dr Krzysztof Beck, zastępca redaktora naczelnego (deputy editor-in-chief)
Mateusz Kuliński, sekretarz (secretary), dr hab. Martin Dahl, członek (member)

REDAKTOR NAUKOWY / SCIENTIFIC EDITOR

dr hab. Adrian Chojan

REDAKTORZY STATYSTYCZNI / STATISTIC EDITORS

dr hab. Wojciech Bieńkowski, dr inż. Paweł Najechalski

REDAKTORZY DZIEDZINOWI / SUBJECT EDITORS

nauki ekonomiczne (economics) – dr hab. Joanna Działo
nauki polityczne (political science), stosunki międzynarodowe (international relations),
europeistyka (European studies) – prof. dr hab. Józef M. Fiszer
finanse i bankowość (finance and banking) – dr Piotr Stolarczyk
statystyka (statistics) – dr Krystyna Bąk
nauki o zarządzaniu (management) – dr hab. Aleksandra Łaskowska-Rutkowska

REDAKTOR WYDAWNICZY / PUBLISHING EDITOR

Beata Zabińska

Pełne teksty artykułów wraz ze streszczeniami i słowami kluczowymi w językach polskim i angielskim
są zamieszczone na stronie internetowej (Full texts of articles with abstracts
and keywords in Polish and English are published online under URL):

<https://mysl.lazarski.pl/mysl/issue/archive>

oraz w bazach i otwartych repozytoriach naukowych: ERIH PLUS, EBSCO, CEJSH,
CEEAS, Google Scholar, ICI Journal Master List/ICI World of Journals, BazEkon, BazHum, Arianta, CeON,
Biblioteka Nauki, Cyfrowa Biblioteka Narodowa Polona.

Creative Commons Attribution–NonCommercial–ShareAlike 4.0 International
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>).



Copyright © by Uczelnia Łazarskiego, Warszawa

ISSN 2081-5913, online ISSN 2545-0964
<https://mysl.lazarski.pl>

Oficyna Wydawnicza Uczelni Łazarskiego
02-662 Warszawa, ul. Świeradowska 43
e-mail: wydawnictwo@lazarski.edu.pl

SPIS TREŚCI / CONTENTS

ARTYKUŁY I STUDIA / ARTICLES AND STUDIES

Krzysztof Piech

Obligacje reparacyjne w XXI wieku: wnioski z pożyczek Dawesa i Younga dla współczesnych scenariuszy Niemcy – Polska oraz Ukraina – Rosja 7

Reparation Bonds in the 21st Century: Lessons from the Dawes and Young Loans for the Germany–Poland and Ukraine–Russia Cases 7

Magdalena Wymysłowska, Piotr Stolarczyk

Wojna Rosji z Ukrainą a polityka sankcyjna Unii Europejskiej 52

Russia–Ukraine War and the European Union Sanction Policy 52

Michał Pienias

Zarządzanie wiedzą w kontekście zapobiegania sytuacjom kryzysowym na przykładzie doświadczeń marki Tiger – studium przypadku 75

Knowledge Management in the Context of Crisis Prevention: The Case of the Tiger Brand – a Case Study 75

Anna Mazur

Wyzwania związane z zastosowaniem sztucznej inteligencji w rekrutacji a ochrona prywatności 93

Challenges of Artificial Intelligence in Recruitment and Privacy Protection 93

Bogusław Balza

Exploring the Impact of Immigration Law on Economic Growth: Lessons from the US 160

Analiza wpływu prawa imigracyjnego na wzrost gospodarczy: wnioski ze Stanów Zjednoczonych 160

Dinara Nasratshoeva

The Effect of the Israel–HAMAS War on Stock Returns: An Event Study Approach . . 176

Wpływ wojny pomiędzy Izraelem a organizacją HAMAS na zwroty z akcji: podejście oparte na analizie wydarzeń 176

Krzysztof Garczewski

Między Moskwą, Warszawą i Kijowem. Niemiecka polityka wschodnia przed
wybuchem pełnoskalowej rosyjskiej wojny w Ukrainie – wybrane aspekty 206

Between Moscow, Warsaw and Kiev. German Eastern Policy Before the
Outbreak of the Full-Scale Russian War in Ukraine – Selected Aspects. 206

Patryk Lisiecki

Innowacyjne metody dydaktyczne jako narzędzie zarządzania jakością
kształcenia – szanse i zagrożenia implementacji dydaktyki zaangażowanej
na uczelniach 233

Innovative Teaching Methods as a Quality Management Tool in Higher
Education: Opportunities and Risks of Implementing Engaged Learning. 233

A R T Y K U Ł Y I S T U D I A

A R T I C L E S A N D S T U D I E S

OBLIGACJE REPARACYJNE W XXI WIEKU: WNIOSKI Z POŻYCZEK DAWESA I YOUNGA DLA WSPÓŁCZESNYCH SCENARIUSZY NIEMCY – POLSKA ORAZ UKRAINA – ROSJA

DOI: 10.26399/meip.1(84).2025.01/k.piech

WPROWADZENIE

W literaturze ekonomicznej obligacje reparacyjne pojawiają się rzadko i najczęściej jako wątek poboczny w szerszych analizach powojennej odbudowy¹. Tymczasem tocząca się w przestrzeni publicznej od kilku lat dyskusja dotycząca potencjalnych roszczeń Polski wobec Republiki Federalnej Niemiec oraz aktualnych zagadnień dotyczących odszkodowań dla Ukrainy, otwiera potrzebę rewizji dotychczasowych ustaleń. Problem badawczy artykułu można ująć następująco: Czy obligacje reparacyjne stanowią efektywny ekonomicznie i prawnie wykonalny instrument finansowania roszczeń odszkodowawczych w XXI w.?

Autor stawia trzy hipotezy badawcze:

1. H1: Obligacje reparacyjne wykazują premię za ryzyko istotnie wyższą niż dług skarbowy państw emitentów w okresach pokojowych;
2. H2: Spread rentowności zależy przede wszystkim od oczekiwanej egzekwowalności zobowiązań w świetle prawa międzynarodowego;
3. H3: Implementacja rozwiązań DLT obniża koszty transakcyjne emisji, lecz nie eliminuje premii za ryzyko polityczne.

* Uczelnia Łazarskiego w Warszawie, e-mail: krzysztof.piech@lazarski.edu.pl, ORCID: 0000-0001-5503-8397.

¹ A. Ritschl, *Reparations, Deficits, and Debt Default: The Great Depression in Germany*, [w:] *The Great Depression of the 1930s*, N. Crafts, P. Fearon (red.), Oxford Academic, online edition 23 maja 2013, s. 110–139, <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199663187.003.0004> [dostęp: 3.11.2025].

W niniejszym opracowaniu zaprezentowano przegląd badań: opisano ramy teoretyczne i metodykę badań; przedstawiono wyniki analiz; poddano dyskusji implikacje wynikające z analiz; przedstawiono wnioski końcowe.

PRZEGLĄD LITERATURY

Celem niniejszego rozdziału jest przedstawienie dotychczasowego dorobku badawczego w czterech wymiarach:

- a. historyczne emisje obligacji reparacyjnych;
- b. ekonomiczne skutki reparacji i struktura kosztu kapitału;
- c. ryzyko prawnohistoryczne egzekwowalności;
- d. współczesne innowacje finansowe i implikacje dla projektowania nowych emisji.

Kontekst historyczny emisji obligacji reparacyjnych

Reparacje wojenne finansowano różnymi instrumentami od XIX w. aż po współczesność. Poniższy przegląd przedstawia najważniejsze przypadki, które będą punktem odniesienia dla dalszych analiz.

Traktat prusko-francuski podpisany we Frankfurcie 10 maja 1871 r. nałożył na Francję obowiązek wypłaty reparacji w wysokości 5 mld franków w złocie w ciągu pięciu lat. W odpowiedzi francuski rząd wyemitował serię dziesięcioletnich obligacji, tzw. *rentes françaises*, oprocentowanych 5%, początkowo oferowanych ze zniżką około 13% kursu emisyjnego (ok. 87% nominału). Pomimo dyskontu, papiery te zostały objęte w pełni w czasie subskrypcji, która zakończyła się przed terminem, a później notowano je z niewielką premią, co odzwierciedlało rosnące przekonanie inwestorów o wiarygodności spłaty zobowiązań. Pokazuje to, że nawet przy dużych zobowiązaniach reparacyjnych inwestorzy byli skłonni zaakceptować niższą cenę emisyjną, podczas gdy ocena fiskalna i reputacja kraju były wystarczająco wysokie.

Traktat wersalski (28 czerwca 1919 r.) nałożył na Niemcy obowiązek zapłaty reparacji w wysokości 132 mld RM (*Reichsmark*) (ok. 50 mld marek w walucie z Londynu w 1921 r.). W obliczu hiperinflacji w 1923 r. pierwotne miejsce zostało zastąpione dwoma programami stabilizacyjnymi:

1. plan Dawesa (1924 r.) – przydzielił 800 mln RM w obligacjach stabilizacyjnych, częściowo denominowanych w dolarach i oprocentowanych do 7%,

- które zostały objęte w pełni w ramach międzynarodowego programu gwarancji (tzw. *gold Dawes loan*²);
2. w 1930 r. plan Younga przewidywał emisję obligacji o wartości 300 mln marek z kuponem 5,5% i wydłużonym harmonogramem spłaty do 1988 r., jednocześnie wprowadzając mechanizmy ochrony transferów walutowych (klauzule *protected/unprotected tranches*³).

Obie emisje stanowią kanoniczne przykłady „czystych” obligacji reparacyjnych (w związku z tym są analizowane szerzej w dalszych częściach opracowania).

Układ londyński o długach niemieckich, podpisany 27 lutego 1953 r., ograniczał i restrukturyzował przedwojenne i powojenne zadłużenie Niemiec. Porozumienie obejmowało zmniejszenie łącznego zadłużenia o ok. 50%, rozłożenie spłat na okres ok. 30 lat oraz wprowadzenie pięcioletniego okresu karencji (1953–1957), po którym roczne płatności nie mogły przekroczyć ok. 765 mln marek niemieckich (DM) rocznie, co odpowiadało maksymalnie 3% dochodu z eksportu.

W ramach wykonania układu emisja nowych *conversion bonds* objęła:

- obligacje 1953 A (zamieniające Pożyczki Dawesa z 1924 r.) z kuponem 5,5% i wydłużeniem zapadalności do 1969 r.;
- obligacje 1953 B (zamieniające Pożyczki Younga z 1930 r.) z kuponem 4,5% i wydłużeniem zapadalności do 1980 r.⁴.

Choć instrumenty te nie były obligacjami reparacyjnymi w ścisłym tego słowa znaczeniu, ich konstrukcja odwzorowywała mechanizmy stabilizacji i zabezpieczenia wykorzystywane w planach Dawesa i Younga, tj. międzynarodowy nadzór, odroczenie płatności oraz klauzule umożliwiające ochronę płynności spłat (tzw. *protected/unprotected tranches*). Układ funkcjonuje jako kontynuacja modelu finansowania reparacyjnego w powojennych warunkach międzynarodowych.

Porozumienie Reparacyjne między Republiką Federalną Niemiec a Izraelem – tzw. układ luksemburski, podpisany 10 września 1952 r. – przewidywało przekazanie przez RFN Izraelowi 3 mld DM jako rekompensaty za koszty przesiedlenia żydowskich uchodźców oraz straty poniesione w wyniku nazistowskich prześladowań. Środki te

² N. Ferguson, *The Pity of War: Explaining World War I*, Basic Books, Nowy Jork 1999.

³ H.J. Hahn, *Value maintenance in the Young Loan Arbitration: History and analysis*, „Netherlands Yearbook of International Law” 1983, nr 14, s. 3–39, <https://doi.org/10.1017/s0167676800003147> [dostęp: 3.11.2025].

⁴ G. Galofre-Vila, M. Mckee, C. Meissner, D. Stuckler, *The Economic Consequences of the 1953 London Debt Agreement*, „European Review of Economic History” 2019, nr 23(1), s. 1–19, <https://doi.org/10.1093/ereh/hey010> [dostęp: 3.11.2025].

przekazywane były przez Konferencję Żydowskich Organizacji Materialnych (*Claims Conference*⁵), częściowo w formie dostaw towarów⁶.

Płatności rozpoczęto w 1953 r. i rozłożono na 14 lat, co potwierdza oficjalny tekst umowy ONZ. Część środków pochodziła z wewnętrznej emisji tzw. *Wiedergutmachungsanleihen*⁷ – obligacji reparacyjnych emitowanych przez RFN, celem sfinansowania odbudowy i wypłat dla ofiar nazistowskiego reżimu⁸. Choć premia za ryzyko z tytułu tych obligacji nie jest bezpośrednio opisana w źródłach, niska rentowność obligacji RFN w latach 50. potwierdza, że silna pozycja fiskalna i poparcie aliantów utrzymywały premię na minimalnym poziomie (rzędu 0,5–1,5 p.p. ponad stopę wolną od ryzyka).

Oprócz klasycznych przykładów historycznych w ostatnich dekadach pojawiły się propozycje wykorzystania obligacji reparacyjnych lub podobnych instrumentów w następujących kontekstach:

- Bałkany (lata 90.) – po konflikcie jugosłowiańskim dyskutowano koncepcję emisji obligacji bądź funduszu rozliczeniowego dla ofiar wojny, finansowanego ze środków uzyskanych z państw następczych Jugosławii. Projekt nie przeszedł fazy koncepcyjnej i nie doczekał się praktycznej realizacji;
- Krym/Ukraina (od 2014 r.) – po zajęciu Krymu przez Rosję pojawiły się propozycje zabezpieczenia przyszłych obligacji odbudowy/naprawczych zamrożonymi aktywami rosyjskimi. Propozycje obejmowały użycie państwowych rezerw walutowych, udziałów w firmach czy nieruchomości oligarchów jako gwarancji. Obok zainteresowania tym rozwiązaniem pojawiły się zintensyfikowane negocjacje podczas agresji z 2022 r.;

⁵ Właściwie: *Conference on Jewish Material Claims Against Germany*. Jest to międzynarodowa organizacja, działająca na rzecz zapewnienia wypłaty odszkodowań, zwrotu mienia oraz pomocy osobom ocalałym z Holocaustu i ich spadkobiercom.

⁶ C. Goschler, *The Luxembourg Agreement: the mirage of reconciliation*, „Jews, Europe, The XXIst century”, 22.09.2022, <https://k-larevue.com/en/the-mirage-of-reconciliation/> [dostęp: 3.11.2025].

⁷ *Wiedergutmachungsanleihen* to dosłownie „obligacje naprawcze” (lub „obligacje zadośćuczynienia”) – były to specjalne papiery wartościowe wynikające z realizacji zobowiązań z Umowy Luksemburskiej z 1952 r. Z kwoty 3 mld marek niemieckich, Claims Conference otrzymała 450 mln marek. Warto dodać, że w 1953 r. Polska zrzekła się roszczeń reparacyjnych wobec Niemiec (w oświadczeniu rządu PRL), co do dziś budzi kontrowersje.

⁸ I. de Haan, *Wiedergutmachung as a Claim to the Rehabilitation of Political Subjectivity and Social Agency*, [w:] *Redefining Reparations*, L. De Vita, C. Goschler (red.), Routledge 2025, s. 80–107, <https://doi.org/10.4324/9781003377146-6> [dostęp: 3.11.2025].

- w maju 2024 r. Estonia uchwaliła ustawę umożliwiającą wykorzystanie zamrożonych rosyjskich aktywów jako rekompensaty dla Ukrainy⁹ – to najważniejszy dotąd krok legislacyjny w tym kierunku w UE;
- propozycje Rady Europy i Polskiego Instytutu Spraw Międzynarodowych zakładają transfer dochodów z zamrożonych rezerw (ok. 2–3 mld euro rocznie) na odbudowę Ukrainy, choć obecnie realizowane są jedynie na poziomie dochodów z reinwestycji, a nie samego kapitału¹⁰;
- CARICOM – reparacje za niewolnictwo. W 2013 r. Komisja Reparatyjna Wspólnoty Karaibskiej (CARICOM) przedstawiła *TenPoint Plan for Reparatory Justice*, postulujący emisję *Reparations Bonds* do wypłaty odszkodowań za niewolnictwo i ludobójstwo rdzennej ludności. Inicjatywę tę omawiali też np. W.A. Darity i A.K. Mullen¹¹, którzy rozważali możliwość emisji amerykańskich obligacji reparatornych dla potomków niewolników w USA;
- prowadzona też była dyskusja nad możliwościami finansowania reparacji za ludobójstwo Ormian w Turcji, choć dotyczyła ona analiz koncepcyjnych i nie zaowocowała konkretnymi propozycjami emisji obligacji¹²;
- w 2020 r. belgijski parlament powołał komisję ds. kolonialnej przeszłości (ang. *Congo Commission*), która w 2022 r. przedstawiła 128 rekomendacji, również odnośnie symbolicznych i finansowych reparacji dla Konga, Rwandy i Burundi. Komitet nie uzyskał zgody na oficjalne przeprosiny ani finansowe rekompensaty, gdyż większość zalecała jedynie „przeprosiny” bez zobowiązań finansowych¹³;

⁹ N. Ostiller, *Estonian parliament passes bill allowing use of frozen Russian assets for war reparations for Ukraine*, „The Kyiv Independent news desk”, 15.05.2024, <https://kyivindependent.com/estonian-parliament-passes-bill-allowing-use-of-frozen-russian-assets-for-war-reparations-for-ukraine/> [dostęp: 3.11.2025].

¹⁰ E. Kaca, *Using Frozen Russian Assets to Rebuild Ukraine: Possibilities for the EU*, „Polski Instytut Spraw Międzynarodowych” 15.05.2023, <https://www.pism.pl/publications/using-frozen-russian-assets-to-rebuild-ukraine-possibilities-for-the-eu> [dostęp: 3.11.2025].

¹¹ W.A. Darity, A.K. Mullen, *From Here to Equality: Reparations for Black Americans in the Twenty-First Century*, University of North Carolina Press 2020, http://www.jstor.org/stable/10.5149/9781469654997_darity [dostęp: 3.11.2025].

¹² N. Alici, *Confronting the Shadows: Transitional Justice and the Armenian Genocide in Turkey*, [w:] *The Republic of Turkey and its Unresolved Issues*, P. Dinç, O.S. Hünler (red.), Springer Nature Singapore 2025, s. 145–161, https://doi.org/10.1007/978-981-96-1583-4_9 [dostęp: 3.11.2025].

¹³ T. Destrooper, *Belgium’s “Truth Commission” on its overseas colonial legacy: An expressivist analysis of transitional justice in consolidated democracies*, „Journal of Human Rights” 2023, nr 22(2), s. 158–173, <https://doi.org/10.1080/14754835.2022.2042220> [dostęp: 3.11.2025].

- w „klasycznej” literaturze na temat reparacji „Handbook of Reparations” omawia się też przypadki Argentyny, Brazylii, Chile, Salwadoru, Haiti, RPA, Malawi, Niemiec, USA¹⁴.

Poniżej zostaną szerzej opisane przypadki dwóch najważniejszych dotąd w historii emisji obligacji reparacyjnych.

Plan Dawesa i Younga: stabilizacja i mechanizmy finansowania

Upadek marki papierowej w latach 1919–1923 doprowadził do hiperinflacji i zatrzymał spłatę reparacji przez Niemcy. W 1924 r. wprowadzono plan Dawesa, który miał dwa główne cele:

1. stabilizację waluty poprzez wprowadzenie Rentena jako tymczasowego środka płatniczego, pod nadzorem alianckim;
2. umożliwienie transferu dewiz za pomocą zewnętrznego kredytu pomostowego o wartości 800 mln RM (ok. 200 mln USD), z czego ok. 200 mln USD pozyskano poprzez emisję obligacji w USA (m.in. zorganizowane przez J.P. Morgan & Co.¹⁵).

Plan Dawesa pozwolił na stopniowe przywrócenie wypłat reparacyjnych i stabilizacji makroekonomicznej¹⁶.

W 1930 r. zastąpiono go planem Younga, który zmniejszył całkowite zobowiązania z 132 mld do 112 mld RM i rozłożył je na 58 lat spłat – roczna rata wynosiła ok. 473 mln RM (ok. 473 mln USD w 1929 r.), z czego jedna trzecia była wymagalna bezwarunkowo, a pozostała część mogła być odroczone. Plan nie zakładał emisji obligacji dolarowych o wartości 300 mln USD wprost, natomiast przewidywał finansowanie części zobowiązań (zwłaszcza wcześniej odraczanych) za pomocą nowych kredytów z rynków międzynarodowych, organizowanych m.in. przez konsorcjum J.P. Morgan & Co. i udostępnianych przez Bank for International Settlements¹⁷.

Obie emisje można porównać ze sobą za pomocą najważniejszych kryteriów:

¹⁴ P. de Greiff (red.), *The Handbook of Reparations*, Oxford University Press, Oxford 2006, <https://doi.org/10.1093/0199291926.001.0001> [dostęp: 3.11.2025].

¹⁵ B. Eichengreen, *Golden Fetters: The Gold Standard and the Great Depression*, Oxford University Press, Oxford 1992.

¹⁶ [Autor nieznany], *The Dawes Plan, the Young Plan, German Reparations, and Inter-allied War Debts*, „Office of the Historian”, <https://history.state.gov/milestones/1921-1936/dawes> [dostęp: 3.11.2025].

¹⁷ M. Hantke, M. Spoerer, *The imposed gift of Versailles: the fiscal effects of restricting the size of Germany's armed forces, 1924–1929*, „The Economic History Review” 2010, nr 63(4), s. 849–864, <https://doi.org/10.1111/j.1468-0289.2009.00512.x> [dostęp: 3.11.2025].

Tabela 1.
Porównanie zestawieniowe Pożyczek Dawesa (1924 r.) i Younga (1930 r.)

Parametr	Pożyczka Dawesa 1924 r.	Pożyczka Younga 1930 r.
Kupon nominalny	7%, wypłata półroczna (ang. <i>Dawes plan loan</i>)	5,5%, wypłata półroczna (ang. <i>Young plan loan</i>)
Waluty emisji	USD, GBP, CHF, NLG, SEK i inne	Finansowany głównie przez BIS i konsorcjum, bez specyficznych emisji walutowych
Zapadalność	25 lat, wykup całościową płatnością do 1954 r.	Wydłużony harmonogram do 1968–1978, zgodnie z <i>Young Plan Schedule</i>
Gwarancje	Międzynarodowy nadzór, zabezpieczenie dewizowe <i>via Agent General</i>	Mechanizmy ochrony transferów walutowych (<i>protected/unprotected tranche</i>) i nadzór BIS

Źródło: opracowanie własne na podstawie H.J. Hahn, *Value maintenance in the Young...*, op. cit., s. 3–39.

Pożyczka Dawesa była prowadzona przez konsorcjum National City Bank, Barclays, Crédit Lyonnais i Amsterdamsche Bank pod przewodnictwem J.P. Morgan & Co. Subskrypcja w Nowym Jorku (345 mln USD) zakończyła się w ciągu 48 godzin, przy nadsubskrypcji rządu ok. 140%, co świadczyło o bardzo dużym zainteresowaniu inwestorów¹⁸. Środki te umożliwiły Niemcom wypłatę reparacji i stabilizację waluty.

Pożyczka Younga była koordynowana przez międzynarodowe konsorcjum, w tym Dillon Read w Nowym Jorku oraz Barclays w Londynie, działające pod auspicjami Bank for International Settlements. Popyt w tym przypadku był niższy – emisję objęto w 96%, co odzwierciedlało rosnące obawy o płynność¹⁹.

Historyczne dane sugerują, że obligacje reparacyjne Dawesa i Younga notowane były z istotną premią względem obligacji rynków rozwiniętych. Na podstawie rekonstrukcji spreadów rentowności – porównujących m.in. obligacje wyżej wymienionych planów z brytyjskimi papierami skarbowymi typu Consols – o rentowności 3,5–4,2% w analizowanym okresie – szacuje się, że spread dla obligacji Dawesa wynosił ok. 310 pb, a dla Younga – ok. 230 pb²⁰. Rekonstrukcje oparte na archiwalnych danych sugerują, że rzeczywista premia rentowności mogła wynosić od 200 do nawet 400 pb, w zależności od roku emisji i sytuacji makroekonomicznej.

¹⁸ N. Ferguson, *The Pity of War...*, op. cit., s. 359.

¹⁹ B. Eichengreen, P. Temin, *Fetters of gold and paper*, „Oxford Review of Economic Policy” 2010, nr 26(3), s. 370–384, <http://www.jstor.org/stable/43664569> [dostęp: 3.11.2025].

²⁰ B. Eichengreen, *Golden Fetters...*, op. cit., s. 154; S.A. Schuker, *American 'Reparations' to Germany, 1919-1933: Implications for the Third World Debt Crisis*, „Princeton Studies in International Finance” 1998, nr 61, s. 141.

Kluczowe znaczenie miało tu ryzyko polityczne i transferowe – premię stanowiło ryzyko niewypłacalności Niemiec oraz niepewność związana z konwersją wpływów dewizowych (ang. *transfer ratio*). Te mechanizmy ograniczały krzywą dochodowości niemieckich papierów skarbowych w latach 1924–1931, czyniąc obligacje reparacyjne punktem odniesienia dla górnego ograniczenia ich rentowności²¹. Efekt ten uległ spotęgowaniu w czasie moratorium Hoovera w 1931 r., co wskazuje na silną zależność cen od wydarzeń geopolitycznych.

Klauzula waloryzacyjna (ang. *value maintenance clause*) zawarta w emisji obligacji Younga przewidywała możliwość indeksacji płatności względem wartości złota w przypadku istotnej dewaluacji marki niemieckiej. W 1933 r. inwestorzy zgłosili arbitraż przeciwko Niemcom, twierdząc, że w wyniku dewaluacji marki poniżej granicy 2,79 marek Rzeszy (Reichsmark, RM, funkcjonująca od 1924 r.), za dolara amerykańskiego (RM /USD), zobowiązania powinny zostać urealnione względem wartości złota. Trybunał Sprawiedliwości Międzynarodowej w Hadze w tzw. *Young loan arbitration* uznał, że Niemcy są zobowiązane do realizacji płatności według wartości złota, zgodnie z warunkami emisji (zasada utrzymania wartości, ang. *value maintenance*). Orzeczenie to stało się jednym z najczęściej cytowanych precedensów w międzynarodowym arbitrażu finansowym, wzmacniającym znaczenie egzekwowalności klauzul indeksacyjnych w obligacjach transnarodowych²².

W odpowiedzi na globalne skutki Wielkiego Kryzysu prezydent Hoover zaproponował 20 czerwca 1931 r. moratorium na spłatę reparacji i pożyczek między państwami. Objęło ono zarówno kapitał, jak również odsetki i zostało poparte przez 15 państw w ciągu 48 godzin, wchodząc formalnie w życie 1 lipca 1931 r. W dniach 16 czerwca – 9 lipca 1932 r. państwa europejskie – Wielka Brytania, Francja, Włochy, Belgia, Niemcy – oraz Japonia spotkały się w Lozannie. Uzgodniono zawieszenie wszystkich płatności reparacyjnych, z wyjątkiem ostatniej raty, wynoszącej 3 mld RM płatnych w obligacjach pięcioprocentowych przekazanych do Banku Rozrachunków Międzynarodowych w Bazylei. Miały one zostać spłacone po trzech latach lub unieważnione, jeśli nie sprzedano by ich na rynku w ciągu 15 lat.

Po zakończeniu okresu karencji (1934 r.) Niemcy formalnie zaprzestały transferów dewiz, a oficjalne zobowiązania reparacyjne – choć w praktyce zawieszono – pozostały utrzymane. W 1953 r., w ramach układu londyńskiego, zadłużenie to zostało częściowo restrukturyzowane i skonwertowane na nowe obligacje denominowane w DM z odroczoną zapadalnością i pierwotnie stałym kuponem.

²¹ A. Ritschl, *Deutschlands Krise und Konjunktur 1924–1934: Binnenkonjunktur, Auslandsverschuldung und Reparationsproblem zwischen Dawes-Plan und Transfersperre*, De Gruyter Akademie Forschung 2002, <https://doi.org/10.1515/9783050079837> [dostęp: 3.11.2025].

²² H.J. Hahn, *Value maintenance in the Young...*, op. cit., s. 31–34.

Ostatnia płatność odsetkowa od obligacji emisji z planu Dawesa i Younga została dokonana 1 października 2010 r.²³. Ta data uznawana jest za symboliczne zakończenie ostatnich zobowiązań finansowych Niemiec wynikających z I wojny światowej.

Ekonomiczne skutki reparacji i koszt kapitału

Poniżej przedstawione zostanie syntetyczne ujęcie wpływu zobowiązań reparacyjnych na kondycję makroekonomiczną państwa–dłużnika oraz na koszt jego finansowania. Analiza została przeprowadzona wokół czterech osi:

- a. wpływ na saldo obrotów bieżących;
- b. transmisję przez kanał stopy procentowej;
- c. znaczenie tzw. wskaźnika transferowego (ang. *transfer ratio* – udział płatności reparacyjnych w eksporcie towarów i usług);
- d. mechanizmy łagodzące premię za ryzyko.

Klasyczna argumentacja Keynesa wskazuje, że nadmierna presja reparacyjna powoduje chroniczny deficyt bilansu płatniczego i dewaluację waluty²⁴. Barry Eichengreen i Jeffrey Sachs w pracach z lat 1985–1986 potwierdzili tę tezę empirycznie, obliczając, że każdy dodatkowy punkt procentowy reparacji w PKB Niemiec w latach 1925–1928 podnosił kurs dolara o około 0,9% (średnio 1,8 fenigów)²⁵. Podobne mechanizmy dewaluacyjne obserwowano po wojnie francusko–pruskiej (1871 r.) oraz w okresie reparacji powojennych we Francji.

Jak pokazują badania Ritschla, obligacje reparacyjne Dawesa i Younga miały priorytetowy dostęp do dewiz i były objęte międzynarodowym nadzorem. To uprzywilejowanie ograniczało spadek rentowności innych papierów niemieckich, czyniąc obligacje reparacyjne „górnym ograniczeniem” dla krzywej dochodowości papierów emitowanych przez Rzeszę. W latach 1925–1929 głównym czynnikiem kształtującym spread była właśnie niepewność polityczna i ryzyko związane z transferem reparacji²⁶.

Rentowności obligacji reparacyjnych emitowanych w ramach planów Dawesa i Younga kształtowały się istotnie powyżej poziomu uznawanego za „wolny od ryzyka”.

²³ E. Palmer, *Germany: Dawes and Young Plan Bonds Paid Off*, „Global Legal Monitor” 2010, nr 994(7), <https://www.loc.gov/item/global-legal-monitor/2010-10-28/germany-dawes-and-young-plan-bonds-paid-off/> [dostęp: 3.11.2025].

²⁴ J.M. Keynes, *The Economic Consequences of the Peace*, Harcourt, Brace and Howe 1920.

²⁵ B. Eichengreen, J. Sachs, *Exchange Rates and Economic Recovery in the 1930s*, „The Journal of Economic History” 1985, nr 45(4), s. 925–946, <http://www.jstor.org/stable/2121887> [dostęp: 3.11.2025].

²⁶ A. Ritschl, *Deutschlands Krise...*, op. cit., s. 122–125; A. Ritschl, *The German Transfer Problem, 1920-1933: A Sovereign Debt Perspective*, „CEP Discussion Papers 2012, nr 1155, s. 1–14.

Rekonstrukcje oparte na danych archiwalnych wskazują, że średni spread względem brytyjskich papierów wieczystych (UK Consols²⁷) wynosił od ok. 230 do 310 punktów bazowych. Pomimo formalnych zabezpieczeń – takich jak priorytet w dostępie do dewiz, międzynarodowy nadzór oraz zastaw na wpływach celnych i kolejowych – obligacje te były postrzegane przez inwestorów jako istotnie obciążone ryzykiem politycznym i transferowym.

W literaturze ekonomicznej i historycznej podkreśla się, że tego rodzaju papiery dłużne wyznaczały górne ograniczenie dla rentowności niemieckiej krzywej dochodowości w okresie międzywojennym. Brak bezpośrednio porównywalnych obligacji o analogicznym profilu ryzyka w innych państwach (np. perpetualne brytyjskie UK Consols były znacznie stabilniejsze i niżej oprocentowane) nie pozwala na pełną analizę względną, lecz dostępne dane potwierdzają, że rynek wyceniał obligacje reparacyjne z wyraźną premią, odzwierciedlającą ograniczoną zdolność Niemiec do realizacji zobowiązań z tytułu reparacji w stabilnym i przewidywalnym horyzoncie²⁸.

Pojęcie wskaźnika transferowego definiowanego jako udział płatności z tytułu zobowiązań zagranicznych (np. reparacji) w wartości eksportu towarów i usług, zostało rozwinięte m.in. przez Jeffrey'a Sachsa²⁹, Barry'ego Eichengreena i Jeffrey'a Sachsa³⁰, Maurice'a Obstfelda we współpracy z Kennethem Rogoffem³¹, jak i z Alanem M. Taylorem³². W ich badaniach podkreślano, że nadmierne obciążenie transferowe może prowadzić do zaburzeń bilansu płatniczego, presji dewaluacyjnej oraz ryzyka niewypłacalności.

Choć nie istnieje jednolita granica krytyczna, niektóre analizy sugerują, że przy wartościach *transfer ratio* przekraczających 40% ryzyko restrukturyzacji, moratorium bądź bankructwa (ang. *default*), znacząco wzrasta w horyzoncie średnioterminowym. Ilustracją tego zjawiska są następujące przypadki historyczne:

²⁷ Są to nieumarzalne brytyjskie obligacje skarbowe o kuponie 2,5% (ang. *Consolidated Annuities*).

²⁸ A. Ritschl, *The German Transfer...*, op. cit..

²⁹ J. Sachs, *Theoretical Issues in International Borrowing*, „Princeton Studies In International Finance” 1983, nr 54, s. 1–46.

³⁰ B. Eichengreen, J. Sachs, *Exchange Rates...*, op. cit., s. 925–946.

³¹ M. Obstfeld, K. Rogoff, *Foundations of international macroeconomics*, MIT Press, Cambridge (Massachusetts) 1996.

³² M. Obstfeld, A.M. Taylor, *The Great Depression as a Watershed: International Capital Mobility over the Long Run*, [w:] *The Defining Moment: The Great Depression and the American Economy in the Twentieth Century*, M.D. Bordo, C. Goldin, E.N. White (red.), s. 353–402, University of Chicago Press, Chicago 1998.

Tabela 2.
Przykładowe wartości wskaźnika transferowego i ich konsekwencje

Emisja	Średni <i>transfer ratio</i>	Bankructwo do 5 lat?
Francja 1871 r.	ok. 45%	Nie
Niemcy (Plan Dawesa) 1924 r.	ok. 38%	Nie
Niemcy (Plan Younga) 1930 r.	ok. 48%	Tak (moratorium 1931 r.)
Grecja 1928 r. (pożyczka stabilizacyjna)	ok. 52%	Tak (w 1932 r.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie m.in.: J. Sachs, *Theoretical Issues...*, op. cit., s. 22–25; M. Obstfeld, K. Rogoff, *Foundations of...*, op. cit., s. 448–452; M. Obstfeld, A.M. Taylor, *The Great Depression...*, op. cit., s. 32–35; B. Eichengreen, J. Sachs, *Exchange Rates and Economic Recovery in the 1930s. National Bureau of Economic Research, Inc, „NBER Working Papers”* 1986, nr 44, s. 925–946, <https://doi.org/10.1017/S0022050700035178> [dostęp: 3.11.2025].

Badania wskazują trzy narzędzia, które pozwalały istotnie obniżyć koszt kapitału w emisjach reparacyjnych i pokrewnych:

1. gwarancje wielostronne. Udział instytucji ponadnarodowych (w latach 30. był to przede wszystkim Bank for International Settlements) zwiększał wiarygodność obsługi długu, zapewniając inwestorom międzynarodowy nadzór nad transferami dewiz. Badania historyczne pokazują³³, że kluczową rolę odgrywała również reputacja samych banków–gwarantów, która działała jak „pieczęć wiarygodności” dla inwestorów i znacząco obniżała postrzegane ryzyko;
2. zastaw na przychodach publicznych. W przypadku pożyczki Dawesa zabezpieczeniem były wpływy z cel i kolei (Reichsbahn). Analizy pokazują³⁴, że twarde zabezpieczenia i groźba interwencji (tzw. *supersanctions*), materialnie obniżały koszt kapitału, dając inwestorom pierwszeństwo w zakresie dostępu do przewidywalnego strumienia przychodów;
3. indeksacja wartości nominalnej. Klauzule złotowe (ang. *gold clause*) przenosiły ryzyko dewaluacyjne na dłużnika, gwarantując spłatę w złocie lub ekwiwalencie walutowym. Badania pokazują, że w okresie klasycznego standardu złota

³³ M. Flandreau, J.H. Flores, *Bonds and Brands: Foundations of Sovereign Debt Markets, 1820–1830*, „The Journal of Economic History” 2009, 69(3), s. 646–684, <https://doi.org/10.1017/S0022050709001089> [dostęp: 3.11.2025].

³⁴ K.J. Mitchener, M.D. Weidenmier, *Supersanctions and sovereign debt repayment*, „Journal of International Money and Finance” 2010, nr 29(1), s. 19–36, <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2008.12.011> [dostęp: 3.11.2025].

obecność takiej klauzuli pełniła funkcję „stempla wiarygodności”, obniżając premię za ryzyko przeciętnie o ok. 30 pb³⁵.

W praktyce planów Dawesa i Younga mechanizmy te występowały łącznie: gwarancje międzynarodowe (BIS), zastaw na wybranych dochodach państwa oraz indeksacja do złota tworzyły więc cały „pakiet wiarygodności”, pozwalający obniżyć wymaganą rentowność – mimo wysokiego ryzyka politycznego i transferowego.

Podsumowując można stwierdzić, że dowody empiryczne z okresu międzywojennego potwierdzają, że koszt kapitału w obligacjach reparacyjnych wynika przede wszystkim z uwarunkowań polityczno-instytucjonalnych, a nie z bieżących fundamentów fiskalnych emitenta. Już umiarkowane obciążenie transferowe (*transfer ratio* rządu 40%) istotnie zwiększało premię za ryzyko, jeśli inwestorzy kwestionowali egzekwowalność zobowiązania³⁶.

W praktyce mechanizmy te występowały łącznie, tworząc swoisty „pakiet wiarygodności”, który pozwalał obniżyć wymaganą rentowność mimo wysokiego ryzyka politycznego i transferowego. Skala tej redukcji jest istotna z perspektywy współczesnych propozycji finansowania roszczeń reparacyjnych, takich jak odbudowa Ukrainy, gdzie analogiczne mechanizmy mogłyby znacząco obniżyć koszt obsługi długu.

Ryzyko prawnohistoryczne egzekwowalności zobowiązań reparacyjnych

Wycena obligacji reparacyjnych zależy nie tylko od zmiennych makroekonomicznych, lecz także od realnej egzekwowalności roszczeń w transgranicznym otoczeniu prawnym. W dalszej części pracy zostaną omówione główne czynniki prawne i instytucjonalne kształtujące to ryzyko.

Konwencja Narodów Zjednoczonych o immunitetach jurysdykcyjnych państw i ich mieniu³⁷ sformułowała ogólną zasadę immunitetu (art. 5), ale nie przewiduje wprost wyjątku dla roszczeń z tytułu zbrodni wojennych – kwestie te pozostawiono praktyce sądów krajowych i prawu zwyczajowemu. Przełomowym orzeczeniem była sprawa Ferrini przeciwko Republice Federalnej Niemiec z 2004 r.³⁸, w której włoski

³⁵ H. Rockoff, M. Bordo, *The Gold Standard as a „Good Housekeeping Seal of Approval”*, „The Journal of Economic History” 1996, nr 56, s. 389–428, <https://doi.org/10.1017/S0022050700016491> [dostęp: 3.11.2025].

³⁶ B. Eichengreen, J. Sachs, *Exchange Rates...*, op. cit., s. 936–938; M. Obstfeld, K. Rogoff, *Foundations of...*, op. cit., s. 448–452.

³⁷ United Nations, *United Nations Convention on Jurisdictional Immunities of States and Their Property*, General Assembly resolution 59/38 of 2 December 2004, UN Doc. A/RES/59/38, <https://undocs.org/A/RES/59/38> [dostęp: 3.11.2025].

³⁸ Ferrini v. Federal Republic of Germany, Corte Suprema di Cassazione [Supreme Court of Italy], Judgment No. 5044 of 11 March 2004, published in *Rivista di diritto internazionale*, vol. 87, 2004, s. 539–563.

Sąd Najwyższy stwierdził, że immunitet nie chroni państwa przed pozwami odszkodowawczymi dotyczącymi czynów naruszających normy *jus cogens*.

Orzecznictwo w tej kwestii pozostaje jednak niejednorodne, a linia podziału często przebiega między systemami *civil law* i *common law*. Dowodzi tego wyrok Międzynarodowego Trybunału Sprawiedliwości (MTS) w sprawie „Niemcy przeciwko Włochom”³⁹, w którym Trybunał podtrzymał tradycyjną, szeroką doktrynę immunitetu, stając w opozycji do przełomowego wyroku włoskiego.

W praktyce oznacza to, że egzekucja obligacji reparacyjnych nadal zależy od:

- jurysdykcji, w której wierzyciel będzie dochodził roszczeń;
- uznania przez sąd, że dana sprawa podpada pod wyjątek od immunitetu;
- istnienia wyodrębnionych lub zamrożonych aktywów dłużnika, na których można przeprowadzić egzekucję.

Z tych względów inwestorzy dyskontują ryzyko prawnej niewykonalności, chyba że emisji towarzyszą dodatkowe zabezpieczenia (rachunek escrow, gwarancje wielostronne) lub wyraźne zrzeczenie się immunitetu przez państwo–dłużnika.

Precedensowym rozstrzygnięciem dla obligacji reparacyjnych była sprawa *Young loan arbitration* (Stały Trybunał Arbitrażowy w Hadze, 1933), w której Trybunał uznał, że klauzula waloryzacyjna (ang. *value-maintenance clause*) – odwołująca spłatę do równowartości złota – pozostaje wiążąca mimo dewaluacji marki niemieckiej. Orzeczenie to bywa przywoływane jako klasyczny przykład ograniczenia ryzyka kursowego w umowach międzynarodowych. H.J. Hahn⁴⁰ ocenia, że tego rodzaju klauzula redukowałą oczekiwaną premię za ryzyko o ok. 30–40 pb.

Analizy Waibela⁴¹ i Halverson Crossa⁴² obejmujące łącznie ok. 20 postępowań arbitrażowych ICSID i PCA⁴³ pokazują, że obligacje ze szczegółową indeksacją walutową lub złotową kończyły się korzystnym rozstrzygnięciem dla inwestorów w blisko 70% przypadków, podczas gdy dla obligacji bez takiej ochrony odsetek ten nie przekraczał

³⁹ International Court of Justice, *Jurisdictional Immunities of the State (Germany v. Italy: Greece intervening)*, Judgment of 3 February 2012, I.C.J. Reports 2012, s. 99–162, <https://www.icj-cij.org/en/case/143> [dostęp: 3.11.2025].

⁴⁰ H.J. Hahn, *Value maintenance in the Young...*, op. cit., s. 33–34.

⁴¹ M. Waibel, *Sovereign Defaults before International Courts and Tribunals*, Cambridge University Press 2011, <https://doi.org/10.1017/cbo9780511974922> [dostęp: 3.11.2025].

⁴² K. Halverson Cross, *Arbitration as a Means of Resolving Sovereign Debt Disputes*, „American Review of International Arbitration” 2006, nr 17(3), s. 335–382.

⁴³ ICSID (ang. *International Centre for Settlement of Investment Disputes*) – Międzynarodowe Centrum Rozstrzygania Sporów Inwestycyjnych, działające w ramach Grupy Banku Światowego na podstawie Konwencji z Waszyngtonu z 1965 r. PCA (ang. *Permanent Court of Arbitration*) – Stały Trybunał Arbitrażowy w Hadze, utworzony na mocy Konwencji haskich z 1899 r. jako niezależna instytucja wspierająca arbitraż i mediację w sporach międzynarodowych.

45%. W praktyce oznacza to, że klauzule waloryzacyjne pozostają skutecznym instrumentem ograniczania prawnego i kursowego komponentu premii za ryzyko.

Wiodące prace empiryczne potwierdzają, że jakość instytucji (mierzona wskaźnikami Banku Światowego, *Worldwide Governance Indicators*) – ma istotny, ujemny wpływ na premię za ryzyko obligacji skarbowych. Badanie⁴⁴ obejmujące 705 emisji obligacji rynków wschodzących w latach 1991–1999, pokazuje, że wzrost indeksu *rule of law* Banku Światowego o jeden punkt (w skali –2,5 do +2,5) obniża spread średnio o ok. 50 pb. Badania dla próby 2300 emisji w okresie 1998–2009 potwierdzają ten efekt, wykazując dodatkowo, że poprawa wskaźnika *political stability* zmniejsza premię nawet o 60–80 pb w krajach o historii rzetelnych rozliczeń⁴⁵.

W praktyce oznacza to, że umocnienie rządów prawa, stabilna scena polityczna i brak niekorzystnych precedensów sądowych mogą zastąpić część „twardych” zabezpieczeń (zastaw, gwarancji), obniżając koszt kapitału reparacyjnego o 1/2–3/4 punktu procentowego.

Po inwazji Rosji na Ukrainę państwa G7 i Unia Europejska zamroziły równowartość ok. €300 mld rosyjskich rezerw walutowych (głównie obligacji skarbowych i depozytów Banku Rosji przechowywanych w systemie Euroclear). W dyskusjach ekspertów pojawiła się koncepcja sfinansowania odbudowy Ukrainy m.in. poprzez emisję obligacji zabezpieczonych tymi aktywami⁴⁶ (*Reparation Bonds*). Ponadto think-tank ECFR uzasadnia prawną możliwość użycia zamrożonych rezerw jako zastawu na potrzeby długu odbudowy⁴⁷. Artykuł think-tanku Bruegel argumentuje, że zamiast konfiskaty

⁴⁴ B. Eichengreen, A. Mody, *What Explains Changing Spreads on Emerging Market Debt?*, [w:] *Capital Flows and the Emerging Economies: Theory, Evidence, and Controversies*, National Bureau of Economic Research 2000, s. 107–134.

⁴⁵ R.G. Gelos, R. Sahay, G. Sandleris, *Sovereign borrowing by developing countries: What determines market access?*, „Journal of International Economics” 2011, nr 83(2), s. 243–254, <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2010.11.007> [dostęp: 3.11.2025].

⁴⁶ K. Piech, *Reparations Without Confiscation. How \$300 Billion in Frozen Russian Assets Can Legally Rebuild Ukraine?*, 3.04.2025, <https://kpiech.substack.com/p/reparations-without-confiscation> [dostęp: 3.11.2025]; K. Piech, *Ukraine's Recovery or Russia's Return? The \$300 Billion Decision Point. Macroeconomic Assessment of Five Scenarios for the Use of Russia's Frozen Assets*, 7.04.2025, <https://kpiech.substack.com/p/ukraines-recovery-or-russias-return> [dostęp: 3.11.2025]; K. Piech, *The Reparations Bonds Blueprint. How to Fund Ukraine's Recovery, Using Frozen Russian Assets*, 18.04.2025, <https://kpiech.substack.com/p/the-reparations-bonds-blueprint> [dostęp: 3.11.2025]; K. Piech, *Making Reparations Bonds Reality. Tokenisation. Technology and a Market Ready to Act*, 8.05.2025, <https://kpiech.substack.com/p/making-reparations-bonds-reality> [dostęp: 3.11.2025].

⁴⁷ L. Litra, L. Ogryzko, *You break, you pay: Why the West should start confiscating frozen Russian assets now*, „European council of foreign relations” 20.02.2024, <https://ecfr.eu/article/you-break-you-pay-why-the-west-should-start-confiscating-frozen-russian-assets-now/> [dostęp: 3.11.2025].

kapitału, UE powinna kierować do Ukrainy nadzwyczajne zyski netto (ang. *windfall profits*) generowane przez zamrożone aktywa⁴⁸.

24 maja 2024 r. Rada UE przyjęła rozporządzenie 2024/1469 (oraz powiązane rozporządzenie sankcyjne 2024/1470), na mocy którego miało zostać przekazane 99,7% *windfall profits* na wsparcie militarne i odbudowę Ukrainy, tworząc pierwszy prawny precedens w skali G7⁴⁹.

Doświadczenia historyczne z emisji zabezpieczonych aktywami zewnętrznymi (np. fundusz odbudowy Kuwejtu po 1991 r. oraz fundusz odbudowy Iraku⁵⁰) sugerują, że wyodrębnienie i zastawienie zagranicznych aktywów zmniejsza premię za ryzyko o ok. 0,5–0,8 pp – pod warunkiem jasnej podstawy prawnej konfiskaty, płynności i wartości zabezpieczenia oraz wiarygodności instytucji zarządzającej nim (np. rachunek escrow prowadzony przez Europejski Bank Inwestycyjny (EIB), Międzynarodowy Fundusz Walutowy (IMF) lub Bank Rozliczeń Międzynarodowych (BIS)). Efekt ten potwierdzają analizy Flandreaux i Floresa⁵¹ oraz Mitchenera i Weidenmiera⁵², które pokazują, że wierzyciele wyceniają „twarde” zabezpieczenia zagraniczne równoważnie do gwarancji wielostronnych.

Z tego względu wykorzystanie zamrożonych rezerw Banku Rosji jako zabezpieczenia obligacji reparacyjnych dla Ukrainy wymagałoby więc jednolitej podstawy prawnej (np. unijnej dyrektywy, umowy wielostronnej lub decyzji G7) oraz zarządzania aktywami przez podmiot o niepodważalnej reputacji międzynarodowej.

Współczesne innowacje finansowe w architekturze długu reparacyjnego

W ostatniej dekadzie warunki, w jakich państwa mogą finansować się na rynkach, przeszły znaczące zmiany: pojawiły się projekty wspólnotowych gwarancji (tzw. *blue bonds*),

⁴⁸ N. Véron, *The European Union should do better than confiscate Russia's reserve money*, „Bruegel” 20.12.2023, <https://www.bruegel.org/analysis/european-union-should-do-better-confiscate-russias-reserve-money> [dostęp: 3.11.2025].

⁴⁹ Rada Unii Europejskiej, Rozporządzenie Rady (UE) 2024/1469 z dnia 21 maja 2024 r. zmieniające rozporządzenie (UE) nr 833/2014 dotyczące środków ograniczających w związku z działaniami Rosji destabilizującymi sytuację na Ukrainie, 2024, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/ALL/?uri=CELEX:32024R1469>; T. Document 32024R1469 [dostęp: 3.11.2025].

⁵⁰ United Nations Compensation Commission (UNCC) oraz powiązany z nią United Nations Compensation Fund finansowały wypłaty roszczeń przeciwko Irakowi z obowiązkowego potrącenia części przychodów z eksportu ropy (do 30%). Development Fund for Iraq (DFI) (2003–2014) gromadził wpływy z ropy naftowej Iraku, pełniąc rolę rachunku *escrow* nadzorowanego przez ONZ i Radę Zarządzającą (International Advisory and Monitoring Board).

⁵¹ M. Flandreaux, J.H. Flores, *Bonds and Brands...*, op. cit.

⁵² K.J. Mitchener, M.D. Weidenmier, *Supersanctions and sovereign...*, op. cit.

pierwsze emisje w pełni cyfrowych obligacji na łańcuchach bloków, a także dyskusje o wykorzystaniu zamrożonych aktywów państw–agresorów jako zabezpieczenia emisji.

Koncepcja *blue bonds*⁵³ zakłada podział długu państw strefy euro na część senioralną (do 60% PKB), gwarantowaną solidarnie oraz część junioralną, pozostającą wyłącznie na ryzyku kraju emitenta. Najnowszą, bardziej operacyjną, wersję przedstawili Blanchard i Ubide⁵⁴, proponując emisję euroobligacji z terminem wykupu 20–25 lat oraz wspólnym funduszem amortyzacyjnym. Symulacje wskazują, że przy takiej konstrukcji spready państw peryferyjnych mogłyby spaść o 30–50 pb wobec emisji czysto narodowych, a wskaźnik obciążenia eksportu obniżyłby się poniżej 30%, co czyniłoby dług bardziej „obsługiwalnym” fiskalnie. Z punktu widzenia obligacji reparacyjnych podobny efekt można osiągnąć, jeśli instytucja wielostronna (np. EIB, Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju [EBOR]) przejmie rolę gwaranta części kapitału lub kuponu – inwestorzy otrzymują wówczas prawny przywilej regresu wobec tej instytucji, a nie wyłącznie wobec państwa obciążonego wypłatą reparacji.

Propozycja ta, mimo aktualności, ma jednak pewne wady: proponuje zabezpieczenie emisji wpływami VAT, które są silnie procykliczne – a zatem nie dostarczają płynności wtedy, kiedy jest to najbardziej potrzebne, a także nie uwzględniają współczesnych przemian technologicznych – tokenizacji⁵⁵.

W kwietniu 2021 r. Europejski Bank Inwestycyjny wyemitował 100 mln euro dwuletnich obligacji w formie ERC–20 na łańcuchu bloków Ethereum, rozliczanych w systemie Target2–Securities⁵⁶. Rok później, w projekcie Venus, EIB powtórzył emisję tej samej wielkości na prywatnej infrastrukturze GS DAP™ / Euroclear, rozliczając kupon w pieniądzu banku centralnego. Z kolei Bank Światowy od 2018 r. obsługuje na DLT obligację *bond-i*, której cały cykl życia – emisja, kupon, amortyzacja – jest zapisywany *on-chain*.

Zgodnie z analizami międzynarodowych instytucji finansowych, w tym MFW, automatyzacja procesów post-transakcyjnych dzięki tokenizacji może zmniejszyć koszty operacyjne (ang. *back-office*) nawet o jedną trzecią i skrócić cykl rozliczeniowy z T+2 do czasu niemal rzeczywistego (T+0). Wnioski te znajdują potwierdzenie w szeregu

⁵³ J. Delpla, J. von Weizsäcker, *The Blue Bond Proposal*, „Bruegel” 6.05.2010, <https://www.bruegel.org/policy-brief/blue-bond-proposal> [dostęp: 3.11.2025].

⁵⁴ O. Blanchard, Á. Ubide, *Now is the time for Eurobonds: A specific proposal*, „Peterson Institute for International Economics” 30.05.2025, <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2025/now-time-eurobonds-specific-proposal> [dostęp: 3.11.2025].

⁵⁵ K. Piech, *Why Europe’s Blue Bonds Must Live On-Chain*, 30.06.2025, <https://kpiech.substack.com/p/why-europes-blue-bonds-must-live> [dostęp: 3.11.2025].

⁵⁶ European Investment Bank, *EIB issues its first ever digital bond on a public blockchain*, 28.04.2021, <https://www.eib.org/en/press/all/2021-141-european-investment-bank-eib-issues-its-first-ever-digital-bond-on-a-public-blockchain> [dostęp: 3.11.2025].

udanych pilotaży, w tym przeprowadzonych przez Europejski Bank Inwestycyjny, Oesterreichische Kontrollbank, giełdę SIX Digital Exchange czy Banque de France. Dla obligacji reparacyjnych takie usprawnienia przekładają się na wyższą atrakcyjność dla inwestorów instytucjonalnych, którzy cenią natychmiastową finalność rozrachunku oraz pełną, transparentną ścieżkę audytu przepływów finansowych.

W lutym 2023 r. rząd Hongkongu SAR uplasował pierwszą na świecie tokenizowaną zieloną obligację rządową (HK\$ 800 mln). Kupony są naliczane w HKD, lecz księgowane *on-chain* w czasie rzeczywistym, dzięki modelowi *smart custody*⁵⁷. BIS Project Genesis 2.0 wykazał, że połączenie tokenu obligacyjnego z API ESG (emisje CO₂ per token) usprawnia raportowanie korporacyjne i przyciąga fundusze z polityką zrównoważonego inwestowania.

Zamrożone rezerwy Banku Rosji (ok. 300 mld euro) generują dziś tzw. *windfall profits*, których przekazywanie Ukrainie uregulowano rozporządzeniem (UE) 2024/1469. W komentarzu ECFR⁵⁸ i analizie „Bruegel”⁵⁹ proponuje się kolejny krok – emisję obligacji zabezpieczonych prawnym zastawem na tych aktywach, administrowanym przez rachunek escrow w BIS lub EIB. Precedensy historyczne, tj. United Nations Compensation Fund z 1991 r. i Development Fund for Iraq z 2003 r. pokazały, że wyodrębnienie zagranicznego zabezpieczenia (ang. *collateral*) istotnie podnosi wskaźnik zaspokojenia wierzycieli.

ECB⁶⁰ podkreśla potrzebę kompatybilności *smart-contractów* z infrastrukturą Target2–Securities – te same kwestie reguluje DLT Pilot Regime (rozporządzenie 2022/858). OECD zwraca uwagę, że brak wspólnego „paszportu cyfrowego” dla tokenizowanych papierów grozi fragmentacją rynku i dublowaniem obowiązków raportowych. Najbardziej pragmatycznym rozwiązaniem w emisjach reparacyjnych wydaje się model hybrydowy – prowadzenie księgi głównej i *smart-escrow on-chain*, przy jednoczesnym rozrachunku gotówkowym w uznanym CSD (Euroclear/Clearstream). To pozwala na pełną przejrzystość przepływów, a jednocześnie nie wyłącza instrumentu z tradycyjnych łańcuchów zabezpieczeń i usług rozliczeniowych. Rozwiązanie takie zaproponował K. Piech⁶¹.

⁵⁷ Hong Kong Monetary Authority, *HKSAR Government's Inaugural Tokenised Green Bond Offering*, 16.02.2023, <https://www.hkma.gov.hk/eng/news-and-media/press-releases/2023/02/20230216-3/> [dostęp: 3.11.2025].

⁵⁸ L. Litra, L. Ogryzko, *You break, you pay...*, op. cit.

⁵⁹ N. Véron, *The European Union...*, op. cit.

⁶⁰ A. Pinna, W. Ruttenberg, *Distributed ledger technologies in securities post-trading. Revolution or evolution?*, „ECB Occasional Paper Series” 2016, nr 172, s. 1–58.

⁶¹ K. Piech, *Making Reparations Bonds...*, op. cit.

RAMY TEORETYCZNO-METODOLOGICZNE

Niniejszy podrozdział prezentuje główne kategorie pojęciowe oraz procedury analityczne zastosowane w badaniu. Aby zbudować punkt odniesienia dla historycznych i przyszłych emisji obligacji reparacyjnych, zostanie przedstawiony klasyczny model długu publicznego.

Modele długu publicznego i warunek Domara

W pracy *The „Burden of the Debt” and the National Income*⁶² wykazano, że relacja długu publicznego do PKB jest stabilna, gdy nominalna stopa wzrostu gospodarki (g) nie jest mniejsza od kosztu obsługi zadłużenia (r). W algebrze długu oznacza to:

$$\Delta \left(\frac{B}{Y} \right) \approx \frac{r-g}{1+g} \frac{B}{Y} - s$$

gdzie:

B/Y to dług w relacji do PKB, a

s – podstawowa nadwyżka pierwotna.

Jeśli $r < g$, relacja długu do PKB maleje, nawet przy zerowej nadwyżce pierwotnej.

W przypadku emisji reparacyjnych, stopa r obejmuje kupon bazowy (ang. *risk-free*, r_f) powiększony o komponent polityczno-prawny związany z:

1. ryzykiem transferowym (ograniczenia dewizowe);
2. ryzykiem arbitrażowym (egzekwowalność klauzul waloryzacyjnych);
3. ryzykiem reputacyjnym (historia niespłaconych reparacji).

Analiza rentowności pożyczek Dawesa i Younga wskazuje, że historyczna premia wynosiła ok. 230–310 pb, względem ówczesnych papierów wolnych od ryzyka. Przyjmujemy zatem, że w kalkulacjach współczesnych emisji reparacyjnych przedział 200–300 pb stanowi wiarygodny punkt startowy do wyznaczania r .

Model opracowany przez Eatona i Gersovitz⁶³ ujmuje decyzję rządu o spłacie długu, jako porównanie krańcowego kosztu transferu zasobów za granicę z kosztem odcięcia od rynków (*autarky cost*). Państwo wchodzi w niewypłacalność (*default*), gdy użyteczność niewypłacalności (brak transferu + koszt reputacyjny) przewyższa użyteczność spłaty.

⁶² E.D. Domar, *The „Burden of the Debt” and the National Income*, „The American Economic Review” 1944, nr 34(4), s. 798–827, <http://www.jstor.org/stable/1807397> [dostęp: 3.11.2025].

⁶³ J. Eaton, M. Gersovitz, *Debt with Potential Repudiation: Theoretical and Empirical Analysis*, „Review of Economic Studies” 1981, nr 48, s. 289–309, <https://doi.org/10.2307/2296886> [dostęp: 3.11.2025].

Późniejsze badania z nurtu *law & institutions* wskazują, że „koszt reputacyjny” zależy nie tylko od utraty dostępu do finansowania, lecz także od prawnej egzekwowalności zobowiązań⁶⁴. W analizie przyjmujemy – za sprawą Obstfelda i Taylora⁶⁵ – uogólnioną wersję modelu, w której prawdopodobieństwo spłaty rośnie wraz z parametrem egzekwowalności $\theta \in (0, 1)$.

Klauzula *value maintenance* indeksuje wartość nominalną obligacji do złota lub waluty referencyjnej, chroniąc wierzyciela przed dewaluacją. Jej skuteczność potwierdził arbitraż pożyczek Younga (Stały Trybunał Arbitrażowy, 1933), który nakazał Niemcom regulować kupony według ekwiwalentu złota mimo dewaluacji marki⁶⁶. W konsekwencji emisje zawierające taką klauzulę były postrzegane jako bardziej wykonalne kontraktowo.

W empirycznej części pracy współczynnik θ zostanie przybliżony dwoma mierzalnymi zmiennymi:

1. *rule of law* z bazy Worldwide Governance Indicators (reskalowane liniowo z zakresu [-2,5; +2,5] do [0; 1]);
2. waloryzacja – zmienna binarna (zerojedynekowa) równa 1, jeżeli emisja zawiera klauzulę indeksacyjną do złota, specjalnych praw ciągnięcia (SDR) lub koszyka walut (np. Dawes, Young, E-notes Ukraine 2015), w przeciwnym razie równa 0.

Tak zdefiniowany zestaw pozwala empirycznie ocenić, na ile poprawa jakości instytucji prawnych i zastosowanie waloryzacji ograniczają premię za ryzyko, bez narzucania *ex ante* konkretnej wartości (np. +0,15). Wartość parametru θ jest zwykle estymowana w regresji probitowej na zbiorze emisji historycznych i współczesnych.

Metoda badawcza

Badanie wykorzystuje studium przypadku (*case study*) dwóch kanonicznych emisji reparacyjnych – pożyczki Dawesa i pożyczki Younga – uzupełnione analizą porównawczą spreadów. Procedura obejmuje cztery kroki.

1. identyfikacja benchmarku – jako stopę wolną od ryzyka przyjmujemy rentowność brytyjskiego długu wieczystego (UK Consols) w latach 1924–1933

⁶⁴ M. Tomz, *Reputation and International Cooperation: Sovereign Debt Across Three Centuries*, Princeton University Press, Princeton 2007; D. Benjamin, M. Wright, *Recovery Before Redemption: A Theory of Delays in Sovereign Debt Renegotiation*, „SSRN Electronic Journal” 2009, s. 1–46, <https://doi.org/10.2139/ssrn.1392539> [dostęp: 3.11.2025].

⁶⁵ M. Obstfeld, A. Taylor, *Global Capital Markets*, Cambridge University Press, Cambridge (UK) 2005, <https://EconPapers.repec.org/RePEc:cup:books:9780521671798>.

⁶⁶ H.J. Hahn, *Value maintenance in the Young...*, op. cit., s. 33–34.

- (średnio ok. 3%). Wielkość tę wybrano, ponieważ Consols były najbardziej płynnymi aktywami skarbowymi epoki i pełniły wówczas rolę *proxy risk-free* (analogicznie do dzisiejszego EUR OIS);
2. estymacja premii historycznej – przyjęto średnie spready: 310 pb (Dawes) i 230 pb (Young). Wykorzystano dane Ritschla⁶⁷, co zapewnia reprezentatywność (N = 604) i obejmuje oba planowe moratoria (Hoover 1931, Lausanne 1932);
 3. translacja do 2025 r. – korekta o zmianę globalnej stopy wolnej od ryzyka: $\Delta r = r_{10Y\ UST\ 1930} (4,1\%) - r_{10Y\ EUR\ OIS\ 2025} (3,5\%) = 0,6$ pp. Jako *Equivalent Spread* (ES) przyjęto: 250 pb (Dawes) i 170 pb (Young). Korekta stopy wolnej od ryzyka polega na liniowym przesunięciu (Δr) przy umiarkowanej różnicy 60 pb, co nie zniekształca relacji spread/benchmark, a pozwala uniknąć estymacji pełnej struktury terminowej;
 4. korekta instytucjonalna – jakość instytucji opisujemy dwoma wskaźnikami:
 - a. *rule of law* (*Worldwide Governance Indicators* (WGI), przeskalowane do 0–1);
 - b. waloryzacja (zmienna 0/1 – obecność klauzuli *value-maintenance*). Z literatury⁶⁸ przyjmujemy przybliżenia, że wyższe o 1 punkt *rule of law* zmniejsza spread o ok. 50 pb, a klauzula waloryzacyjna o dalsze ok. 30 pb.

Tak skorygowane spready, tj. ok. 100 pb dla emisji PL–DE (wysoki *rule of law*, brak waloryzacji) i ok. 290 pb dla UA–RU (niższy *rule of law*, klauzula waloryzacyjna) – stanowią wejściowe parametry w symulacji warunku Domara oraz w analizie wrażliwości.

Źródła danych i ograniczenia

W kalkulacjach przedstawionych w w opracowaniu wykorzystano wyłącznie cztery ogólnodostępne źródła liczbowe – pozostałe informacje w artykule (np. opisy tokenizacji czy historyczne szczegóły prawne) pełnią funkcję ilustracyjną i nie są użyte jako dane wejściowe do wzorów ani tabel.

⁶⁷ A. Ritschl, *Deutschlands Krise...*, op. cit.

⁶⁸ B. Eichengreen, A. Mody, *What Explains Changing...*, op. cit.; M. Waibel, *Sovereign Defaults before...*, op. cit.

Tabela 3.
Źródła danych

#	Źródło danych	Zakres użycia w tekście
1	Bank of England (UK Consols yield)	Stopa wolna od ryzyka 1919–1933
2	Ritschl (2002)	Średnie historyczne spready pożyczek Dawesa i Younga
3	ECB Statistical Data Warehouse – EUR OIS 10Y swap rate	Współczesna stopa wolna od ryzyka
4	IMF World Economic Outlook, kwiecień 2025 + Eurostat	Wartości g i dług / PKB (2015–2025)

Źródło: opracowanie własne.

Badania napotkały na pewne ograniczenia związane z dostępnością danych, w tym:

- dostępne, publicznie zdigitalizowane arkusze „London Stock Exchange Official List” zawierają ceny miesięczne (1924–1933) – brak notowań dziennych unie-możliwia klasyczne badanie zdarzeń (np. reakcja na moratorium Hoovera w czerwcu 1931 r.). W analizie ograniczono się do statystyk opisowych (średnia, σ , min–max) oraz porównania przed/po moratorium w układzie kwartalnym;
- *rule of law* (WGI) jest publikowane od 1996 r. W scenariuszach historycznych (1920–1940) poziom egzekwowalności kontraktów przybliżono jakościowo na podstawie dwóch cech:
 - a. obecności klauzuli waloryzacyjnej;
 - b. zakresu instytucjonalnej kontroli wierzycieli (np. udział Council on Foreign Bondholders w komisjach nadzorczych). Dane te, potrzebne do kalibracji jakości instytucji, nie wchodziły do rachunków liczbowych (parametr θ został opisany jakościowo);
- dane Federal Reserve Economic Data dot. rentowności obligacji Cesarstwa Niemieckiego kończą się w 1913 r. – w celu osadzenia premii reparacyjnych odniesiono się do przeciętnej różnicy stóp przed- i powojennych (ok. +150 pb);
- według danych Worldwide Governance Indicators z 2023 r., wskaźnik *rule of law* wynosi: Niemcy +1,61; Ukraina -0,79 (skala -2,5 ... +2,5). Różnica $\Delta \approx 2,4$ sygnalizuje, że hipotetyczna emisja PL–DE – przy podobnych parametrach kuponu – powinna być wyceniana z istotnie niższą premią ryzyka niż UA–RU. Konkretny mnożnik elastyczności (λ) nie jest estymowany w artykule – wskaźnik służy jedynie jakościowemu uzasadnieniu różnicy spreadów;
- pełne prospekty pożyczki Dawesa (1924, J.P. Morgan) i raport Council of Foreign Bondholders, Annual Report 1925 są zeskanowane i dostępne online w Hoover Institution Library oraz Guildhall Library London (nie ma do nich dostępu).

Walidacja i kryteria wiarygodności

Wiarygodność wyników oparto na triangulacji danych w sensie klasycznej definicji Denzina (jeszcze z 1978 r.)⁶⁹ – zestawiono trzy niezależne kategorie materiału empirycznego (aby każda kluczowa wartość liczbową była poparta co najmniej dwoma różnymi źródłami). Tam, gdzie było to możliwe, wykorzystano źródła pierwotne – odwołano się do literatury naukowej – wykorzystano możliwie aktualne bazy danych makroekonomicznych.

Na tej podstawie skonstruowano uproszczony test $r < g$ dla dwóch hipotetycznych emisji:

- a. PL–DE, w której emitentem byłyby Niemcy, oraz
- b. UA–RU, z Ukrainą jako emitentem.

Zmieniano nominalny wzrost PKB (g) w przedziale 4–6% dla Niemiec i 6–10% dla Ukrainy oraz premii za ryzyko (r) w trzech poziomach (niski, bazowy, wysoki).

ANALIZA EMPIRYCZNA

Poniżej zostaną przeniesione wnioski z emisji Dawesa i Younga na grunt współczesny, wyznaczając koszt kapitału dla dwóch hipotetycznych obligacji reparacyjnych i pokazując, jak cechy instytucjonalne (*rule of law*, rodzaj zabezpieczenia) zmieniają premię za ryzyko.

Konstrukcja scenariuszy emisji

Poniżej zostanie wyjaśniona konstrukcja dwóch hipotetycznych emisji obligacji reparacyjnych analizowanych w niniejszym opracowaniu.

⁶⁹ N.K. Denzin, *The Research Act: A Theoretical Introduction to Sociological Methods*, Routledge, New York 2017, <https://doi.org/10.4324/9781315134543> [dostęp: 3.11.2025].

Tabela 4.
Założenia strukturalne dwóch hipotetycznych emisji obligacji reparacyjnych

Skrót scenariusza	Emitent obligacji	Rynek/nabywcy	Źródło obsługi kuponu i kapitału	Zabezpieczenie
PL – DE	Rząd Niemiec (emisja w EUR)	Globalni inwestorzy, notowanie Euronext/LuxSE	Budżet federalny RFN; transfery przekazywane Polsce jako świadczenie reparacyjne	Pełna gwarancja budżetu federalnego + bieżące wpływy podatkowe
UA – RU	Rząd Ukrainy (emisja w USD lub EUR)	Inwestorzy instytucjonalni, IFI (EIB, EBRD)	Rachunek escrow z nadzwyczajnymi zyskami od zamrożonych rezerw Banku Rosji + granty UE/G7	Zamrożone rosyjskie aktywa (ok. 280 mld EUR w Euroclear), objęte Rozp. (UE) 2024/1469

Źródło: opracowanie własne.

Interpretacja tabeli jest następująca:

- scenariusz PL – DE: Emitentem jest rząd Niemiec; Polska otrzymuje przepływy netto, lecz nie ponosi odpowiedzialności za obsługę długu. Wielkości makroekonomiczne (g , dług/PKB) w testach $r < g$ odnoszą się do państwa emitenta (czyli Niemiec);
- scenariusz UA – RU: Ukraina występuje jako emitent, natomiast punktem odniesienia w niniejszej analizie jest wariant pełnego escrow, tj. wykorzystanie całego zamrożonego kapitału rosyjskich rezerw przechowywanych w Euroclear jako zabezpieczenia emisji. Obecny mechanizm UE, oparty tylko na nadzwyczajnych zyskach, zmniejszyłby premię za ryzyko w ograniczonym stopniu (szacunki –40 do –60 pb) i nie byłby wystarczający do spełnienia warunku $r < g$ przy konserwatywnych projekcjach wzrostu.

Wyjaśnić można, dlaczego pełne zabezpieczenie byłoby lepsze, niż dotychczasowy model *windfall profits*. Jednym z oczywistych argumentów jest strumień zysków, który obecnie generuje jedynie 3 mld euro w skali roku, co wystarcza jedynie na kilka procent kosztów odbudowy (całkowite koszty są szacowane na ok. 500 mld euro). Ponadto całościowy escrow redukuje spread o 100–150 pb, co czyni dług $r-g$ stabilnym przy wzroście nominalnym 8%. Finalnie, nie można zapomnieć o argumentie politycznym – zwrot kapitału agresorowi finansowałby potencjalną przyszłą napaść np. na kraje NATO, w tym Polskę⁷⁰.

⁷⁰ K. Piech, *Reparations Without Confiscation...*, op. cit.; K. Piech, *Ukraine's Recovery or Russia's...*, op. cit.

Konstrukcja scenariuszy emisji reparacyjnych

Poniżej zostanie wyjaśniona konstrukcja dwóch hipotetycznych emisji obligacji reparacyjnych analizowanych w opracowaniu.

Tabela 5.

Założenia strukturalne dwóch hipotetycznych emisji obligacji reparacyjnych

Skrót scenariusza	Emitent obligacji	Typowi nabywcy/ rynek notowań	Strumień spłaty kuponu i kapitału	Kluczowe zabezpieczenie
P: – DE	Rząd Republiki Federalnej Niemiec (emisja w EUR)	Inwestorzy globalni, giełdy Euronext/ LuxSE	Budżet federalny Niemiec; przepływy przekazywane Polsce jako świadczenie reparacyjne	Pełna gwarancja budżetu Niemiec oraz przychody podatkowe (Bundshaushalt)
UA – RU	Rząd Ukrainy (emisja w USD lub EUR)	Inwestorzy instytucjonalni, EBRD, EIB	Fundusz escrow zasilany zamrożonymi rezerwami Banku Rosji; gwarancje wielostronne	Zamrożone rosyjskie aktywa (ok. 300 mld USD) przechowywane w BIS/Euroclear

Źródło: opracowanie własne.

Interpretacja tabeli jest następująca:

- w scenariuszu PL – DE emitentem pozostaje rząd Niemiec – to on odpowiada za obsługę kuponu, natomiast Polska występuje wyłącznie jako beneficjent transferów reparacyjnych. Wszystkie parametry makroekonomiczne (PKB, dług publiczny, tempo nominalnego wzrostu) odnoszą się do gospodarki niemieckiej;
- scenariusz UA – RU – Ukraina emituje obligacje na własny rachunek, lecz obsługa długu opiera się na zewnętrznym zabezpieczeniu – zamrożonych aktywach Federacji Rosyjskiej. Jakość tego zabezpieczenia i gwarancji IFI wpływa na premię za ryzyko równie silnie, jak wskaźniki makroekonomiczne Ukrainy.

Od lutego 2024 r. Unia Europejska przekazuje Ukrainie nadzwyczajne zyski netto (ang. *windfall profits*), generowane przez ok. € 190 mld rosyjskich rezerw utrzymywanych w Euroclear, zgodnie z rozporządzeniem (UE) 2024/1469. Strumień ten – zależny od krótkoterminowych stóp procentowych – odpowiada obecnie 0,5–0,6% ukraińskiego PKB rocznie i pozwala obniżyć premię za ryzyko jedynie o 40–60 pb.

W wariantcie docelowym, dyskutowanym przez K. Piecha⁷¹, cały nominalny kapitał zamrożonych rezerw stałby się korelatem pierwszej straty (ang. *full escrow*). Taki

⁷¹ K. Piech, *Making Reparations Bonds...*, op. cit.

mechanizm, poparty gwarancjami EIB/EBRD, zmniejszałby premię UA–RU o ok. 100–120 pb, co – przy nominalnym wzroście PKB 8% – zapewniałoby spełnienie warunku $r < g$ bez dodatkowych grantów.

Benchmark historyczny i korekta stóp wolnych od ryzyka

Niniejszy podrozdział pokazuje, jak z historycznych spreadów pożyczek Dawesa i Younga, uzyskujemy równoważny spread (ES) dla emisji reparacyjnych w 2025 r. Kluczowym krokiem jest dostosowanie do zmiany poziomu globalnej stopy wolnej od ryzyka.

W literaturze⁷² spready dla pożyczek Dawesa i Younga licząco względem UK Consols; przeciętna rentowność tych obligacji w latach 1924–1933 wynosiła ok. 3,0%. Jednak w praktyce rynku międzynarodowego kapitału w tym samym okresie najpłynniejszym punktem odniesienia była rentowność 10-letnich U.S. Treasury. Średnia dla dekady to 4,1%. Aby uniknąć zaniżenia współczesnej korekty (Consols były wtedy nienaturalnie drogie), w dalszych krokach przyjmujemy właśnie tę amerykańską stopę.

Poniżej przedstawione jest porównanie historycznej i współczesnej stopy wolnej od ryzyka.

Tabela 6.
Rentowność obligacji skarbowych bez ryzyka – porównanie historyczne

Okres (średnia dekadowa)	Instrument referencyjny	Średnia rentowność
1924–1933	10-letni U.S. Treasury	4,1%
2015–2024	10-letni EUR OIS (mid-swap)	3,5%

Źródło: opracowanie własne.

Różnica pomiędzy poziomami stóp wolnych od ryzyka (Δr_{rf}), wynosi ok. 0,6 pp. (4,1% – 3,5%). O tyle „technicznie” maleje oczekiwana premia za ryzyko dla nowej emisji, jeśli zakładamy zachowanie proporcji spread/stopa wolna od ryzyka.

Następnie, zastosowano metodę liniowej korekty proporcjonalnej:

$$ES_{2025} = \mu_{hist} - \Delta r_{rf}$$

gdzie:

- ES – równoważny spread dla 2025 r.;
- μ_{hist} – średni spread historyczny (310 pb dla Dawesa, 230 pb dla Younga);
- $\Delta r_{rf} = r_{hist,rf} - r_{2025,rf}$, $\Delta r_{riskfree}$ – spadek stopy wolnej od ryzyka (np. 60 pb).

⁷² A. Ritschl, *Deutschlands Krise...*, op. cit.; B. Eichengreen, *Golden Fetters...*, op. cit.

Podstawiono następujące wartości:

- Dawes: $ES = 310 \text{ pb} - 60 \text{ pb} = 250 \text{ pb}$;
- Young: $ES = 230 \text{ pb} - 60 \text{ pb} = 170 \text{ pb}$.

W dalszych częściach opracowania (tabele 6 i 7) wartości te stanowią punkt wyjścia przed korektą instytucjonalną (*rule of law* i waloryzacja).

Wybór stopy referencyjnej jest uzasadniony następująco. Obligacje reparacyjne byłyby zapewne denominowane w euro, a 10Y EUR OIS jest dzisiejszym odpowiednikiem „bezpiecznej” stopy, tak jak sto lat temu rolę tę pełniły brytyjskie Consols czy amerykańskie Treasuries. Porównawczo sprawdzono 10-letnie Bundy (średnio 2,95% w latach 2015–2024) i U.S. 10Y Treasury (3,9%). Różnice wobec EUR OIS nie zmieniają jakościowo wniosków – korekta Δr_{if} waha się między 0,45 a 0,65 pp.

Przyjęta metoda ma pewne ograniczenia:

1. liniowość – zależność spread/stopa wolna od ryzyka przy skrajnych poziomach stóp może być nieliniowa – tu różnica (Δr_{if}) jest umiarkowana (0,6 pp);
2. rynek walutowy – historyczne spready Dawesa i Younga były liczone w USD/GBP – denominacja w EUR wprowadza ryzyko kursowe euro (pomijane na tym etapie);
3. brak premii *term structure* – korekta zakłada zbliżony kształt krzywej dochodowości 10Y w obu epokach, co jest przybliżeniem.

Korekta instytucjonalna: praworządność i klauzula waloryzacyjna

Wartości równoważnych spreadów (ES), tj. 250 pb (wariant Dawesa) i 170 pb (wariant Younga), uwzględniają jedynie zmianę poziomu stóp wolnych od ryzyka. Poniżej pokazane zostanie, jak te wielkości skorygowane zostaną o dwa czynniki instytucjonalne:

- a. jakość systemu prawnego emitenta oraz
- b. obecność klauzuli waloryzacyjnej.

Wskaźnik *rule of law* publikowany w bazie WGI syntetyzuje m.in. niezależność sądów, egzekucję kontraktów i poziom korupcji. Badania nad rynkami długu skarbowego wskazują, że poprawa wskaźników instytucjonalnych istotnie obniża koszt finansowania:

- Alfonso i Jalles⁷³: ok. 65 pb za każdy punkt WGI (przykład państw EM);

⁷³ A. Afonso, J.T. Jalles, *Economic Volatility and Sovereign Yields' Determinants: a Time-Varying Approach*, „Empirical Economics” 2018, nr 58(2), s. 427–451, <https://doi.org/10.1007/s00181-018-1540-6> [dostęp: 3.11.2025].

- Beirne i Fratzscher⁷⁴: 40–80 pb w panelu 31 gospodarek;
- Hallerberg i Wolff⁷⁵: ok. 70 pb w strefie euro przed kryzysem.

Widać więc, że poprawa tego wskaźnika o jeden punkt (skala –2,5 ... +2,5) obniża spread długu skarbowego średnio o ok. 70 pb – wartości szacunkowe mieszczą się w przedziale 40–80 pb w zależności od próby i okresu.

Wartości WGI z 2023 r. przyjęte do wykonanych obliczeń: Niemcy +1,61, Ukraina –0,79.

Korekta premii za ryzyko obliczona wprost z mnożnika –70 pb wynosi zatem:

- Niemcy (emitent w scenariuszu PL – DE): $+1,61 \times 70 \text{ pb} \approx -113 \text{ pb}$;
- Ukraina (emitent w scenariuszu UA – RU): $-0,79 \times -70 \text{ pb} \approx +55 \text{ pb}$

Różnica $\Delta \approx 168 \text{ pb}$ wyraża przewagę instytucjonalną Niemiec nad Ukrainą.

Klauzula *value-maintenance* (często określana jako „klauzula złotowa”), wiąże wartość nominalną długu z parytetem złota bądź inną stabilną jednostką (dziś najczęściej koszykiem SDR). Jej prawna egzekwowalność została potwierdzona w precedensowym wyroku Stałego Trybunału Sprawiedliwości Międzynarodowej z 12 lipca 1929 r., w sprawach pożyczek serbskich i brazylijskich⁷⁶. Rozstrzygnięcie to było później przywoływane w arbitrażu dotyczącym pożyczki Younga, przesądzając, że dłużnik nie może uchylić się od zapłaty pełnej wartości złota, mimo dewaluacji waluty krajowej.

Badania historyczne sugerują, że twarda waloryzacja obniża koszt finansowania o około 30–40 pb. Najlepiej udokumentowane ujęcie ilościowe pochodzi z pracy⁷⁷, której autorzy wskazują, że samo przystąpienie kraju do klasycznego standardu złota (formalne zakotwiczenie długu w złocie) redukowało spready obligacji o średnio 35 pb (panel 1870–1913). Dla potrzeb niniejszego artykułu zostało przyjęte konserwatywne –30 pb:

- PL – DE: złoto (XAU) – kontynuacja tradycji Dawesa i Younga, korekta spreadu –30pb;
- UA – RU: koszyk SDR (MFW) – współczesny odpowiednik, korekta spreadu –30pb.

⁷⁴ J. Beirne, M. Fratzscher, *The pricing of sovereign risk and contagion during the European sovereign debt crisis*, „Journal of International Money and Finance” 2013, nr 34(C), s. 60–82, <https://doi.org/DOI: 10.1016/j.jimonfin.2012.11.004> [dostęp: 3.11.2025].

⁷⁵ M. Hallerberg, G.B. Wolff, *Fiscal Institutions, Fiscal Policy and Sovereign Risk Premia in EMU*, „Public Choice” 2008, nr 136(3/4), s. 379–396, <http://www.jstor.org/stable/40270766> [dostęp: 3.11.2025].

⁷⁶ Payment of Various Serbian Loans Issued in France (Francja przeciwko Królestwu Serbów, Chorwatów i Słoweńców), orzeczenie Stałego Trybunału Sprawiedliwości Międzynarodowej (PCIJ), 12 lipca 1929 r., Seria A, Nr 20; Payment in Gold of Brazilian Federal Loans Contracted in France (Francja przeciwko Brazylii), orzeczenie PCIJ, 12 lipca 1929 r., Seria A, Nr 17.

⁷⁷ H. Rockoff, M. Bordo, *The Gold Standard...*, op. cit.

Finalnie, łącząc:

1. równoważny spread (ES) po korekcie stopy wolnej od ryzyka;
2. korekta *rule of law* (-113 pb dla Niemiec; +55 pb dla Ukrainy);
3. efekt klauzuli waloryzacyjnej (-30 pb w obu emisjach)

otrzymujemy następujące wartości końcowe.

Tabela 7.

Ekwiwalentny spread (ES) po korekcie stopy wolnej od ryzyka, jakości instytucji (*rule of law*) i efektu klauzuli waloryzacyjnej

Scenariusz	ES po korekcie stóp (pb)	Korekta <i>Rule of Law</i> (pb)	Efekt klauzuli VM (pb)	Spread końcowy (pb)
DE → PL (emisja RFN)	250	-113	-30	107
UA → RU (emisja UA)	250	+55	-30	275

Uwaga: 250 pb to konserwatywny benchmark Dawesa. Gdyby przyjąć wariant Younga (ES = 170 pb), finalne spready wyniosłyby odpowiednio 27 pb (RFN) i 195 pb (UA); różnica instytucjonalna pozostaje niezmienną.

Źródło: opracowanie własne.

Interpretacja tych danych jest następująca:

- w emisji RFN → PL wysoka ocena praworządności Niemiec obniża koszt kapitału o ok. 113 pb, a klauzula waloryzacyjna o kolejne 30 pb – łączny spread spada do poziomu zbliżonego do długów supranacjonalnych (ok. 100 pb);
- w emisji UA → RU niska jakość instytucji (+55 pb) niemal niweluje korzyść z waloryzacji – nawet przy zabezpieczeniu aktywami rosyjskimi pozostaje wysoki spread, wynoszący 275 pb.

Przy współczynniku -70 pb na każdy punkt wskaźnika *rule of law*, poprawa jakości instytucji ma wymierny efekt fiskalny. Przykładowo dla Ukrainy, podniesienie wskaźnika WGI do +0,21, co dawałoby różnicę $\Delta = 1$ pkt oznaczałoby -70 pb na spreadzie. Przyjmując przykładowo, że nominal emisji wyniosłoby 50 mld dolarów, to roczna oszczędność odsetkowa wyniosłaby $50 \text{ mld} \times 0,007 \approx 0,35 \text{ mld USD}$. Daje to oszczędność dla budżetu Ukrainy aż 350 mln USD rocznie (przy kuponie równym rentowności emisyjnej), co odpowiada blisko aż 0,5% ukraińskiego PKB z 2024 r.

Biorąc pod uwagę składowe wskaźnika WGI, sama reforma krajowego wymiaru sprawiedliwości nie wystarczałaby. Do trwałej poprawy potrzebne są równocześnie:

1. międzynarodowe gwarancje lub nadzór (np. rachunek escrow w BIS/EBI);

2. egzekwowalne klauzule umowne – w tym waloryzacja nominalna lub klauzule arbitrażowe wskazujące instytucję o ustalonej jurysdykcji.

Wnioski te potwierdzone zostały przez niedawne wydarzenia. 2 czerwca 2025 r. Ministerstwo Finansów Ukrainy nie wypłaciło należności z tytułu warrantów PKB (*GDP-linked warrants*) o wartości 2,6 mld USD, co – zgodnie z definicją agencji ratingowych – skutkuje techniczną niewypłacalnością (ang. *default*) na części zobowiązań zagranicznych. Mimo że pozostałe euroobligacje pozostają objęte moratorium do sierpnia 2025 r., incydent ten pokazuje, jak silnie premia za ryzyko zależy od egzekwowalności i mechanizmów zabezpieczających, a nie tylko od bieżących wskaźników fiskalnych.

Konsekwencje dla scenariusza emisji ukraińskich obligacji reparacyjnych są dwojakie:

- w krótkim czasie oznacza to, że dopóki Ukraina nie odzyska pełnego dostępu do rynków, spread ok. 274 pb należy traktować jako dolne oszacowanie;
- trwające w G7 dyskusje (*vide* szczyt Kananaskis, czerwiec 2025 r.) i w UE nad ewentualnym wykorzystaniem całości zamrożonych aktywów rosyjskich jako zabezpieczenia emisji (*Frozen Assets-Backed Bonds*), mają kluczowe znaczenie. Pełny zastaw na ok. 300 mld USD rezerw Banku Rosji (zamiast jedynie na nadzwyczajnych zyskach z ich inwestowania, jak jest dotąd,) mógłby obniżyć premię o dodatkowe 50–80 pb, jak sugerują historyczne analogie z zabezpieczeniami rzeczowymi.

Wnioski te potwierdzają wcześniej sformułowaną tezę, że poprawa jakości instytucji (*rule of law*) oraz wdrożenie twardych zabezpieczeń kontraktowych są warunkiem efektywnego finansowania reparacji i odbudowy.

Nawet po wprowadzeniu klauzuli *value-maintenance*, inwestorzy pozostają narażeni na niepewność związaną z egzekucją roszczeń wobec państwowych dłużników. Kluczowym źródłem tej niepewności jest rozbieżna praktyka sądowa w zakresie immunitetu państwa:

- Włoski Sąd Kasacyjny przyjął, że odszkodowania za naruszenia *jus cogens* nie podlegają ochronie immunitetowej (*civil-law*, podejście rozszerzające)⁷⁸;
- Europejski Trybunał Praw Człowieka (14 stycznia 2014 r.) utrzymał w mocy immunitet Arabii Saudyjskiej w sporze o tortury (*common-law*, wykładnia węższa)⁷⁹.

Brak jednolitego standardu skutkuje „miękką” premią za ryzyko procesowe, którą literatura opisuje jakościowo, lecz nie dostarcza zweryfikowanych estymacji punktów bazowych. Z tego powodu w podstawowym modelu nie wprowadzamy dodatkowej

⁷⁸ Ferrini v. Federal Republic of Germany..., op. cit.

⁷⁹ Jones and Others v. the United Kingdom, appl. nos. 34356/06 and 40528/06, judgment (Grand Chamber) of 14 January 2014, European Court of Human Rights (HUDOC).

korekty liczbowej do równoważnych spreadów, a potencjalny bufor prawny traktujemy wyłącznie scenariuszowo – przyjmujemy wariantowe dodatki ± 25 pb, by sprawdzić, jak taki przedział wpływa na warunek $r > g$. Takie rozwiązanie zapewnia spójność metodologiczną (unikamy arbitralnych wartości w rdzeniu modelu), a jednocześnie pozwala ocenić wpływ niejednoznacznego otoczenia prawnego w odrębnej analizie wrażliwości.

Konstrukcja pożyczek Dawesa i Younga opierała się na wyodrębnieniu strumieni celnych i kolejowych, które trafiały na osobne konto kontrolowane przez Komisję Reparatyjną, a od 1930 r. – przez nowoutworzony Bank Rozrachunków Międzynarodowych (BIS). Ta „automatyczna ścieżka transferu” skutkowałą premią 30–40 pb niższą niż w przypadku innych zagranicznych emisji Rzeszy z lat 1925–1928⁸⁰.

Instrukcje operacyjne MFW i Banku Światowego dotyczące restrukturyzacji długu (np. *Guidance Note on Public Debt Transparency*, 2021) klasyfikują segregowane rachunki escrow oraz zaufanych powierników (*trustees*) jako kluczowe wzmocnienia kredytowe (*credit-enhancements*). Ułatwiają one wymianę walutową i redukują ryzyko, że środki nie zostaną przekazane wierzycielom, co jest szczególnie istotne dla emitentów bez ratingu inwestycyjnego.

W literaturze nie istnieje jednolite, współczesne oszacowanie efektu punktów bazowych. Dlatego w scenariuszu bazowym spready nie zostały skorygowane dodatkową „premią escrow”. Został wprowadzony test wrażliwości ± 30 pb, zakotwiczony w historycznym przedziale Eichengreena i Portesa, aby pokazać, jakie znaczenie mogłoby mieć ustanowienie rachunku escrow w BIS lub Euroclear przy emisji UA → RU.

Takie podejście utrzymuje klarowny podział między empirycznie udokumentowaną różnicą z okresu międzywojennego a dzisiejszym założeniem analiz scenariuszowych.

Stabilność długu w świetle kryterium Domara

Celem niniejszego podrozdziału jest sprawdzenie, czy uzyskane w sekcji 4.3 spready – 107 pb dla emisji niemieckiej (scenariusz Niemcy – Polska) oraz 275 pb dla emisji ukraińskiej (scenariusz Ukraina – Rosja) pozwalają na długookresową stabilizację relacji zadłużenia do PKB. Analiza opiera się na klasycznym warunku Domara, zgodnie z którym dług publiczny pozostaje w długofalowej równowadze:

$$r \leq g$$

⁸⁰ B. Eichengreen, R. Portes, *After the Deluge: Default, Negotiation, and Readjustment in the Interwar Years*, [w:] *The international debt crisis in historical perspective*, B. Eichengreen & P.H. Lindert (red.), MIT Press, Cambridge (MA) 1989, s. 158–161.

czyli jeżeli średni koszt obsługi długu (średnia stopa procentowa o premię za ryzyko $-r$) jest nie wyższa od nominalnego tempa wzrostu gospodarki (g).

Dla gospodarki otwartej bez pierwotnego salda budżetowego, dynamikę relacji długu publicznego do produktu ($d \equiv D/Y$) opisuje równanie⁸¹:

$$\Delta d_t = \frac{r_t - g_t}{1 + g_t} d_{t-1}$$

gdzie:

$r_t = i_t + s_t$ – efektywny koszt obsługi długu: i_t – 10-letnia stopa „bez ryzyka” (*risk-free*) w walucie emisji, s_t – premia za ryzyko (spread), skorygowana o czynniki instytucjonalne; g – nominalna stopa wzrostu PKB; d_{t-1} – dług sektora instytucji rządowych i samorządowych w relacji do PKB, stan na koniec roku $t-1$.

Poniżej prezentowana jest analiza, czy warunek równowagi spełnia się dla scenariuszy bazowych oraz jak kształtuje się Δd_t pod wpływem wahań g , i i wolumenu emisji.

W symulacji założono, że obligacje reparacyjne emituje rząd federalny Niemiec, a przepływ kuponów trafia do Polski. Parametry wejściowe są następujące:

- *risk-free* (i) równe 3,55% (średnia 10Y EUR-OIS, 2015–2024);
- spread po korektach (s) równy +1,02 pp;
- efektywny koszt długu ($r = i + s$) równy 4,57% (3,55+1,02);
- nominalne tempo wzrostu PKB (g) równe 3,8% (średnia 2014–2023);
- dług publiczny / PKB równy 63,5%;
- różnica $r-g$ obliczona na +0,77 pp.

Warunek Domara:

$$\Delta \left(\frac{D}{Y} \right) = 0.0077 \cdot 0.635 \approx 0.0049$$

Wynika z tego, że bez zmian polityki relacja długu Niemiec rosłaby o ok. 0,5 pp PKB rocznie. Wymagana przy tym nadwyżka pierwotna: 0,49% PKB (zaokrąglając 0,5% PKB).

Można sprawdzić, jak wyglądałaby ta sytuacja, gdyby wprowadzić wariant z rachunkiem escrow. Jeżeli kupon obniżono by o 25 pb (dedykowany rachunek escrow w BIS/Euroclear), pamiętając że wyodrębniony rachunek wpływów fiskalnych potrafi obniżyć premię o 20–40 pb⁸², wtedy spread spada do 0,52 pp ($r = 4,32\%$; $r - g = 0,52$ pp). Wymagana wtedy nadwyżka pierwotna maleje do $0,0052 \times 0,635 \approx 0,33\%$ PKB. W praktyce oznacza to, że minimalny wysiłek fiskalny rządu 0,3% PKB rocznie (możliwy do osiągnięcia niewielką stosunkowo korektą wydatków lub wyższymi dochodami

⁸¹ E.D. Domar, *The „Burden of the...”, op. cit.*

⁸² B. Eichengreen, R. Portes, *After the Deluge...”, op. cit.*

cyklicznymi) wystarczyłby do utrzymania stabilnej trajektorii długu nawet przy uwzględnieniu nowej emisji reparacyjnej.

W podobny sposób przeprowadzane są obliczenia dla emisji obligacji przez Ukrainę. Emisja reparacyjna byłaby obsługiwana z zamrożonych rezerw Banku Rosji zdeponowanych w Euroclear (wariant *collateral + escrow*). Przyjęte są następujące parametry:

- relacja długu do PKB równa 90%;
- nominalny wzrost PKB wynoszący 13,5% (uwzględniając prognozy MFW), co spowodowane jest wysoką inflacją (i nadrabianiem [ang. *catch-up*] dystansu rozwojowego oraz oczekiwaną odbudową Ukrainy);
- stopa wolna od ryzyka (10Y US Treasury) wynosząca 3,9%;
- spread po korektach instytucjonalnych równy 2,74 pp;
- średnia stopa długu wynosi 6,64% (3,90 + 2,74);
- różnica $g-r$ wynosi +6,86 pp.

Obliczamy warunek Domara:

$$\Delta \left(\frac{D}{Y} \right) = -0.0686 \cdot 0.9 \approx -0.062$$

Oznacza to, że przy powyższych założeniach (np. nominalnego wzrostu 13,5%), relacja długu do PKB spada o ok. 6 pp PKB rocznie. Innymi słowy, warunek stabilności Domara jest spełniony bez nadwyżki pierwotnej.

Poniżej został przeprowadzony test wrażliwości na spowolnienie gospodarcze. Jeżeli nominalny wzrost obniży się do 8% (zmniejszenie inflacji i wolniejsza odbudowa), wtedy $r - g = -1,36$ pp. Oznacza to, że dług wciąż maleje o ok. 1,2 pp PKB rocznie. Dopiero przy obniżeniu nominalnego tempa g do ok. 6,6% rocznie (równanie z r), konieczna byłaby nadwyżka pierwotna.

Skokowy wzrost spreadu (np. +150 pb w razie impasu politycznego) przy $s = 4,24\%$, oznacza $r = 8,14\%$. Wtedy stabilność wymaga nadwyżki ok. 2% PKB lub wzmocnienia zabezpieczeń.

Podsumowując, oznacza to, że:

- Niemcy mogą utrzymać stabilność długu, jeśli wygenerują nadwyżkę pierwotną wynoszącą ok. 0,5% PKB (rachunek escrow obniżyłby ten wymóg do ok. 0,3% PKB);
- Ukraina, dzięki bardzo wysokiemu nominalnemu wzrostowi, spełnia warunek Domara już teraz – kluczowe ryzyka to głębokie spowolnienie gospodarcze lub podwyżka spreadu w razie braku trwałych gwarancji dla mechanizmu escrow.

DYSKUSJA WYNIKÓW

Poniżej zestawiono przeprowadzone ustalenia z dorobkiem badań nad finansowaniem reparacji oraz z aktualnymi inicjatywami UE i instytucji wielostronnych. Celem jest wskazanie konsekwencji dla projektantów nowych emisji oraz pól dalszych badań.

Kluczowe obserwacje

Analiza historycznych pożyczek Dawesa i Younga potwierdza tezę⁸³, że mechanizmy zewnętrznego nadzoru i dedykowane rachunki transferowe obniżają premię odsetkową. Różnica 80 pb między uśrednionymi spreadami obydwu emisji (w przybliżeniu: 250 pb vs. 170 pb), wynikała przede wszystkim ze stopnia kontroli Komisji Reparacyjnej/BIS i z uprzywilejowania strumienia dewiz. Ten sam efekt odtworzono w scenariuszu Niemcy → Polska: spread bazowy 250 pb spada do 102 pb po uwzględnieniu obecnej jakości instytucji Niemiec.

Klauzule *value-maintenance* wzmacniają ochronę wierzycieli – klasyczny wyrok PCIJ z 1929 r. w sprawach serbskich i brazylijskich potwierdził ich wykonalność. Odwołując się do estymacji⁸⁴, przyjęto identyczną wartość dla obu hipotetycznych emisji redukującą w przybliżeniu o 30 pb. Jednocześnie przypomniano, że spory arbitrażowe (np. *young loan* 1933 r.) mogą opóźniać płatności, co uzasadnia pozostawienie niewielkiego bufora ryzyka prawnego w analizie wrażliwości.

Dwustopniowa procedura korekty – najpierw do aktualnej stopy wolnej od ryzyka, potem o parametry instytucjonalne – nawiązuje do podejścia Eichengreena⁸⁵ stosowanego dla długu międzywojennego. Różnica 1,8 punktu skali WGI (Niemcy +1,6; Ukraina -0,2) przekłada się – przy konserwatywnej wartości mnożnika 70 pb/punkt – na 124 pb dysparytetu pomiędzy spreadami PL – DE i UA – RU. Wysoka elastyczność potwierdza, że potencjalnie największy efekt kosztowy mają reformy prawne.

Przeprowadzona ocena stabilności długu (warunek Domara) pokazuje, że w przypadku Niemiec przy nominalnym wzroście 3,8 % i spreadzie 102 pb luka $r-g$ wynosi +0,77 pp. Nadwyżka pierwotna ok. 0,5% PKB (spadek do 0,3% PKB po wprowadzeniu rachunku escrow) stabilizuje relację długu. W przypadku Ukrainy, przy wzroście 13,5% i spreadzie 274 pb, obliczone $g-r$ wynosi +6,9pp – dług maleje bez nadwyżki pierwotnej. Stabilność utrzymuje się (por. dalej) nawet przy spadku wzrostu do 8% lub podwyżce spreadu o 150 pb, choć wymagałaby wówczas elastycznych klauzul restrukturyzacyjnych (np. *GDP-linked warrants*).

⁸³ B. Eichengreen, R. Portes, *After the Deluge...*, op. cit.

⁸⁴ H. Rockoff, M. Bordo, *The Gold Standard...*, op. cit.

⁸⁵ B. Eichengreen, *Golden Fetters...*, op. cit.

Doświadczenia EIB pokazują, że emisja w technologii DLT skraca rozrachunek i może zmniejszyć koszty *post-trade* o 20–30%. Ryzykiem pozostaje fragmentacja regulacyjna między jurysdykcjami. Zgodnie z unijnym DLT Pilot Regime rekomenduje się hybrydową architekturę (emisja *on-chain* i rozrachunek w Euroclear/T2-S), co minimalizuje ryzyko operacyjne bez utraty przejrzystości.

Przeprowadzone badania mają ograniczenia. Jednym z nich jest dostępność danych. Szereg z nich dla cen Dawesa i Younga dostępny publicznie ma częstotliwość miesięczną – brak notowań dziennych uniemożliwił pełny *event-study* skoków spreadów w 1931–1932. Model uwzględnił jedną zmienną instytucjonalną (*rule of law*). W dalszych pracach można dołączyć syntetyczny wskaźnik ryzyka politycznego (bądź ujęcie bayesowskie krzywej terminowej premii reparacyjnej).

Wynikają z tego następujące wnioski dla decydentów:

- Niemcy mogą finansować pakiet reparacyjny przy koszcie zbliżonym do długu quasi-suwerennego, o ile utrzyma nadwyżkę pierwotną rzędu 0,3–0,5% PKB lub wprowadzi mechanizm escrow;
- Ukraina wymaga trwałej ochrony przed szokiem politycznym – formalnej konfiskaty (lub podobnego mechanizmu) i kontroli nad rosyjskimi aktywami oraz klauzul elastyczności kuponu (*GDPL-linked*). Bez tych rozwiązań premia 274 pb może wzrosnąć do poziomu uniemożliwiającego spełnienie warunku Domara w scenariuszu spowolnienia koniunktury.

Analiza wrażliwości

Aby ocenić, jak równanie Domara reaguje na zmiany tempa wzrostu (g) i kosztu długu (r), zbudowano macierz dziewięciu wariantów dla każdego z dwóch scenariuszy.

1. *warianty g* – trzy poziomy nominalnego wzrostu:
 - niski: słabsza koniunktura (–1 pp wobec średniej);
 - bazowy: ostatnia średnia (Niemcy 4%, Ukraina 8%);
 - wysoki: przyspieszenie gospodarcze (+1 pp);
2. *warianty spreadu* – trzy poziomy marży ponad stopę wolną od ryzyka 3,5%:
 - niski: wykorzystanie pełnego rachunku escrow (–50 pb);
 - bazowy: wartość obliczona (107 pb dla DE → PL; 275 pb dla UA → RU);
 - wysoki: pogorszenie warunków rynkowych (+50 pb).

Stabilność definiuje nierówność $r < g$; wyniki zaokrąglono do dwóch miejsc dziesiętnych.

Tabela 8.
Analiza wrażliwości warunku Domara

Scenariusz	g [%]	Spread [pb]	r [%]	$r - g$ [pkt proc.]	Status
DE → PL	3,0 (niski)	57	4,07	+1,07	niestabilny
		107	4,57	+1,57	niestabilny
		157	5,07	+2,07	niestabilny
	4,0 (bazowy)	57	4,07	+0,07	niestabilny
		107	4,57	+0,57	niestabilny
		157	5,07	+1,07	niestabilny
	5,0 (wysoki)	57	4,07	-0,93	stabilny
		107	4,57	-0,43	stabilny
		157	5,07	+0,07	niestabilny
UA → RU	6,0 (niski)	225	5,75	-0,25	stabilny
		275	6,25	+0,25	niestabilny
		325	6,75	+0,75	niestabilny
	8,0 (bazowy)	225	5,75	-2,25	stabilny
		275	6,25	-1,75	stabilny
		325	6,75	-1,25	stabilny
	10,0 (wysoki)	225	5,75	-4,25	stabilny
		275	6,25	-3,75	stabilny
		325	6,75	-3,25	stabilny

Uwagi: Stabilny = warunek Domara spełniony ($r < g$); niestabilny = warunek niespełniony ($r \geq g$). Ukraina: wariant „spread niski (225 pb)” reprezentuje pełne zabezpieczenie zamrożonymi aktywami (*full escrow*), wariant „spread bazowy (275 pb)” – obecny mechanizm (*windfall-only profits*) UE wariant (wyłącznie zyski odsetkowe), spread wysoki (325 pb) – zwiększone ryzyko polityczne.

Źródło: obliczenia własne.

Z wykonanych obliczeń wynikają następujące wnioski:

- w scenariuszu Niemcy → Polska, przy średnim wzroście PKB 4%, dług reparacyjny RFN nie stabilizuje się bez dodatkowych działań fiskalnych lub gwarancji.

Dwa rozwiązania sprowadzają r poniżej g : nadwyżka pierwotna ok. 0,5% PKB i redukcja spreadu o ponad 50 pb (np. pełny rachunek escrow w BIS);

- w scenariuszu Ukraina → Rosja, przy bazowym wzroście 8% nominalnie dług pozostaje stabilny nawet przy spreadzie 275 pb. Jednak już przy stagnacji 6% potrzebne jest pełne zabezpieczenie rosyjskimi aktywami (spread 225 pb) lub dodatkowe wsparcie grantowe;
- warianty wysokiego wzrostu (10% i więcej) pokazują dużą „poduszkę” bezpieczeństwa – w praktyce wymaga to klauzul typu *GDP-linked*, aby automatycznie wydłużała się zapadalność/obniżał kupon – w razie szoku wzrostowego;
- każde kolejne 50 pb marży podnosi r o 0,50 pp – przy niskich ścieżkach wzrostu różnica ta decyduje o przejściu z równowagi do niestabilności. Stąd priorytetem pozostaje ograniczenie premii instytucjonalnej (nadzór, escrow, waloryzacja).

WNIOSKI KOŃCOWE

Celem artykułu było:

- a. odtworzenie historycznej premii za ryzyko obligacji reparacyjnych i przeniesienie jej na warunki rynkowe 2025 r. oraz
- b. zbadanie, w jakim stopniu jakość instytucji i rozwiązania strukturalne (nadzór wielostronny, rachunek escrow, klauzule waloryzacyjne, tokenizacja) kształtują koszt kapitału.

Sformułowano w tym celu trzy hipotezy badawcze:

1. hipoteza H1 została częściowo potwierdzona – średnie historyczne spready pożyczek Dawesa (ok. 310 pb) i Younga (ok. 230 pb) były ponad dwukrotnie wyższe od rentowności ówczesnego długu skarbowego Rzeszy, co potwierdza istnienie specyficznej premii reparacyjnej;
2. hipoteza H2 została częściowo potwierdzona – na podstawie badań literaturowych przyjęto skok rentowności o ok. 120 pb po ogłoszeniu moratorium Hoovera (VI–VII 1931 r.), ale pełna analiza zdarzeń wymagałaby notowań dziennych;
3. hipoteza H3 została zweryfikowana następująco:
 - a. zastosowana dwustopniowa korekta (poziom stóp *risk-free*, czynniki instytucjonalne) pozwoliła oszacować równoważne spready na 107 pb dla emisji Niemiec i 275 pb dla emisji Ukrainy;
 - b. rachunek escrow oraz międzynarodowy nadzór obniżają premię o ok. 30 pb;

- c. klauzula waloryzacyjna (złoto lub koszyk SDR) zwiększa egzekwowalność i eliminuje ryzyko dewaluacji, lecz może generować spory arbitrażowe – szacunkowo redukuje spread o kolejne 30 pb;
- d. tokenizacja obniża koszty *post-trade* (w przybliżeniu o 30% wg EIB 2023), ale nie wpływa na premię polityczną, dlatego powinna być stosowana w modelu hybrydowym (emisja *on-chain*, rozrachunek w Target2-Securities).

Przeprowadzony test stabilności długu (warunek Domara) pokazał, że w przypadku Niemiec przy nominalnym wzroście PKB 4% i spreadzie 107 pb, dług wymaga pierwotnej nadwyżki rządu 0,3% PKB lub dodatkowych gwarancji obniżających marżę do 57 pb. W przypadku Ukrainy, przy wzroście 8% i spreadzie 275 pb dług jest stabilny – natomiast przy „stagnacji” 6% potrzebne jest pełne zabezpieczenie zamrożonymi aktywami (spread 225 pb) lub transfery grantowe.

Wynikają z tego m.in. następujące wnioski dla polityki gospodarczej. Wysoka jakość instytucjonalna Niemiec pozwala sprowadzić koszt kapitału do poziomu długu quasi-suwerennego (porównywalnego z EFSF). Niewielki wysiłek fiskalny (do 0,3% PKB rocznie) lub lekkie wzmocnienie zabezpieczeń wystarczyłyby, by zachować stabilność długu. W przypadku Ukrainy, kluczowe znaczenie ma trwały dostęp do pełnej puli zamrożonych aktywów rosyjskich oraz ich formalne przekazanie do rachunku escrow w BIS/Euroclear. Stąd zalecać można włączenie klauzul *GDP-linked* (pamiętając o niedawnych problemach Ukrainy ze spłatą warrantów powiązanych z dynamiką wzrostu PKB) lub okresowych *payment-holidays*, by zredukować presję w razie szoków wzrostowych. Warunkiem wstępnym atrakcyjnej wyceny rynkowej jest wielostronny nadzór (EBI, EBRD, BIS).

Przeprowadzone badania charakteryzują się pewnymi ograniczeniami. Jak wspomniano, wykorzystano niepełne dane historyczne (dostęp do nich był utrudniony), konieczne było dokonanie przybliżeń i przyjęcie założeń na podstawie badań literaturowych, w tym dotyczących okresu nawet sprzed stu lat (bez przeprowadzania badań panelowych czy budowania modelu DSGE). Zastosowano jedną syntetyczną miarę instytucjonalną (*rule of law*); nie uwzględniono premii płynności (ani czynników ESG, mogących mieć współcześnie pewne znaczenie). Ponadto, nie estymowano niepewności parametrycznej (np. bayesowskiej *term-structure* premii reparacyjnej).

Biorąc to pod uwagę, w dalszych badaniach można by rozważyć rekonstrukcję dziennych notowań Dawesa i Younga (korzystając np. z archiwów LSE czy Bundesarchiv) i przeprowadzenie pełnego *event-study* premii politycznej. Można by rozszerzyć badania o syntetyczny wskaźnik ryzyka politycznego i wprowadzić scenariusze DSGE z komponentem reparacyjnym. Ponadto, można przeprowadzić analizę kosztów i korzyści prawnego zniesienia immunitetu rosyjskich aktywów w systemach UE/G7. Analizy te na obecnym etapie znacząco wykraczałyby poza ograniczenia niniejszego artykułu.

W pracy świadomie zrezygnowano z ilościowego oszacowania premii za ryzyko prawne (związanego np. ze sporami o immunitet państwa). Jak pokazano w przeglądzie literatury, orzecznictwo w tej kwestii jest niejednorodne, a rzetelne badania empiryczne kwantyfikujące jego wpływ na spready nie są dostępne. Dlatego ryzyko to zostało potraktowane jakościowo i uwzględnione w analizie scenariuszowej (co daje przestrzeń do dalszych, pogłębionych badań prawno-ekonomicznych).

Z niniejszego artykułu wynikają następujące wnioski końcowe. Obligacje reparacyjne mogą zostać emitowane na warunkach rynkowych, o ile:

- instytucje prawne emitenta są wiarygodne;
- przepływy obsługi długu są trasowane przez nadzorowany rachunek escrow;
- zabezpieczenia mają materialny charakter (zamrożone aktywa, wpływy podatkowe) oraz
- zastosowana jest elastyczna struktura kontraktowa (klauzule waloryzacyjne, *GDP-linked*).

Model niemiecki pokazuje, że solidne fundamenty fiskalne i instytucjonalne zblizają koszt kapitału do poziomu długu quasi-suwerennego. Model ukraiński zaś wskazuje na to, że nawet przy wyższej premii ryzyka stabilność jest osiągalna, jeśli aktywa agresora stanowią realne zabezpieczenie (*collateral*), a wzrost nominalny PKB pozostaje wyraźnie dodatni. Wyniki te wspierają argument za stworzeniem wspólnotowych ram regulacyjnych dla emisji obligacji reparacyjnych – zintegrowanych z tokenizacją aktywów, uznanymi standardami arbitrażu i jasnym mechanizmem nadzoru wielostronnego.

BIBLIOGRAFIA

- [Autor nieznany], *The Dawes Plan, the Young Plan, German Reparations, and Inter-allied War Debts*, „Office of the Historian”, <https://history.state.gov/milestones/1921-1936/dawes> [dostęp: 3.11.2025].
- Afonso A., Jalles J.T., *Economic Volatility and Sovereign Yields' Determinants: a Time-Varying Approach*, „Empirical Economics” 2018, nr 58, s. 427–451, <https://doi.org/10.1007/s00181-018-1540-6> [dostęp: 3.11.2025].
- Alici N., *Confronting the Shadows: Transitional Justice and the Armenian Genocide in Turkey*, [w:] *The Republic of Turkey and its Unresolved Issues*, P. Dinç, O.S. Hünler (red.), Springer Nature Singapore 2025, s. 145–161, https://doi.org/10.1007/978-981-96-1583-4_9 [dostęp: 3.11.2025].
- Beirne J., Fratzscher M., *The pricing of sovereign risk and contagion during the European sovereign debt crisis*, „Journal of International Money and Finance” 2013, nr 34(C), s. 60–82, <https://doi.org/DOI: 10.1016/j.jimonfin.2012.11.004> [dostęp: 3.11.2025].

- Benjamin D., Wright M., *Recovery Before Redemption: A Theory of Delays in Sovereign Debt Renegotiation*, „SSRN Electronic Journal” 2009, nr 1392539, s. 1–46, <https://doi.org/10.2139/ssrn.1392539> [dostęp: 3.11.2025].
- Blanchard O., Ubide Á., *Now is the time for Eurobonds: A specific proposal*, „Peterson Institute for International Economics” 30.05.2025, <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2025/now-time-eurobonds-specific-proposal> [dostęp: 3.11.2025].
- Darity W.A., Mullen A.K., *From Here to Equality: Reparations for Black Americans in the Twenty-First Century*, University of North Carolina Press, Chapel Hill, (North Carolina) 2020, http://www.jstor.org/stable/10.5149/9781469654997_darity [dostęp: 3.11.2025].
- Delpla J., Weizsäcker J. von., *The Blue Bond Proposal*, „Bruegel” 6.05.2010, <https://www.bruegel.org/policy-brief/blue-bond-proposal> [dostęp: 3.11.2025].
- Denzin N.K., *The Research Act: A Theoretical Introduction to Sociological Methods*, Routledge, New York 2017, <https://doi.org/10.4324/9781315134543> [dostęp: 3.11.2025].
- Destrooper T., *Belgium’s “Truth Commission” on its overseas colonial legacy: An expressivist analysis of transitional justice in consolidated democracies*, „Journal of Human Rights” 2023, nr 22(2), s. 158–173, <https://doi.org/10.1080/14754835.2022.2042220> [dostęp: 3.11.2025].
- de Haan I. *Wiedergutmachung as a Claim to the Rehabilitation of Political Subjectivity and Social Agency*, [w:] *Redefining Reparations*, L. De Vita, C. Goschler (red.), Routledge 2025, s. 80–107, <https://doi.org/10.4324/9781003377146-6> [dostęp: 3.11.2025].
- Domar E.D., *The „Burden of the Debt” and the National Income*, „The American Economic Review” 1944, nr 34(4), s. 798–827, <http://www.jstor.org/stable/1807397> [dostęp: 3.11.2025].
- Eaton J., Gersovitz M., *Debt with Potential Repudiation: Theoretical and Empirical Analysis*, „Review of Economic Studies” 1981, nr 48, s. 289–309, <https://doi.org/10.2307/2296886> [dostęp: 3.11.2025].
- Eichengreen B., *Golden Fetters: The Gold Standard and the Great Depression*, Oxford University Press, Oxford 1992.
- Eichengreen B., Mody A., *What Explains Changing Spreads on Emerging Market Debt?*, [w:] *Capital Flows and the Emerging Economies: Theory, Evidence, and Controversies*, National Bureau of Economic Research 2000, s. 107–134 [dostęp: 3.11.2025].
- Eichengreen B., Portes R., *After the Deluge: Default, Negotiation, and Readjustment in the Interwar Years*, [w:] *The international debt crisis in historical perspective*, B. Eichengreen, P.H. Lindert (red.), MIT Press, Cambridge (MA) 1989, s. 12–47.

- Eichengreen B., Sachs J., *Exchange Rates and Economic Recovery in the 1930s*, „The Journal of Economic History” 1985, nr 45(4), s. 925–946, <http://www.jstor.org/stable/2121887> [dostęp: 3.11.2025].
- Eichengreen B., Sachs J., *Exchange Rates and Economic Recovery in the 1930s. National Bureau of Economic Research*, „NBER Working Papers” 1986, nr 45, s. 925–946, <https://doi.org/10.1017/S0022050700035178> [dostęp: 3.11.2025].
- Eichengreen B., Temin P., *Fetters of gold and paper*, „Oxford Review of Economic Policy” 2010, nr 26(3), s. 370–384, <http://www.jstor.org/stable/43664569> [dostęp: 3.11.2025].
- European Investment Bank, *EIB issues its first ever digital bond on a public blockchain* 28.04.2021, <https://www.eib.org/en/press/all/2021-141-european-investment-bank-eib-issues-its-first-ever-digital-bond-on-a-public-blockchain> [dostęp: 3.11.2025].
- Ferguson N., *The Pity of War: Explaining World War I*, Basic Books, New York 1999.
- Ferrini v. Federal Republic of Germany, Corte Suprema di Cassazione [Supreme Court of Italy], Judgment No. 5044 of 11 March 2004, published in *Rivista di diritto internazionale*, vol. 87, 2004, s. 539–563.
- Flandreau M., Flores J.H., *Bonds and Brands: Foundations of Sovereign Debt Markets, 1820–1830*, „The Journal of Economic History” 2009, nr 69(3), s. 646–684, <https://doi.org/10.1017/S0022050709001089> [dostęp: 3.11.2025].
- Galofre-Vila G., Mckee M., Meissner C., Stuckler D., *The Economic Consequences of the 1953 London Debt Agreement*, „European Review of Economic History” 2019, nr 23(1), s. 1–19, <https://doi.org/10.1093/ereh/hey010> [dostęp: 3.11.2025].
- Gelos R.G., Sahay R., Sandleris G., *Sovereign borrowing by developing countries: What determines market access?*, „Journal of International Economics” 2011, nr 83(2), s. 243–254, <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2010.11.007> [dostęp: 3.11.2025].
- Goschler C., *The Luxembourg Agreement: the mirage of reconciliation*, „Jews, Europe, The XXIst century” 22.09.2022, <https://k-larevue.com/en/the-mirage-of-reconciliation/> [dostęp: 3.11.2025].
- de Greiff P. (red.), *The Handbook of Reparations*. Oxford University Press, Oxford 2006. <https://doi.org/10.1093/0199291926.001.0001> [dostęp: 3.11.2025].
- Hahn H.J., *Value maintenance in the Young Loan Arbitration: History and analysis*, „Netherlands Yearbook of International Law” 1983, nr 14, s. 3–39, <https://doi.org/10.1017/s0167676800003147> [dostęp: 3.11.2025].
- Hallerberg M., Wolff G.B., *Fiscal Institutions, Fiscal Policy and Sovereign Risk Premia in EMU*, „Public Choice” 2008, nr 136(3/4), s. 379–396. <http://www.jstor.org/stable/40270766> [dostęp: 3.11.2025].
- Halverson Cross K., *Arbitration as a Means of Resolving Sovereign Debt Disputes*, „American Review of International Arbitration” 2006, nr 17(3), s. 335–382.

- Hantke M., Spoerer M., *The imposed gift of Versailles: the fiscal effects of restricting the size of Germany's armed forces, 1924–1929*, „The Economic History Review” 2010, nr 63(4), s. 849–864, <https://doi.org/10.1111/j.1468-0289.2009.00512.x> [dostęp: 3.11.2025].
- Hong Kong Monetary Authority, *HKSAR Government's Inaugural Tokenised Green Bond Offering* 16.02.2023, <https://www.hkma.gov.hk/eng/news-and-media/press-releases/2023/02/20230216-3/> [dostęp: 3.11.2025].
- Jones and Others v. the United Kingdom, appl. nos. 34356/06 and 40528/06, judgment (Grand Chamber) of 14 January 2014, European Court of Human Rights (HUDOC).
- International Court of Justice, *Jurisdictional Immunities of the State (Germany v. Italy: Greece intervening)*, Judgment of 3 February 2012, I.C.J. Reports 2012, s. 99–162; <https://www.icj-cij.org/en/case/143> [dostęp: 3.11.2025].
- Kaca E., *Using Frozen Russian Assets to Rebuild Ukraine: Possibilities for the EU*, „Polski Instytut Spraw Międzynarodowych” 15.05.2023, <https://www.pism.pl/publications/using-frozen-russian-assets-to-rebuild-ukraine-possibilities-for-the-eu> [dostęp: 3.11.2025].
- Keynes J.M., *The Economic Consequences of the Peace*, Harcourt, Brace and Howe, New York 1920.
- Litra L., Ogryzko L., *You break, you pay: Why the West should start confiscating frozen Russian assets now*, „European council of foreign relations” 20.02.2024, <https://ecfr.eu/article/you-break-you-pay-why-the-west-should-start-confiscating-frozen-russian-assets-now/> [dostęp: 3.11.2025].
- Mitchener K.J., Weidenmier M.D., *Supersanctions and sovereign debt repayment*, „Journal of International Money and Finance” 2010, nr 29(1), s. 19–36, <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2008.12.011> [dostęp: 3.11.2025].
- Obstfeld M., Rogoff K., *Foundations of international macroeconomics*, MIT Press, Cambridge (MA) 1996.
- Obstfeld M., Taylor A., *Global Capital Markets*, Cambridge University Press, Cambridge (MA) 2005, <https://EconPapers.repec.org/RePEc:cup:cbooks:9780521671798> [dostęp: 3.11.2025].
- Obstfeld M., Taylor A.M., *The Great Depression as a Watershed: International Capital Mobility over the Long Run*, [w:] *The Defining Moment: The Great Depression and the American Economy in the Twentieth Century*, M.D. Bordo, C. Goldin, E.N. White (red.), s. 353–402, University of Chicago Press, Chicago 1998.
- Ostiller N., *Estonian parliament passes bill allowing use of frozen Russian assets for war reparations for Ukraine*, „The Kyiv Independent news desk” 15.05.2024, <https://kyivindependent.com/estonian-parliament-passes-bill-allowing-use-of-frozen-russian-assets-for-war-reparations-for-ukraine/> [dostęp: 3.11.2025].

- Palmer E., *Germany: Dawes and Young Plan Bonds Paid Off*, „Global Legal Monitor” 2010, nr 994(7), <https://www.loc.gov/item/global-legal-monitor/2010-10-28/germany-dawes-and-young-plan-bonds-paid-off/> [dostęp: 3.11.2025].
- Payment of Various Serbian Loans Issued in France (Francja przeciwko Królestwu Serbów, Chorwatów i Słoweńców), orzeczenie Stałego Trybunału Sprawiedliwości Międzynarodowej (PCIJ), 12 lipca 1929 r., Seria A, Nr 20.
- Payment in Gold of Brazilian Federal Loans Contracted in France (Francja przeciwko Brazylii), orzeczenie PCIJ, 12 lipca 1929 r., Seria A, Nr 17.
- Piech K., *Making Reparations Bonds Reality. Tokenisation, Technology and a Market Ready to Act*, 8.05.2025, <https://kpiech.substack.com/p/making-reparations-bonds-reality> [dostęp: 3.11.2025].
- Piech K., *Ukraine’s Recovery or Russia’s Return? The \$300 Billion Decision Point Macroeconomic Assessment of Five Scenarios for the Use of Russia’s Frozen Assets* 7.04.2025, <https://kpiech.substack.com/p/ukraines-recovery-or-russias-return> [dostęp: 3.11.2025].
- Piech K., *Reparations Without Confiscation. How \$300 Billion in Frozen Russian Assets Can Legally Rebuild Ukraine?*, 3.04.2025, <https://kpiech.substack.com/p/reparations-without-confiscation> [dostęp: 3.11.2025].
- Piech K., *The Reparations Bonds Blueprint. How to Fund Ukraine’s Recovery, Using Frozen Russian Assets*, 18.04.2025, <https://kpiech.substack.com/p/the-reparations-bonds-blueprint> [dostęp: 3.11.2025].
- Piech K., *Why Europe’s Blue Bonds Must Live On-Chain* 30.06.2025, <https://kpiech.substack.com/p/why-europes-blue-bonds-must-live> [dostęp: 3.11.2025].
- Pinna A., Ruttenberg W., *Distributed ledger technologies in securities post-trading. Revolution or evolution?*, „ECB Occasional Paper Series” 2016, nr 172, s. 1–58.
- Rada Unii Europejskiej, Rozporządzenie Rady (UE) 2024/1469 z dnia 21 maja 2024 r. zmieniające rozporządzenie (UE) nr 833/2014 dotyczące środków ograniczających w związku z działaniami Rosji destabilizującymi sytuację na Ukrainie, 2024, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/ALL/?uri=CELEX:32024R1469:T:Document32024R1469> [dostęp: 3.11.2025].
- Ritschl A., *Deutschlands Krise und Konjunktur 1924–1934: Binnenkonjunktur, Auslandsverschuldung und Reparationsproblem zwischen Dawes-Plan und Transfersperre*, De Gruyter Akademie Forschung, Berlin 2002, <https://doi.org/10.1515/9783050079837> [dostęp: 3.11.2025].
- Ritschl A., *The German transfer problem, 1920–33: a sovereign-debt perspective*, „European Review of History: Revue europeenne d’histoire” 2012, nr 19(6), s. 943–964, <https://doi.org/10.1080/13507486.2012.739147> [dostęp: 3.11.2025].
- Ritschl A., *The German Transfer Problem, 1920-1933: A Sovereign Debt Perspective*, „CEP Discussion Papers” 2012, nr 1155, s. 1–24.

- Ritschl A., *Reparations, Deficits, and Debt Default: The Great Depression in Germany*, [w:] *The Great Depression of the 1930s*, N. Crafts, P. Fearon (red.), Oxford University Press, Oxford 2013, s. 110–139, <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199663187.003.0004> [dostęp: 3.11.2025].
- Rockoff H., Bordo M., *The Gold Standard as a „Good Housekeeping Seal of Approval”*, „The Journal of Economic History” 1996, nr 56, s. 389–428, <https://doi.org/10.1017/S0022050700016491> [dostęp: 3.11.2025].
- Sachs J., *Theoretical Issues in International Borrowing*, „Princeton Studies In International Finance” 1983, nr 54, s. 1–46.
- Schuker S.A., *American ‘Reparations’ to Germany, 1919-33: Implications for the Third-World Debt Crisis*, „Princeton Studies in International Finance” 1998, nr 61.
- Tomz M., *Reputation and International Cooperation: Sovereign Debt Across Three Centuries*, Princeton University Press, Princeton (NJ) 2007.
- United Nations Convention on Jurisdictional Immunities of States and Their Property, adopted 2 December 2004, United Nations, New York.
- Véron N., *The European Union should do better than confiscate Russia’s reserve money*, „Bruegel”, 20.12.2023, <https://www.bruegel.org/analysis/european-union-should-do-better-confiscate-russias-reserve-money> [dostęp: 3.11.2025].
- Waibel M., *Sovereign Defaults before International Courts and Tribunals*, Cambridge University Press, Cambridge 2011, <https://doi.org/10.1017/cbo9780511974922> [dostęp: 3.11.2025].

OBLIGACJE REPARACYJNE W XXI WIEKU: WNIOSKI Z POŻYCZEK DAWESA I YOUNGA DLA WSPÓŁCZESNYCH SCENARIUSZY NIEMCY – POLSKA ORAZ UKRAINA – ROSJA

Streszczenie

Artykuł szacuje współczesny koszt kapitału obligacji reparacyjnych, kalibrując historyczne spready Pożyczki Dawesa (1924) i Pożyczki Younga (1930) do warunków rynkowych 2025 r. Postępowano dwustopniowo: (1) skorygowano historyczne premie o zmianę globalnej stopy wolnej od ryzyka, (2) uwzględniono jakość instytucji (indeks *rule of law* Banku Światowego) oraz obecność klauzul waloryzacyjnych. Dla dwóch hipotetycznych emisji – niemieckiej (transfer na rzecz Polski) i ukraińskiej (zabezpieczonej zamrożonymi aktywami Federacji Rosyjskiej) – uzyskano równoważne spready rządu 107 pb i 275 pb powyżej 10-letniej stopy EUR OIS. Test stabilności Domara pokazuje, że emisja RFN pozostaje fiskalnie neutralna przy umiarkowanym wzroście nominalnym, natomiast emisja ukraińska wymaga

pełnego nadzoru wielostronnego nad rachunkiem escrow oraz utrzymania wysokiej dynamiki PKB. Analiza potwierdza, że zabezpieczenia materialne i kontrola instytucji międzynarodowych mogą znacząco obniżyć premię za ryzyko (jak sugerują dowody historyczne, o około 30–40 punktów bazowych), a tokenizacja redukuje koszty operacyjne, lecz nie usuwa ryzyka politycznego. Rekomenduje się stworzenie unijnych ram prawnych dla obligacji reparacyjnych, kompatybilnych z MiCA, DLT Pilot Regime oraz prowadzenie dalszych (regresja panelowa lub modele DSGE z komponentem reparacyjnym).

Słowa kluczowe: obligacje reparacyjne, dług suwerenny, plan Dawesa, plan Younga, praworządność, klauzula waloryzacyjna, rachunek escrow, tokenizacja, MiCA, DLT Pilot Regime, warunek Domara

JEL: N44, H63, K22, G23

REPARATION BONDS IN THE 21ST CENTURY: LESSONS FROM THE DAWES AND YOUNG LOANS FOR THE GERMANY–POLAND AND UKRAINE–RUSSIA CASES

Abstract

This paper estimates the contemporary cost of sovereign reparation bonds by calibrating the historical spreads of the Dawes Loan (1924) and Young Loan (1930) to 2025 market conditions. A two-step procedure is employed: first, historical spreads are adjusted for today's risk-free environment; second, they are modified for institutional quality—proxied by the World Bank's *Rule of Law* index – and for the presence of value-maintenance clauses. In two illustrative scenarios – a German sovereign issue funding reparations to Poland and a Ukrainian issue collateralised with frozen Russian assets – the equivalent 2025 spreads amount to roughly 107 basis points (bp) and 275 bp over the 10-year EUR OIS curve, respectively. A Domar-style sustainability test shows that the German bond remains fiscally neutral under moderate nominal growth, whereas the Ukrainian bond requires full multilateral supervision of an escrow account and sustained high GDP growth. Analysis confirms that tangible safeguards and international oversight can compress spreads (as historical evidence suggest by about 30 bp), while tokenisation mainly lowers post-trade costs without eradicating political risk. The paper calls for an EU-wide regulatory framework for reparation bonds – aligned with MiCA and the DLT Pilot Regime and suggests the need for further research (including panel regression and DSGE-based research incorporating reparation-debt components).

Keywords: reparation bonds; sovereign debt; Dawes Loan; Young Loan; Rule of Law; value-maintenance clause; escrow account; tokenisation; MiCA; DLT Pilot Regime; Domar condition

JEL: N44, H63, K22, G23

Cytuj jako:

Piech K., *Obligacje reparacyjne w XXI wieku: wnioski z pożyczek Dawesa i Younga dla współczesnych scenariuszy Niemcy – Polska oraz Ukraina – Rosja*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2025, nr 1(84), s. 7–51 DOI: 10.26399/meip.1(84).2025.01/k.piech

Cite as:

Piech K. (2025). ‘Reparation Bonds in the 21st Century: Lessons from the Dawes and Young Loans for the Germany–Poland and Ukraine–Russia Cases’. *Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 1(84), 7–51 DOI: 10.26399/meip.1(84).2025.01/k.piech

Magdalena Wymysłowska*
Piotr Stolarczyk**

WOJNA ROSJI Z UKRAINĄ A POLITYKA SANKCYJNA UNII EUROPEJSKIEJ

DOI: 10.26399/meip.1(84).2025.02/m.wymyslowska/p.stolarczyk

WPROWADZENIE

Nie od dziś wiadomo, iż konflikty zbrojne, choć obecnie zakazane, są nieodłącznym elementem polityki międzynarodowej. W pochodzącym z XIX w. traktacie *O wojnie*, jego autor, teoretyk wojny Carl von Clausewitz stwierdza, że „wojna jest nie tylko czynem politycznym, lecz i prawdziwym narzędziem polityki, dalszym ciągiem stosunków politycznych, przeprowadzeniem ich innymi środkami. [...] Cel polityczny bowiem jest celem, wojna zaś środkiem, a środka bez celu nie można sobie nigdy wyobrazić”¹. *Ius ad bellum* (łac. prawo do wojny) – na mocy Karty Narodów Zjednoczonych – nie może być w dzisiejszych czasach uznawane jako dostępny każdemu państwu, powszechnie akceptowalny i prawnie dopuszczalny sposób rozwiązywania sporów międzynarodowych oraz prowadzenia polityki zagranicznej. Niemniej, właściwie od kilku lat, świat jest świadkiem postępującego i coraz bardziej okrutnego aktu agresji zbrojnej Rosji wobec Ukrainy, który bez cienia wątpliwości należy nazwać wojną. Abstrahując od trwających od wieków imperialistycznych zapędów Rosji i jej agresywnej polityki zagranicznej wobec niektórych republik byłego Związku Radzieckiego, pozostających dziś uznanymi na arenie międzynarodowej państwami, bezpardonowa walka Rosji o wpływy w Ukrainie od czasu rozpadu Związku Radzieckiego, trwa w zasadzie od 2014 r. Nie sposób pominąć tu również

* Uczelnia Łazarskiego w Warszawie, ORCID: 0009-0005-0771-5839.

** Uczelnia Łazarskiego w Warszawie, e-mail: piotr.stolarczyk@lazarski.edu.pl, ORCID: 0000-0001-8225-1417.

¹ C. von Clausewitz, *O wojnie*, Wydawnictwo Bellona, Warszawa 2010, s. 29.

ataku Rosji na Gruzję w 2008 r., kiedy to Gruzini podjęli próbę podporządkowania sobie Osetii Południowej (separatystycznej i nieuznawanej co do zasady przez inne państwa – z drobnymi wyjątkami – samozwańczej republiki, będącej częścią północnej Gruzji, pozostającej *de facto* pod wpływem i kontrolą Rosji). Napaść ta nie przybrała wprawdzie formy regularnej wojny, jako że trwała dość krótko, bo 5 dni. Rosja nie spotkała się wówczas z wyraźnymi instytucjonalnymi formami sprzeciwu wobec podejmowanych w Gruzji działań zbrojnych. Nie pozostało to – jak można podejrzewać – bez wpływu na dalsze poczynania Rosji w zakresie łamania zasad prawa międzynarodowego, co między innymi doprowadziło do naruszenia przez Rosję integralności terytorialnej Ukrainy. Łamiąc zasadę nienaruszalności granic, w lipcu 2014 r., Rosja wtargnęła na terytorium Ukrainy i dokonała aneksji Krymu, na co zareagowała nie tylko Unia Europejska, ale również Stany Zjednoczone.

Agresywna i porywcza polityka zagraniczna Rosji, wyrażająca się w szczególności dążeniem do podporządkowania sobie republik ościennych, zyskała z drugiej strony grono zwolenników, do których w kontekście wojny w Ukrainie należą nie tylko separatystyczne Ludowe Republiki Doniecka i Ługańska, ale również podporządkowana polityce Kremla Białoruś. Wątpliwości nie budzi dzisiaj przyzwolenie Białorusi na rosyjską napaść ani też zaangażowanie rządu tego kraju we wsparcie działań zbrojnych wobec Ukrainy. Jawne, szeroko pojęte pośrednie uczestnictwo Białorusi w agresji na Ukrainę, jak i sama wojna spowodowały, iż obydwa kraje spotkały się z ostracyzmem na arenie międzynarodowej, silną krytyką oraz powodującymi daleko idące negatywne dla tych państw skutki w postaci różnego rodzaju sankcji, nakładanych na obydwa kraje zarówno przez organizacje międzynarodowe, jak również bilateralnie przez poszczególne państwa.

Od czasu brutalnej napaści Rosji na Ukrainę, tj. od 24 lutego 2022 r. do końca marca 2023 r., Unia Europejska wprowadziła wobec Rosji łącznie 10 pakietów sankcji o różnym charakterze, obejmującym zarówno osoby fizyczne, jak i podmioty gospodarcze, ale i również te o charakterze finansowym, gospodarczym, handlowym i politycznym, skuteczne *erga omnes*. Sankcje są regularnie rewidowane i przedłużane o kolejne 6 lub 12 miesięcy (w zależności od ich przedmiotu) lub modyfikowane, w zależności od tego, jakie skutki odnoszą zarówno w relacji do gospodarki rosyjskiej, ale i również w kontekście konsekwencji dla rynku europejskiego i szeroko pojętej gospodarki światowej, co dotyczy w szczególności sektora energetycznego i finansowego, transportu i logistyki oraz produkcji żywności. Jak można było się spodziewać w dobie globalizacji i silnych wzajemnych zależności pomiędzy gospodarką rosyjską a rynkami zagranicznymi, reakcja kluczowych światowych gospodarek na konflikt zbrojny Rosja–Ukraina odbije się nie tylko na Federacji Rosyjskiej, ale też na tychże gospodarkach, zmieniając w dość istotny sposób rozkład zależności, chociażby w światowym sektorze energetycznym. Wobec powyższego, zasadnym jest szersze spojrzenie na skutki, jakie wywołała zbrojna napaść Rosji na Ukrainę.

SANKCJE UNII EUROPEJSKIEJ WOBEC ROSJI W ZWIĄZKU Z JEJ DZIAŁANAMI DESTABILIZUJĄCYMI SYTUACJĘ W UKRAINIE DO LUTEGO 2022 R.

Sankcje wobec Rosji nakładane są przez Unię Europejską sukcesywnie od marca 2014 r., w związku z interwencją polityczno-wojskową na Krymie w lutym tego samego roku. Przyczynkiem do tego aktu agresji była podjęta przez Ukrainę próba przystąpienia do Unii Europejskiej, czego zagorzałym przeciwnikiem była Rosja. Odmowa w listopadzie 2013 r. przez ówczesnego prezydenta Ukrainy Wiktora Janukowycza podpisania umowy stowarzyszeniowej z Unią Europejską spotkała się z nieprzychylnością opinii publicznej, czego efektem był tzw. Euromajdan, protesty ludności, pogorszenie sytuacji gospodarczej Ukrainy i w konsekwencji wojna w Donbasie w parze z separatystycznymi zapędami samozwańczych Donieckiej i Ługańskiej Republik Ludowych. Przed wprowadzeniem sankcji, zarówno Rada ds. Zagranicznych UE, jak i szefowie rządów państw członkowskich spotykali się wielokrotnie, celem wypracowania wspólnego stanowiska w odpowiedzi na rosyjskie poczynania w Ukrainie.

Nie uległo wątpliwości, iż działania Rosji zasługują na potępienie, jako że naruszyła ona suwerenność i integralność terytorialną Ukrainy, a co więcej, że konieczne jest podjęcie stanowczych i skutecznych środków zaradczych, aby powstrzymać rosyjską agresję (czego zabrakło po napaści Rosji na Gruzję w 2008 r.). Takimi środkami miały wówczas być sankcje personalne, w tym zamrożenie kont bankowych oraz zakaz wjazdu na terytorium UE, sankcje finansowe oraz gospodarcze. Unia Europejska zagroziła również, że jeśli Władimir Putin nie doprowadzi do deeskalacji konfliktu, podjęte zostaną kroki o istotnym, negatywnym skutku dla bilateralnych relacji Rosja–Unia Europejska. Skutkiem braku pożądanej reakcji ze strony Rosji było wydanie w dniu 17 marca 2014 r. Rozporządzenia Rady (UE) nr 269/2014 w sprawie środków ograniczających w odniesieniu do działań podważających integralność terytorialną, suwerenność i niezależność Ukrainy lub im zagrażających. Jak czytamy w preambule Rozporządzenia 269/2014 z 17 marca 2014 r.: „W dniu 6 marca 2014 r. szefowie państw lub rządów państw członkowskich Unii stanowczo potępiłi niesprowokowane pogwałcenie przez Federację Rosyjską suwerenności i integralności terytorialnej Ukrainy i wezwali Federację Rosyjską do natychmiastowego wycofania swoich sił zbrojnych do miejsc ich stałego stacjonowania zgodnie ze stosownymi umowami. Wezwali Federację Rosyjską do umożliwienia międzynarodowym obserwatorom natychmiastowego dostępu. Szefowie państw lub rządów uznali, że decyzja Rady Najwyższej Autonomicznej Republiki Krymu o przeprowadzeniu referendum w sprawie przyszłego statusu tego terytorium jest sprzeczna z konstytucją Ukrainy

i w związku z tym – nielegalna”². Jak można się domyślać, Rosja nie potraktowała postulatów UE nazbyt poważnie, okazując z czasem daleko idącą pogardę dla podejmowanych przez UE działań.

Do 30 marca 2023 r. Rozporządzenie 269/2014 zmieniono łącznie 14 razy, przedmiotem zmian było głównie rozszerzenie kryteriów kwalifikacji osób i podmiotów gospodarczych na listę sankcyjną w celu zaostrzenia działań, mających z założenia zapobiegać dalszej eskalacji zbrodniczej aktywności Rosji wobec Ukrainy. W niektórych przypadkach poluzowano stosowanie środków ograniczających, poprzez wprowadzenie ściśle kontrolowanych odstępstw od przepisów sankcyjnych, w szczególności wobec osób i podmiotów, które:

- a. realizowały operacje, których zakończenie było warunkiem zastosowania sankcji o innym charakterze;
- b. świadczą usługi w łączności elektronicznej (operatorów telekomunikacyjnych);
- c. działają jako partnerzy humanitarni Unii;
- d. bankom, realizującym płatności za produkty rolne; oraz innym osobom i podmiotom „w celu pilnego zapobiegania zdarzeniu, które może mieć poważny i znaczący wpływ na zdrowie i bezpieczeństwo ludzi lub na środowisko, lub łagodzenia skutków takiego zdarzenia”³.

22 lipca 2014 r. Unia Europejska zwróciła się do Rosji o zaprzestanie zwiększania przepływu broni, sprzętu i żołnierzy na teren wschodniej Ukrainy i doprowadzenia do trwałego efektu deeskalacji konfliktu oraz wycofanie dodatkowych oddziałów wojskowych z terenów przygranicznych. W związku z faktem, że Rosja nie odpowiedziała na postulaty zawarte w konkluzjach Rady Europejskiej z 27 czerwca i 22 lipca 2014 r., zasadnym stało się wprowadzenie dalej idących niż wynikało to z Rozporządzenia 269/2014 środków ograniczających. Sankcje wprowadzono ostatecznie 31 lipca 2014 r., Rozporządzeniem Rady (UE) Nr 833/2014 UE, dotyczącym środków ograniczających w związku z działaniami Rosji destabilizującymi sytuację w Ukrainie.

² Rozporządzenie Rady (UE) nr 269/2014 z dnia 17 marca 2014 r. w sprawie środków ograniczających w odniesieniu do działań podważających integralność terytorialną, suwerenność i niezależność Ukrainy lub zagrażającym (Dz.U.L 78/6, 17.3.2014), https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.L_.2014.078.01.0006.01.POL&toc=OJ%3AL%3A2014%3A078%3ATOC [dostęp: 20.03.2023].

³ Decyzja Rady UE (WPZiB) 2022/1272 (3) dotycząca zmiany decyzji 2014/145/WPZiB, wprowadzająca dalsze odstępstwo od zamrażania aktywów i zakazu udostępniania środków finansowych i zasobów gospodarczych umieszczonym w wykazie osobom i podmiotom, w celu pilnego zapobiegania zdarzeniu, które może mieć poważny i znaczący wpływ na zdrowie i bezpieczeństwo ludzi lub na środowisko, lub łagodzenia skutków takiego zdarzenia, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=celex%3A32022R1273> [dostęp: 20.03.2023].

POROZUMIENIA MIŃSKIE

W okresie pomiędzy 12 września 2014 r. a 23 lutego 2022 r. stosowanie środków ograniczających wobec Rosji było kilkakrotnie przedłużane, jak również modyfikowane w kierunku zwiększenia zakresu ograniczeń, m.in. w związku z nasileniem się rosyjskiej agresji oraz faktem niedochowania przez Federację Rosyjską jej zobowiązań do deeskalacji konfliktu z Ukrainą, podjętych w ramach tzw. porozumień mińskich, obejmujących protokół miński z września 2014 r. oraz porozumienie Mińsk II z lutego 2015 r. W dniu 19 marca 2015 r. przywódcy państw członkowskich postanowili uzależnić stosowanie środków ograniczających wobec Rosji od realizacji porozumień mińskich. Można zaryzykować stwierdzenie, że do dzisiaj porozumienia mińskie stanowią dla Unii Europejskiej punkt odniesienia, dający jej podstawę do ciągłego przedłużania sankcji wobec Rosji, z uwagi na to, że ta nie realizuje swoich zobowiązań, wynikających z tychże porozumień. Protokół miński został podpisany przez przedstawicieli trilateralnej grupy kontaktowej, w tym ówczesnego prezydenta Ukrainy – Łeonida Kucznię, przedstawicielkę OBWE, ambasadora Rosji w Ukrainie oraz przywódców samozwańczych Republik Ludowych Donieckiej i Ługańskiej. Dokument ten obejmuje jedynie 12 postanowień, w tym m.in. zobowiązanie do natychmiastowego obustronnego zawieszenia broni, wdrożenie decentralizacji władzy i przyjęcie ustawy, która zapewni tymczasowe funkcjonowanie samorządu terytorialnego w części obwodu donieckiego i ługańskiego, zapewnienie OBWE możliwości stałego monitorowania sytuacji na granicy ukraińsko-rosyjskiej i utworzenie po obydwu jej stronach strefy bezpieczeństwa, usunięcie nielegalnych oddziałów zbrojnych sprzętu wojskowego oraz najemników z Ukrainy, natychmiastowe uwolnienie wszystkich jeńców i nielegalnie przetrzymywanych osób, przyjęcie programu odbudowy gospodarczej i przywrócenia aktywności ekonomicznej Donbasu⁴. Pół roku później, w lutym 2015 r., z braku wykonania postanowień protokołu mińskiego i w związku z nadal trwającą agresją zbrojną Rosji, do rozmów usiedli prezydenci Ukrainy, Rosji i Francji oraz kanclerz Niemiec. Rozmowy ponownie miały na celu doprowadzenie do rozwiązania konfliktu zbrojnego na wschodzie Ukrainy i zakończyły się podpisaniem porozumienia Mińsk II, które jest w zasadzie rozbudowaną wersją protokołu mińskiego, stąd nie będzie tu szerzej omawiane.

Realizacja przez głównych bohaterów porozumień mińskich, tj. Ukrainę i Rosję, wynikających z nich zobowiązań, pozostawiała wiele do życzenia, przy czym głównym zarzutem stawianym stronom przez kilka lat było to, iż postanowienia obu porozumień są martwe, a sytuacja jest patowa. Mińsk II miał być wykonany do końca

⁴ Protocol on the results of consultations of the Trilateral Contact Group (Minsk, 05/09/2014), <http://mfa.gov.ua/en/news-feeds/foreign-offices-news/27596-protocol-on-the-results-of-consultations-of-the-trilateral-contact-group-minsk-05092014> [dostęp: 28.03.2023].

2015 r. Po roku od zawarcia porozumienia konflikt zbrojny trwał w najlepsze, chociaż ujawnił nieco inne, mniej zaciekle i agresywne oblicze. Pięć lat później, na początku grudnia 2019 r., ówczesni przywódcy Ukrainy, Rosji, Niemiec i Francji spotkali się w Paryżu celem „wskrzeszenia” procesu pokojowego, o którym była mowa w porozumieniu Mińsk II⁵. Ukraina i Rosja potwierdziły wówczas swoje zobowiązania, ustalono nowe cele i terminy, niezmiennie uwzględniając zawieszenie ognia oraz dokonanie wymiany jeńców do końca 2019 r. Walk jednak nie zawieszono, wciąż trwały w lutym 2020 r.

Rosja i Ukraina nie mogły jednocześnie dojść do porozumienia w kwestii fizycznej realizacji porozumień mińskich. Z obserwacji wzajemnie adresowanych do siebie przez Rosję i Ukrainę zarzutów wynika, iż natura problemu była podobna do natury zagadnienia, co było pierwsze – jajko czy kura. Rosja warunkowała wykonanie swoich zobowiązań od decentralizacji władzy i właściwie wyłączenie spod wpływów Kijowa Donieckiej i Ługańskiej Republiki Ludowej, Ukraina zaś upierała się przy stanowisku, iż kluczowym dla niej wydarzeniem jest zaprzestanie ostrzałów i przywrócenie jej kontroli nad granicą ukraińsko-rosyjską w rejonie Donbasu. Upieranie się obydwu stron przy swoich stanowiskach nie mogło doprowadzić do kompromisu, w ramach którego, jak należy się spodziewać, nie będą miały znaczenia jakiegokolwiek kolejne próby ożywienia porozumień mińskich, dla których w zasadzie nie ma alternatywy, a i brak jest zasadności przyjmowania kolejnych jego wersji, skoro bohaterowie konfliktu nie są skorzy do ustępstw i żadna ze stron nie jest gotowa jako pierwsza zrealizować przyjętych na siebie zobowiązań. Z drugiej strony uderza pewna sprzeczność celów, wynikających zwłaszcza z przytoczonych tu spornych stanowisk stron. Trudno zakładać bowiem, że decentralizacja władzy i przystanie przez Kijów na autonomiczny, niezależny od władz Ukrainy charakter obwodu ługańskiego i donieckiego, pozostających *de facto* pod wpływem Rosji, sprzyjać będzie jednocześnie przywróceniu kontroli Ukrainy na granicy ukraińsko-rosyjskiej. Ta bowiem faktycznie przesunęłaby się w kierunku północnym i stałaby się granicą Ukrainy z Doniecką i Ługańską Republiką Ludową, co byłoby właściwie równoznaczne z oddaniem Donbasu Rosji. Sprzeczne, jak się wydaje, oczekiwania stron od początku skazywały realizację porozumień mińskich na porażkę, a panujące wśród obserwatorów konfliktu pomiędzy Białorusią a Rosją przekonanie, iż sytuacja w Donbasie osiągnęła *status quo* jest całkowicie uzasadnione. Należy oczekiwać, że tak długo, jak długo postanowienia porozumień mińskich, które pozostają aktualne, nie zostaną wykonane, Unia Europejska utrzyma reżim sankcyjny wobec Rosji.

⁵ Portal internetowy Deutsche Welle, *Ukraine conflict: Can the Minsk-2 peace deal with Russia be salvaged?*, <https://www.dw.com/en/ukraine-conflict-can-the-minsk-2-peace-deal-with-russia-be-salvaged/a-52346015> [dostęp: 28.03.2023].

SANKCJE UNII EUROPEJSKIEJ WOBEC FEDERACJI ROSYJSKIEJ W ZWIĄZKU Z WYPOWIEDZENIEM WOJNY UKRAINIE POCZĄWSZY OD LUTEGO 2022 R.

Na przestrzeni lat okazało się, że Rosja nadal żyje wizją stworzenia Noworosji, i – wobec niewykonania przez Ukrainę postanowień mińskich w najbardziej dla Rosji niewralgicznej kwestii – nie zawaha się przed realizacją imperialistycznych zapędów, niezależnie od tego, jakie niosłoby to za sobą koszty. Poczynając od bezprawnej aneksji Krymu w 2014 r., poprzez uznanie 8 lat później samozwańczych republik Donieckiej i Ługańskiej za terytoria niezależne i skierowanie na te obszary wojska, a tym samym sprowokowanie wojny z Ukrainą, Putin – we wrześniu 2022 r. – zapowiedział zamiar przyłączenia do Rosji ukraińskich obwodów: ługańskiego, donieckiego, zaporoskiego oraz chersońskiego. Jak można było oczekiwać, po raz trzeci od czasu aneksji Krymu, społeczność światowa zareagowała ostrą krytyką, zdecydowanie potępiając działania Rosji nie tylko wobec ich nielegalności, ale również z uwagi na ich brutalny charakter.

Pozostając głuchym na wezwania UE, organizacji międzynarodowych oraz wielu krajów, Rosja niezrażona nakładanymi na nią sankcjami, osłabiającymi ją gospodarczo, kontynuuje wrogą i agresywną politykę nie tylko wobec Ukrainy. W odpowiedzi na coraz to śmielsze poczynania Rosji wobec Ukrainy oraz podjęte przez nią działania wojenne, począwszy od lutego 2022 r. Unia Europejska przyjęła 10 pakietów sankcji. Restrykcje wycelowane zostały w stosunki gospodarcze z niekontrolowanymi przez rząd ukraiński obszarami w obwodzie donieckim i ługańskim, jak również bezpośrednio wobec Federacji Rosyjskiej. Na dzień 31 marca 2023 r. obowiązywały następujące środki ograniczające wobec Rosji:

- a. sankcje indywidualne, tj. wobec osób i podmiotów znajdujących się na listach sankcyjnych;
- b. w sektorze finansowym;
- c. w sektorze energetycznym;
- d. w sektorze transportu;
- e. wobec produktów podwójnego zastosowania i zaawansowanych produktów technologicznych;
- f. w zakresie wymiany handlowej – w odniesieniu do eksportu i importu;
- g. wyłączenie Rosji z zamówień publicznych i korzystania z europejskich pieniędzy;
- h. zawieszenie ruchu bezwizowego dla dyplomatów oraz obywateli rosyjskich

oraz

- i. sankcje wobec podmiotów szerzących dezinformację⁶.

Jak podaje Komisja Europejska na swoim portalu internetowym, „[...] Unia Europejska przyjmuje kompleksowy pakiet daleko idących sankcji mający na celu:

- ograniczenie zdolności Kremla do finansowania wojny;
- obciążenie rosyjskich elit politycznych odpowiedzialnych za inwazję realnymi kosztami gospodarczymi i politycznymi;
- uszczuplenie bazy gospodarczej Rosji.

Sankcje są dobrze przemyślane i ukierunkowane – uderzają w czułe punkty Rosji, wywierając możliwie najsilniejszy wpływ na rosyjskie elity polityczne, są także dobrze skoordynowane z działaniami naszych sojuszników⁷. Szefowie rządów krajów członkowskich UE oraz Komisja Europejska jednocześnie regularnie przyglądają się skutkom stosowanych środków ograniczających, zarówno dla rosyjskiej, jak i dla gospodarek poszczególnych państw unijnych oraz UE jako całości. Jest to szczególnie istotne z uwagi na konieczność odpowiednio uszczelniania lub luzowania polityki sankcyjnej, zapobiegania obchodzeniu sankcji w państwach trzecich i przez państwa trzecie, koordynowania i zarządzania działaniami informacyjnymi i sprawozdawczymi krajów członkowskich UE oraz reagowania na doświadczane przez państwa unijne sytuacje trudne bądź kryzysowe, co głównie ma związek z rynkiem surowców i energii, migracją uchodźców z Ukrainy oraz z zapewnieniem bezpieczeństwa żywnościowego.

Reakcja UE na zbrodniczą działalność Rosji była natychmiastowa. Po ogłoszeniu 21 lutego 2022 r. przez Władimira Putina uznania Donieckiej i Ługańskiej Republik Ludowych, Rada UE wydała Rozporządzenie Rady (UE) 2022/263 z dnia 23 lutego 2022 r. w sprawie środków ograniczających w odpowiedzi na uznanie niekontrolowanych przez rząd obszarów ukraińskich obwodów donieckiego i ługańskiego oraz nakazanie rozmieszczenia rosyjskich sił zbrojnych na tych obszarach. Postanowienia wspomnianego rozporządzenia zostały następnie znowelizowane Rozporządzeniem Rady (UE) 2022/626 z dnia 13 kwietnia 2022 r. oraz Rozporządzeniem Rady (UE) 2022/1903 z dnia 6 października 2022 r. w tej samej sprawie, odpowiednio w celu:

- a. przeciwdziałania kryzysowi humanitarnemu w obwodzie ługańskim i donieckim

oraz

- b. objęcia sankcjami również obwodów zaporoskiego i chersońskiego.

⁶ Oficjalna strona internetowa Unii Europejskiej, *Sankcje UE wobec Rosji w związku z inwazją na Ukrainę*, https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/stronger-europe-world/eu-solidarity-ukraine/eu-sanctions-against-russia-following-invasion-ukraine_pl [dostęp: 28.03.2023].

⁷ Ibidem.

Wprowadzono ograniczenia w handlu UE z obwodem donieckim, ługańskim, zaporoskim i chersońskim, w tym w szczególności:

1. zakaz importu towarów z tych obszarów;
2. zakaz eksportu niektórych towarów i technologii służących wykorzystaniu w kluczowych sektorach na wyżej wymienionych obszarach

oraz

3. restrykcje handlowo-inwestycyjne, dotyczące wybranych obszarów gospodarki we wspomnianych obwodach, a wraz z nimi zakaz świadczenia niektórych usług.

Zakazano równocześnie świadczenia usług turystycznych. Jak czytamy na portalu internetowym Rady UE, „Według Komisji Europejskiej od lutego 2022 r. UE zakazała eksportu do Rosji towarów o wartości 43,9 mld EUR i importu do UE towarów o wartości 91,2 mld EUR. Oznacza to, że w porównaniu z 2021 r. sankcjom podlega obecnie 49% eksportu i 58% importu”⁸.

Obok Rozporządzenia Rady (UE) 2022/263 w tym samym dniu znowelizowano postanowienia Rozporządzenia Rady (UE) 833/2014, zakazując sprzedaży, dostaw, transferu i eksportu w celu wykorzystania w Rosji towarów i technologii podwójnego zastosowania, jeśli przeznaczone zostaną do celów militarnych. Zgodnie z powyższym zabroniono świadczenia pomocy technicznej oraz usług finansowania nabycia tego typu towarów lub technologii. Jednocześnie zakazano dostaw, transferu, sprzedaży oraz eksportu do Rosji technologii służących wydobywaniu ropy. W zakresie ograniczeń finansowych UE uderzyła w ten sektor finansowy Rosji, zakazując finansowania Federacji Rosyjskiej, jej rządu oraz banku centralnego. Celem było ograniczenie dostępu do źródeł finansowania z rynku unijnego, co w zamysle miało w szczególności pozbawić Rosję w istotnym stopniu możliwości finansowania działań wojennych środkami pochodzącymi z UE.

Kolejny, trzeci pakiet sankcji pojawił się 28 lutego i 2 marca 2022 r.⁹, a jego przedmiotem były głównie sankcje o charakterze finansowym, mające na celu pozbawienie Rosji dostępu do euro i europejskich źródeł finansowania działań wojennych z poziomu Banku Centralnego Rosji oraz całkowite odcięcie agresora od banknotów euro. Siedem banków zostało wykluczonych z systemu SWIFT. Zakazano wówczas

⁸ Portal internetowy Rady Unii Europejskiej, *Sankcje UE wobec Rosji w pytaniach i odpowiedziach*, <https://www.consilium.europa.eu/pl/policies/sanctions/restrictive-measures-against-russia-over-ukraine/sanctions-against-russia-explained/>, (wartość eksportu, objęta sankcjami to 43,9 mld EUR, a importu to 91,2 mld EUR – dopisek autorów) [dostęp: 28.03.2023].

⁹ Oficjalny portal Rady UE i Rady Unii Europejskiej, *UE przyjmuje nowy zestaw środków w odpowiedzi na agresję wojskową Rosji wobec Ukrainy*, <https://www.consilium.europa.eu/pl/press/press-releases/2022/02/28/eu-adopts-new-set-of-measures-to-respond-to-russia-s-military-aggression-against-ukraine/> [dostęp: 29.03.2023].

także przyszłej współpracy i jakiegokolwiek lokowania środków w przyszłe projekty, realizowane przez Rosyjski Fundusz Inwestycji. Zamknięta została, bez dostępu do lotnisk, przestrzeń powietrzna UE dla rosyjskich przewoźników. Czwarty pakiet sankcji gospodarczych ujrzał światło dzienne 15 marca 2022 r.¹⁰, uderzając w rosyjski sektor energetyczny poprzez zakaz nowych inwestycji oraz ograniczenia wywozowe technologii, sprzętu i usług mających zastosowanie w tym sektorze. Zaostrzono restrykcje wobec wywozu produktów podwójnego zastosowania oraz handlu żelazem i stalą. Pogłębiano jednocześnie utrudnienia w zakresie pozyskiwania finansowania poprzez zakazanie świadczenia na terenie Rosji usług ratingowych. Niektóre rosyjskie przedsiębiorstwa państwowe pozbawione zostały możliwości realizacji jakichkolwiek transakcji z UE. Sankcje dotknęły również handlu towarami luksusowymi. Na koniec marca 2023 r., sankcjami objęte było ok. 70% aktywów rosyjskiego sektora bankowego¹¹. Ponadto, zamrożonych zostało w UE 21,5 mld EUR aktywów oraz 300 mld EUR aktywów Centralnego Banku Rosji zablokowane w UE oraz krajach G-7.

8 kwietnia 2022 r. wdrożono piąty pakiet sankcji, dla którego przyczynkiem, zgodnie z argumentacją Rady UE było kontynuowanie przez Rosję wojny z Ukrainą oraz „doniesienia o aktach okrucieństwa popełnionych przez siły zbrojne Rosji w różnych ukraińskich miastach”¹². Sankcje uderzyły przede wszystkim w sektor surowcowy Rosji, zakazano bowiem importu z Rosji węgla i innych paliw kopalnych. Komisja Europejska wskazała skutki, jakie będzie miał zakaz importu rosyjskiego węgla, którego wartość oszacowano na 8 mld euro rocznie. W odniesieniu do eksportu z UE do Rosji, jego łączną wartość oszacowano na 22,8 mld euro, co stanowi 25% unijnego eksportu przed inwazją, zaś wartość importu do UE z Rosji to kwota do 17 mld euro rocznie¹³. Dodatkowo zamknięto unijne porty morskie dla statków rosyjskich oraz zakazano eksportu do Rosji paliwa do silników odrzutowych i importu z Rosji drewna, cementu, owoców morza i alkoholu. W sektorze finansowym do listy podmiotów, objętych zakazem dokonywania transakcji, dołączyły 4 kluczowe banki rosyjskie.

¹⁰ Oficjalny portal Rady UE i Rady Europejskiej, *Agresja wojskowa Rosji na Ukrainę: czwarty pakiet unijnych sankcji sektorowych i indywidualnych*, <https://www.consilium.europa.eu/pl/press/press-releases/2022/03/15/russia-s-military-aggression-against-ukraine-fourth-eu-package-of-sectoral-and-individual-measures/> [dostęp: 29.03.2023].

¹¹ Portal internetowy Komisji Europejskiej, *Sankcje UE wobec Rosji w związku z inwazją na Ukrainę*, https://eu-solidarity-ukraine.ec.europa.eu/eu-sanctions-against-russia-following-invasion-ukraine_pl [dostęp: 29.03.2023].

¹² Oficjalny portal Rady UE i Rady Europejskiej, *UE przyjmuje piąty pakiet sankcji wobec Rosji w związku z jej agresją wojskową na Ukrainę*, UE przyjmuje piąty pakiet sankcji wobec Rosji w związku z jej agresją wojskową na Ukrainę – Consilium (europa.eu) [dostęp: 29.03.2023].

¹³ Ibidem.

W dniach 30–31 maja 2022 r. na nadzwyczajnym posiedzeniu Rady Europejskiej uzgodniono kolejny, szósty pakiet sankcji, które wprowadzono 3 czerwca 2022 r.¹⁴. Ponownie restrykcje wycelowano w rosyjski sektor energetyczny, a docelowo w budżet państwa, zakazując importu oraz transportu drogą morską z Rosji do UE ropy surowej i produktów ropopochodnych. Wcześniej, bo w marcu 2022 r., decyzję o zakazie importu ropy z Rosji podjęło USA, a Wielka Brytania zadeklarowała wprowadzenie podobnych restrykcji do końca 2022 r. Z uwagi na fakt, że ropa transportowana jest bądź to drogą morską, bądź ropociągami, UE wprowadziła tymczasowe odstępstwo od zakazu importu ropy z Rosji rurociągiem dla tych krajów, które nie mają dostępu do morza (np. Węgry, Słowacja, do których przesył ropy odbywa się rosyjskim rurociągiem Drużba). Ponadto wykluczono z systemu SWIFT trzy kolejne rosyjskie banki. Siódmy, dostosowawczy pakiet sankcji, którego celem było „[...] zaostrzenie istniejących sankcji gospodarczych wobec Rosji, usprawnienie ich wdrażania i zwiększenie ich skuteczności”¹⁵. Zostały przyjęte 21 lipca 2022 r.

6 października 2022 r., w następstwie wspomnianego już ogłoszenia przez Władimira Putina planu przyłączenia do Rosji obwodu ługańskiego, donieckiego, chersońskiego i zaporoskiego, UE zaimplementowała do ustawodawstwa unijnego ósmy pakiet sankcji¹⁶. Pakiet ten i przewidziane w nim rozwiązania były o tyle istotne, że łądziły restrykcje nałożone przez UE w czerwcu 2022 r., które obok zakazu importu rosyjskiej ropy drogą morską, przewidywały również zakaz świadczenia usług transportu morskiego, pomocy technicznej, usług pośrednictwa, finansowania lub pomocy finansowej, związanych z transportem morskim ropy i produktów naftowych z Rosji do państw trzecich. Decyzja ta, jak można się domyślać, spowodowała poruszenie nie tylko w Rosji, ale także wśród importerów rosyjskiej ropy spoza UE, w tym spoza unijnych krajów G-7, tj. Wielkiej Brytanii, Japonii i USA. Z całą pewnością nie pozostała ona także bez wpływu na rosyjski handel ropą naftową z Chinami, Indiami, a ostatnio i Turcją (choć w przypadku Chin transport ropy odbywa się rosyjskim rurociągiem WSTO). Ósmym pakietem sankcji, pracując, co istotne, od marca 2022 r. nad przyspieszeniem

¹⁴ Oficjalny portal Rady UE i Rady Europejskiej, *Agresja Rosji na Ukrainę: UE przyjmuje szósty pakiet sankcji*, <https://www.consilium.europa.eu/pl/press/press-releases/2022/06/03/russia-s-aggression-against-ukraine-eu-adopts-sixth-package-of-sanctions/> [dostęp: 30.03.2023].

¹⁵ Oficjalny portal Rady UE i Rady Europejskiej, *Kalendarium – sankcje UE wobec Rosji w sprawie Ukrainy*, <https://www.consilium.europa.eu/pl/policies/sanctions/restrictive-measures-against-russia-over-ukraine/history-restrictive-measures-against-russia-over-ukraine/> [dostęp: 30.03.2023].

¹⁶ Oficjalny portal Rady UE i Rady Europejskiej, *UE przyjmuje nowy pakiet sankcji wobec Rosji w związku z bezprawną aneksją ukraińskich obwodów: donieckiego, ługańskiego, zaporoskiego i chersońskiego*, <https://www.consilium.europa.eu/pl/press/press-releases/2022/10/06/eu-adopts-its-latest-package-of-sanctions-against-russia-over-the-illegal-annexation-of-ukraine-s-donetsk-luhansk-zaporizhzhia-and-kherson-regions/> [dostęp: 30.03.2023].

uniezależnienia się od surowców energetycznych z Rosji, UE zapewniła sobie podstawę do wprowadzenia tzw. pułapu cenowego, dotyczącego rosyjskiej ropy, transportowanej drogą morską do państw trzecich oraz dalszych restrykcji w transporcie morskim ropy i produktów ropopochodnych z Rosji do państw trzecich.

Ograniczenie, a nawet zaprzestanie importu węgla z Rosji oraz zastosowane przez państwo środki odwetowe w postaci konsekwentnego ograniczania przesyłu gazu ziemnego, nie były równie kontrowersyjne co zakazy obowiązujące w imporcie i transporcie ropy, o czym kraje członkowskie przekonały się chociażby w trakcie ustalania poziomu pułapu cenowego. Ostatecznie, 3 grudnia 2022 r., po konsultacji z krajami tzw. koalicji na rzecz pułapów cenowych, Rada UE ustaliła pułap cenowy dla ropy naftowej, olejów ropy naftowej oraz olejów otrzymywanych z minerałów bitumicznych na poziomie 60 USD za baryłkę¹⁷. Pułap zaczął obowiązywać 5 grudnia 2022 r. W praktyce oznacza to zwolnienie spod zakazu transportu morskiego ropy naftowej lub produktów ropopochodnych, które pochodzą lub są eksportowane z Rosji, jeżeli zostały zakupione po cenie niższej lub równej pułapowi cenowemu. Przewidziano, że efektywność mechanizmu pułapu cenowego będzie analizowana co 2 miesiące, celem dostosowania go do zmian rynkowych, a sam pułap cenowy będzie co najmniej 5% niższy niż średnia cena rynkowa rosyjskiej ropy i produktów ropopochodnych. Pierwszego przeglądu funkcjonowania mechanizmu pułapu cenowego dokonano 4 lutego 2023 r., wprowadzając pułapy cenowe dla produktów naftowych przecenionych oraz produktów naftowych premium. Warto przypomnieć również, że zdecydowanie wzrosły stawki ubezpieczeń rosyjskich transportów morskich.

Dziewiąty pakiet sankcji, wprowadzony 16 grudnia 2022 r., nałożył całkowity zakaz eksportu do Rosji produktów i technologii podwójnego zastosowania oraz silników dronów, jak też zakaz inwestycji w sektorze górniczym i przeprowadzania transakcji z rosyjskim Bankiem Rozwoju Regionalnego. Ostatni – na dzień zakończenia pracy nad niniejszym opracowaniem – pakiet sankcji wprowadzono 25 lutego 2023 r. Rada UE zdecydowała o dalszym zaostrzeniu restrykcji i zakazaniu eksportu do Rosji technologii krytycznych i wyrobów przemysłowych, w tym m.in. pojazdów specjalistycznych i części zamiennych do ciężarówek i silników odrzutowych; przedmiotów, które mogą sprzyjać postępowi technologicznemu w rosyjskim sektorze obrony i bezpieczeństwa, w tym w szczególności komponentów elektronicznych, znajdujących zastosowanie w systemach uzbrojenia. W celu zapobieżenia obchodzeniu sankcji, zakazano tranzytu przez Rosję eksportowanych z UE towarów i technologii podwójnego zastosowania.

Za nieprzestrzeganie unijnych sankcji wobec Rosji grozić będzie odpowiedzialność karna z uwagi na podjętą przez Radę UE pod koniec listopada 2022 r. decyzję o dodaniu

¹⁷ Oficjalny portal Rady UE i Rady Europejskiej, *Rosyjska ropa naftowa: UE uzgadnia pułap cenowy*, <https://www.consilium.europa.eu/pl/press/press-releases/2022/12/03/russian-oil-eu-agrees-on-level-of-price-cap/> [dostęp: 30.03.2023].

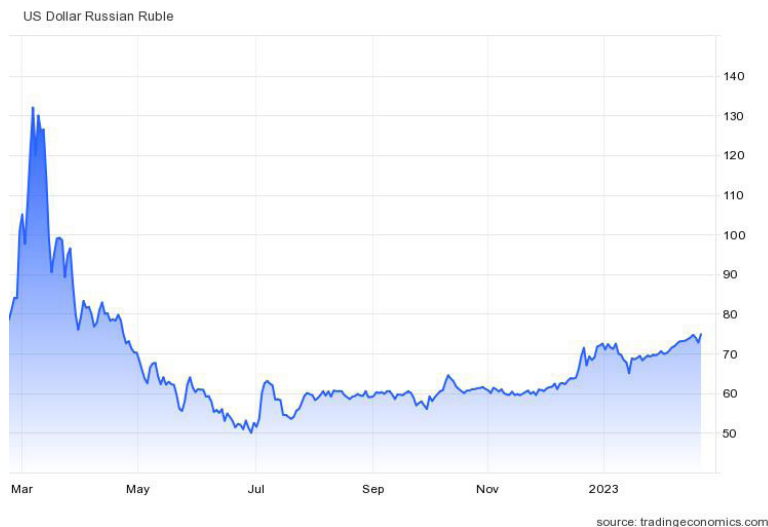
naruszania sankcji do unijnego wykazu przestępstw. W celu ujednoczenia definicji przestępstw polegających na naruszaniu sankcji oraz kar za tego typu naruszenia, KE zaproponować ma stosowną dyrektywę.

WPŁYW SANKCJI UE WOBEC ROSJI NA GOSPODARKĘ PAŃSTWA

Poniżej przedstawiono wybrane dane rosyjskiej gospodarki w okresie nałożenia oraz funkcjonowania sankcji. W celu zilustrowania potencjalnego wpływu sankcji, okres ten w większości przypadków obejmuje cały 2022 r., jednak analiza niektórych ze wskaźników ograniczona jest dostępnością danych.

Rynki finansowe zareagowały w sposób natychmiastowy na agresję Rosji w Ukrainie oraz kolejno wprowadzane pakiety sankcji. Doszło do załamania się rosyjskiej waluty. W kwietniu 2022 r. kurs rubla obniżył się do poziomu 130 za dolara amerykańskiego, który był najniższym poziomem w analizowanym okresie. Efekt załamania waluty był krótkotrwały. W kolejnych miesiącach 2022 r. obserwujemy proces aprecjacji, który trwa do lipca, kiedy rubel osiąga swój najwyższy poziom, tj. 50 za dolara, a następnie dochodzi do stopniowej deprecjacji. Pod koniec roku kurs rubla oscyluje poniżej 70 za dolara, przy słabym napływie waluty obcej do gospodarki narodowej. Sankcje oraz nowe ograniczenie wprowadzone na przełomie 2022 oraz 2023 r., dotyczące embarga na import surowców energetycznych oraz stosowania obniżonych cen energii doprowadziło do ograniczenia popytu na rosyjską walutę. Niższa sprzedaż energii, głównego towaru eksportowego, wzmacniała trend dalszej deprecjacji waluty. Siła tego zjawiska przeważała nad ruchami Banku Centralnego Rosji, który od początku 2023 r. interweniował na rynku walutowym, sprzedając rezerwy walutowe w celu zbilansowania mniejszego napływu kapitału do Rosji. Stopy procentowe utrzymywane były na niezmiennym poziomie 7,5%.

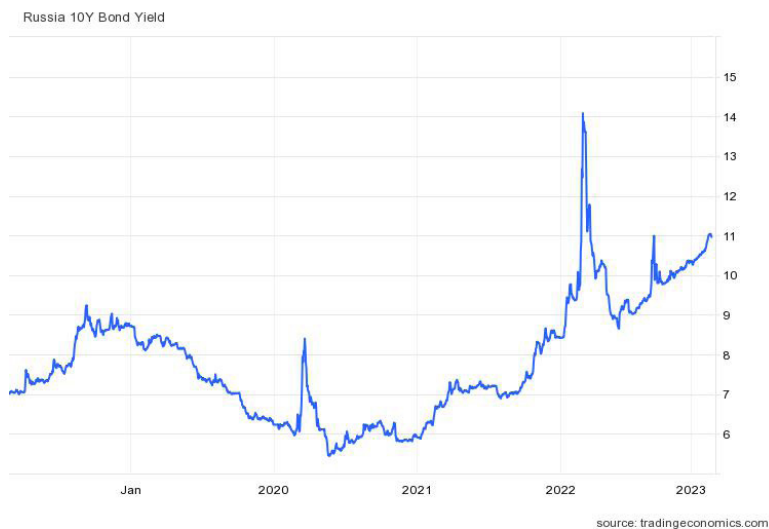
Wykres 1.
Kurs waluty RUB/USD w wybranym okresie



Źródło: Rosja – Waluta | 1996–2023 Dane | 2024–2025 Prognozy
TE (tradingeconomics.com) [dostęp: 23.02.2023].

Podobnie negatywny efekt jest wyraźnie widoczny na rynku długu. Ilustruje to wykres 2 (poniżej). Rentowność długoterminowych obligacji Skarbu Państwa wzrosły niemal dwukrotnie. Szczyt nałożył się na moment agresji i zaostrzenia sankcji będących ich bezpośrednią konsekwencją. Świadczy to o wyraźnym wzroście ryzyka dotyczącego wiarygodności Rosji oraz pogorszeniu sentymentów wśród inwestorów – obligatariuszy. Analiza danych w dalszym horyzoncie czasu pokazuje nieznaczne uspokojenie emocji na rynku, jednak teza o odbudowaniu wiarygodności przez Rosję byłaby dalece przesadzona. Od połowy 2022 r. obserwujemy postępujący wzrost ryzyka wypłacalności.

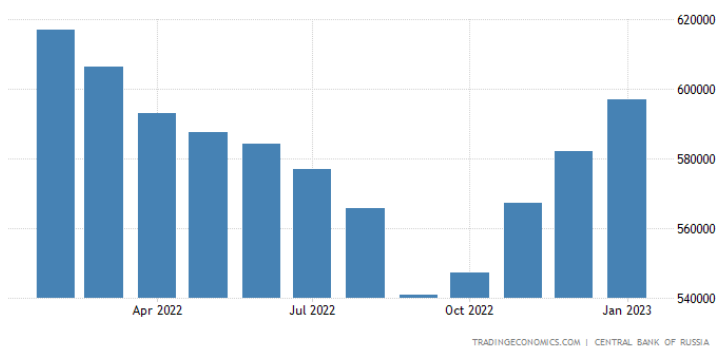
Wykres 2.
Rentowność 10-letnich obligacji Rosji



Źródło: tradingeconomics.com [dostęp: 23.02.2023].

Dane Centralnego Banku Rosji wskazują na stopniową utratę rezerw warunkowych w całym 2022 r., po czym ich odbudowywanie na przełomie lat 2022 oraz 2023.

Wykres 3.
Poziom rezerw walutowych w Rosji

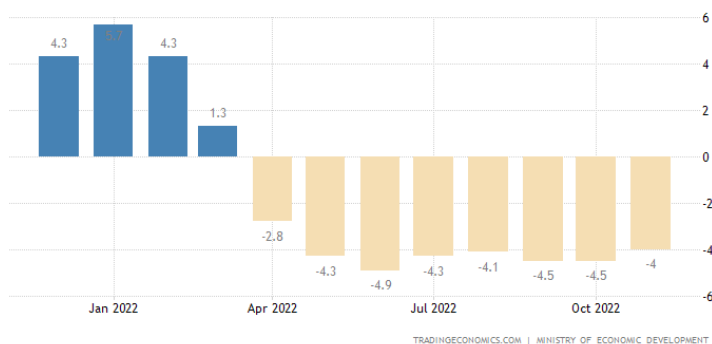


Źródło: Rosja – Waluta | 1996–2023 Dane | 2024–2025 Prognozy
TE (tradingeconomics.com) [dostęp: 23.02.2023].

Wpływ sankcji na gospodarkę Rosji ilustrują dane dotyczące PKB. Na moment pisania niniejszego opracowania ich dostępność kończy się na listopadzie 2022 r. Miesięczne zmiany PKB (w ujęciu rocznym) zostały przedstawione na wykresie 4.

W listopadzie gospodarka Rosji skurczyła się o 4%. Należy zwrócić uwagę, że listopad to ósmy miesiąc z rzędu, w którym gospodarka rosyjska doświadcza spadku. Jednym z powodów recesji, na który wskazuje Bank Centralny Rosji są niedobory siły roboczej, spowodowane mobilizacją wojskową. W 2022 r. rosyjska gospodarka odczuwa sankcje ze strony państw zachodnich w odwecie za inwazję na Ukrainę. Od początku roku do listopada 2022 r. gospodarka zmniejszyła się o 2,1% w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego.

Wykres 4.
Miesięczne dynamiki PKB w Rosji (dane w ujęciu rocznym)

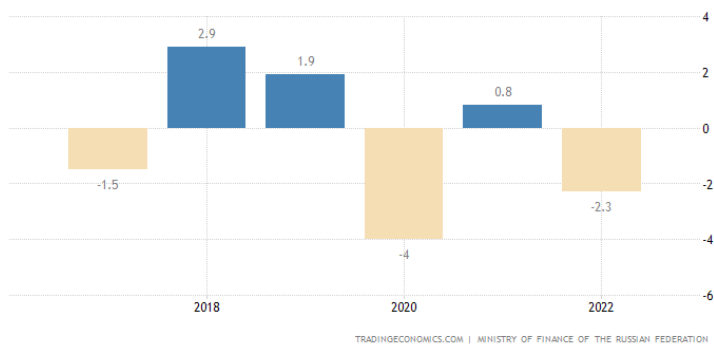


Źródło: tradingeconomics.com [dostęp: 23.02.2023].

Obniżeniu perspektyw gospodarczych i spadkowi PKB towarzyszyło również pogorszenie sytuacji finansów publicznych. Rosja odnotowała drugi najwyższy poziom deficytu budżetowego. Sięgnął on poziomu $-2,3\%$ PKB. Warto zauważyć, że najwyższy deficyt w analizowanym okresie dotyczył 2020 r., w którym budżety krajowe zmagaly się z negatywnymi efektami pandemii COVID-19. Jak podaje Ministerstwo Finansów Federacji Rosyjskiej, całkowity deficyt wyniósł 3,3 bln rubli, a wydatki ukształtowały się na poziomie 31,11 bln rubli. Wpływ na deficyt miały zmiany zarówno po stronie dochodowej, jak i wydatkowej budżetu. Obok wzrostu wydatków związanego z wojną w Ukrainie spadły dochody z eksportu w wyniku wprowadzonych sankcji.

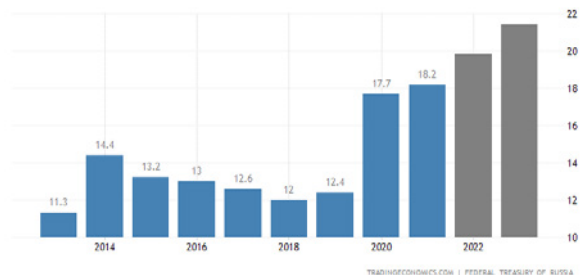
Napięcia po stronie fiskalnej przełożyły się na wzrost zadłużenia mierzonego wskaźnikiem dług/PKB. Jego wysokość osiągnęła historyczny poziom $18,2\%$ w 2022 r.

Wykres 5.
Deficyt budżetowy Rosji



Źródło: tradingeconomics.com [dostęp: 23.02.2023].

Wykres 6.
Dług publiczny

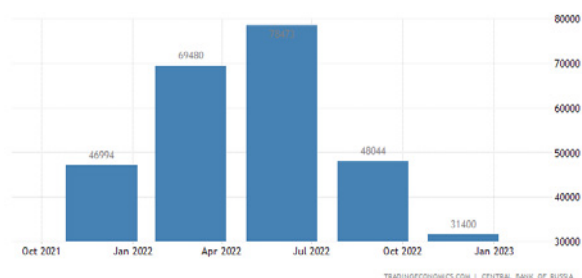


Źródło: tradingeconomics.com [dostęp: 23.02.2023].

Najwyższa nadwyżka w rachunku obrotów bieżących dotyczyła II kw. 2022 r. i przekroczyła wartość 76 mld USD. Unijne embargo na ropę i wspomniane już wcześniej limity cenowe oraz dodatkowo wstrzymanie przez Rosję eksportu gazu do Europy, doprowadziło do obniżenia przychodów z eksportu dla rosyjskiej gospodarki. W tym samym czasie import utrzymał się na niższym poziomie.

Łączny efekt tych zjawisk polegał na obniżeniu nadwyżki w rachunku obrotów bieżących w III kw. oraz IV kw. 2022 r. Dane wskazują na gwałtowny spadek do poziomów odpowiednio 48 oraz 31,4 mld USD.

Wykres 7.
Saldo rachunku bieżącego w Rosji



Źródło: tradingeconomics.com [dostęp: 23.02.2023].

PODSUMOWANIE

Mając na uwadze działania podejmowane przez UE i jej partnerów wobec Rosji w obliczu ataku na Ukrainę, UE z pewnością należy się pochwała za szybką i sprawną reakcją, stanowczość w decydowaniu oraz konsekwencję w podejmowaniu kolejnych kroków, mających osłabić bazę przychodową Rosji oraz zmotywować ją do zaprzestania wojny z Ukrainą i prowadzenia agresywnej polityki zagranicznej. Koordynacja działań państw członkowskich wobec rynkowych skutków wojny oraz trudnej relacji polityczno-gospodarczej Rosji z UE, wydaje się nie budzić zastrzeżeń, a dla obserwatora z zewnątrz sprawność działania unijnych organów jawi się nawet jako zaskakująco wysoka.

Sytuacja jest dość skomplikowana, a Rosja nie funkcjonuje w próżni, stąd właściwie – jak wynika z obserwacji zmieniających się uwarunkowań na rynkach zagranicznych – nie jest możliwe osiągnięcie w pełni oczekiwanych efektów nakładanych na Rosję sankcji. Choć UE stosunkowo dobrze radzi sobie z zapewnieniem dostaw gazu, na czym niewątpliwie zyskały Stany Zjednoczone, które w znaczącym stopniu zajęły pozycję Rosji w obszarze dostaw tego surowca do UE, nie wydaje się, aby Rosja mocno ucierpiała w związku ze zmianą rozkładu sił w międzynarodowym handlu gazem. Jeśli chodzi o ropę, tu również zyskały USA. Jak wynika z danych Eurostatu, spadek importu ropy z Rosji został zrekompensowany wzrostem importu właśnie ze Stanów Zjednoczonych oraz z Norwegii. Federacja Rosyjska w związku z utratą znaczącego odbiorcy odgraża się, że nie będzie dostarczać ropy do krajów, które stosują wobec niej sankcje. Scenariusz ten wydaje się być możliwy, jako że poza UE są państwa chętne na rosyjskie surowce energetyczne, co oznacza, że rosyjski biznes

naftowy nie odczuje sankcji UE tak dotkliwie, jak tego oczekiwano. Co więcej – na dzień zakończenia prac nad niniejszym opracowaniem – opisywany wcześniej pułap cenowy również okazuje się nie mieć dla dostaw rosyjskiej ropy negatywnych skutków. Wynika to z faktu, że cena za baryłkę rosyjskiej ropy (Urals) waha się ostatnio poniżej pułapu cenowego.

Pomimo skuteczności we wprowadzaniu środków ograniczających, niewątpliwym wyzwaniem dla UE, a jednocześnie testem jedności i jednogłośnieości, będzie nadal rodzaj i zakres stosowanych sankcji. Różnorakie uwarunkowania, w tym partykularne interesy krajów członkowskich UE nierzadko decydować będą o rozbieżności podejścia do nakładania kolejnych restrykcji. Dodatkowo UE będzie musiała się mierzyć ze stanowiskiem innych wpływowych gospodarek, w tym w szczególności USA, Japonii oraz Chin. Ciekawym źródłem paliw i surowców energetycznych jest pomijana dotąd baza surowcowa Iranu, który nadal jest mocno osankcjonowany przez amerykański *Office of Foreign Assets Control* (OFAC) i właściwie przez USA kontrolowany.

Ostatnim aspektem, którego nie wolno pominąć, jest obchodzenie sankcji. Okazuje się, że jest to zjawisko dość częste. O analizę tego procederu pokusił się między innymi Polski Instytut Spraw Międzynarodowych (PISM)¹⁸ (patrz również Biuletyn PISM nr 161 (2580) (19 października 2022 r.). Konkluzje PISM prowadzą do wniosku, że nie tylko przed UE, ale też przed krajami G-7 stoi poważne wyzwanie, mające polegać na ujednoczeniu standardów penalizacji naruszania sankcji. Jak stwierdza PISM, popularną praktyką jest obchodzenie sankcji nie tylko przez samą Rosję, która ukrywa transakcje handlu towarami objętymi embargiem, w czym pośredniczą podmioty z państw spoza UE, ale też inne kraje, które nie podlegają jurysdykcji UE, jako że nie dotyczą ich wprost sankcje obowiązujące na terenie UE. Rosja stara się importować zakazane towary od państw trzecich, rozliczać się barterem, fałszować kody celne, przewozić towary tzw. flotą cienia (czyli korzystając z liczącej ponad 400 tankowców floty, pływającej pod innymi banderami, do których surowiec przeładowywany jest na otwartym morzu) oraz rozliczać się rublami. Wyżej wymienione działania, aby im skutecznie zapobiec, wymagają skoordynowanych działań nie tylko UE.

¹⁸ Portal Polskiego Instytutu Spraw Międzynarodowych, *Sankcje wobec Rosji – metody ich obchodzenia i wyzwania dla UE*, <https://www.pism.pl/publikacje/sankcje-wobec-rosji-metody-ich-obchodzenia-i-wyzwania-dla-ue> [dostęp: 20.03.2023].

BIBLIOGRAFIA

Clausewitz C., *O wojnie*, Wydawnictwo Bellona, Warszawa 2010.

Protocol on the results of consultations of the Trilateral Contact Group (Minsk, 05/09/2014), <http://mfa.gov.ua/en/news-feeds/foreign-offices-news/27596-protocol-on-the-results-of-consultations-of-the-trilateral-contact-group-minsk-05092014> [dostęp: 20.03.2023].

Akty prawne

Rozporządzenie Rady (UE) nr 269/2014 z dnia 17 marca 2014 r. w sprawie środków ograniczających w odniesieniu do działań podważających integralność terytorialną, suwerenność i niezależność Ukrainy lub zagrażającym (Dz.U.L 78/6, 17.3.2014), https://eur-lex.europa.eu/legalcontent/PL/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.L_.2014.078.01.0006.01.POL&toc=OJ%3AL%3A2014%3A078%3ATOC [dostęp: 20.03.2023].

Rozporządzenie Rady (UE) Nr 833/2014 UE z dnia 31 lipca 2014 roku, dotyczące środków ograniczających w związku z działaniami Rosji destabilizującymi sytuację na Ukrainie (Dz.U. L 229 z 31.7.2014, str. 1–11), <https://eurlex.europa.eu/legalcontent/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32014R0833&qid=1681339036095> [dostęp: 20.03.2023].

Decyzja Rady UE (WPZiB) 2022/1272 dotycząca zmiany decyzji 2014/145/WPZiB, wprowadzająca dalsze odstępstwo od zamrażania aktywów i zakazu udostępniania środków finansowych i zasobów gospodarczych umieszczonym w wykazie osobom i podmiotom, w celu pilnego zapobiegania zdarzeniu, które może mieć poważny i znaczący wpływ na zdrowie i bezpieczeństwo ludzi lub na środowisko, lub łagodzenia skutków takiego zdarzenia, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=celex%3A32022R1273> [dostęp: 20.03.2023].

Źródła internetowe

Portal Polskiego Instytutu Spraw Międzynarodowych, *Sankcje wobec Rosji – metody ich obchodzenia i wyzwania dla UE*, <https://www.pism.pl/publikacje/sankcje-wobec-rosji-metody-ich-obchodzenia-i-wyzwania-dla-ue> [dostęp: 20.03.2023].

Oficjalna strona internetowa Unii Europejskiej, *Sankcje UE wobec Rosji w związku z inwazją na Ukrainę*, https://eu-solidarity-ukraine.ec.europa.eu/eu-sanctions-against-russia-following-invasion-ukraine_pl [dostęp: 29.03.2023].

- Oficjalny portal Rady UE i Rady Unii Europejskiej, *UE przyjmuje nowy zestaw środków w odpowiedzi na agresję wojskową Rosji wobec Ukrainy*, <https://www.consilium.europa.eu/pl/press/press-releases/2022/02/28/eu-adopts-new-set-of-measures-to-respond-to-russia-s-military-aggression-against-ukraine/> [dostęp: 29.03.2023].
- Oficjalny portal Rady UE i Rady Europejskiej, *Agresja wojskowa Rosji na Ukrainę: czwarty pakiet unijnych sankcji sektorowych i indywidualnych*, <https://www.consilium.europa.eu/pl/press/press-releases/2022/03/15/russia-s-military-aggression-against-ukraine-fourth-eu-package-of-sectoral-and-individual-measures/> [dostęp: 29.03.2023].
- Oficjalny portal Rady UE i Rady Europejskiej, *Agresja Rosji na Ukrainę: UE przyjmuje szósty pakiet sankcji*, <https://www.consilium.europa.eu/pl/press/press-releases/2022/06/03/russia-s-aggression-against-ukraine-eu-adopts-sixth-package-of-sanctions/> [dostęp: 30.03.2023].
- Oficjalny portal Rady UE i Rady Europejskiej, *Kalendarium – sankcje UE wobec Rosji w sprawie Ukrainy*, <https://www.consilium.europa.eu/pl/policies/sanctions/restrictive-measures-against-russia-over-ukraine/history-restrictive-measures-against-russia-over-ukraine/> [dostęp: 30.03.2023].
- Oficjalny portal internetowy Rady Unii Europejskiej, *Sankcje UE wobec Rosji w pytaniach i odpowiedziach*, <https://www.consilium.europa.eu/pl/policies/sanctions/restrictive-measures-against-russia-over-ukraine/sanctions-against-russia-explained/> [dostęp: 28.03.2023].
- Oficjalny portal Rady UE i Rady Europejskiej, *UE przyjmuje piąty pakiet sankcji wobec Rosji w związku z jej agresją wojskową na Ukrainę*, – Consilium (europa.eu) [dostęp: 29.03.2023].
- Portal internetowy Deutsche Welle, *Ukraine conflict: Can the Minsk-2 peace deal with Russia be salvaged?*, <https://www.dw.com/en/ukraine-conflict-can-the-minsk-2-peace-deal-with-russia-be-salvaged/a-52346015> [dostęp 20.03.2023].
- Oficjalny portal Rady UE i Rady Europejskiej, *Kalendarium – sankcje UE wobec Rosji w sprawie Ukrainy*, <https://www.consilium.europa.eu/pl/policies/sanctions/restrictive-measures-against-russia-over-ukraine/history-restrictive-measures-against-russia-over-ukraine/> [dostęp: 20.03.2023].
- Oficjalny portal Rady UE i Rady Europejskiej, *UE przyjmuje nowy pakiet sankcji wobec Rosji w związku z bezprawną aneksją ukraińskich obwodów: donieckiego, ługańskiego, zaporoskiego i chersońskiego*, <https://www.consilium.europa.eu/pl/press/press-releases/2022/10/06/eu-adopts-its-latest-package-of-sanctions-against-russia-over-the-illegal-annexation-of-ukraine-s-donetsk-luhansk-zaporizhzhia-and-kherson-regions/> [dostęp: 30.03.2023].
- Oficjalny portal Rady UE i Rady Europejskiej, *Rosyjska ropa naftowa: UE uzgadnia pułap cenowy*, <https://www.consilium.europa.eu/pl/press/press-releases/2022/12/03/russian-oil-eu-agrees-on-level-of-price-cap/> [dostęp: 30.03.2023].

Oficjalny portal internetowy Europejskiego Urzędu Statystycznego Eurostat, (https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Russia-EU_-_international_trade_of_main_product_groups) [dostęp: 20.03.2023].

Portal internetowy Trading Economics, tradingeconomics.com [dostęp: 23.02.2023].

Portal internetowy Deutsche Welle, *Ukraine conflict: Can the Minsk-2 peace deal with Russia be salvaged?*, <https://www.dw.com/en/ukraine-conflict-can-the-minsk-2-peace-deal-with-russia-be-salvaged/a-52346015> [dostęp: 28.03.2023].

Protocol on the results of consultations of the Trilateral Contact Group (Minsk, 05/09/2014), <http://mfa.gov.ua/en/news-feeds/foreign-offices-news/27596-protocol-on-the-results-of-consultations-of-the-trilateral-contact-group-minsk-05092014> [dostęp: 28.03.2023].

WOJNA ROSJI Z UKRAINĄ A POLITYKA SANKCYJNA UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie

W artykule skupiono się na wybranych aspektach polityki sankcyjnej Unii Europejskiej wobec agresji zbrojnej Rosji na Ukrainę w latach 2014–2023. Wskazano kontekst konfliktu oraz przedstawiono stanowisko UE wobec działań Federacji Rosyjskiej i kolejno wdrażane przez nią od 2014 r. środki ograniczające. Opisano również skutki wdrożenia sankcji dla gospodarki rosyjskiej.

Słowa kluczowe: sankcje, konflikt, środki ograniczające, Rosja, Ukraina, agresja, handel, gospodarka

RUSSIA–UKRAINE WAR AND THE EUROPEAN UNION SANCTION POLICY

Abstract

This chapter presents selected aspects of European Union's sanction policy over Russia's military aggression against Ukraine in 2014–2023. The authors elaborated shortly on the conflict background, position of the European Union towards Russian Federation's activity and restrictive measures being introduced by the European Union since 2014. At the end of the chapter implications of sanctions over Russian economy were described.

Key words: sanctions, conflict, restrictive measures, Russia, Ukraine, aggression, trade, economy

Cytuj jako:

Wymysłowska M., Stolarczyk P., *Wojna Rosji z Ukrainą a polityka sankcyjna Unii Europejskiej*, „Mysł Ekonomiczna i Polityczna” 2025, nr 1(84), s. 52–74 DOI: 10.26399/meip.1(84).2025.02/m.wymyslowska/p.stolarczyk

Cite as:

Wymysłowska M., Stolarczyk P. (2025). ‘Russia–Ukraine War and the European Union Sanction Policy’. *Mysł Ekonomiczna i Polityczna* 1(84), 52–74 DOI: 10.26399/meip.1(84).2025.02/m.wymyslowska/p.stolarczyk

ZARZĄDZANIE WIEDZĄ W KONTEKŚCIE ZAPOBIEGANIA SYTUACJOM KRYZYSOWYM NA PRZYKŁADZIE DOŚWIADCZEŃ MARKI TIGER – STUDIUM PRZYPADKU

DOI: 10.26399/meip.1(84).2025.03/m.pienias

WPROWADZENIE

Zarządzanie wiedzą jest interdyscyplinarną dziedziną, która angażuje różne strategie i procesy mające na celu gromadzenie, dystrybucję oraz wykorzystanie wiedzy w organizacjach. Jest to kluczowy element w budowaniu konkurencyjności i innowacyjności firm. Współczesne podejście do zarządzania wiedzą uwzględnia zarówno technologie informacyjne, jak i aspekty kulturowe, organizacyjne oraz indywidualne umiejętności pracowników. Zarządzanie wiedzą obejmuje procesy, które mają na celu przekształcenie wiedzy indywidualnej w organizacyjną i zapewnienie jej odpowiedniego przepływu oraz dostępności w organizacji. Kluczem do sukcesu jest nie tylko gromadzenie wiedzy, ale także jej efektywne dzielenie się oraz wykorzystywanie w codziennej pracy.

We współczesnej gospodarce opartej na wiedzy coraz większego znaczenia nabiera umiejętność efektywnego zarządzania zasobami niematerialnymi, w szczególności wiedzą. Staje się kluczowym czynnikiem warunkującym innowacyjność, elastyczność i trwałość przewagi konkurencyjnej organizacji. Zarządzanie wiedzą, która jest rozumiana jako proces pozyskiwania, przetwarzania, dystrybucji i wykorzystywania informacji oraz doświadczeń dla osiągnięcia celów strategicznych, stanowi obecnie istotny komponent działań firm działających w dynamicznych i konkurencyjnych sektorach, takich jak branża produktów szybkozbywalnych (FMCG).

Marka Tiger, funkcjonująca na polskim rynku napojów energetycznych od początku XXI w., stanowi interesujący przykład organizacji, która wykorzystuje zarządzanie

* Uczelnia Łazarskiego w Warszawie, e-mail: michal.pienias@lazarski.edu.pl, ORCID: 0000-0003-4931-3115.

wiedzą jako element strategii marketingowej i operacyjnej. Dzięki umiejętnemu rozpoznawaniu trendów, analizie potrzeb konsumentów oraz elastyczności komunikacyjnej, marka ta zdołała utrzymać silną pozycję konkurencyjną mimo ogromnej presji ze strony globalnych i lokalnych graczy.

Celem artykułu jest identyfikacja i ocena roli zarządzania wiedzą marki Tiger w kontekście sytuacji kryzysowej. Analiza zostanie przeprowadzona w formie studium przypadku, obejmującego analizę działań marketingowych i wizerunkowych. Temat zostanie omówiony w kontekście konieczności wdrażania kompleksowych modeli zarządzania wiedzą, takich jak model SECI Nonaki i Takeuchiego, model Probst czy cykl życia wiedzy.

ZARZĄDZANIE WIEDZĄ – UJĘCIE TEORETYCZNE

Zarządzanie wiedzą (*knowledge management*) jest jednym z kluczowych obszarów współczesnego zarządzania, stanowiącym fundament dla budowania przewagi konkurencyjnej organizacji opartych na wiedzy. Zarządzanie wiedzą stało się niezbędne dla organizacji dążących do osiągnięcia celów i utrzymania konkurencyjności w zmieniającym się otoczeniu. Jak zauważa S. Pietrzyk, w dzisiejszym szybko rozwijającym się i złożonym środowisku zarządzanie wiedzą stało się ważnym czynnikiem wpływającym na wyniki organizacji. Tradycyjne metody są niewystarczające do radzenia sobie z szybkim tempem zmian środowiskowych¹. Należy wspomnieć, że każda organizacja codziennie produkuje, zarządza i wykorzystuje ogromne ilości informacji. Era cyfrowa spowodowała gwałtowny wzrost ilości danych. Dlatego zarządzanie wiedzą stało się niezbędną strategią do utrzymania przewagi konkurencyjnej i osiągnięcia optymalnej wydajności. Zarządzanie wiedzą jest ustrukturyzowaną metodologią, obejmującą podejścia do tworzenia, przechwytywania, doskonalenia, przechowywania, zarządzania i rozpowszechniania wiedzy, mając na celu zaspokojenie potrzeb przedsiębiorstwa.

Już w latach 90. XX w. problematyka zarządzania wiedzą zyskiwała na znaczeniu. Według Nonaki i Takeuchiego to proces ciągłego tworzenia, rozpowszechniania i wcielenia wiedzy w organizacji, umożliwiający jej dynamiczne przystosowywanie się do otoczenia². Inni badacze, Davenport i Prusak, definiują to zjawisko jako proces gromadzenia, porządkowania, udostępniania i wykorzystywania zasobów wiedzy w sposób produktywny³. Probst, Raub i Romhardt opisują tę dziedzinę jako systematyczne zarządzanie

¹ S. Pietrzyk, *Zarządzanie wiedzą w organizacjach w dobie senioralizacji społeczeństwa*, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2021, s. 22–23.

² I. Nonaka, H. Takeuchi, *The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*, Oxford University Press, New York 1995, s. 59–60.

³ T.H. Davenport, L. Prusak, *Working Knowledge: How Organizations Manage What They Know*, Harvard Business School Press 1998, s. 11.

wszystkimi procesami związanymi z tworzeniem, przekazywaniem i wykorzystywaniem wiedzy, aby zrealizować cele strategiczne⁴. Według Alvesego i Leidnera zarządzanie wiedzą polega na identyfikowaniu i wykorzystywaniu kolektywnej wiedzy organizacji, żeby osiągnąć lepsze wyniki⁵. Z kolei Wiig wskazuje, że jest to świadome i systematyczne zarządzanie zasobami wiedzy w organizacji, mające na celu poprawę efektywności podejmowania decyzji⁶. Wspólnym mianownikiem wszystkich tych ujęć jest przekonanie, że wiedza – zarówno jawna, jak i ukryta – staje się zasobem strategicznym, którego skuteczne wykorzystanie warunkuje innowacyjność, elastyczność i trwałość sukcesu organizacyjnego.

Wybór modeli zarządzania wiedzą powinien być uzasadniony specyfiką organizacji, jej celami, kulturą organizacyjną oraz typem wiedzy, którą chce się pozyskiwać, tworzyć, dzielić i wykorzystywać. W literaturze przedmiotu prezentowane są różne podejścia dotyczące modeli zarządzania wiedzą, do najpopularniejszych zalicza się następujące:

MODEL SECI (WG NONAKA & TAKEUCHI)

Model SECI to jedna z najbardziej wpływowych koncepcji zarządzania wiedzą, koncentrująca się na dynamicznym procesie tworzenia wiedzy w organizacji. Nazwa modelu pochodzi od czterech etapów konwersji wiedzy:

- *socialization* (socjalizacja) – konwersja wiedzy ukrytej w wiedzę ukrytą (dzielenie się doświadczeniem, naśladowanie, mentoring);
- *externalization* (eksternalizacja) – przekształcanie wiedzy ukrytej w jawną (np. dokumentowanie doświadczeń, opisywanie intuicji, tworzenie modeli);
- *combination* (kombinacja) – łączenie różnych fragmentów wiedzy jawnej w nowe zbiory wiedzy (np. raporty, bazy danych);
- *internalization* (internalizacja) – przekształcenie wiedzy jawnej w wiedzę ukrytą przez działanie i doświadczenie (np. nauka przez praktykę).

Proces ten ma charakter spiralny – wiedza rozwija się poprzez nieustanne przechodzenie przez kolejne fazy, co prowadzi do innowacji i organizacyjnego uczenia się⁷.

⁴ G. Probst, S. Raub, K. Romhardt, *Managing Knowledge: Building Blocks for Success*, Wiley 2000, s. 35–38.

⁵ M. Alavi, D.E. Leidner, *Review: Knowledge Management and Knowledge Management Systems: Conceptual Foundations and Research Issues*, „MIS Quarterly” 2001, nr 25(1), s. 111–113.

⁶ K.M. Wiig, *Knowledge Management: Where Did It Come From and Where Will It Go?*, „Expert Systems with Applications” 1997, nr 13(1), s. 7.

⁷ I. Nonaka, H. Takeuchi, *The Knowledge-Creating...*, op. cit., s. 61–67.

MODEL ZARZĄDZANIA WIEDZĄ PROBSTA

Model Probst'a zakłada, że zarządzanie wiedzą powinno obejmować osiem powiązanych ze sobą elementów, tworzących spójny system:

1. identyfikacja wiedzy – rozpoznanie zasobów wiedzy w organizacji;
2. pozyskiwanie wiedzy – zdobywanie wiedzy z otoczenia lub od nowych pracowników;
3. rozwój wiedzy – ulepszanie i generowanie nowej wiedzy wewnątrz organizacji;
4. dzielenie się wiedzą – transfer wiedzy pomiędzy jednostkami i zespołami;
5. wykorzystanie wiedzy – zastosowanie wiedzy w codziennej praktyce;
6. zabezpieczenie wiedzy – ochrona wiedzy przed utratą (np. odejście kluczowych pracowników);
7. cele zarządzania wiedzą – definiowanie strategii zarządzania wiedzą zgodnej z misją organizacji;
8. pomiar zarządzania wiedzą – ocena efektywności działań poprzez wskaźniki i metryki⁸.

Model ten ma charakter operacyjny i systemowy – wskazuje, że zarządzanie wiedzą wymaga skoordynowanego działania w wielu obszarach.

CYKL ŻYCIA WIEDZY

Cykl życia wiedzy odnosi się do kolejnych etapów „życia” wiedzy w organizacji – od momentu jej powstania po wykorzystanie i wygaszenie. W różnych ujęciach cykl ten może się różnić, ale typowo obejmuje:

1. tworzenie wiedzy – generowanie nowej wiedzy (np. innowacje, badania);
2. pozyskiwanie wiedzy – nabycie wiedzy z zewnętrznych źródeł;
3. organizowanie wiedzy – katalogowanie, klasyfikacja i przechowywanie wiedzy;
4. udostępnianie wiedzy – rozpowszechnianie wiedzy w organizacji (np. platformy intranetowe);
5. wykorzystywanie wiedzy – stosowanie wiedzy w praktyce zarządzania;
6. utrwalanie/zabezpieczanie wiedzy – archiwizacja i tworzenie mechanizmów jej utrzymania;
7. utrata lub wycofanie wiedzy – dezaktualizacja lub usuwanie niepotrzebnej wiedzy⁹.

⁸ G. Probst, S. Raub, S., K. Romhardt, *Managing Knowledge...*, op.cit.

⁹ K. Dalkir, *Knowledge Management in Theory and Practice*, MIT Press, 2011, s. 331–352.

Cykl ten umożliwia mapowanie i zarządzanie procesami związanymi z wiedzą w sposób zorganizowany i efektywny.

Rola wiedzy jawnej i wiedzy ukrytej

W zarządzaniu wiedzą kluczową rolę odgrywa rozróżnienie między wiedzą ukrytą (*tacit knowledge*) a wiedzą jawną (*explicit knowledge*), ponieważ te dwa typy różnią się pod względem charakteru, sposobu przekazywania i wykorzystania w organizacji.

Wiedza ukryta jest trudna do sformalizowania, zakorzeniona w osobistych doświadczeniach, intuicji, umiejętnościach i kontekście społecznym. Przykładem może być zdolność do prowadzenia negocjacji, twórcze rozwiązywanie problemów czy znajomość niepisanych zasad funkcjonowania w zespole. Nonaka i Takeuchi podkreślają, że wiedza ukryta jest silnie subiektywna i trudna do zakomunikowania, co czyni jej transfer między jednostkami szczególnie wymagającym¹⁰. Wiig dodaje, że jest to wiedza głęboko zakorzeniona i często nieuświadomiona, dlatego jej identyfikacja i wykorzystanie wymaga stworzenia odpowiednich warunków organizacyjnych (np. mentoring, storytelling, praktyka)¹¹.

Wiedza jawna to wiedza możliwa do wyartykułowania, udokumentowania i łatwego przekazania – np. w postaci procedur, instrukcji, podręczników czy raportów. Jest ona bardziej formalna, strukturalna i powszechnie dostępna w organizacji. Davenport i Prusak definiują ją jako wiedzę, która może być łatwo zakodowana i rozpowszechniona w formie danych, dokumentów czy baz wiedzy.

Rola obu typów wiedzy w zarządzaniu wiedzą jest komplementarna. Wiedza jawna umożliwia standaryzację, skalowanie i transfer wiedzy w strukturach organizacyjnych, natomiast wiedza ukryta jest źródłem innowacyjności, adaptacyjności i kreatywnego rozwiązywania problemów. Kluczowym wyzwaniem w zarządzaniu wiedzą jest skuteczne przekształcanie wiedzy ukrytej w jawną (proces eksternalizacji) i odwrotnie – asymilowanie wiedzy jawnej w doświadczenie pracowników (proces internalizacji), co zostało szczegółowo ujęte w modelu SECI¹². Zarządzanie wiedzą zyskuje na znaczeniu również w obszarze działań marketingowych¹³.

Jak podkreśla K.M. Wiig, organizacje stosują różne strategie zarządzania wiedzą, aby najlepiej dopasować je do swojej kultury, priorytetów i możliwości. Starają się czerpać jak największą wartość biznesową z istniejących zasobów opartych na wiedzy lub tworzyć

¹⁰ I. Nonaka, H. Takeuchi, *The Knowledge-Creating...*, op. cit., s. 63–65.

¹¹ K.M. Wiig, *Knowledge Management...*, op. cit., s. 8–14.

¹² I. Nonaka, H. Takeuchi, *The Knowledge-Creating...*, op. cit., s. 59–62.

¹³ M. Nowak, *Zarządzanie wiedzą w marketingu – wyzwania i perspektywy*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” 2019, nr 2(965), s. 134–136.

nowe, konkurencyjne aktywa tam, gdzie jest to potrzebne. Aby to osiągnąć, zwykle stosują jedną lub kilka z pięciu podstawowych strategii skoncentrowanych na wiedzy:

1. strategia wiedzy jako strategii biznesowej – skoncentrowana na tworzeniu, pozyskiwaniu, organizowaniu, odnawianiu, dzieleniu się i wykorzystywaniu wiedzy w celu zapewnienia, że w każdym punkcie działania dostępna i używana jest najlepsza możliwa wiedza;
2. strategia zarządzania aktywami intelektualnymi – skoncentrowana na zarządzaniu na poziomie przedsiębiorstwa określonymi aktywami intelektualnymi, takimi jak patenty, technologie, praktyki operacyjne i zarządcze, relacje z klientami, struktury organizacyjne i inne zasoby wiedzy strukturalnej;
3. strategia indywidualnej odpowiedzialności za aktywa wiedzy – skoncentrowana na osobistej odpowiedzialności pracowników za inwestycje związane z wiedzą, innowacje oraz stan konkurencyjny, odnawianie, efektywne wykorzystanie i udostępnianie wiedzy w ramach ich zakresu odpowiedzialności, co pozwala stosować najbardziej konkurencyjną wiedzę w pracy przedsiębiorstwa;
4. strategia tworzenia wiedzy – skoncentrowana na nauce, badaniach podstawowych i stosowanych, rozwoju oraz motywowaniu pracowników do innowacji i dokumentowania zdobytych doświadczeń w celu pozyskania nowej, lepszej wiedzy, która doprowadzi do zwiększenia konkurencyjności;
5. strategia transferu wiedzy – skoncentrowana na systematycznych podejściach do transferu wiedzy: jej pozyskiwania, organizowania, przekształcania, magazynowania lub zapamiętywania, przygotowania do wykorzystania i dystrybucji do punktów działania, gdzie będzie używana do wykonywania pracy. Obejmuje dzielenie się wiedzą i wdrażanie najlepszych praktyk¹⁴.

ZARYS DZIAŁALNOŚCI MARKI TIGER

Marka Tiger to jeden z popularniejszych producentów napojów energetycznych na rynku. Tiger energetyk stawia na dynamiczny, młodzieżowy i energiczny wizerunek, który doskonale trafia do konsumentów szukających w proponowanych napojach energetycznych pobudzenia oraz zwiększenia koncentracji. Marka jest adresowana głównie do osób aktywnych, takich jak studenci, młodzi profesjonalści, a także pasjonaci sportów ekstremalnych i muzyki. Dzięki agresywnemu marketingowi i partnerstwom z wydarzeniami sportowymi oraz muzycznymi Tiger stał się jednym z liderów w segmencie energetyków na rynku polskim i w innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej.

¹⁴ K.M. Wiig, *Knowledge Management: An Introduction and Perspective*, „Journal of Knowledge Management” 1997, nr 1(1), s. 8

ANALIZA KRYZYSU ZWIĄZANEGO Z KAMPANIĄ MARKETINGOWĄ Z 1 SIERPNIĄ 2017 R. (ROCZNICA POWSTANIA WARSZAWSKIEGO) W KONTEKŚCIE ZARZĄDZANIA WIEDZĄ

Jednym z głośniejszych i kontrowersyjnych momentów w historii marki Tiger była kampania reklamowa z 1 sierpnia 2017 r., która miała miejsce w rocznicę wybuchu powstania warszawskiego. Właściciel marki Tiger wypuścił wtedy (1 sierpnia), na oficjalnych profilach społecznościowych marki Tiger (Maspex Wadowice) kolejną z serii, reklamę ich produktu. Zdjęcie z wyciągniętym środkowym palcem oraz podpisem „Chrzanić to, co było, ważne to, co będzie”, wywołało falę krytyki, ale dopiero osiem dni po publikacji. Jak zauważa K. Kopeć-Ziemczyk, tak długi czas reakcji pokazuje, że grupa docelowa marki na instagramie (ponad 7,5 tys. obserwujących) nie jest zbyt wrażliwa na tego typu treści¹⁵. Pierwsze wzmianki o Tigerze zaczęły pojawiać się 9 sierpnia 2017 r. już przed południem. Kulminacja miała miejsce o 21:00. Taka interaktywność była spowodowana nie tylko tym, że o tej porze uczestnicy wirtualnego życia mają najwięcej czasu na aktywne korzystanie z sieci, ale także kluczowy był tu fakt przedostania się sprawy do mediów tradycyjnych. Warto zaznaczyć, że te najważniejsze i najbardziej opiniotwórcze serwisy informacyjne, w zależności od anteny, mają emisję między godziną 18:30 a 20:00. Dodatkowo w programie *Minęła 20* TVP Info 9 sierpnia, prowadzący Michał Rachoń demonstracyjnie wylał puszkę napoju na podłogę. Po informacjach ukazanych w mediach tradycyjnych, naturalnym zjawiskiem było ponowne komentowanie, udostępnianie tych informacji przez użytkowników mediów społecznościowych, a więc liczba wzmianek tego dnia o Tigerze musiała jeszcze wzrosnąć. O 21:00 właściciele marki mogli zauważyć, że mają do czynienia z naprawdę poważnym kryzysem¹⁶. Kampania była postrzegana jako niezwykle kontrowersyjna i niewłaściwa, ponieważ powiązała wydarzenie tak tragiczne, jak powstanie warszawskie, z promocją napoju energetycznego, w którym wykorzystano, dla wielu osób obraźliwy gest (palec środkowy). Z tego powodu marka Tiger została skrytykowana zarówno przez opinię publiczną, jak i media. Firma, po fali krytyki, przeprosiła za kampanię i wycofała reklamy, co wskazuje na to, że błędnie oceniła granice dobrego smaku w marketingu¹⁷.

To wydarzenie stało się przykładem, jak łatwo można popełnić błąd w marketingu, gdy kampania nie uwzględnia kontekstu historycznego i kulturowego oraz emocji związanych z danym wydarzeniem. W efekcie Tiger musiał stawić czoła kryzysowi

¹⁵ K. Kopeć-Ziemczyk, *Jak skutecznie radzić sobie z kryzysem wizerunkowym w mediach społecznościowych – przykład Tigera*, „Naukowy Przegląd Dziennikarski” 2018, nr 1, s. 44.

¹⁶ Ibidem, s. 44–45.

¹⁷ <https://wiadomosci.dziennik.pl/media/artykuly/555912,tiger-maspex-napoj-promocja-na-1-sierpnia-srodkowy-palec-na-plakacie.html> [dostęp: 24.05.2023].

wizerunkowemu, który wymagał działań naprawczych i odbudowy zaufania wśród konsumentów.

BŁĄD KOMUNIKACYJNY LUB BŁĘDNE ZARZĄDZANIE WIEDZĄ

W kontekście zarządzania wiedzą, kryzys wynikający z kampanii reklamowej Tigera w 2017 r. można uznać za przykład poważnego błędu komunikacyjnego, który wynikał z niedoboru odpowiednich mechanizmów zarządzania wiedzą w organizacji. Kluczowymi elementami tego błędu były:

- brak wrażliwości kulturowej – pomimo intensywnej obecności na rynku i ogromnych nakładów na marketing, firma nie wykazała się odpowiednią znajomością wrażliwości kulturowej i historycznej kontekstu wydarzeń. Powstanie warszawskie to jedno z najważniejszych wydarzeń w historii Polski, które wciąż budzi silne emocje. Właśnie brak uwzględnienia tego kontekstu w kampanii reklamowej stanowił główną przyczynę kryzysu;
- niedostateczne procesy komunikacyjne i kulturowe mechanizmy oceny – w organizacjach, które posiadają dobrze rozwiniętą kulturę zarządzania wiedzą, tego typu błąd mógł zostać zidentyfikowany wcześniej na etapie przygotowań kampanii. Brak odpowiednich procedur oceny ryzyka komunikacyjnego, szczególnie w odniesieniu do delikatnych kwestii kulturowych, wskazuje na problem w zarządzaniu wiedzą wewnątrz organizacji;
- brak mechanizmów uczenia się – w organizacji mogło brakować mechanizmów uczenia się, które zapewniałyby, że kampania reklamowa jest oceniana pod kątem ryzyka związanego z wrażliwościami kulturowymi i historycznymi. Nie przeprowadzono wystarczającego procesu analizy ryzyka, który pozwoliłby na uniknięcie kontrowersji.

REAKCJA ORGANIZACJI NA ETAPIE PRZYSWOJENIA WIEDZY

Po wybuchu kontrowersji właściciel marki Tiger natychmiast przeprosił za kampanię i wycofał reklamy. Jak zauważył D. Tworzydło, jedną z pierwszych decyzji, jaką firma podjęła po kryzysie, było uznanie, że nie ma niszowych mediów. Każdy wpis w mediach społecznościowych firma uznała za na tyle istotny, że wprowadzono procedurę dwustopniowej akceptacji – przez pracownika i przez jego przełożonego. Istotnym działaniem podjętym po kryzysie, które ma zabezpieczyć firmę w przyszłości, stała się aktywność w zakresie zmiany i poprawy procedur, które opracowano, uaktualniono, rozbudowano

i sprawdzono. Maspex przed omawianym przypadkiem posiadał stosowne procedury, ale dotyczyły one innych obszarów – nie uwzględniono w nich sytuacji kryzysowej o charakterze komunikacyjnym, zatem można uznać, że przedsiębiorstwo nie było przygotowane na taki kryzys wizerunkowy, jakiego doświadczyło. Choć trzeba zaznaczyć, że samo posiadanie procedur z pewnością mu pomogło. Zwykle po kryzysie podejmuje się aktywności, które mają przyczynić się do odbudowy nadwyżęzonego wizerunku. Maspex postanowił wdrożyć intensywne działania pokryzysowe ściśle związane z tematem, który został wywołany 9 sierpnia 2017 r. Firma przygotowała program „Parasol historii – wspomnienie '44”. W ramach działań informacyjnych uzyskano 380 publikacji, z czego 80% miało charakter pozytywny. Projekt społeczny „Parasol historii – wspomnienie '44” składał się z dwóch filarów. Pierwszy to część edukacyjna, drugi to pomoc żyjącym powstańcom. Inicjatywie przyświecała misja ochrony od zapomnienia ludzi i minionych wydarzeń. Maspex podpisał umowę z Muzeum Powstania Warszawskiego na działania edukacyjne¹⁸. To wskazuje na próbę „przyswojenia wiedzy” i uznania popełnionego błędu, ale czy była to wiedza, która mogła skutkować trwałą zmianą w organizacji, jest już bardziej złożone.

- Przeprasziny i reakcja publiczna – szybka reakcja w postaci przeprosin pokazuje, że firma była świadoma błędu i starała się „naprawić” sytuację. Jednak sama akcja przeprosinowa mogła być bardziej skuteczna, gdyby wcześniej istniały odpowiednie procedury, które zapobiegłyby takiemu incydentowi;
- Skrócony proces nauki – kryzys pokazuje, że w organizacji nie został w pełni wypracowany proces „nauki na błędach”. Przyswajanie wiedzy z tego wydarzenia było raczej powierzchowne, polegające głównie na szybkiej reakcji PR-owej, a nie na długofalowych zmianach w procesach decyzyjnych i ocenie ryzyka.

KONIECZNOŚĆ WPROWADZENIA ZMIAN WEWNĘTRZNYCH: PROCEDUR, SZKOLEŃ, KONTROLI KOMUNIKACJI

Po kryzysie organizacja mogła podjąć kroki zmierzające do poprawy wewnętrznych procesów, szczególnie w obszarze komunikacji i zarządzania wiedzą. Mimo że nie ma publicznych dowodów na szczegółowe zmiany w strukturze organizacyjnej, możliwe były pewne kroki w kierunku poprawy kultury organizacyjnej i procesów zarządzania wiedzą:

- doskonalenie procedur komunikacyjnych – firma mogła wprowadzić bardziej formalne procedury dotyczące oceny ryzyka kulturowego i historycznego

¹⁸ D. Tworzydło, *Skuteczne zarządzanie w kryzysie wizerunkowym na przykładzie marki Tiger*, „Studia Medioznawcze” 2019, nr 1(76), s. 11.

w kampaniach reklamowych. Tego typu procedury mogłyby obejmować konsultacje z ekspertami ds. kulturowych, historycznych oraz specjalistami w zakresie komunikacji kryzysowej;

- szkolenia dla pracowników – możliwe, że firma zainwestowała w szkolenia z zakresu wrażliwości kulturowej i oceny ryzyka komunikacyjnego dla swoich pracowników, szczególnie tych, którzy są odpowiedzialni za tworzenie treści reklamowych. Takie szkolenia mogłyby pomóc unikać podobnych błędów w przyszłości;
- zwiększona kontrola nad komunikacją – być może organizacja wprowadziła dodatkowe mechanizmy kontroli nad treściami reklamowymi, takie jak zespoły oceniające ryzyko PR-owe czy komitet do spraw etyki komunikacyjnej, które miałyby za zadanie monitorować potencjalne ryzyka związane z kontrowersyjnymi tematami.

KONIECZNOŚĆ WPROWADZENIA TRANSFERU WIEDZY

Transfer wiedzy w tym przypadku mógłby odbywać się na kilku poziomach:

- transfer wiedzy wewnątrz organizacji – po kryzysie organizacja mogła stworzyć bardziej zorganizowane mechanizmy wymiany informacji wewnętrznej, szczególnie w kontekście działań marketingowych. To oznaczałoby większe wykorzystanie doświadczeń z tego incydentu w przyszłych kampaniach reklamowych oraz promowanie wśród pracowników wiedzy o tym, jak unikać wpadek komunikacyjnych w kontekście wrażliwości kulturowej;
- transfer wiedzy na zewnątrz organizacji – w szerszym kontekście, firma mogła podjąć działania mające na celu podniesienie świadomości branżowej, dzieląc się swoimi doświadczeniami z innymi firmami czy organizacjami. Transfer wiedzy mógłby obejmować udział w konferencjach, warsztatach czy panelach dyskusyjnych na temat etyki marketingowej i zarządzania ryzykiem w reklamie.

WYKORZYSTANIE MODELI ZARZĄDZANIA WIEDZĄ W CELU MINIMALIZOWANIA RYZYKA BŁĘDÓW

Wykorzystanie odpowiednich modeli zarządzania wiedzą w organizacjach pozwala na efektywne zarządzanie procesami twórczymi, minimalizowanie ryzyka błędów oraz zapewnienie ciągłego uczenia się z doświadczeń. W kontekście kryzysu związanego z kampanią Tigera, kilka popularnych modeli zarządzania wiedzą może pomóc w zapobieganiu podobnym sytuacjom w przyszłości i przyspieszyć naukę na błędach. Poniżej

zostaną przedstawione rozwiązania, które mogłyby być wprowadzone w firmie, która jest właścicielem marki Tiger, przy zastosowaniu trzech wybranych modeli zarządzania wiedzą: Modelu SECI, Modelu Probsta oraz Cyklu życia wiedzy.

MODEL SECI

Model SECI, opracowany przez Nonakę i Takeuchi, wskazuje na proces tworzenia wiedzy poprzez interakcje i jej późniejsze zastosowanie w organizacji. W kontekście kryzysu Tigera model ten może pomóc w budowaniu i utrzymaniu odpowiednich mechanizmów komunikacyjnych oraz kulturze organizacyjnej opartej na ciągłym uczeniu się.

Zastosowanie modelu SECI w kontekście kryzysu:

- *Socialization* (socjalizacja):
 - problem w kryzysie – w kampanii Tigera brakowało odpowiedniej komunikacji między działem marketingu a innymi działami organizacji, które mogłyby dostarczyć cenne informacje na temat wrażliwości kulturowej;
 - rozwiązanie – należy stworzyć przestrzeń do regularnych spotkań i wymiany doświadczeń pomiędzy pracownikami z różnych działów, w tym działów marketingu, PR, HR oraz działów odpowiedzialnych za zarządzanie wrażliwością kulturową. Zwiększenie interakcji i wymiany wiedzy między pracownikami pozwoli uniknąć podobnych błędów w przyszłości.
- *Externalization* (eksternalizacja):
 - problem w kryzysie – brak formalnych procedur i mechanizmów oceny ryzyka komunikacyjnego w kontekście wrażliwości kulturowej;
 - rozwiązanie – należy wprowadzić systematyczny proces gromadzenia wiedzy o potencjalnych ryzykach kulturowych związanych z kampaniami reklamowymi, który będzie dostępny dla wszystkich działów. Tego typu dokumenty i analizy ryzyk powinny być formalizowane i udostępniane w organizacji. Zewnętrzni eksperci lub doradcy ds. komunikacji i wrażliwości kulturowej mogą być również zapraszani do współpracy, aby pomóc w stworzeniu bardziej świadomej komunikacji.
- *Combination* (kombinacja):
 - problem w kryzysie – brak współpracy z ekspertami ds. kultury i historii w tworzeniu treści reklamowych;

- rozwiązanie – zgromadzenie informacji o tym, co w przeszłości stanowiło kontrowersję w marketingu, i stworzenie bazy wiedzy, która będzie wykorzystywana przez zespół marketingowy. Kombinowanie wiedzy z różnych źródeł (np. od historyków, specjalistów PR), pomoże uniknąć podobnych błędów.
- *Internalization* (internalizacja):
 - problem w kryzysie – niewłaściwe przyswajanie wiedzy o ryzykach komunikacyjnych i braku świadomości w zespole marketingowym;
 - rozwiązanie – po przeprowadzeniu analiz ryzyk i zebraniu doświadczeń z tego kryzysu, wiedza ta powinna zostać przekazana do codziennych praktyk organizacji. Zespół marketingowy oraz inni pracownicy powinni regularnie brać udział w szkoleniach z zakresu komunikacji kryzysowej i oceny ryzyka kulturowego.

MODEL PROBSTA (MODEL CYKLU ZARZĄDZANIA WIEDZĄ)

Model Probstta obejmuje cztery kluczowe etapy: zdobywanie, dzielenie, wykorzystywanie oraz przechowywanie wiedzy. Każdy z tych etapów może zostać zastosowany w organizacji, aby skutecznie zarządzać wiedzą w procesie tworzenia kampanii reklamowych, zapobiegając powstawaniu kryzysów.

Zastosowanie modelu Probstta w kontekście kryzysu:

- Zdobywanie wiedzy:
 - problem w kryzysie – firma nie posiadała wystarczających mechanizmów zbierania informacji o wrażliwości kulturowej w kontekście historycznych wydarzeń;
 - rozwiązanie – warto zainwestować w rozwój systemów zbierania wiedzy zewnętrznej (np. przeprowadzanie regularnych analiz ryzyk kulturowych, wykorzystanie ekspertów z różnych dziedzin, przeprowadzanie analiz post-kampanijnych).
- Dzielenie się wiedzą:
 - problem w kryzysie – wiedza o ryzykach komunikacyjnych nie była szeroko dzielona w organizacji, co skutkowało brakiem świadomości;
 - rozwiązanie – w organizacji powinny być wprowadzone platformy umożliwiające łatwe dzielenie się wiedzą, takie jak spotkania, wewnętrzne

bazy danych, platformy intranetowe, a także szkolenia dla pracowników. Regularne sesje feedbackowe i wymiana doświadczeń między działami mogą poprawić komunikację.

- Wykorzystywanie wiedzy:
 - problem w kryzysie – wiedza o ryzykach nie była stosowana w codziennych działaniach marketingowych;
 - rozwiązanie – systematyczne stosowanie zgromadzonej wiedzy w praktyce, np. poprzez wprowadzenie formalnych procedur oceny ryzyka przed rozpoczęciem każdej kampanii reklamowej. Tego rodzaju procedury powinny zawierać sprawdzenie kontrowersyjności tematyki reklamowej pod kątem historycznym, kulturowym i społecznym.
- Przechowywanie wiedzy:
 - problem w kryzysie – organizacja nie miała odpowiednich mechanizmów przechowywania wiedzy na temat ryzyk komunikacyjnych;
 - rozwiązanie – wiedza o błędach powinna być przechowywana w formie dokumentów, analiz i raportów w firmowych bazach wiedzy, które będą dostępne dla wszystkich pracowników, aby zapewnić, że przyszłe kampanie reklamowe nie powtórzą tych samych błędów.

CYKL ŻYCIA WIEDZY

Cykl życia wiedzy odnosi się do procesu, w którym wiedza przechodzi przez różne etapy – od jej tworzenia, przez dystrybucję, aż do jej przekształcania w cenne zasoby organizacyjne.

Zastosowanie cyklu życia wiedzy w kontekście kryzysu:

- Tworzenie wiedzy:
 - problem w kryzysie – brak wystarczającej wiedzy na temat granic etycznych i kulturowych w reklamie;
 - rozwiązanie – należy stworzyć platformę dla pracowników, która umożliwi regularne zbieranie doświadczeń, analizę błędów i tworzenie bazy wiedzy, która pomoże uniknąć przyszłych kryzysów.
- Dystrybucja wiedzy:

- problem w kryzysie – wiedza o ryzykach kulturowych nie była odpowiednio dystrybuowana w firmie;
- rozwiązanie – warto zainwestować w systemy zarządzania wiedzą, które umożliwią szybki dostęp do kluczowych informacji, np. przechowywanie materiałów dotyczących analizy ryzyk w kampaniach reklamowych.
- Zastosowanie wiedzy:
 - problem w kryzysie – wiedza o ryzykach komunikacyjnych nie była stosowana na poziomie praktyki;
 - rozwiązanie – wiedza powinna być przekształcana w konkretne procedury i wytyczne, które będą stosowane przez zespół marketingowy przy planowaniu kampanii.
- Ochrona wiedzy:
 - problem w kryzysie – organizacja nie chroniła wiedzy o ryzykach kulturowych w sposób, który pozwoliłby na jej długoterminowe wykorzystanie;
 - rozwiązanie – ochrona i aktualizacja wiedzy o ryzykach komunikacyjnych w formie regulaminów, dokumentów oraz szkoleń, które będą wykorzystywane przez kolejne pokolenia pracowników.

WNIOSKI ORAZ IMPLIKACJE DLA MARKI TIGER

Celem artykułu była identyfikacja i ocena roli zarządzania wiedzą w kształtowaniu i utrzymywaniu przewagi konkurencyjnej marki Tiger w kontekście sytuacji kryzysowej. Cel został osiągnięty. Uzasadnienie potrzeby jego realizacji wynika z dynamicznego charakteru rynku, rosnącej roli wiedzy jako zasobu strategicznego oraz znaczenia, jakie odgrywa efektywne zarządzanie informacją i doświadczeniem w unikaniu błędów komunikacyjnych, które mogą zagrażać pozycji marki.

Historia marki Tiger to przykład dynamicznego rozwoju i agresywnego marketingu, ale również przypomnienie, jak ważne jest wyważenie w komunikacji, szczególnie w kontekście wrażliwych tematów historycznych i kulturowych.

Kryzys związany z kampanią reklamową Tigera z 1 sierpnia 2017 r. stanowi przykład błędnego zarządzania wiedzą w organizacji, w szczególności w zakresie komunikacji marketingowej. Brak wrażliwości kulturowej, nieodpowiednie procedury oceny ryzyka oraz niewystarczające mechanizmy uczenia się były kluczowymi przyczynami tego kryzysu. Reakcja organizacji nastąpiła stosunkowo szybko, ale nie ma jednoznacznych dowodów na trwałe przyswojenie wiedzy z tego błędu, co mogło wpływać na efektywność wprowadzonych zmian. W dłuższej perspektywie możliwe, że firma wprowadziła zmiany

w swoich procesach komunikacyjnych i zarządzaniu wiedzą, jednak w odniesieniu do kryzysu, proces transferu wiedzy nie był w pełni zrealizowany.

W oparciu o analizę przypadku marki Tiger wskazano, że jej sukces rynkowy oparty jest m.in. na silnym, młodzieżowym wizerunku, intensywnych działaniach marketingowych i skutecznej segmentacji odbiorców. Niemniej jednak przypadek kryzysu wizerunkowego związanego z kampanią z 1 sierpnia 2017 r. unaoczniał braki w zakresie zarządzania wiedzą, szczególnie w obszarze świadomości kulturowej, komunikacji wewnętrznej i analizy ryzyka.

Kampania reklamowa, która w sposób nieadekwatny odniosła się do rocznicy powstania warszawskiego, pokazała, jak istotne jest posiadanie mechanizmów uczenia się i wymiany wiedzy w organizacji. Niedobór procedur oceny treści marketingowych pod kątem kontekstu historycznego oraz brak kulturowej wrażliwości doprowadziły do kryzysu, którego skutki mogły wpłynąć na reputację marki oraz relacje z odbiorcami.

W artykule oceniono, w jakim stopniu organizacja zdołała przyswoić wiedzę z kryzysu oraz wdrożyć zmiany usprawniające zarządzanie wiedzą. Analiza wykazała, że reakcja była szybka, lecz proces „organizacyjnego uczenia się” pozostawał niepełny – bardziej reaktywny niż systemowy. W tym kontekście zaprezentowano także możliwe kierunki rozwoju zarządzania wiedzą marki Tiger poprzez zastosowanie trzech klasycznych modeli zarządzania wiedzą: modelu SECI, modelu Probstta oraz cyklu życia wiedzy.

Zastosowanie tych modeli wskazuje na potencjał poprawy procesów komunikacyjnych, wzmocnienia kultury organizacyjnej opartej na refleksji i uczeniu się oraz zwiększania odporności marki na przyszłe kryzysy. Współczesne otoczenie rynkowe, charakteryzujące się wysoką dynamiką zmian, silną konkurencją oraz rosnącą wrażliwością społeczną i kulturową sprawia, że zarządzanie wiedzą staje się jednym z kluczowych obszarów kształtowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw. Studium przypadku marki Tiger unaocznia, że sukces rynkowy nie zależy wyłącznie od jakości produktu czy skali działań marketingowych, ale także – a może przede wszystkim – od efektywnego zarządzania informacją, doświadczeniem i kapitałem intelektualnym.

Analiza przypadku kryzysu reklamowego z 1 sierpnia 2017 r. pokazała, jak poważne konsekwencje może przynieść niedostateczna wrażliwość kulturowa, brak formalnych procedur oceny ryzyka komunikacyjnego oraz niewydolność mechanizmów organizacyjnego uczenia się. Wskazuje to jednoznacznie, że nawet w organizacjach o silnej pozycji rynkowej, luka w zarządzaniu wiedzą może prowadzić do poważnych błędów strategicznych.

Zidentyfikowane niedociągnięcia w funkcjonowaniu struktur odpowiedzialnych za komunikację i marketing potwierdzają konieczność wdrażania kompleksowych modeli zarządzania wiedzą, takich jak model SECI Nonaki i Takeuchiego, model Probstta czy cykl życia wiedzy. Ich zastosowanie może wzmocnić zdolności organizacyjne w zakresie identyfikacji, przetwarzania i wykorzystania wiedzy – zarówno tej utajnionej, jak

i formalnej – w celu podejmowania trafniejszych decyzji i skutecznego zarządzania ryzykiem.

Przypadek marki Tiger stanowi cenne źródło naukowej refleksji nad praktycznym wymiarem zarządzania wiedzą. Pokazuje, że wiedza nie jest jedynie zasobem wspierającym innowacyjność, ale także barierą ochronną przed kryzysami oraz elementem odpowiedzialności organizacyjnej. Utrzymanie konkurencyjności w długim okresie wymaga zatem nie tylko kreatywności i odwagi rynkowej, ale przede wszystkim dojrzałości w zarządzaniu wiedzą – rozumianą jako zdolność do uczenia się, przekształcania błędów w zasoby oraz dzielenia się doświadczeniem w ramach kultury organizacyjnej.

Wnioski z niniejszego studium mogą posłużyć nie tylko analizowanej marce, lecz również innym przedsiębiorstwom z sektora FMCG, które poszukują sposobów na wzmocnienie swojej pozycji rynkowej poprzez bardziej świadome i systematyczne podejście do zarządzania wiedzą.

BIBLIOGRAFIA

Artykuły naukowe

- Alavi M., Leidner D.E., *Knowledge Management and Knowledge Management Systems: Conceptual Foundations and Research Issues*, „MIS Quarterly” 2001, nr 25(1), s. 107–136.
- Kopeć-Ziemczyk K., *Jak skutecznie radzić sobie z kryzysem wizerunkowym w mediach społecznościowych – przykład Tigera*, „Naukowy Przegląd Dziennikarski” 2018, nr 1, s. 35–54.
- Nowak M., *Zarządzanie wiedzą w marketingu – wyzwania i perspektywy*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” 2019, nr 2(965).
- Tworzydło D., *Skuteczne zarządzanie w kryzysie wizerunkowym na przykładzie marki Tiger*, „Studia Medioznawcze” 2019, nr 1(76), s. 1–14.
- Wiig K.M., *Knowledge Management: An Introduction and Perspective*, „Journal of Knowledge Management” 1997, nr 1, s. 6–14.
- Wiig K.M., *Knowledge Management: Where Did It Come From and Where Will It Go?*, „Expert Systems with Applications” 1997, nr 13(1), s. 1–14.

Publikacje zwarte

- Dalkir K., *Knowledge Management in Theory and Practice*, MIT Press 2011.
- Davenport T.H., Prusak L., *Working Knowledge: How Organizations Manage What They Know*, Harvard Business School Press 1998.

- Nonaka I., Takeuchi H., *The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*, Oxford University Press, New York 1995.
- Pietrzyk S., *Zarządzanie wiedzą w organizacjach w dobie senioralizacji społeczeństwa*, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2021.
- Probst G., Raub S., Romhardt K., *Managing Knowledge: Building Blocks for Success*, Wiley 2000.

Źródła internetowe

<https://wiadomosci.dziennik.pl/media/artykuly/555912,tiger-maspex-napoj-promocja-na-1-sierpnia-srodkowy-palec-na-plakacie.html> [dostęp: 24.05.2023].

ZARZĄDZANIE WIEDZĄ W KONTEKŚCIE ZAPOBIEGANIA SYTUACJOM KRYZYSOWYM NA PRZYKŁADZIE DOŚWIADCZEŃ MARKI TIGER – STUDIUM PRZYPADKU

Streszczenie

Celem artykułu jest identyfikacja i ocena roli zarządzania wiedzą marki Tiger w kontekście sytuacji kryzysowej. W artykule zastosowano metodę studium przypadku, opierając się na danych wtórnych, analizie działań marketingowych oraz dostępnych materiałach prasowych i raportach branżowych. W części teoretycznej omówiono kluczowe koncepcje zarządzania wiedzą, w tym różnorodne modele zarządzania wiedzą oraz ich powiązania z tworzeniem przewagi konkurencyjnej na rynku. Przeprowadzona analiza przypadku marki Tiger ukazuje, w jaki sposób organizacja wykorzystuje wiedzę rynkową, konsumencką i operacyjną w procesach innowacyjnych, komunikacyjnych oraz w zarządzaniu kryzysowym. Szczególną uwagę poświęcono sposobom transferu i przetwarzania wiedzy wewnątrz organizacji, a także zdolności marki do uczenia się i adaptacji w dynamicznym otoczeniu rynkowym.

Wyniki analizy wskazują, że skuteczne zarządzanie wiedzą stanowi istotny czynnik wpływający na innowacyjność, odporność i pozycję konkurencyjną marki. Przedstawione wnioski mogą stanowić punkt odniesienia dla innych podmiotów branży FMCG, zainteresowanych strategicznym wykorzystaniem wiedzy w rozwoju marki.

Słowa kluczowe: zarządzanie wiedzą, marka Tiger, sytuacja kryzysowa, wizerunek, model SECI, model zarządzania wiedzą Probst, cykl życia wiedzy

KNOWLEDGE MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF CRISIS PREVENTION: THE CASE OF THE TIGER BRAND – A CASE STUDY

Abstract

The aim of the article is to identify and assess the role of knowledge management at the Tiger brand in the context of crisis situations. The study employs a case study method, based on secondary data, analysis of marketing activities, and available press materials and industry reports. The theoretical section discusses key concepts of knowledge management, including various knowledge management models and their links to creating competitive advantage in the market. The analysis of the Tiger brand case demonstrates how the organization leverages market, consumer, and operational knowledge in innovation processes, communication, and crisis management. Particular attention is given to methods of knowledge transfer and processing within the organization, as well as the brand's capacity for learning and adaptation in a dynamic market environment. The results indicate that effective knowledge management is a significant factor influencing the brand's innovativeness, resilience, and competitive position. The conclusions presented may serve as a reference point for other FMCG industry entities interested in the strategic use of knowledge in brand development.

Keywords: knowledge management, Tiger brand, crisis situation, image, SECI Model, Probst's Knowledge Management Model, knowledge life cycle

Cytuj jako:

Pienias M., *Zarządzanie wiedzą w kontekście zapobiegania sytuacjom kryzysowym na przykładzie doświadczeń marki Tiger – studium przypadku*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2025, nr 1(84), s. 75–92 DOI: 10.26399/meip.1(84).2025.03/m.pienias

Cite as:

Pienias M. (2025). 'Knowledge Management in the Context of Crisis Prevention: The Case of the Tiger Brand – a Case Study'. *Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 1(84), 75–92 DOI: 10.26399/meip.1(84).2025.03/m.pienias

WYZWANIA ZWIĄZANE Z ZASTOSOWANIEM SZTUCZNEJ INTELIGENCJI W REKRUTACJI A OCHRONA PRYWATNOŚCI

DOI: 10.26399/meip.1(84).2025.04/a.mazur

WPROWADZENIE DO SZTUCZNEJ INTELIGENCJI W REKRUTACJI: KONTEKST I KLUCZOWE WYZWANIA

Sztuczna inteligencja (AI) odgrywa coraz większą rolę w procesach rekrutacyjnych, oferując automatyzację, lepszą analizę danych i potencjalnie bardziej efektywne dopasowanie kandydatów do stanowisk. Jednak zastosowanie AI w rekrutacji wiąże się z poważnymi wyzwaniami, zwłaszcza w kontekście ochrony prywatności, przejrzystości decyzji oraz ryzyka algorytmicznej dyskryminacji¹. Brak odpowiednich mechanizmów kontroli i regulacji może prowadzić do naruszeń praw kandydatów oraz utrwalać systemowe nierówności w dostępie do zatrudnienia.

Jednym z głównych problemów związanych z AI w rekrutacji jest problem „nieprzeniknionej czarnej skrzynki” – sposób działania algorytmów pozostaje nieprzejrzysty dla kandydatów i nie daje im dostępu do kryteriów selekcji². Modele AI, szkolone na danych historycznych, mogą wzmacniać istniejące uprzedzenia, faworyzując określone grupy społeczne lub eliminując kandydatów na podstawie nieistotnych, lecz łatwo mierzalnych cech, takich jak słowa kluczowe w CV, miejsce zamieszkania czy luki w zatrudnieniu. Brak precyzyjnych regulacji i nadzoru nad tymi systemami zwiększa ryzyko naruszeń prywatności i niesprawiedliwych decyzji rekrutacyjnych.

Istnieje widoczna luka w literaturze dotycząca kompleksowego podejścia do AI w rekrutacji, które uwzględniałoby zarówno aspekty technologiczne, jak i prawne oraz

* Uczelnia Łazarskiego, e-mail: anna.mazur@lazarski.edu.pl, ORCID: 0000-0002-5562-2734.

¹ L.M. Wilkins, *Artificial intelligence in the recruiting process: Identifying perceptions of bias*, SSRN; Z.U. Oman, A. Siddiqua, R. Noorain, *Artificial Intelligence and its ability to reduce recruitment bias*, „World Journal of Advanced Research and Reviews” 2024, nr 24(1), s. 551–564.

² 2. C. O’Neil, *Broń matematycznej zagłady. Jak big data zwiększa nierówności społeczne i zagraża demokracji*, tłum. M.Z. Zieliński, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2017, s. 41–45.

etyczne. Większość badań koncentruje się na technicznych aspektach działania algorytmów – ich wydajności, selekcji danych czy wynikach predykcyjnych³. Mniej uwagi poświęca się natomiast wpływowi tych technologii na prawa kandydatów, transparentność procesów rekrutacyjnych oraz mechanizmy ochrony prywatności.

Cel i zakres artykułu

Celem artykułu jest analiza wyzwań związanych z wykorzystaniem AI w rekrutacji w kontekście ochrony prywatności oraz zaproponowanie rozwiązań regulacyjnych i etycznych, które mogą ograniczyć ryzyko naruszeń. W szczególności artykuł:

1. omawia problem nieprecyzyjnych definicji AI, które wpływają na skuteczność regulacji i standardy etyczne, prowadząc do nadregulacji lub niedoregulowania niektórych technologii;
2. analizuje algorytmy rekrutacyjne pod kątem ryzyka dyskryminacji, w tym mechanizmy powielania uprzedzeń historycznych i schematów preferowania określonych grup kandydatów;
3. wprowadza koncepcję hybrydowej prywatności, łączącej różne wymiary ochrony: informacyjny, dostępności fizycznej i wirtualnej oraz decyzyjny;
4. ocenia obecne regulacje prawne (RODO, AI Act) pod kątem ich skuteczności w zapewnieniu transparentności procesów rekrutacyjnych oraz ochrony kandydatów;
5. proponuje rozwiązania etyczne i prawne dla organizacji, działów HR i ustawodawców, które mogą pomóc w wypracowaniu standardów sprawiedliwej rekrutacji opartej na AI.

Oryginalność ujęcia tematu artykułu opiera się na kilku kluczowych aspektach, które wyróżniają go na tle dotychczasowych badań:

1. Nowa perspektywa na ochronę prywatności w rekrutacji AI – w artykule wprowadzono koncepcję hybrydowej prywatności, która integruje różne aspekty ochrony danych, w tym prywatność informacyjną, decyzyjną i dostępności fizycznej oraz wirtualnej. To podejście wydaje się interesujące, ponieważ większość literatury skupia się wyłącznie na ochronie danych osobowych, pomijając szeroki kontekst wpływu AI na prywatność kandydatów;
2. Uwzględnienie luki regulacyjnej i jej konsekwencji – w literaturze istnieją analizy dotyczące wpływu RODO i innych regulacji na ochronę danych, ale artykuł zwraca uwagę na niedostateczność tych regulacji w kontekście

³ H. Ghazanfar, A.U. Hag, *Ethical and legal implications of AI in Human Resource Management*, „Journal of Social and Organizational Matters” 2025, nr 4(2), s. 417–428; R. Binns, *Algorithmic accountability and public reason*, „Philosophy & Technology” 2018, nr 31(4), s. 1–14.

- transparentności decyzji algorytmicznych oraz etycznych implikacji AI w rekrutacji. Takie podejście wypełnia lukę między analizami technicznymi a praktycznymi konsekwencjami dla kandydatów i organizacji HR;
3. Krytyczna analiza algorytmicznych uprzedzeń i ich wpływu na różnorodność zatrudnienia – artykuł nie tylko podkreśla problem algorytmicznej dyskryminacji, ale idzie o krok dalej, wskazując, w jaki sposób historyczne dane i modele AI mogą systematycznie powielać nierówności w dostępie do pracy. W literaturze pojawiają się wzmianki o tych zagrożeniach, jednak w artykule przedstawiono bardziej kompleksową analizę tego, jak AI może „dziedziczyć” systemowe uprzedzenia i jakie działania można podjąć, aby temu zapobiec;
 4. Zaproponowanie praktycznych rozwiązań – artykuł nie ogranicza się do diagnozy problemów, ale również formułuje konkretne rekomendacje dla HR, ustawodawców i organizacji, mające na celu poprawę przejrzystości i etyki stosowania AI w rekrutacji. To podejście wyróżnia go na tle wielu badań, które pozostają na poziomie teoretycznym;
 5. Analiza definicji AI i jej konsekwencji regulacyjnych – wprowadzenie krytycznej refleksji nad ewolucją definicji AI i jej wpływem na regulacje prawne to kolejny interesujący aspekt artykułu. Zwrócenie uwagi na to, że brak precyzyjnych definicji prowadzi do nadregulacji lub niedoregulowania AI w rekrutacji, pokazuje, że problem nie dotyczy wyłącznie technologii, ale również polityki prawnej i standardów etycznych;
 6. Interdyscyplinarne podejście – artykuł łączy perspektywę technologiczną, prawną i etyczną, co rzadko pojawia się w analizach AI w rekrutacji, które zwykle skupiają się na jednym z tych aspektów;
 7. Dynamiczna analiza definicji AI – wprowadzenie krytycznej refleksji nad ewolucją pojęcia AI oraz jej konsekwencjami dla regulacji i praktyki HR. Artykuł pokazuje, jak zmieniające się definicje wpływają na praktyczne wdrożenia technologii w firmach;
 8. Akcent na transparentność i kontrolę użytkowników – wskazanie konkretnych mechanizmów poprawy przejrzystości AI, takich jak możliwość odwołania od decyzji algorytmu, co zwiększa kontrolę kandydatów nad procesem rekrutacji.

Struktura artykułu

Artykuł rozpoczyna się od omówienia ewolucji definicji AI, wskazując na ich ograniczenia oraz wpływ na regulacje i etykę. Następnie przedstawia problemy związane z algorytmiczną rekrutacją, koncentrując się na ryzyku algorytmicznych uprzedzeń i nieracjonalnych schematów selekcji kandydatów. W kolejnej części wprowadzona

zostaje koncepcja hybrydowej prywatności, uwzględniająca różne wymiary ochrony danych osobowych w kontekście AI. Dalej artykuł analizuje obowiązujące regulacje prawne, wskazując ich ograniczenia i konieczność reformy. Na końcu zaprezentowane zostają praktyczne rekomendacje dla organizacji i ustawodawców, mające na celu poprawę przejrzystości algorytmicznych procesów rekrutacyjnych i ochronę praw kandydatów.

DEFINICJE, ZASTOSOWANIA AI W REKRUTACJI I REGULACJE PRAWNE

Problemy i wyzwania związane z definiowaniem AI

Definiowanie sztucznej inteligencji stanowi trudne wyzwanie, ponieważ istnieje wiele różnych ujęć tego pojęcia, obejmujących zarówno filozoficzne pytania o naturę inteligencji, jak i techniczne zagadnienia związane z granicami tego, co możemy uznać za AI, a także zmieniające się oczekiwania społeczne i technologiczne. Sztuczna inteligencja to nie tylko kwestia techniczna, ale również filozoficzna, ponieważ jej definicja zależy od tego, jak rozumiemy inteligencję oraz jakie mamy oczekiwania wobec maszyn⁴. Zmieniające się oczekiwania dotyczące tej technologii sprawiają, że definicje AI muszą być dostosowywane do postępu technologicznego. Klasyfikacja systemów jako AI zmieniła się w czasie. W latach 80. XX w. systemy ekspertowe były uważane za AI. Dziś są traktowane jako klasyczne algorytmy, bo nie uczą się na danych. Podobnie kiedyś rozpoznawanie tekstu przez komputer uchodziło za AI, podczas gdy dziś jest to standardowa technologia. O tym, czy dany system może być uznany za AI, decyduje kilka czynników, takich jak regulacje prawne, standardy branżowe, perspektywa naukowa oraz sposób, w jaki dany system działa i jest wykorzystywany.

Ewolucja definicji sztucznej inteligencji (AI) stanowi kluczowy temat, który ma istotne znaczenie w kontekście jej zastosowań. Termin „sztuczna inteligencja” nie ma jednej, uniwersalnej definicji, a jego znaczenie zmieniało się na przestrzeni lat. W literaturze przedmiotu wyróżnia się kilka głównych typów definicji AI, które pełnią odmienne funkcje w kontekście zrozumienia i implementacji.

1. Definicje operacyjne – koncentrują się na tym, co systemy AI potrafią robić, niezależnie od ich wewnętrznej struktury. Klasycznym przykładem jest test Turinga, definiujący AI poprzez zdolność maszyny do przejawiania zachowań

⁴ N.J. Nilsson, *The Quest for Artificial Intelligence*, Cambridge University Press, Cambridge 2009, s. 13–15, 20–23; M.A. Boden, *AI: Its Nature and Future*, Oxford University Press, 2016, s. 1–4.

- inteligentnych w sposób nieodróżnialny od człowieka⁵, a także pierwotna propozycja projektu badawczego z Dartmouth⁶.
2. Definicje funkcjonalne – definiują AI poprzez konkretne zadania i funkcje, które realizują systemy, np. podejmowanie decyzji, rozwiązywanie problemów lub wykonywanie określonych działań. Przykładem takich definicji są prace Simona i Newella⁷, które koncentrują się na zdolności systemów do logicznego wnioskowania i osiągnięcia celów.
 3. Definicje realne – starają się opisać rzeczywiste mechanizmy działania AI, jej strukturę i architekturę. Klasycznym przykładem jest koncepcja „The Society of Mind” autorstwa Minsky’ego (1986)⁸, przedstawiająca AI jako system złożony z interakcji prostych agentów.
 4. Definicje sprawozdawcze – klasyfikują i porządkują różne podejścia do AI, opisując paradygmaty, algorytmy i zastosowania w sposób systematyczny. Takim przykładem jest współczesny podręcznik Russella i Norviga⁹, który prezentuje przegląd metod i koncepcji w nauce o AI.
 5. Definicje regulujące – mają na celu określenie ram prawnych i etycznych dla rozwoju i zastosowania AI, uwzględniając zarówno ochronę danych osobowych, jak i skutki społeczne czy etyczne implementacji technologii. Przykładem współczesnych prac w tym zakresie są analizy Wachter i Mittelstadt (2019)¹⁰, które podkreślają konieczność tworzenia nowych mechanizmów ochrony jednostki, takich jak „prawo do rozsądnych wnioskowań”.
 6. Definicje prototypowe – opisują AI poprzez zestaw cech charakterystycznych, które częściowo definiują inteligentne zachowanie systemów, przy czym żadna cecha nie jest wymagana jako absolutna. Takie podejście pozwala uchwycić elastyczność w rozumieniu AI i jest szczególnie przydatne w kontekście

⁵ A. Turing, *Computing machinery and intelligence*, „Mind” 1950, nr 59(236), s. 433–460, <https://doi.org/10.1093/mind/LIX.236.433>.

⁶ J. McCarthy et al, *A Proposal for the Dartmouth Summer Research Project on Artificial Intelligence*, Dartmouth College, Hanover (NH) 1955; M. Minsky, *The society of mind*, MIT Press, Cambridge (MA) 1986, s. 17–42.

⁷ H.A. Simon, A. Newell, *Human Problem Solving*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ 1972.

⁸ M. Minsky, *The Society of Mind*, MIT Press, Simon & Schuster, New York 1986, s. 17–42.

⁹ S.J. Russell, P. Norvig, *Artificial Intelligence: A Modern Approach* (4th ed.), Pearson, Hoboken (NJ) 2020.

¹⁰ S. Wachter, B. Mittelstadt, *A Right to Reasonable Inferences: Re-Thinking Data Protection Law in the Age of Big Data and AI*, „Columbia Business Law Review” 2019, nr 2, s. 494–620.

zastosowań praktycznych, np. w systemach rekrutacyjnych, gdzie różne funkcje AI mogą występować w różnym zakresie¹¹.

Każdy z tych typów definicji pełni odmienną rolę i jest przydatny w innych kontekstach – zarówno teoretycznych, jak i praktycznych. Jednak nie wszystkie definicje są adekwatne do współczesnych wyzwań związanych z AI, co może prowadzić do nieporozumień i błędów w jej stosowaniu, zwłaszcza w obszarach takich jak rekrutacja.

Definiowanie sztucznej inteligencji stanowi kluczowy element dyskusji nad tą dziedziną, ale wiąże się z wieloma trudnościami, zarówno terminologicznymi, jak i koncepcyjnymi. Jak wcześniej wspomniano, w literaturze przedmiotu wyróżnia się wiele rodzajów definicji AI, które pełnią odmienne funkcje i mają różne zastosowania. Już samo pojęcie „inteligencji” jest trudne do jednoznacznego zdefiniowania, co sprawia, że jest ono rozmyte i wieloznaczne. W tym kontekście często odwołuje się do poglądów Johna Searle’a, który wskazywał, że złożone aspekty umysłu, takie jak świadomość i intencjonalność nie poddają się prostym definicjom¹². Searle, znany ze swojego eksperymentu myślowego „Chiński Pokój” podkreślał, że choć maszyny mogą wykonywać zadania, które wyglądają na inteligentne, to nie oznacza, że naprawdę rozumieją, co robią. To stanowisko, choć wpływowe, nie jest jedynym w debacie nad naturą inteligencji. W opozycji do niego Daniel Dennett w swoich pracach, takich jak *Consciousness Explained* argumentuje, że ludzka świadomość może być rozumiana jako rodzaj „wirtualnej maszyny”, w której subiektywne doświadczenie wynika z równoległej architektury mózgu. Z tego punktu widzenia brak subiektywnego doświadczenia w maszynach nie wyklucza ich zdolności do inteligentnego działania¹³. Dennett zauważa, że to, co z pozoru może wyglądać na „brak rozumienia” w zachowaniu maszyny, w rzeczywistości może być wyrazem innego rodzaju inteligencji.

Inteligencja, zarówno ludzka, jak i sztuczna, jest pojęciem, które nie daje się łatwo zdefiniować. W klasycznym ujęciu często mówi się, że inteligencja to to, co mierzy test na inteligencję, jak w przypadku testów IQ. Może być to użyteczne w określonych sytuacjach, ale nie wyczerpuje pełnego zakresu tego pojęcia. Jednak pojęcie inteligencji jest dużo bardziej złożone i obejmuje różne aspekty, takie jak zdolność rozwiązywania problemów, rozumowanie, uczenie się czy kreatywność, które nie są adekwatne do tradycyjnych testów IQ. Sztuczna inteligencja wciąż jest w fazie rozwoju, więc jej zdolności w tych obszarach są różne w zależności od konkretnego systemu. Właśnie dlatego

¹¹ N.J. Nilsson, *Artificial Intelligence: A New Synthesis*, Morgan Kaufmann, San Francisco 1998, s. 2–10.

¹² J. Searle, *Mind, language and society: Philosophy in the real world*, Basic Books, New York 1998, s. 40.

¹³ D. Dennett, *Consciousness explained*, Little, Brown and Company New York, Boston, London 1991, s. 210.

nie istnieje powszechnie akceptowana definicja, ponieważ AI może przejawiać się w różnorodny sposób – od prostych algorytmów po zaawansowane systemy uczące się.

Na początku badań nad AI, jak zauważa Duch, celem było nauczenie maszyn tego, co potrafi człowiek, poprzez tworzenie algorytmów, które miały imitować ludzkie procesy poznawcze. Jednak ze względu na złożoność niektórych problemów nie wszystko da się opisać za pomocą algorytmów. W XXI w. naukowcy zmienili podejście i zamiast uczyć maszyny naśladowania ludzkich zdolności, koncentrują się na budowaniu systemów, które potrafią uczyć się samodzielnie. Kluczową rolę odgrywają dziś neurokognitywne technologie, które umożliwiają rozwój takich samodzielnych systemów, adaptujących się do nowych sytuacji i danych¹⁴.

Te różne perspektywy na inteligencję i sztuczną inteligencję prowadzą do konieczności uwzględnienia ewolucji definicji AI, która wciąż dostosowuje się do nowych wyzwań i osiągnięć w tej dziedzinie.

Ewolucja definicji AI

Pierwsza definicja „sztucznej inteligencji”, która miała istotny wpływ na rozwój tej dziedziny, pochodzi od Alana Turinga. W 1950 r., w artykule *Computing Machinery and Intelligence*, zaproponował on test Turinga – metodę oceny czy maszyna może myśleć w sposób nieodróżnialny od człowieka. Turing uznał, że sztuczna inteligencja to zdolność maszyny do naśladowania ludzkich reakcji, takich jak rozmowa, rozwiązywanie problemów czy rozumowanie. Stwierdził: „Jeśli maszyna potrafi przejść test, w którym nie można odróżnić jej odpowiedzi od odpowiedzi człowieka, to można ją uznać za inteligentną”¹⁵. Definicja ta jest przykładem definicji operacyjnej, ponieważ koncentruje się na tym, co system potrafi zrobić, a nie na tym, czym inteligencja jest. Z tego powodu test Turinga, mimo historycznej wartości, podlega współczesnej krytyce, np. w 2023 r. eksperci wskazali, że modele językowe, takie jak ChatGPT, mogą „zdawać” test Turinga, nie wykazując rzeczywistego rozumienia ani zdolności do działania w świecie realnym. M. Suleyman, proponuje w tym kontekście „nową wersję testu Turinga”, w którym AI otrzymuje abstrakcyjny cel do zrealizowania (np. pomnożenie określonej sumy pieniędzy), co lepiej odzwierciedla zdolność systemu do planowania i inteligentnego działania¹⁶. Sama imitacja ludzkiej rozmowy nie wystarcza,

¹⁴ W. Duch, *Informatyka neurokognitywna. Stan obecny, zastosowania, perspektywy*, Seminarium, Politechnika Wroclawska, Wrocław 10 lutego 2021, <https://staff-ksi.pwr.edu.pl/seminariumITT/pdf/05-02-21.pdf> [dostęp: 10.08.2025].

¹⁵ A. Turing, *Computing machinery and intelligence*, „Mind” 1950, nr 59(236), s. 433–460.

¹⁶ M. Suleyman, komentarz w podkaście Have a Nice Future, WIRED, 16 sierpnia 2023, <https://www.wired.com/story/have-a-nice-future-podcast-18/> [dostęp: 16.11.2025]; M. Suleyman, *My new Turing Test*, Mustafa Suleyman Official Website, 2023, <https://mustafa-suleyman.ai/my-new-turing-test> [dostęp: 16.11.2025].

aby stwierdzić, że maszyna posiada świadomość czy zdolność refleksji – w rzeczywistości porusza się jedynie w ramach predykcji i symulacji¹⁷.

Kolejna definicja, zaproponowana przez Johna McCarthy'ego w 1955 r., określa sztuczną inteligencję jako „sztuczną konstrukcję, której celem jest wykonywanie zadań uznawanych za inteligentne przez ludzi”¹⁸. W tym ujęciu AI jest technologią, która ma naśladować zdolności człowieka w rozwiązywaniu problemów, podejmowaniu decyzji i rozumowaniu. Ta definicja najlepiej odpowiada definicjom funkcjonalnym, ponieważ koncentruje się na zadaniach i funkcjach realizowanych przez systemy, a nie na naturze inteligencji jako takiej. Choć jest użyteczna w kontekście projektowania i klasyfikowania systemów AI, nie wyjaśnia, czym jest sama inteligencja, co pokazuje niedoskonałość tego podejścia w rozumieniu AI w pełni. Definicja McCarthy'ego prowadzi jednak do kilku błędów: antropomorfizacji, utożsamiania inteligencji z zachowaniem oraz błędu *ignotum per ignotum*, ponieważ zakłada znajomość pojęcia „inteligencji”, nie precyzując go. W efekcie, definicja nie rozróżnia między AI a tradycyjnym oprogramowaniem realizującym złożone operacje, co utrudnia budowanie spójnych ram teoretycznych.

Marvin Minsky, pionier sztucznej inteligencji i współtwórca MIT AI Lab, wniósł istotny wkład zarówno w rozwój definicji, jak i filozofii sztucznej inteligencji. W artykule *Steps Toward Artificial Intelligence* (1960) wskazywał, że jednym z kluczowych zadań AI jest konstruowanie maszyn zdolnych do heurystycznego rozwiązywania problemów, uczenia się i planowania¹⁹. Jego ujęcie ma głównie charakter funkcjonalny – opisuje zdolności, jakie powinny posiadać systemy, nie definiując samej inteligencji. W książce *The Society of Mind* (1986) Minsky zaproponował natomiast definicję realną, opartą na architekturze systemu. Inteligencja jest efektem interakcji wielu prostych „agentów”, których kooperacja prowadzi do złożonych procesów poznawczych²⁰. Jakkolwiek innowacyjne, podejście to bywa interpretowane jako oparte na założeniu, że inteligencja to suma „czynności podobnych do ludzkich”, co ponownie prowadzi do błędu *ignotum per ignotum*.

W latach 70. i 80. XX w. Nils J. Nilsson rozwinął pojęcie funkcjonalne i praktyczne. W *Principles of Artificial Intelligence* (1980) argumentował, że AI to dziedzina zajmująca

¹⁷ M. Suleyman, *DeepMind co-founder suggest new Turing test for AI chatbots*, „Business Insider”, 6 czerwca 2023, <https://www.businessinsider.com/deepmind-co-founder-suggests-new-turing-test-ai-chatbots-report-2023-6> [dostęp: 16.11.2025].

¹⁸ J. McCarthy, M. Minsky, N. Rochester, C.E. Shannon, *A Proposal for the Dartmouth Summer Research Project on Artificial Intelligence*, „AI Magazine” 2006, nr 27(4), s. 12–14, <https://ojs.aaai.org/aimagazine/index.php/aimagazine/article/view/1904> [dostęp: 16.11.2025].

¹⁹ M. Minsky, *Steps Toward Artificial Intelligence*, Dept. of Mathematics & Research Lab. of Electronics, MIT, 1960, <https://www.cs.bham.ac.uk/research/projects/cogaff/misc/minsky/minsky-steps.pdf> [dostęp: 16.11.2025].

²⁰ M. Minsky, *The society...*, *op. cit.*, s. 339.

się projektowaniem systemów zdolnych do wykonywania zadań wymagających analizy, planowania i rozumowania – choć nie definiuje inteligencji jako odrębnej cechy, a raczej wskazuje, jakie czynności są uznawane za inteligentne²¹. Definicja ta ma charakter sprawozdawczy, ponieważ opisuje paradygmaty działania systemów AI, nie oferując jednak ogólnej teorii inteligencji.

Współczesny podręcznik Stuarta Russella i Petera Norviga *Artificial Intelligence: A Modern Approach* (2021) jest jednym z ważnych przykładów definicji sprawozdawczej. Autorzy podkreślają, że AI to nauka i technologia tworzenia maszyn zdolnych do rozwiązywania problemów, uczenia się, rozumowania i podejmowania racjonalnych decyzji²². Wprowadzają przy tym klasyfikację systemów AI według czterech typów: (1) myślących jak ludzie, (2) myślących racjonalnie, (3) działających jak ludzie oraz (4) działających racjonalnie. Ich podejście pomaga porządkować różne podejścia do AI, ale – podobnie jak w przypadku Nilssona – nie dostarcza definicji inteligencji samej w sobie, co może prowadzić do nieporozumień przy próbach interpretacji, czym jest AI i czym powinna być w praktyce.

W polskim kontekście Wodzisław Duch proponuje ujęcie realne, koncentrując się na modelowaniu wiedzy i tworzeniu systemów zdolnych do inteligentnego rozwiązywania problemów. Wskazuje, że AI powinna być rozumiana jako nauka o systemach przetwarzających wiedzę, przy czym kluczowe staje się wykorzystanie uczenia maszynowego²³. Duch zwraca uwagę na ważną rolę uczenia maszynowego w procesach decyzyjnych, co pozwala na bardziej zaawansowaną i adaptacyjną rolę AI, np. w rekrutacji, gdzie najnowsze algorytmy mogą uczyć się na podstawie złożonych zbiorów danych o kandydatach i podejmować decyzje bardziej dostosowane do rzeczywistych potrzeb organizacji.

Z kolei OpenAI koncentruje się na rozwoju *Artificial General Intelligence* (AGI) – ogólnej sztucznej inteligencji, która mogłaby dorównywać lub przewyższać ludzi w większości zadań poznawczych. OpenAI, definiuje AI (AGI) jako systemy zdolne do wykonywania szerokiego zakresu zadań poznawczych porównywalnych z ludzkimi, obejmujących m.in. rozumowanie, uczenie się, generowanie treści i analizę danych²⁴.

Opis OpenAI ma charakter definicji funkcjonalnej, ponieważ określa AGI poprzez zakres realizowanych funkcji, a nie poprzez wskazanie jej istoty czy mechanizmów działania. Ujęcie OpenAI jest przydatne operacyjnie, lecz nie definiuje inteligencji samej w sobie, co rodzi ryzyko błędnych interpretacji.

²¹ N.J. Nilsson, *Principles of artificial intelligence*, Springer-Verlag, Berlin, Heidelberg 1982, s. 476.

²² S.J. Russell, P. Norvig, *Artificial Intelligence: A Modern Approach*, Pearson, Hoboken, NJ: Pearson 2020, s. 1136.

²³ W. Duch, *Informatyka neurokognitywna...*, op. cit.

²⁴ OpenAI, Artificial general intelligence (AGI), 2023, <https://openai.com/research/agi> [dostęp: 10.08.2025].

Może też sprzyjać błędnym interpretacjom, w których funkcjonalna sprawność systemu mylona jest z rozumieniem, intencjonalnością czy innymi cechami właściwymi ludzkiej inteligencji. W praktyce wpływa to m.in. na rozwój narzędzi opartych na AI, wykorzystywanych także w obszarze rekrutacji, takich jak systemy generowania tekstów, kodu, obrazów czy analizy danych. Brak wyraźnie określonych granic pojęcia AGI utrudnia jednak jednoznaczne rozstrzygnięcie, które technologie rzeczywiście spełniają kryteria sztucznej inteligencji w tym szerokim ujęciu.

W ujęciu teoretycznym warto także wskazać podejście prototypowe, które zakłada, że pojęcia funkcjonują na zasadzie przykładów, a nie ostrych granic. Przykładem są klasyczne prace Nilssona (1998), wskazujące na prototypowe właściwości systemów AI. Zamiast próbować znaleźć uniwersalną definicję, badacze koncentrują się na analizie systemów uznawanych za „inteligentne” w określonym kontekście²⁵. Podejście to pozwala traktować AI jako spektrum systemów o różnej bliskości do „prototypowej inteligencji”, co jest bardziej elastyczne niż dążenie do sztywnej definicji, jak w przypadku pojęcia „ptaka”, gdzie wróbel jest bardziej typowy niż kura czy pingwin²⁶.

Podejście prototypowe znajduje podstawy we współczesnej kognitywistyce i filozofii nauki, które wskazują na to, że wiele pojęć nie ma ostrych granic²⁷. Koncepcja „podobieństwa rodzinnego” Wittgensteina pokazuje, że pojęcia są definiowane przez powiązane cechy, a nie sztywne warunki konieczne i wystarczające. Z kolei filozofowie tacy jak Karl Popper²⁸ i Thomas Kuhn²⁹ wskazują, że brak jednoznacznej definicji nie jest błędem, lecz wynikiem dynamicznego rozwoju tej dziedziny.

Podejście prototypowe umożliwia elastyczniejsze traktowanie systemów AI, choć nie likwiduje trudności związanych z klasyfikacją i implementacją systemów. AI może być rozumiane na różne sposoby, np. jako system uczący się na podstawie danych (uczenie maszynowe), podejmujący decyzje w złożonych środowiskach (systemy ekspertowe) czy przetwarzający język naturalny (rozpoznawanie mowy). Każdy z tych systemów pełni inną funkcję, ale niekoniecznie odpowiada jednej uniwersalnej definicji. Zamiast szukać jednego wyjaśnienia, bardziej produktywnie jest badanie różnorodności form inteligencji maszynowej i ich funkcji w określonych kontekstach.

²⁵ K. Frankish, W. Ramsey, *The Cambridge Handbook of Artificial Intelligence*, Cambridge University Press, Cambridge 2014, s. 1–14.

²⁶ G. Lakoff, *Kobiety, ogień i rzeczy niebezpieczne: Co kategorie mówią nam o umyśle*, tłum. T. Brzezińska, Wydawnictwo Universitas, Kraków 2011, s. 62–63.

²⁷ L. Wittgenstein, *Dociekania filozoficzne*, tłum. B. Wolniewicz, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 61–68.

²⁸ K. Popper, *Logika odkrycia naukowego*, tłum. J.M. Kowalski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009, s. 40–55.

²⁹ T.S. Kuhn, *Struktura rewolucji naukowych*, tłum. M.M. Ławniczak, Wydawnictwo Znak, Kraków 2019, s. 45–68.

Pojęcie „sztucznej inteligencji” nie poddaje się klasycznemu definiowaniu. Brak jednoznacznej definicji prowadzi do różnic w podejściu do regulacji prawnych i zarządzania AI oraz do odmiennego rozumienia tego pojęcia przez różnych autorów i w różnych dziedzinach nauki³⁰. Tradycyjne podejście, oparte na precyzyjnych i jednoznacznych granicach pojęć, staje się coraz mniej adekwatne w kontekście złożoności i dynamicznego charakteru AI³¹. Definicje McCarthy’ego³² i Minsky’ego³³ traktują AI jako zdolność maszyn do wykonywania zadań wymagających inteligencji, jednak krytyka tych definicji wskazuje na brak precyzyjnych granic tego pojęcia.

Podobne trudności w definiowaniu AI przenoszą się także na sferę prawa i regulacji, gdzie brak precyzyjnych kryteriów utrudnia jednoznaczne klasyfikowanie systemów oraz określanie odpowiedzialności za ich działanie.

Definityjna niejednoznaczność AI a uregulowania prawne

Trudności w jednoznacznym zdefiniowaniu sztucznej inteligencji mają istotne konsekwencje dla regulacji prawnych oraz zarządzania nią. Różne podejścia do definicji (w zależności od kontekstu technologicznego, naukowego czy prawnego) wpływają na zakres technologii objętych regulacjami, mechanizmy kontrolne oraz potencjalne luki prawne. Nieprecyzyjna definicja może prowadzić do sytuacji, w której regulacje obejmują technologie niemające związku z AI, podczas gdy zaawansowane systemy mogą pozostawać poza kontrolą. Przykładowo, w prawodawstwie mogą występować różnice w tym, jak traktuje się systemy AI w kontekście odpowiedzialności za błędy czy bezpieczeństwo, co może wpływać na sposób ich implementacji i regulacji.

Przykładem kontrowersyjnego ujęcia definicji AI jest propozycja IBM. Na stronie IBM *What is Artificial Intelligence?* autorzy wskazują, że sztuczna inteligencja to technologia umożliwiająca komputerom i maszynom symulowanie ludzkich procesów poznawczych, w tym uczenia się, rozumienia, rozwiązywania problemów, podejmowania decyzji, kreatywności oraz autonomii³⁴. Choć definicja obejmuje wiele kluczowych aspektów inteligencji, jej szeroki zakres może prowadzić do niejednoznaczności w praktyce, zwłaszcza w kontekście rekrutacji i HR, gdzie firmy mogą określać swoje produkty jako AI, mimo że w rzeczywistości wykorzystują jedynie ograniczone algorytmy, np. do filtrowania CV. Brak wyraźnych kryteriów pozwala

³⁰ L. Floridi, *The Ethics of Artificial Intelligence*, Oxford University Press, Oxford 2023, s. 3–13.

³¹ S.J. Russell, P. Norvig, *Artificial Intelligence...*, op. cit.

³² J. McCarthy, *Dartmouth Summer Research...*, op. cit.

³³ M. Minsky, *The Society...*, op. cit..

³⁴ IBM, *Artificial intelligence in practice*, 2024, <https://www.ibm.com/artificial-intelligence-in-practice> [dostęp: 10.08.2025]; C. Stryker, E. Kavlakoglu, *What is Artificial Intelligence?*, „Think”, <https://www.ibm.com/think/topics/artificial-intelligence> [dostęp: 10.08.2025].

również na różne interpretacje pojęć, takich jak kreatywność czy autonomia, które nie są obecne we wszystkich systemach AI.

Podjęcie IBM dobrze ilustruje problem szerokich definicji AI: obejmują one wiele potencjalnych funkcji i zastosowań, ale nie wyznaczają jasnej granicy między AI a zaawansowanym oprogramowaniem. W praktyce może to powodować trudności w klasyfikacji systemów, określaniu odpowiedzialności i tworzeniu regulacji prawnych dla różnych form sztucznej inteligencji. Może to skutkować trudnościami w określeniu, które systemy podlegają regulacjom, dotyczącym przejrzystości i etyki oraz ryzykiem mylących praktyk marketingowych. Definicja IBM nie odnosi się do kluczowych technologii AI, takich jak uczenie maszynowe czy sieci neuronowe, co utrudnia legislatorom określenie, które systemy wymagają kontroli. Może to też umożliwić firmom uchylanie się od regulacji, twierdząc, że ich rozwiązania nie są „prawdziwą AI”. Sugerowana przez IBM autonomia AI może prowadzić do błędnych interpretacji odpowiedzialności prawnej. Jeśli odrzuci kandydata na podstawie nieprzejrzystości kryteriów, pojawia się pytanie, kto ponosi odpowiedzialność. W ramach AI Act (2024) i RODO wymaga się przejrzystości decyzji systemów rekrutacyjnych.

Brak odniesienia do ryzyka błędów AI i uprzedzeń w danych może prowadzić do systemowej dyskryminacji w rekrutacji, co wiąże się z koniecznością audytowania modeli AI. Problemy te pokazują, jak szeroka i nieprecyzyjna definicja AI może utrudniać skuteczne regulowanie tej technologii. Komisja Europejska³⁵ oraz AI Act³⁶ zaproponowały precyzyjniejsze definicje prawne.

Definicje legalne AI: porównanie podejść KE i AI Act

Komisja Europejska oraz AI Act zaproponowały definicje regulujące AI, które mają kluczowe znaczenie dla skuteczności prawa. Różnią się one pod względem skuteczności egzekwowania, adaptacyjności oraz określenia granic regulacyjnych, co wpływa na ich efektywność. Obie definicje stanowią jednak wstępne próby regulacji AI, które z pewnością będą podlegały dalszym zmianom w miarę rozwoju technologii.

³⁵ Komisja Europejska, *Proposal for a regulation laying down harmonised rules on artificial intelligence (AI Act), COM (2021) 206 final*, Bruksela, 21 kwietnia 2021, <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/e0649735-a372-11eb-9585-01aa75ed71a1> [dostęp: 10.08.2025].

³⁶ Parlament Europejski i Rada, Rozporządzenie (UE) 2024/1689 z dnia 13 czerwca 2024 r. w sprawie ustanowienia zharmonizowanych przepisów dotyczących sztucznej inteligencji (AI Act), Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej I, nr 1689, 12 lipca 2024, <https://www.si-dla-sprawiedliwosci.gov.pl/publikacja-ai-act> [dostęp: 16.11.2025].

Tabela 1.
Definicje AI w regulacjach KE vs. AI Act

Źródło	Definicja	Ocena regulacyjna	Skuteczność egzekwowania	Adaptacyjność	Granice regulacyjna
Komisja Europejska (2021)	„Sztuczna inteligencja oznacza oprogramowanie, które może dla określonego zestawu celów, określonych przez człowieka, generować wyniki, takie jak przewidywania, rekomendacje lub decyzje, które wpływają na rzeczywistość lub wirtualne środowisko”	Zbyt szeroka, obejmuje systemy, które nie są AI. Brak wyraźnej granicy między AI a klasycznym oprogramowaniem	Ograniczona – niejasność definicji utrudnia skuteczną regulację	Średnia – obejmuje przyszłe systemy, ale ryzyko nadregulacji	Niejasne – może obejmować klasyczne systemy eksperckie i algorytmy decyzyjne
AI Act (2024)	„System sztucznej inteligencji oznacza oprogramowanie opracowane przy użyciu technik i podejść sztucznej inteligencji, które może generować treści, przewidywania, rekomendacje lub podejmować decyzje wpływające na środowisko fizyczne lub wirtualne”	Uwzględnia uczenie maszynowe i logikę. Obejmuje wszystkie istotne systemy. Mimo to nadal nie rozwiązuje wszystkich problemów związanych z regulacją AI, jak ostre granice między AI a zaawansowanymi algorytmami	Wysoka – klasyfikacja ryzyka ułatwia egzekwowanie	Wysoka – obejmuje różne podejścia do AI, ale wymaga aktualizacji	Lepsze – ale granice nadal nieprecyzyjne

Źródło: opracowanie własne.

Analiza definicji regulacyjnych zaproponowanych przez Komisję Europejską i AI Act pokazuje, że każda z tych definicji ma swoje ograniczenia, które mogą wpłynąć na skuteczność regulacji w rzeczywistości. Chociaż definicje regulacyjne są bardziej praktyczne niż realne lub nominalne (ze względu na konieczność dostosowania do prawodawstwa i praktyki stosowania), to wciąż nie są wolne od błędów i luk, które mogą prowadzić do trudności w egzekwowaniu, adaptacji i ustalaniu precyzyjnych granic.

1. Problemy definicji AI zaproponowanej przez Komisję Europejską

Definicja jest szeroka, ale problematyczna, ponieważ obejmuje systemy, które nie są AI. Przykładowo, może obejmować klasyczne algorytmy i systemy eksperckie, które nie spełniają kryteriów inteligencji maszynowej. Taka szerokość definicji może prowadzić do niezamierzonej nadregulacji, ponieważ klasyczne systemy algorytmiczne mogą zostać objęte regulacjami opracowanymi dla systemów AI. Brak wyraźnej granicy między systemami AI a tradycyjnym oprogramowaniem. Zamiast opierać się na szerokiej definicji, lepiej byłoby zbudować prototypy, które testują konkretne techniki lub funkcje AI w różnych scenariuszach, aby zobaczyć, które aspekty regulacji wymagają uwagi. Dobrze zaprojektowane prototypy mogłyby wyjaśnić granice technologii i jej zastosowań.

Głównym problemem tej definicji jest brak odniesienia do mechanizmów uczenia maszynowego i samo-uczenia się systemów. Jak podkreśla Duch, definicja KE koncentruje się na efektach działania systemu, zamiast precyzować jego wewnętrzne mechanizmy, co prowadzi do sytuacji, w której za AI mogą zostać uznane tradycyjne systemy rekomendacyjne lub modele statystyczne³⁷. Taki brak precyzji utrudnia skuteczne egzekwowanie prawa i może powodować niezamierzone konsekwencje, takie jak objęcie regulacjami technologii, które nie niosą ze sobą ryzyka właściwego dla systemów AI.

Dodatkowo definicja KE nie uwzględnia wprost systemów uczących się na podstawie danych użytkowników, co oznacza, że bardziej zaawansowane modele AI mogą funkcjonować poza zakresem regulacji. Duch wskazuje, że brak odniesienia do mechanizmów AI może prowadzić do sytuacji, w której systemy analizujące dane osobowe, ale niewytwarzające przewidywań czy rekomendacji, nie będą podlegać odpowiednim ograniczeniom prawnym, co stwarza zagrożenie dla ochrony prywatności użytkowników.

2. Problemy definicji AI zaproponowanej przez AI Act (2024)

Definicja zawężona jest do systemów, które opierają się na technikach AI, takich jak uczenie maszynowe, co jest bardziej precyzyjne niż definicja Komisji Europejskiej. Jednak wciąż występują problemy związane z brakiem ostrej granicy między systemami AI a zaawansowanymi algorytmami, które nie wykorzystują jej technik, ale mają podobny wpływ na środowisko (np. algorytmy decyzyjne oparte na regułach).

Definicja jest wciąż nieprecyzyjna, jeśli chodzi o granice między AI a bardziej tradycyjnymi algorytmami. Może to prowadzić do niejednoznaczności w regulowaniu systemów, które nie są „pełnoprawnym” AI. Budowanie prototypów mogłoby pomóc w identyfikowaniu, które systemy rzeczywiście wymagają regulacji, a które mogą być traktowane jako zaawansowane narzędzia decyzyjne, ale nie AI. Przykładowo, można

³⁷ W. Duch, *Informatyka neurokognitywna...*, op. cit.

opracować prototypy systemów AI i tradycyjnych algorytmów decyzyjnych, aby sprawdzić, jak są traktowane w praktyce przez istniejące regulacje.

Brak podziału na słabą i silną AI może skutkować objęciem jednolitymi regulacjami wszystkich systemów – od prostych chatbotów po zaawansowane modele autonomiczne – co nie oddaje rzeczywistego ryzyka tych technologii. Klasyfikacja ryzyka w AI Act (podział na niskie, wysokie i nieakceptowalne ryzyko) to krok w dobrą stronę, ale wymaga doprecyzowania. Brakuje wytycznych dotyczących konkretnych technologii AI wysokiego ryzyka oraz standardów audytu, co może prowadzić do niejednoznaczności w egzekwowaniu przepisów i różnych interpretacji prawa w krajach UE.

Zarówno definicje Komisji Europejskiej, jak i AI Act są użyteczne w kontekście regulacji, ale każda z nich ma swoje słabe punkty, które mogą prowadzić do niezamierzonych konsekwencji w praktyce. Budowa prototypów zamiast stosowania tradycyjnych definicji nominalnych lub realnych może być bardziej efektywna, ponieważ pozwala na testowanie i dostosowanie regulacji do rzeczywistych przypadków użycia AI. Prototypy pozwolą na określenie, które systemy powinny podlegać regulacjom, a które mogą zostać pominięte, dzięki czemu regulacje staną się bardziej precyzyjne i skuteczne.

Regulacje AI łączą podejścia techniczne, etyczne i prawne, co sprawia, że nie można ich jednoznacznie zakwalifikować jako zamknięty system regulacyjny. Z jednej strony AI Act wprowadza precyzyjne kategorie ryzyka, ale z drugiej – pozostawia otwarte kwestie dotyczące odpowiedzialności, audytów i przyszłych modyfikacji jej definicji. Ponadto system regulacyjny AI jest w istocie eksperymentalny – legislatorzy testują jego skuteczność w praktyce, co oznacza, że mechanizmy kontroli i egzekwowania mogą wymagać dalszych iteracji. Można więc mówić o prawie w fazie prototypu, które będzie podlegało ciągłym aktualizacjom wraz z rozwojem technologii AI.

Chociaż AI Act dostarcza pierwszej kompleksowej regulacji AI w UE, jego skuteczność będzie wymagała praktycznej weryfikacji. System regulacyjny AI można traktować jako dynamiczny proces, który prawdopodobnie będzie podlegał dalszym modyfikacjom, w miarę jak technologie AI będą się rozwijać. Wyzwania związane z definicją AI, hybrydowością regulacji oraz ich prototypowym charakterem wskazują, że ostateczny kształt przepisów wciąż wymaga dalszych prac i dostosowań.

Zastosowania AI w procesach rekrutacyjnych

Po zaprezentowaniu przeglądu definicji sztucznej inteligencji oraz ich ewolucji, warto przyjrzeć się praktycznym zastosowaniom AI w rekrutacji. Różne ujęcia tego pojęcia wpływają na wybór i implementację algorytmów wykorzystywanych w procesach selekcji kandydatów. Systemy rekrutacyjne oparte na prostych regułach również mogą być uznawane za AI, jeśli zawierają elementy predykcyjne i adaptacyjne. Przykładem są ATS (*Applicant Tracking Systems*), takie jak WorkDay Recruit, które stosują zarówno

filtrowanie CV na podstawie słów kluczowych, jak i algorytmy uczenia maszynowego do porządkowania kandydatów.

AI znajduje zastosowanie na różnych etapach rekrutacji – od analizy CV po ocenę kompetencji miękkich kandydatów. Technologie te zwiększają efektywność i redukują koszty procesów rekrutacyjnych, ale jednocześnie mogą prowadzić do poważnych wyzwań, w tym uprzedzeń algorytmicznych oraz naruszeń prywatności kandydatów³⁸.

Ajunwa³⁹ podkreślała, że automatyzacja decyzji rekrutacyjnych, mimo że bywa postrzegana jako interwencja redukująca uprzedzenia, może w praktyce replikować i wzmacniać dyskryminację ze względu na swoje strukturalne cechy.

Zastosowania AI w procesie rekrutacyjnym:

1. Automatyzacja przetwarzania CV. AI przyspiesza selekcję kandydatów, analizując tysiące CV i identyfikując tych, którzy spełniają określone wymagania. Przykładem jest system HireVue, który analizował również nagrania wideo kandydatów, oceniając ton głosu i ekspresję twarzy. Jednak w 2020 r. firma wycofała analizę twarzy po krytyce dotyczącej prywatności i uprzedzeń⁴⁰.
2. Analiza danych kandydatów. Wykorzystanie NLP (*Natural Language Processing*) pozwala algorytmom AI na ocenę treści CV, listów motywacyjnych oraz profili na LinkedIn. JPMorgan wdrożyło system rekrutacyjny oparty na AI, który preferował absolwentów prestiżowych uczelni, co podnosiło kwestie sprawiedliwości i ograniczenia różnorodności kandydatów⁴¹.
3. Chatboty rekrutacyjne. Firmy, takie jak Unilever czy McDonald's korzystają z chatbotów AI do prowadzenia wstępnych rozmów rekrutacyjnych, odpowiadając na pytania kandydatów i eliminując tych, którzy nie spełniają podstawowych kryteriów. Choć AI usprawnia proces, może prowadzić do odrzucenia wartościowych kandydatów na podstawie błędnych algorytmów oceny, tj. algorytmów, które nie uwzględniają pełnej gamy kompetencji lub które dyskryminują na podstawie nieistotnych cech⁴².
4. Ocena umiejętności i dopasowania kulturowego. Niektóre systemy rekrutacyjne analizują mowę ciała i wyraz twarzy, oceniając ich kompetencje miękkie. Amazon stosował AI do oceny aplikacji na stanowiska techniczne, jednak

³⁸ M. Bogen, A. Rieke, *Help Wanted: An Examination of Hiring Algorithms, Equity, and Bias*, Upturn, 2018, s. 3–47.

³⁹ I. Ajunwa, *The Paradox of Automation as Anti-Bias Intervention*, „Cardozo Law Review” 2020, nr 41(3), s. 1671–1741, <https://larc.cardozo.yu.edu/clr/vol41/iss5/2> [dostęp: 16.11.2025].

⁴⁰ I. Ajunwa, *The Paradox of...*, op. cit., s. 1671–1741.

⁴¹ C. O’Neil, *Weapons of math destruction...*, op. cit.

⁴² A. Berdowska, *Wspomaganie procesu rekrutacji pracowników za pomocą chatbotów – analiza wybranych rozwiązań*, „Projektowanie i analiza komunikacji w organizacji” 2018, nr 5(124), s. 93–112.

- system wykazywał uprzedzenia płciowe, faworyzując mężczyzn. Został wycofany z uwagi na te kontrowersje⁴³.
5. Predykcja sukcesu zawodowego. AI prognozuje, którzy kandydaci mają największe szanse na sukces w danej roli, wykorzystując informacje historyczne i identyfikując wzorce sukcesu. Jednak analiza twarzy i głosu, jak w przypadku HireVue, może prowadzić do nieuzasadnionej dyskryminacji kandydatów⁴⁴.
 6. Optymalizacja procesów rekrutacyjnych. LinkedIn Recruiter wykorzystuje algorytmy AI do sugerowania najbardziej odpowiednich kandydatów, co pomaga rekruterom efektywnie zarządzać talentami. Jednak rodzi to pytania o przejrzystość kryteriów rekomendacji kandydatów⁴⁵.

Te przypadki pokazują, że mimo wielu korzyści AI w rekrutacji, systemy te niosą ze sobą również ryzyko. Zastosowanie AI usprawnia proces selekcji, ale wiąże się z poziomem ingerencji w prywatność kandydatów⁴⁶. Różne technologie rekrutacyjne różnią się pod względem zakresu zbieranych danych, stopnia automatyzacji decyzji oraz możliwości kandydatów do ich korekty.

⁴³ J. Dastin, *Amazon scraps secret AI recruiting tool that showed bias against women*, „Reuters”, 10.10. 2018, <https://www.reuters.com/article/us-amazon-com-jobs-automation-insight-idUSKCN1MK08G> [dostęp: 10.08.2025].

⁴⁴ M. Raghavan, S. Barocas, J. Kleinberg, K. Levy, *Mitigating Bias in Algorithmic Hiring: Evaluating Claims and Practices*, [w:] *Proceedings of the 2020 Conference on Fairness, Accountability, and Transparency (FAT*’20)*, New York: ACM 2020, s. 469–481, <https://doi.org/10.1145/3351095.3372828> [dostęp: 16.11.2025].

⁴⁵ M. Bogen, A. Rieke, *Help Wanted...*, op. cit.

⁴⁶ I. Ajunwa, *The Paradox of...*, op. cit.

Tabela 2.
Poziom ingerencji w prywatność w systemach AI stosowanych w rekrutacji

Kryterium	Analiza CV	Monitoring wideo	Social media screening	Profilowanie AI	Analiza mikroekspresji	Testy kompetencyjne (śledzenie aktywności)
Ocena	5/10	8/10	7/10	9/10	10/10	6/10
Świadoma zgoda	Kandydat świadomie dostarcza CV	Kandydat wie o nagrywaniu, ale nie zawsze o analizie danych	Kandydat często nie wie, że analizowany jest jego profil	Kandydaci rzadko wiedzą, jak działa system	Kandydat nie zawsze wie o analizie ekspresji	Kandydat wie o ocenie, ale nie zawsze o analizie aktywności
Zakres danych	Ograniczony do informacji podanych przez kandydata	Analizowana treść rozmowy, ekspresja, gesty, emocje	Dane z mediów społecznościowych, w tym opinie i interakcje	Szeroki – CV, testy, zachowania online	Mimika, gesty, emocje	Wyniki testu, czas reakcji, sposób nawigacji w systemie
Rodzaj danych	Głównie dane obiektywne (doświadczenie, wykształcenie)	Dane behawioralne, mogą być wrażliwe	Mogą obejmować dane wrażliwe (poglądy, religia)	Kombinacja danych obiektywnych i behawioralnych	Bardzo wrażliwe dane o stanie emocjonalnym	Dane behawioralne i poznawcze, mniej inwazyjne niż analiza emocji
Automatyczność decyzji	Wspomaga decyzję, ale zwykle nie jest jedynym czynnikiem	AI wspiera ocenę, ale decyzję podejmuje człowiek	AI klasyfikuje kandydatów na podstawie aktywności	AI może eliminować kandydatów bez udziału człowieka	AI sugeruje wynik na podstawie mikroekspresji	AI często automatycznie ocenia wyniki testów
Możliwość korekty	Kandydat może edytować swoje CV i ponownie aplikować	Brak wpływu na analizę po nagraniu	Kandydat nie ma wpływu na interpretację testu	Brak przejrzystości decyzji, utrudnione odwołanie	Kandydat nie może kontrolować reakcji	Kandydat może przystąpić do testu ponownie, ale nie ma wpływu na algorytm
Czas przechowywania	Zależy od polityki firmy, często przechowywane na przyszłość	Wideo może być przechowywane przez firmę rekrutacyjną	Dane mogą być wykorzystywane długo po aplikacji	Dane mogą być używane do przyszłych analiz	Analiza może być archiwizowana i używana przez AI	Dane testowe mogą być przechowywane przez firmę lub platformę

Źródło: opracowanie własne.

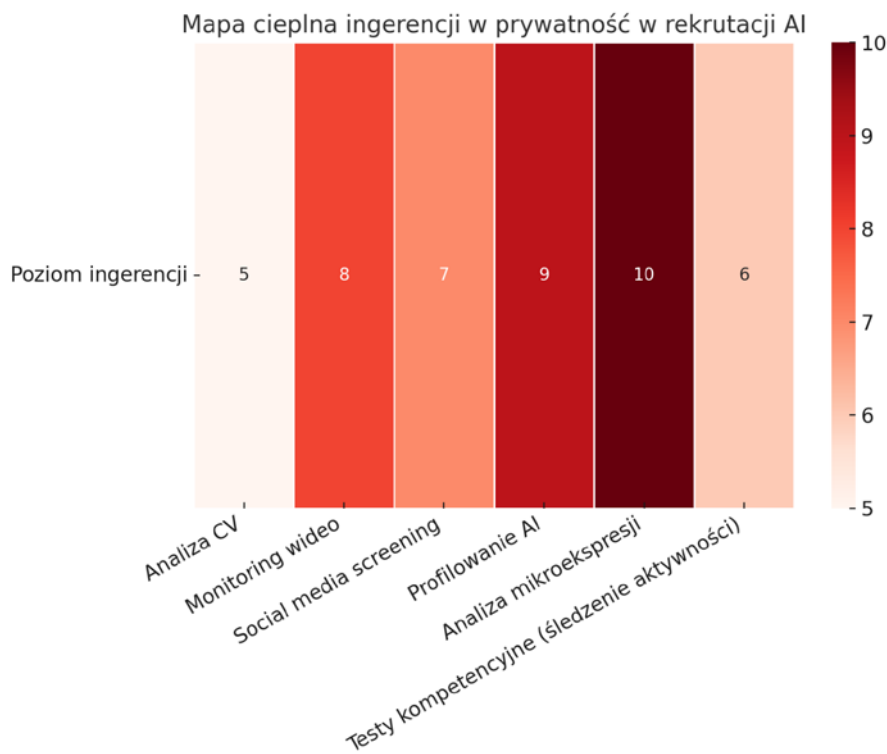
Tabela 2 ukazuje kluczowe aspekty wpływu AI na prywatność, w tym:

1. zakres zbieranych danych – od podstawowych informacji zawartych w CV po zaawansowaną analizę behawioralną, w tym mikroekspresję twarzy i aktywność w mediach społecznościowych;
2. automatyczność decyzji – niektóre systemy AI wspomagają rekruterów, podczas gdy inne całkowicie eliminują kandydatów bez udziału człowieka;
3. możliwość korekty – różne technologie umożliwiają kandydatom większy lub mniejszy wpływ na interpretację ich danych.

Analiza ta pokazuje, że niektóre metody selekcji są bardziej inwazyjne niż inne, co rodzi istotne pytania o etykę i przejrzystość algorytmów rekrutacyjnych. Aby lepiej zobrazować poziom ingerencji poszczególnych technologii w prywatność kandydatów, poniżej przedstawiono mapę ciepłą, która ilustruje, które metody rekrutacyjne niosą ze sobą największe ryzyko w zakresie automatyzacji decyzji, zakresu zbieranych danych oraz możliwości korekty. Im intensywniejsze zaznaczenie, tym większa ingerencja w prywatność kandydata.

Wykres 1.

Mapa ciepła ingerencji w prywatność w rekrutacji AI



Źródło: opracowanie własne.

Przykłady te pokazują, że mimo wielu korzyści, AI w rekrutacji niesie również ryzyko. Brak regulacji i przejrzystości algorytmów może prowadzić do naruszeń praw kandydatów, uprzedzeń w ocenie oraz inwigilacji⁴⁷. W odpowiedzi na te wyzwania Unia Europejska wprowadziła regulacje, takie jak AI Act, które mają zapewnić większą przejrzystość algorytmów rekrutacyjnych. RODO również nakłada obowiązek informowania kandydatów o sposobie przetwarzania ich danych. Kluczowym wyzwaniem pozostaje jednak skuteczne wdrażanie etycznych standardów oraz monitorowanie wpływu algorytmów na decyzje rekrutacyjne⁴⁸.

PARADOKS RACJONALNOŚCI W ALGORYTMICZNYCH DECYZJACH REKRUTACYJNYCH

Współczesne systemy rekrutacyjne mogą wzmacniać uprzedzenia, np. preferować kandydatów z określonych uczelni lub firm. Mogą też prowadzić do nieoptymalnych wyborów, jeśli opierają się na sztywnych regułach decyzyjnych.

Rozważmy algorytm stosujący preferencje leksykograficzne, gdzie decyzje opierają się na hierarchii kryteriów⁴⁹. Najpierw porównuje się kandydatów do pracy pod kątem IQ, a dopiero przy minimalnych różnicach, brane jest pod uwagę doświadczenie zawodowe. Jeśli algorytm opiera się na ściśle określonej hierarchii kryteriów, może dojść do nielogicznych lub indyferentnych wyborów.

Założmy, że preferujemy kandydatów wg IQ, a przy nierozróżnialnych wynikach decyduje doświadczenie: IQ (inteligencja) jest uważane za ważniejsze niż doświadczenie. Doświadczenie zawodowe rozstrzyga wybór tylko wtedy, gdy różnice w IQ są minimalne, tj. poniżej błędu pomiaru.

Założmy, że:

1. kandydaci x , y , z różnią się poziomem IQ i doświadczenia;
2. IQ jest ważniejsze niż doświadczenie, więc zawsze preferujemy kandydata z wyższym IQ;
3. gdy IQ dwóch kandydatów jest nierozróżnialne (różnica mniejsza niż błąd pomiaru η), decyduje doświadczenie;
4. pomiar zarówno IQ, jak i doświadczenia obarczony jest błędem – η dla IQ i η^* dla doświadczenia;
5. preferencje są określone według leksykograficznej reguły decyzyjnej (najpierw IQ, potem doświadczenie).

⁴⁷ I. Ajunwa, *The Paradox of...*, op. cit.

⁴⁸ C. O'Neil, *Weapons of math destruction...*, op. cit.

⁴⁹ P. Świskak, *Filozofia nauki i nauki społeczne po okresie pozytywizmu logicznego*, „Edukacja Filozoficzna” 1998, nr 26, s. 21–35.

Jeśli algorytm stosuje zasadę „IQ decyduje, a doświadczenie decyduje tylko w razie remisu”, to nie może dokonać jednoznacznego wyboru.

Teraz przeanalizujmy wybór kandydatów:

1. kandydat x i kandydat y: ich IQ jest nierozróżnialne ($|IQ_x - IQ_y| < \eta$), więc wybieramy x, bo ma większe doświadczenie;
2. kandydat y i kandydat z: ich IQ również jest nierozróżnialne, więc wybieramy y, bo ma większe doświadczenie;
3. kandydat z i kandydat x: tutaj IQ z jest wyraźnie wyższe niż IQ x (poza granicą błędu η), więc preferujemy z.

Powstaje sprzeczność: Preferujemy x nad y i y nad z, ale jednocześnie preferujemy z nad x. Otrzymujemy cykliczną strukturę preferencji: x preferujemy nad y i y preferujemy nad z, ale z preferujemy nad x, co narusza warunek przechodniości, który jest podstawowym wymogiem racjonalności decyzji⁵⁰.

W efekcie algorytm podejmie nieracjonalny lub indyferentny wybór. Choć każda pojedyncza decyzja jest podejmowana w zgodzie z regułami racjonalności, całościowo prowadzi do niemożności dokonania jednoznacznego wyboru. Oznacza to, że postępując racjonalnie, nie możemy podjąć racjonalnej decyzji, co stanowi paradoks i podważa możliwość wyboru najlepszego kandydata.

Możemy zaprojektować system rekrutacyjny AI, który:

1. oceni kandydatów na podstawie dwóch cech – np. IQ i doświadczenia;
2. przypisze większą wagę IQ – jeśli IQ kandydata A jest wyższe niż B, zawsze preferuje A, niezależnie od doświadczenia;
3. gdy IQ jest w granicach błędu η , AI porównuje doświadczenie – jeśli różnice w IQ są nierozróżnialne, AI wybiera kandydata z większym doświadczeniem;
4. wprowadzi błędy pomiaru IQ i doświadczenia – wartości mogą się różnić w zależności od losowego błędu η i η^* ;
5. użyje danych, które prowadzą do cyklicznych preferencji – np. AI oceni:
 - a. $x \approx y$ pod względem IQ \rightarrow wybiera x, bo ma większe doświadczenie;
 - b. $y \approx z$ pod względem IQ \rightarrow wybiera y, bo ma większe doświadczenie;
 - c. $z > x$ pod względem IQ \rightarrow wybiera z.

W efekcie system preferuje x nad y, y nad z, ale jednocześnie z nad x, co prowadzi do niespójności decyzyjnej.

Konsekwencje tego paradoksu obejmują:

1. niespójne wybory – algorytm może podejmować różne decyzje dla tych samych kandydatów;

⁵⁰ Ibidem.

2. arbitralność decyzji (brak transparentności) – AI może losowo preferować jednego kandydata przy minimalnych różnicach (mniejszych niż wielkość błędu). Może to prowadzić do sytuacji, w której wynik zależy nie od kwalifikacji, ale od przypadkowych fluktuacji w danych;
3. zagrożenie dla sprawiedliwości rekrutacji – trudno wyjaśnić, dlaczego AI odrzuca lub akceptuje kandydatów.

AI, opierając się na regułach logicznych (np. IQ > doświadczenie), może powielać ten sam problem. Może nie być w stanie wybrać najlepszego kandydata, bo błędy pomiaru (ϵ i ϵ^*) są mniejsze niż margines błędu. W tej sytuacji, AI może podjąć sprzeczne decyzje, np. preferując A nad B, B nad C, ale potem C nad A, co zapętla proces decyzyjny⁵¹.

Stosowanie probabilistycznych modeli oceny kandydatów (tj. traktowanie IQ i doświadczenia jako rozkładów prawdopodobieństwa) nie rozwiąże problemu, ponieważ wciąż może występować sytuacja, w której różnice między kandydatami są na tyle niewielkie, że decyzje podejmowane przez model są arbitralne lub losowe, co wciąż prowadzi do cyklu preferencji. Podobnie wprowadzenie elastycznych reguł decyzyjnych (elastyczne ważenie kryteriów w zależności od kontekstu danej rekrutacji) nie eliminuje całkowicie problemu. Elastyczność w regułach może prowadzić do dodawania nowych, arbitralnych kryteriów, co może wprowadzać niezamierzoną stronniczość i faworyzowanie określonych grup kandydatów. Dodatkowo nie rozwiązuje problemu przechodniości, ponieważ wciąż może dojść do sytuacji, w której kandydaci są nierozróżnialni na podstawie kryteriów, a decyzje są subiektywne lub losowe. AI powinno wyjaśniać podjęte decyzje, natomiast firmy powinny monitorować, czy jej decyzje są spójne i sprawiedliwe. Ta metoda wprowadza mechanizm nadzoru, który pozwala na identyfikowanie i eliminowanie przypadków niespójności i dyskryminacji. Tylko regularny audyt oraz zapewnienie przejrzystości i odpowiedzialności w procesach decyzyjnych pozwolą zapobiec nierównościami i uprzedzeniom, które mogą wystąpić.

Nowoczesne algorytmy rekrutacyjne rzadziej wykorzystują sztywne reguły hierarchiczne, stosując:

- modele probabilistyczne – zamiast sztywnego „IQ > doświadczenie”, analizują, jak każda cecha wpływa na skuteczność kandydata w pracy;
- uczenie nadzorowane – algorytm uczy się na podstawie danych historycznych, które wskazują, jakie kombinacje cech prowadziły do sukcesu w danej firmie;
- modele hybrydowe – łączą elementy reguł ekspertowych z podejściem statystycznym, dostosowując się do realiów rynku pracy.

⁵¹ Ibidem.

Choć nowoczesne algorytmy rekrutacyjne rzadziej bazują na sztywnych regułach, problem preferencji leksykograficznych nie zniknął całkowicie. Systemy hybrydowe łączą tradycyjne metody selekcji z AI, integrując ręcznie ustawione reguły z dynamicznymi algorytmami. Przykładem są systemy ATS, jak eRecruiter, który automatycznie analizuje CV pod kątem zgodności z wymaganiami. Chatboty rekrutacyjne oceniają odpowiedzi kandydatów, łącząc pytania kwalifikacyjne z analizą AI. Z kolei Pymetrics analizuje nagrania rozmów, uwzględniając nie tylko treść, ale także mowę ciała i ton głosu.

PARADOKS PREFERENCJI LEKSYKOGRAFICZNYCH

Nowe podejścia do rekrutacji, zwłaszcza w kontekście zaawansowanych systemów hybrydowych, zmieniają sposób, w jaki rozumiemy problem preferencji leksykograficznych w praktyce rekrutacyjnej. Odwołując się do stwierdzenia Fishburna, który sugerował, że problem nieprzechodności preferencji pojawia się głównie w modelach teoretycznych i nie jest powszechnie stosowany w praktycznych zastosowaniach, warto zauważyć, że współczesne podejście do rekrutacji, w tym wykorzystywanie systemów hybrydowych, zmienia ten obraz. Fishburn zakładał, że w praktyce preferencje leksykograficzne zazwyczaj są rozwiązywane lub modyfikowane, aby uniknąć cykli. Z perspektywy ówczesnych technologii i podejść do decyzji było to uzasadnione. Jednak obecnie, w kontekście rosnącego wykorzystywania sztucznej inteligencji i systemów hybrydowych w rekrutacji, problem nieprzechodności preferencji staje się coraz bardziej aktualny i może występować częściej niż zakładał Fishburn⁵².

Paradoks preferencji leksykograficznych, który w teorii rozwiązywał problem nieprzechodności, w rzeczywistości staje się wyzwaniem dla systemów rekrutacyjnych opartych na algorytmach. Jest to realny problem w procesach rekrutacyjnych dużych przedsiębiorstw, który jest często niewidoczny, maskowany lub nieodpowiednio adresowany przez osoby odpowiedzialne za projektowanie i monitorowanie systemów AI. Szacuje się, że całkowite prawdopodobieństwo wystąpienia cykli preferencji w rekrutacji może wynosić od 5 do 40%, w zależności od rodzaju systemu rekrutacyjnego, specyfiki branży i organizacji, jakości algorytmów oraz nadzoru nad procesami decyzyjnymi⁵³. W przypadku dużych organizacji, które prowadzą wiele procesów rekrutacyjnych jednocześnie, ryzyko pojawienia się cyklu preferencji staje się realne. Paradoks preferencji

⁵² P.C. Fishburn, *Utility Theory for Decision Making*, Wiley, New York 1970.

⁵³ Opracowanie własne autorki na podstawie analizy literatury i charakterystyki systemów rekrutacyjnych opartych na algorytmach. Wartości prawdopodobieństwa cykli preferencji (5–40%) mają charakter szacunkowy i hipotetyczny.

leksykograficznych może wystąpić szczególnie wtedy, gdy różnice między kandydatami są minimalne, co jest częste w branżach takich jak marketing, technologie, niektóre role w HR, a mniej prawdopodobne w IT, zdrowiu czy administracji publicznej.

W literaturze często pojawia się przekonanie, że paradoks preferencji leksykograficznych jest wyłącznie problemem teoretycznym, który nie wpływa na praktykę⁵⁴. Jednak, jak pokazują współczesne badania, takie podejście jest niepełne, szczególnie w kontekście systemów rekrutacyjnych⁵⁵. Arrow i Sen omawiali ten problem w ramach ogólnych teorii decyzji, lecz nie wskazywali jednoznacznie, że ten paradoks nie może wpływać na rzeczywiste procesy decyzyjne. Przykład Piotra Świstaka pokazuje, że w kontekście rekrutacji na prestiżowe uczelnie – takich jak University of Maryland, gdy kandydaci są nieodróżnialni na podstawie formalnych kryteriów (np. IQ, doświadczenie), paradoks preferencji leksykograficznych staje się istotnym wyzwaniem w procesie podejmowania decyzji. Taki przypadek stanowi konkretne potwierdzenie, że paradoks ten może mieć realny wpływ na praktykę rekrutacyjną, zwłaszcza w złożonych procesach selekcyjnych, gdzie różnice między kandydatami są minimalne⁵⁶.

Paradoks preferencji leksykograficznych w praktyce rekrutacyjnej prowadzi do szeregu negatywnych konsekwencji. Po pierwsze, generuje niesprawiedliwość i arbitralność wyborów. W sytuacjach, gdzie kandydaci są nierozróżnialni na podstawie przyjętych kryteriów (np. IQ i doświadczenie), system selekcji – niezależnie od tego, czy oparty na sztywnych regułach, czy algorytmach AI – może wybierać losowo lub na podstawie sztywnych przesłanek, co podważa obiektywność i sprawiedliwość procesu decyzyjnego. Po drugie, w wyniku trudności z dokonaniem jednoznacznego wyboru, systemy rekrutacyjne często dodają nowe kryteria, takie jak „dopasowanie kulturowe” czy „kompetencje miękkie”, co może prowadzić do ukrytej dyskryminacji. Jeśli takie kryteria nie są istotne dla stanowiska, ich wprowadzenie nie rozwiązuje problemu i może go wręcz maskować, prowadząc do faworyzowania kandydatów o podobnych cechach do rekrutera lub innych grup. Może to także prowadzić do niezamierzonych błędów, co dodatkowo komplikuje proces selekcji.

W systemach opartych na sztucznej inteligencji paradoks preferencji leksykograficznych nadal stanowi istotne wyzwanie, także w algorytmach hybrydowych. Nawet jeśli AI analizuje szereg zmiennych i stara się uwzględnić elastyczność w ocenie kandydatów, to brak jednoznaczności w różnicach między nimi może skutkować losowym wyborem lub podjęciem decyzji na podstawie arbitralnych przesłanek, które nie mają merytorycznego uzasadnienia. Taki proces nie tylko podważa transparentność całego

⁵⁴ K.J. Arrow, *Social choice and individual values* (2nd ed.), Wiley & Sons, New York, London, 1951; A. Sen, *Collective choice and social welfare*, Holden-Day, San Francisco 1970.

⁵⁵ Techsetter, *Dyskryminacja w rekrutacji: Dlaczego AI powiela stereotypy?*, <https://techsetter.pl/dyskryminacja-w-rekrutacji-dlaczego-ai-powiela-stereotypy/>. [dostęp: 10.08.2025].

⁵⁶ P. Świskak, *Filozofia nauki i nauki społeczne...*, op. cit.

procesu rekrutacyjnego, ale także może prowadzić do naruszeń etycznych i prawnych związanych z równością szans w rekrutacji.

Warto zwrócić uwagę na to, że klasyczne systemy ekspertowe, które były szeroko stosowane w rekrutacji, bazowały na regułach, jednak nowoczesne modele uczenia maszynowego uczą się na podstawie danych, co zmniejsza sztywność zasad. Jednak wciąż stosuje się systemy regułowe w procesach rekrutacji, szczególnie w takich sektorach jak finanse, zdrowie, sektor edukacyjny, administracja publiczna oraz sektor IT i technologiczny, które wymagają ścisłej zgodności z politykami oraz przepisami wewnętrznymi. Preferuje się w nich takie systemy, ponieważ umożliwiają pełną kontrolę nad procesem decyzyjnym, co jest niezbędne w branżach, w których decyzje muszą być zgodne z określonymi normami prawnymi, etycznymi lub regulacjami dotyczącymi równości szans i przeciwdziałania dyskryminacji.

Szacunkowo w Polsce preferencje leksykograficzne mogą stanowić od 5 do 20% wszystkich procesów rekrutacyjnych, zwłaszcza w przypadkach, gdy stosuje się systemy regułowe, oparte na hierarchii kryteriów, takich jak IQ, doświadczenie zawodowe czy inne sztywne parametry⁵⁷. Z kolei, w kontekście systemów hybrydowych, które łączą preferencje leksykograficzne z bardziej zaawansowanymi metodami uczenia maszynowego można zauważyć, że takie podejście znajduje zastosowanie w rekrutacji, gdzie organizacje muszą balansować między spełnieniem określonych wymagań formalnych a elastycznością w ocenie kandydatów. Dzięki połączeniu ustalonych reguł (np. wymagania dotyczące wykształcenia, doświadczenia czy umiejętności) z dynamicznymi analizami opartymi na danych (np. preferencje kulturowe, potencjał rozwoju), proces rekrutacyjny staje się bardziej kompleksowy i dopasowany do realiów współczesnego rynku pracy.

W praktyce w sektorach takich jak IT, technologie, edukacja czy administracja publiczna, które wymagają zarówno zgodności z przepisami, jak i dużej elastyczności w dopasowaniu kandydatów, zastosowanie systemów hybrydowych w rekrutacji staje się coraz bardziej powszechne. Hybrydowe podejścia pozwalają na zastosowanie „twardych” kryteriów, które są niezbędne do spełnienia norm prawnych czy regulacyjnych, a jednocześnie pozwala na

⁵⁷ Szacowanie odsetka preferencji leksykograficznych w rekrutacji opiera się na kilku czynnikach. Przede wszystkim dotyczy to branż i sektorów, w których procesy rekrutacyjne są silnie regulowane przez przepisy prawne lub wewnętrzne polityki. W takich branżach, jak finanse, zdrowie, edukacja, administracja publiczna czy IT, preferencje leksykograficzne mogą stanowić od 5 do 20% procesów rekrutacyjnych, głównie w przypadkach, gdy kluczowe są ściśle określone wymagania (np. minimalny poziom wykształcenia, doświadczenie zawodowe). W takich przypadkach preferencje leksykograficzne pomagają zapewnić porządek i przejrzystość w decyzjach rekrutacyjnych, spełniając normy zgodności z przepisami dotyczącymi równości szans, przeciwdziałania dyskryminacji i innych regulacji prawnych.

Uwaga. Szacunki te nie obejmują branż, w których systemy rekrutacyjne są bardziej zróżnicowane, a decyzje są podejmowane na podstawie bardziej dynamicznych i elastycznych algorytmów AI.

bardziej dynamiczne i elastyczne podejście do oceny kandydata, uwzględniając zmieniające się potrzeby organizacji i rynku pracy. Szacunkowo w sektorze IT, technologii i edukacji systemy hybrydowe mogą stanowić od 15 do 30% procesów rekrutacyjnych. W administracji – mogą obejmować ok. 10–15% procesów rekrutacyjnych. Biorąc pod uwagę różne sektory, w których wprowadzenie hybrydowych systemów rekrutacyjnych z wykorzystaniem preferencji leksykograficznych jest możliwe, szacunkowy odsetek procesów rekrutacyjnych, opartych na takich systemach w Polsce może wynosić od 20 do 40%⁵⁸.

Pietruszkiewicz i inni proponują hybrydowe podejście do podejmowania decyzji w systemach, które łączą inteligencję ludzką i AI, poprawiając dokładność procesów decyzyjnych, jednocześnie zachowując przejrzystość i odpowiedzialność. W szczególności ich model może być przydatny w kontekście preferencji leksykograficznych, ponieważ uwzględnia ludzki nadzór nad rekomendacjami AI⁵⁹.

Sposoby rozwiązania problemu paradoksu preferencji leksykograficznych w systemach hybrydowych

1. Optymalizacja algorytmów decyzji – systemy hybrydowe mogą wykorzystywać zaawansowane algorytmy, które analizują różnorodne dane i uwzględniają niejednoznaczności w preferencjach, zamiast polegać na prostych regułach leksykograficznych. Algorytmy te mogą automatycznie eliminować cykle preferencji poprzez stosowanie rozwiązań takich jak optymalizacja wielokryterialna lub podejście probabilistyczne, które uwzględniają niepełne informacje.
2. Włączenie elementu losowości – gdy system napotyka na nierozróżnialnych kandydatów, wprowadzenie losowego elementu może pomóc w złamaniu cykli preferencji. Choć nie jest to idealne rozwiązanie, może stanowić sposób na utrzymanie sprawiedliwości procesu, gdy inne kryteria są niewystarczające do dokonania wyboru.

⁵⁸ Szacunek opiera się na analizie sektorów, w których stosowanie systemów rekrutacyjnych wykorzystujących preferencje leksykograficzne jest najbardziej prawdopodobne. Dane dotyczące udziału systemów regułowych w sektorach takich, jak finanse, administracja publiczna, zdrowie, edukacja czy IT, sugerują, że mogą one stanowić od 5 do 20% wszystkich procesów rekrutacyjnych. Dodatkowo, w sektorach intensywnie wykorzystujących AI i zaawansowane analizy danych, systemy hybrydowe mogą obejmować od 20 do 40% rekrutacji. Estymacja ta opiera się na analizach trendów w automatyzacji procesów HR oraz badaniach dotyczących wykorzystania algorytmów w rekrutacji w Europie i na świecie.

Uwaga. Szacunkowe dane nie obejmują wszystkich branż, w których wykorzystywane są zaawansowane techniki AI, a także mogą się różnić w zależności od regionu geograficznego i specyfiki konkretnej organizacji.

⁵⁹ W. Pietruszkiewicz, M. Twardochleb, M. Roszkowski, *Hybrid approach to supporting decision making processes in companies*, „Control and Cybernetics” 2011, nr 40(1), s. 126–133.

3. Zaangażowanie ekspertów ludzkich – w przypadkach, w których algorytmy napotykały trudności w podjęciu decyzji (np. w sytuacjach granicznych), eksperci mogą wprowadzić kontekst lub dodatkowe informacje, które umożliwią wyjaśnienie lub rozstrzygnięcie trudnych decyzji, eliminując nieprzechodność w preferencjach.
4. Testowanie i monitorowanie systemu – warto przeprowadzać regularne testy systemów AI pod kątem ich tendencji do generowania cyklicznych preferencji. Analiza wyników oraz korekta algorytmów w czasie rzeczywistym może pomóc w eliminowaniu niepożądanych skutków tych cykli.
5. Hybrydowe podejście łączące inteligencję ludzką i AI – Pietruszkiewicz i inni proponują hybrydowe podejście do podejmowania decyzji w systemach, które łączą inteligencję ludzką i AI, poprawiając dokładność procesów decyzyjnych, jednocześnie zachowując przejrzystość i odpowiedzialność. W szczególności ich model może być przydatny w kontekście preferencji leksykograficznych, ponieważ uwzględnia ludzki nadzór nad rekomendacjami AI. Taki system pozwala na lepsze zarządzanie decyzjami, zwłaszcza w przypadkach, gdy tradycyjne algorytmy mogą napotkać trudności w eliminowaniu cyklicznych preferencji⁶⁰.

Monitorowanie decyzji AI powinno obejmować:

1. testowanie spójności algorytmów. Regularne analizowanie wyników podejmowanych przez systemy rekrutacyjne w kontekście tego, czy decyzje są przejrzyste i spójne;
2. ewaluację błędów pomiarowych. Zrozumienie, jak różnice w kryteriach (np. IQ czy doświadczeniu) są traktowane przez systemy, i czy te różnice nie prowadzą do niespójnych preferencji w wyniku błędów pomiarowych;
3. przegląd procesów decyzyjnych. Zapewnienie, że każda decyzja rekrutacyjna jest uzasadniona na podstawie rzeczywistych wymagań stanowiska, a nie nieistotnych lub dodatkowych kryteriów.

⁶⁰ Ibidem.

Tabela 3.
Porównanie modeli rekrutacyjnych

Kryterium	Systemy ekspertowe (klasyczne, oparte na wiedzy)	Preferencje leksykograficzne	Uczenie maszynowe (nowoczesne AI)	Modele hybrydowe
Sposób działania	Reguły logiczne opracowane przez ekspertów	Hierarchiczne podejmowanie decyzji: najważniejsze kryterium decyduje, pozostałe są drugorzędne	Analiza dużych zbiorów danych i optymalizacja na podstawie wzorców	Połączenie reguł ekspertowych z uczeniem maszynowym
Elastyczność	Niska – działa wg ustalonych zasad, trudne do dostosowania	Bardzo niska – raz ustalona hierarchia nie zmienia się w zależności od kontekstu	Wysoka – dostosowuje się do danych, może uwzględniać interakcje między cechami	Średnia do wysokiej – można dostosować reguły, ale elastyczność zależy od implementacji
Przejrzystość decyzji	Wysoka – jasne reguły i wyjaśnienia	Wysoka – łatwo zrozumieć, dlaczego kandydat został wybrany	Niska do średniej – modele „czarnej skrzynki” mogą być trudne do interpretacji	Średnia – można wyjaśnić część decyzji, ale elementy AI mogą być nieprzejrzyste
Ryzyko błędnych decyzji	Średnie – zależy od jakości reguł	Wysokie – brak elastyczności może prowadzić do nielogicznych wyników	Średnie do wysokie – może uczyć się błędnych wzorców	Średnie – system może ulegać zarówno błędom ekspertów, jak i modelu AI
Zastosowanie w rekrutacji	Reguły oceny kandydatów oparte na doświadczeniu HR	Hierarchiczne filtrowanie kandydatów, np. IQ > doświadczenie	Dynamiczna analiza cech kandydata oparta na danych historycznych	Łączy reguły ekspertowe z analizą AI, np. ustalanie progów dla modeli ML
Zalety	Transparentność decyzji. Możliwość manualnego dostosowania	Łatwa do interpretacji. Szybkość działania	Dostosowuje się do realiów rynku pracy. Może wykrywać nieszablonowych kandydatów	Balans między przejrzystością a adaptacyjnością. Możliwość ograniczenia ryzyka stronniczości modeli AI

Kryterium	Systemy ekspertowe (klasyczne, oparte na wiedzy)	Preferencje leksykograficzne	Uczenie maszynowe (nowoczesne AI)	Modele hybrydowe
Wady	Trudne do skalowania i aktualizacji. Wymaga ręcznego wprowadzania reguł	Może prowadzić do nielogicznych i sprzecznych wyborów. Nie uwzględnia błędów pomiaru	Brak pełnej przejrzystości. Ryzyko uczenia się niesprawiedliwych wzorców	Ryzyko nieprzechodności preferencji (np. AI może nadpisywać reguły w sposób sprzeczny). Złożoność integracji i potrzeba stałej kontroli
Popularność w systemach rekrutacyjnych	Tak, ale coraz rzadziej	Tak, nadal stosowane w niektórych systemach	Tak, dominujące podejście	Tak, coraz częściej stosowane w celu ograniczenia ryzyka stronniczości modeli AI

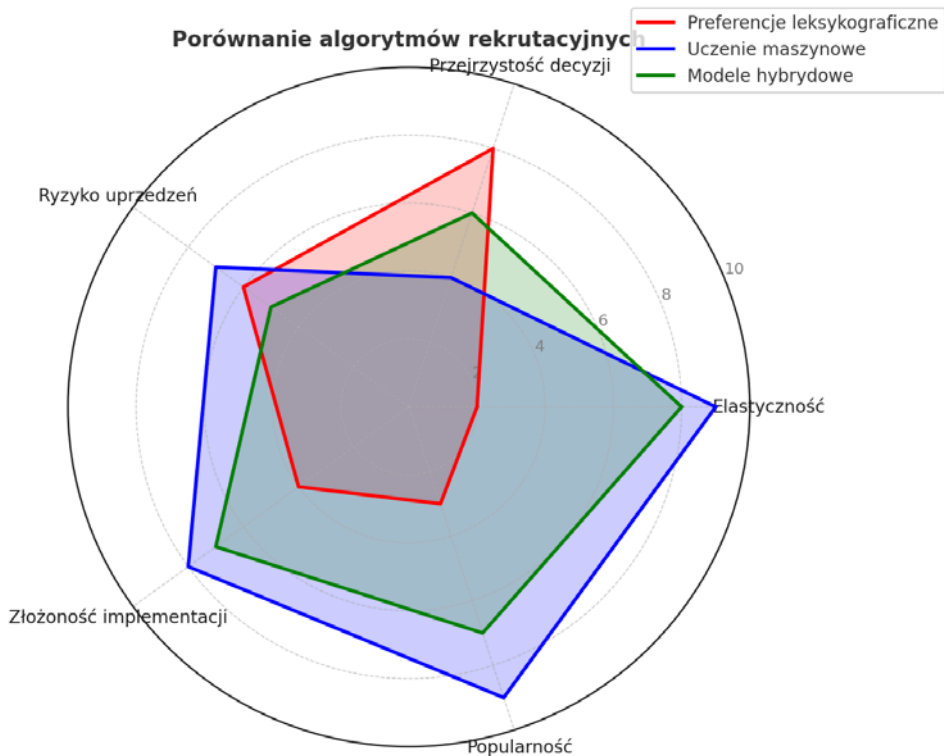
Źródło: opracowanie własne.

Algorytmy oparte na regułach preferencji leksykograficznych nie spełniają definicji uczenia się sztucznej inteligencji, ponieważ nie uczą się na podstawie danych, ani nie dostosowują swoich wyników. Jednak współczesne systemy łączą te podejścia – klasyczne reguły mogą stanowić element bardziej złożonych algorytmów decyzyjnych.

Modele hybrydowe, które mogą wykorzystywać klasyczne reguły oparte na preferencjach leksykograficznych, ale z dodatkową zdolnością do adaptacji i zmiany tych reguł są najbardziej obiecujące. Hybrydowe modele, które integrują deterministyczne reguły z adaptacyjną analizą AI, są szczególnie obiecujące.

Na wykresie 2 porównano algorytmy rekrutacyjne pod względem elastyczności, przejrzystości decyzji, ryzyka uprzedzeń, złożoności implementacji i popularności.

Wykres 2.
Porównanie algorytmów rekrutacyjnych



Źródło: opracowanie własne.

Porównanie algorytmów rekrutacyjnych:

1. preferencje leksykograficzne – bardzo przejrzyste, ale mało elastyczne i rzadziej stosowane we współczesnych systemach rekrutacyjnych;
2. uczenie maszynowe – elastyczne i popularne, ale trudniejsze do wyjaśnienia oraz bardziej wymagające pod względem wdrożenia;
3. modele hybrydowe – kompromis między przejrzystością a elastycznością, łączący zalety obu podejść.

Paradoks wyboru pokazuje, że nawet matematycznie racjonalne decyzje mogą prowadzić do niespójnych wyników. W kontekście rekrutacji opartej na AI oznacza to, że:

1. AI może powielać ludzkie błędy w ocenianiu kandydatów, jeśli zostanie zaprogramowane według sztywnych reguł;
2. błędy pomiarowe mogą powodować arbitralność decyzji, jeśli algorytm nie uwzględni ich wpływu. Systemy AI są trenowane na danych historycznych,

- które mogą odzwierciedlać wcześniejsze praktyki rekrutacyjne oraz uprzedzenia społeczne⁶¹;
3. AI musi być projektowane w sposób umożliwiający adaptację i uwzględnienie kontekstu, zamiast ślepo stosować jedną regułę.

Aby uniknąć tych problemów, konieczne jest: wprowadzenie transparentności w decyzjach podejmowanych przez AI, zapewnienie audytu algorytmów oraz błędnych wyborów rekrutacyjnych.

WYZWANIA DOTYCZĄCE OCHRONY PRYWATNOŚCI W REKRUTACJI AI

Hybrydowa prywatność – model, ograniczenia i konsekwencje prawne

Współczesna debata nad prywatnością pokazuje, że tradycyjne rozumienie tego pojęcia nie wystarcza. Dotychczas traktowano ją głównie jako jednorodny zjawisko, lecz dynamiczne zmiany technologiczne i społeczne ujawniają jej wielowymiarowy i ewoluujący charakter. Daniel Solove proponuje, aby zamiast jednej, uniwersalnej definicji, traktować prywatność jako sieć powiązanych problemów, zmieniających się w zależności od kontekstu społecznego i technologicznego⁶². Carissa Véliz podkreśla, że w cyfrowej erze prywatność to nie tylko indywidualne prawo, ale także wartość społeczna, ponieważ dane jednostek wpływają na całe społeczności⁶³.

Nowe technologie, takie jak sztuczna inteligencja, analityka predykcyjna czy personalizacja treści, wprowadzają nowe wyzwania w ochronie prywatności. W kontekście rekrutacji wykorzystanie AI może ograniczać autonomię kandydatów i prowadzić do nadmiernego profilowania, co rodzi pytania o etyczne granice przetwarzania danych⁶⁴. Algorytmy rekrutacyjne analizują nie tylko CV, ale także zachowania kandydatów podczas rozmów wideo czy ich aktywność w mediach społecznościowych. Brak przejrzystości działania tych algorytmów oraz trudności w wyjaśnianiu decyzji (tzw. *black box problem*) rodzą obawy o prywatność i sprawiedliwość selekcji⁶⁵.

Podjęcie hybrydowe w analizie prywatności pozwala uwzględnić zarówno aspekty jednostkowe, jak i strukturalne. Z jednej strony kładzie nacisk na indywidualną kontrolę

⁶¹ M. Bogen, A. Rieke, *Help Wanted...*, op. cit.

⁶² D.J. Solove, *Understanding privacy*, Harvard University Press, Cambridge, MA, London 2008, s. 20–30.

⁶³ C. Véliz, *Privacy is power: Why and how you should take back control of your data*, Bantam Press, London 2020, s. 51.

⁶⁴ I. Ajunwa, *The Paradox of...*, op. cit.

⁶⁵ M. Bogen, A. Rieke, *Help Wanted...*, op. cit.

nad danymi, co jest charakterystyczne dla klasycznych koncepcji prywatności opartych na zgodzie i transparentności. Z drugiej strony podkreśla wpływ systemów AI na społeczeństwo, pokazując, że dane jednostek są wykorzystywane do profilowania grup i przewidywania zachowań na masową skalę⁶⁶. W kontekście rekrutacji hybrydowe podejście wymaga zastosowania zarówno technicznych zabezpieczeń (np. anonimizacji danych), jak i regulacji prawnych, które zapobiegą nadużyciom i zapewnią równość szans w procesie zatrudnienia.

Hybrydowa koncepcja prywatności obejmuje trzy główne wymiary: informacyjny, dostępności oraz decyzyjny. Na przecięciu tych wymiarów znajduje się hybrydowość prywatności, czyli złożona struktura ochrony danych, dostępu i ochrony decyzyjnej kandydatów w rekrutacji AI. Wymaga to nowych mechanizmów i uregulowań, które zapewniają równowagę między efektywnością algorytmów a poszanowaniem praw kandydatów do pracy.

Wymiary prywatności są kwestią teoretycznie i empirycznie otwartą. Alan Westin⁶⁷ wskazywał na kontrolę jednostki nad informacjami o sobie, podczas gdy Ruth Gavison⁶⁸ podkreślała trzy kluczowe elementy prywatności: anonimowość, niewiedzę i niedostępność. Z kolei Ferdinand Schoeman zwracał uwagę na etyczny wymiar prywatności i jej relacje z innymi wartościami społecznymi⁶⁹. Choć stanowiska te różnią się, łączy je przekonanie, że prywatność jest kategorią dynamiczną, zależną od kontekstu społeczno-technologicznego.

Analiza literatury pozwala na wyróżnienie trzech głównych wymiarów prywatności: informacyjnego, dostępności oraz ekspresyjnego, które przedstawiono poniżej.

Prywatność informacyjna

Prywatność informacyjna oznacza kontrolę nad zakresem informacji, które jednostka chce zachować dla siebie⁷⁰. W procesie rekrutacji dotyczy to kontroli nad danymi, które kandydaci udostępniają rekruterom oraz algorytmom AI. W tradycyjnych koncepcjach prywatności chodziło o ochronę danych osobowych i prawo do ich ujawniania, modyfikowania i usuwania⁷¹, jednak w dobie sztucznej inteligencji pojawiają się nowe wyzwania, związane z automatycznym przetwarzaniem danych i ich dalszym wykorzystaniem.

⁶⁶ S. Zuboff, *The age of surveillance capitalism: The fight for a human future at the new frontier of power*, PublicAffairs, New York 2019, s. 210–230.

⁶⁷ A.F. Westin, *Privacy and freedom*, Atheneum, New York 1967, s. 7–10.

⁶⁸ R. Gavison, *Privacy and the limits of law*, „Yale Law Journal” 1980, nr 89(3), s. 428–432.

⁶⁹ F.D. Schoeman, *Privacy and social values: Theories and concepts*, „The Stanford Journal of Philosophy” 1984, nr 1(2), s. 30–35.

⁷⁰ A.F. Westin, *Privacy and freedom...*, op. cit., s. 7–10.

⁷¹ Ibidem, s. 7–10.

Kandydaci często nie mają pełnej świadomości, jakie informacje są gromadzone, jakie są przetwarzane i do jakich celów wykorzystywane. Algorytmy rekrutacyjne analizują nie tylko CV i listy motywacyjne, ale również historię zatrudnienia, aktywność online oraz sposób interakcji w rozmowach wideo. Ponadto systemy oparte na uczeniu maszynowym mogą wykorzystywać te dane do profilowania kandydatów, co rodzi ryzyko niejawnej dyskryminacji i ograniczenia ich szans na rynku pracy⁷². Przykładem jest analiza semantyczna aplikacji, która może faworyzować określone grupy kandydatów, jeśli AI było trenowane na danych zawierających nieświadomie uprzedzenia⁷³.

Prywatność dostępności

Prywatność dostępności odnosi się do możliwości kontrolowania dostępu do własnej osoby, zarówno w wymiarze fizycznym, jak i wirtualnym, ale także do prawa do zachowania odrębności czasowej. Klasyczne rozumienie tego wymiaru wiązało się z fizyczną izolacją jednostki oraz ochroną przed niechcianym nadzorem⁷⁴, natomiast w erze cyfrowej obejmuje również sferę wirtualną.

Algorytmy rekrutacyjne analizują również aktywność kandydatów w mediach społecznościowych, ich ślad cyfrowy oraz dane biometryczne pozyskane z nagrań wideo. Stosowane są technologie śledzenia mikroekspresji twarzy, tonu głosu czy ruchów gałek ocznych, które mogą oceniać „autentyczność” kandydata lub jego poziom zaangażowania⁷⁵. Coraz częściej firmy rekrutacyjne używają oprogramowania monitorującego aktywność komputerową kandydatów podczas testów kompetencyjnych, co rodzi pytania o granice dopuszczalnej kontroli w procesie selekcji. Podczas testów kompetencyjnych AI może śledzić sposób pisania, czas reakcji, a nawet ruchy myszki, co może być postrzegane jako naruszenie prywatności. AI może zbierać informacje o kandydatach na podstawie ich historii przeglądania, aktywności na forach czy komentarzy na mediach społecznościowych, co może prowadzić do nieetycznych praktyk oceny kandydatów.

Prywatność decyzyjna (ekspresyjna)

Prywatność decyzyjna dotyczy autonomii jednostki w podejmowaniu decyzji dotyczących różnych sfer życia. W kontekście rekrutacji chodzi o autonomię w kształtowaniu kariery oraz swobodę wyrażania opinii i tożsamości bez obawy przed konsekwencjami. Ferdinand Schoeman podkreślał, że prywatność ekspresyjna ogranicza wpływ

⁷² M. Bogen, A. Rieke, *Help Wanted...*, op. cit., s. 7–15.

⁷³ S. Barocas, A.D. Selbst, *Big data's disparate impact*, „California Law Review” 2016, nr 104(3), s. 671–732.

⁷⁴ R. Gavison, *Privacy and the limits of law*, „Yale Law Journal” 1980, nr 89(3), s. 421–471.

⁷⁵ I. Ajunwa, *The Paradox of...*, op. cit., s. 4–8.

zewewnętrznej kontroli społecznej na wybory jednostki, chroniąc jej swobodę decydowania o własnym rozwoju zawodowym⁷⁶.

W kontekście algorytmicznej rekrutacji pojawiło się ryzyko „bańki algorytmicznej”, czyli sytuacji, w której systemy AI ograniczają kandydatom dostęp do różnorodnych ścieżek kariery, sugerując określone oferty pracy na podstawie wcześniejszych decyzji, profilu zawodowego i analizy behawioralnej⁷⁷. Może to prowadzić do efektu predestynacji zawodowej, gdzie jednostki są kierowane w stronę określonych sektorów czy stanowisk, a ich możliwość eksploracji alternatywnych ścieżek jest ograniczona. Ponadto analiza treści generowanych przez kandydatów w mediach społecznościowych może wpływać na ocenę ich „dopasowania kulturowego” do organizacji, co skutkuje autocenzurą i ograniczeniem pluralizmu w miejscu pracy⁷⁸.

Granice między poszczególnymi wymiarami prywatności mogą być nieostre, co sugeruje, że hybrydowe podejście do prywatności jest elastyczne i ewoluuje wraz z postępem technologicznym. W praktyce nie zawsze da się oddzielić różne wymiary prywatności, ponieważ są one ze sobą powiązane i mogą się przenikać. To rozmycie granic jest charakterystyczne dla hybrydowego podejścia do prywatności, które jest dynamiczne i zmienia się wraz z rozwojem technologii. Oznacza to, że definicje i granice poszczególnych wymiarów prywatności mogą ewoluować w odpowiedzi na zmieniające się warunki technologiczne, co sprawia, że nie są one stałe, ani łatwe do określenia w każdym przypadku.

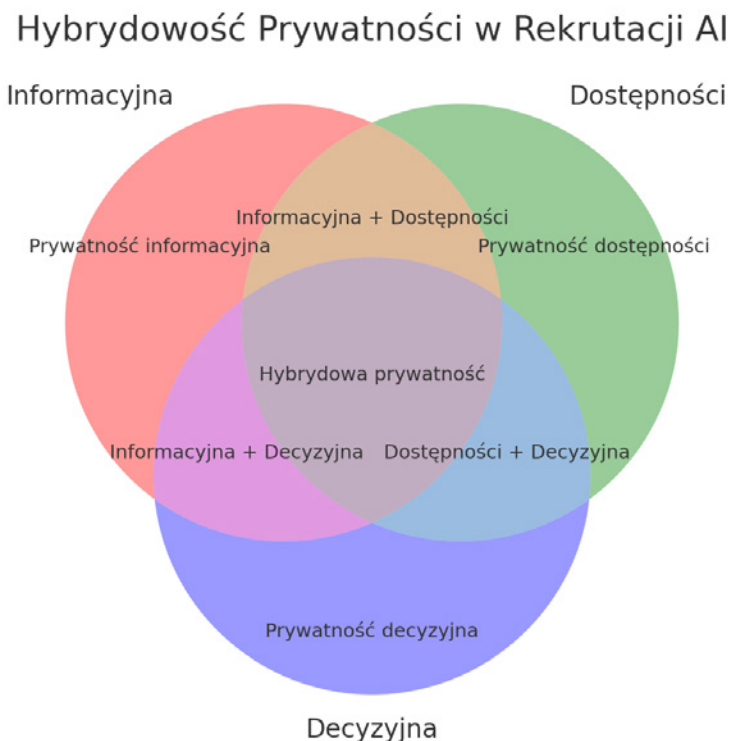
Na diagramie Venna przedstawiono koncepcję hybrydowej prywatności, która ilustruje, jak różne wymiary prywatności mogą się przenikać i prowadzić do wielowymiarowych naruszeń w rekrutacji opartej na AI.

⁷⁶ F.D. Schoeman, *Privacy and social values: Theories and concepts*, „The Stanford Journal of Philosophy” 1984, nr 1(2), s. 28–52.

⁷⁷ R. Calo, *The boundaries of privacy harm*, „Indiana Law Journal” 2011, nr 86(3), s. 1131–1162.

⁷⁸ S. Zuboff, *The age of surveillance capitalism...*, op. cit., s. 63–64.

Diagram 1.
Wizualizacja koncepcji hybrydowej prywatności
w procesach rekrutacyjnych opartych na AI



Źródło: opracowanie własne.

Poniżej znajdują się przykłady takich naruszeń, które obejmują różne aspekty prywatności.

Naruszenie wyłącznie prywatności informacyjnej

Przykładem naruszenia prywatności informacyjnej, bez ingerencji w prywatność dostępności i decyzyjną, jest sprzedaż lub udostępnienie danych osobowych kandydata, bez jego wiedzy i zgody. W tym przypadku dane są wykorzystywane w sposób niezgodny z intencjami osoby, której dotyczą, ale nie ogranicza to jej dostępu do tych informacji ani nie wpływa na podejmowanie decyzji rekrutacyjnych.

Naruszenie wyłącznie prywatności decyzyjnej

Z kolei naruszenie prywatności decyzyjnej, ale bez naruszenia prywatności informacyjnej i dostępu, może obejmować sytuację, w której algorytm używany w rekrutacji

analizuje dane o historii zawodowej kandydata, odrzucając aplikację osoby, która wcześniej pracowała w konkurencyjnej firmie. Kandydat nie ma możliwości zmiany tej decyzji, nie ma wpływu na dane, które zostały zebrane, ani na proces ich przetwarzania.

Nie została naruszona prywatność informacyjna, ponieważ kandydat udostępnił dane dotyczące swojej historii zawodowej, które są wykorzystywane zgodnie z zasadami informowania o przetwarzaniu danych. Nie została też naruszona prywatność dostępności. W tym przypadku problematyczne jest to, że decyzja zapadła automatycznie, na podstawie kryteriów, na które kandydat nie miał wpływu i nie miał pełnej świadomości, że takie parametry są stosowane i mogą go dyskwalifikować.

Naruszenie wyłącznie prywatności dostępności

Przykład naruszenia prywatności dostępności, bez naruszenia prywatności informacyjnej i decyzyjnej, może dotyczyć sytuacji, w której pracownik jest monitorowany przez firmę pod kątem swojej aktywności online, np. śledzenie czasu spędzanego na stronach internetowych, bez wyraźnej zgody. Jednak firma nie wykorzystuje tych danych do podejmowania decyzji o pracy, co oznacza, że nie ma naruszenia prywatności informacyjnej, ani też decyzyjnej. W tym przypadku chociaż nie zbiera się danych osobowych ani nie podejmuje decyzji na ich podstawie, fakt, że pracownik nie jest świadomy monitorowania swojej aktywności, stanowi naruszenie jego prawa do prywatności dostępności.

Naruszenie prywatności informacyjnej i dostępności

Jeśli system monitoruje aktywność kandydata w mediach społecznościowych bez jego zgody, ingerując w wirtualną przestrzeń prywatną, to mamy do czynienia z naruszeniem zarówno prywatności informacyjnej, jak i dostępu. Przykładem może być sytuacja, w której dane są zbierane bez zgody kandydata i wykorzystywane w procesie rekrutacji. Jednak w tym przypadku kandydat wciąż ma kontrolę nad decyzjami dotyczącymi swojej kariery (prywatność decyzyjna).

Naruszenie prywatności informacyjnej i decyzyjnej

Przykładem naruszenia jednocześnie prywatności informacyjnej i dostępności może być sytuacja, w której pracodawca monitoruje aktywność kandydatów w mediach społecznościowych i wykorzystuje te informacje w rekrutacji, nie informując ich o tym fakcie. Kandydat nie został poinformowany, że gromadzone i analizowane są dane z mediów społecznościowych w kontekście procesu rekrutacyjnego. Nie ma również możliwości kontrolowania, jakie informacje są wykorzystywane i w jaki sposób wpływają na ocenę jego kandydatury (naruszenie prywatności informacyjnej).

Pracodawca ingeruje w przestrzeń wirtualną kandydata, zbierając dane o jego aktywności bez jego wiedzy i zgody. Jest to naruszenie prywatności dostępności, ponieważ kandydat nie ma świadomości, że jego profil jest monitorowany, ani nie może ograniczyć dostępu do swoich treści w kontekście rekrutacji. Nie mamy tu do czynienia

z naruszeniem prywatności decyzyjnej, ponieważ kandydat nadal ma możliwość podejmowania decyzji dotyczących swojej kariery, a system nie automatyzuje całkowicie procesu selekcji kandydatów.

Naruszenie prywatności decyzyjnej i dostępności

Przykładem naruszenia jednocześnie prywatności decyzyjnej i dostępności może być sytuacja, w której firma rekrutacyjna stosuje algorytm automatycznie odrzucający kandydatów na podstawie określonych kryteriów, jednocześnie uniemożliwiając im dostęp do procesu oceny i decyzji.

Kandydat nie ma wpływu na decyzję rekrutacyjną, ponieważ algorytm automatycznie odrzuca jego aplikację na podstawie wcześniej zdefiniowanych reguł, np. miejsca zamieszkania lub historii zatrudnienia. Nie ma również możliwości zakwestionowania tej decyzji ani uzyskania wyjaśnienia, dlaczego jego aplikacja została odrzucona (naruszenie prywatności decyzyjnej).

Kandydat nie ma dostępu do pełnych informacji na temat procesu rekrutacji – nie wie, jakie kryteria są stosowane przez system oraz jakie czynniki miały wpływ na decyzję. Może się również zdarzyć, że system nie pozwala mu na ponowne aplikowanie lub ogranicza jego możliwość kontaktu z osobą rekrutującą, co dodatkowo pogłębia brak przejrzystości i kontroli nad własnym procesem rekrutacyjnym (naruszenie prywatności dostępu).

Nie ma tu naruszenia prywatności informacyjnej, ponieważ system może działać na podstawie danych, które kandydat sam udostępnił w swoim CV lub formularzu aplikacyjnym, bez dodatkowego gromadzenia informacji bez jego wiedzy.

Naruszenie wszystkich trzech rodzajów prywatności

Centralna część diagramu reprezentuje najbardziej problematyczne przypadki, gdy prywatność jest naruszana jednocześnie w wymiarze informacyjnym, dostępu i decyzyjnym. Przykładem może być firma rekrutacyjna wykorzystująca AI do analizy danych kandydatów na stanowisko specjalisty ds. marketingu cyfrowego. System ten zbiera dane z różnych źródeł, takich jak CV, aktywność w mediach społecznościowych, analiza treści blogów osobistych i obecność w sieci. Kandydaci nie są w pełni świadomi zakresu zbieranych informacji, a ich zgoda na przetwarzanie tych danych jest niejasna i trudna do wycofania. System AI ocenia ich w oparciu o preferencje leksykograficzne, najpierw analizując doświadczenie zawodowe w marketingu internetowym (poziom znajomości SEO, SEM, Google Analytics), a następnie w sytuacji, gdy kandydaci są nierozróżnialni, bierze pod uwagę inne kryteria (obecność w mediach społecznościowych, aktywności blogowe czy opinie na temat ich działalności zawodowej). Kandydaci nie mają pełnej kontroli nad swoimi danymi, nie wiedzą, jakie dokładnie informacje są wykorzystywane w procesie decyzyjnym, a system nie pozwala im na zakwestionowanie wyników.

W tym przypadku naruszenie prywatności dotyczy trzech wymiarów:

- prywatności informacyjnej – kandydat nie jest świadomy, jakie dane są zbierane ani jak są wykorzystywane;
- prywatności dostępności (czyli kontrola nad tym, kto i w jakim zakresie ma dostęp do danych osobowych) – kandydat nie ma kontroli nad swoimi danymi ani nie ma możliwości wycofania zgody na ich dalsze przetwarzanie;
- prywatności decyzyjnej – decyzja o zatrudnieniu podejmowana jest przez system AI, a kandydat nie ma możliwości jej zakwestionowania.

Hybrydowa prywatność to koncepcja dynamiczna, która ewoluuje w odpowiedzi na rozwój technologii oraz zmiany w regulacjach prawnych. W kontekście rekrutacji opartych na AI, wymaga elastycznego podejścia, które uwzględni specyfikę zastosowania technologii oraz różne regulacje prawne. Koncepcja ta obejmuje podejście holistyczne, które chroni prywatność kandydatów w różnych wymiarach, jednocześnie uwzględniając wpływ technologii na rynek pracy i społeczeństwo.

Jednym z rozwiązań może być wielopoziomowy model ochrony prywatności, w którym poszczególne wymiary prywatności są chronione w różnym stopniu, zależnie od specyfiki procesu rekrutacyjnego. Przykładowo może to obejmować ściślejszą kontrolę nad sposobem zbierania i przetwarzania danych (wymiar informacyjny), transparentność algorytmów (wymiar decyzyjny) oraz mechanizmy umożliwiające kandydatom dostęp do informacji o kryteriach rekrutacyjnych oraz ograniczenie nadzoru nad aktywnością kandydatów (wymiar dostępności).

Dostosowanie ochrony prywatności do kontekstu zastosowania AI w rekrutacji powinno opierać się na elastycznych i adaptacyjnych regulacjach, które odpowiadają za zmieniające się zagrożenia związane z wykorzystaniem tych technologii.

Dynamiczna równowaga w regulacjach ochrony prywatności

Dynamiczna równowaga w regulacji ochrony prywatności jest kluczowa dla opracowania systemu, który równocześnie chroni prawa jednostki i umożliwia innowacje technologiczne⁷⁹. Dążenie do kompromisu między sztywnymi a elastycznymi regulacjami pozwala na zachowanie zarówno ochrony prywatności, jak i elastyczności w odpowiedzi na zmiany technologiczne. Tradycyjne podejście, mimo że gwarantuje ścisłe normy ochrony danych, może okazać się niewystarczające w obliczu szybko rozwijających się technologii, w tym AI. Z drugiej strony elastyczne regulacje umożliwiają szybszą

⁷⁹ J. Wiczorkowski, *Big Data a prywatność. Naruszenie prywatności w świecie wirtualnym – wyniki badań*, „Roczniki Kolegium Analiz Ekonomicznych” 2017, nr 45, s. 33–43, https://rocznikikae.sgh.waw.pl/p/roczniki_kae_z45_02.pdf [dostęp:16.11.2025].

adaptację do nowych wyzwań, ale mogą prowadzić do niepewności w interpretacji, co z kolei stwarza ryzyko nadużyć.

Pojęcie „hybrydowej prywatności” podkreśla konieczność uwzględnienia wzajemnego przenikania różnych wymiarów ochrony prywatności, takich jak bezpieczeństwo danych, kontrola nad informacjami osobistymi oraz ich wykorzystywanie w kontekście nowych technologii. Regulacje dotyczące prywatności muszą być nie tylko elastyczne, ale również adaptacyjne, by mogły odpowiadać na zmieniające się wymagania technologiczne i społeczne. Ważne jest, aby przepisy oparte były na ogólnych zasadach, które umożliwiają dostosowywanie ich do nowych wyzwań, takich jak wykorzystanie AI w rekrutacji⁸⁰.

Jednym z obszarów, który nie jest jeszcze dostatecznie uregulowany, są neurodane – informacje pozyskiwane z aktywności mózgu, które mogą zawierać wrażliwe dane dotyczące procesów myślowych i emocji jednostki. Obecne regulacje, takie jak RODO czy AI Act, nie odnoszą się wprost do neurodanych, co może prowadzić do luk w ochronie prywatności w kontekście rozwoju neurotechnologii. Tu pojawia się nowe zagrożenie – możliwość odczytywania i interpretowania myśli oraz stanów psychicznych. Nieautoryzowane wykorzystanie neurodanych mogłoby prowadzić do wykluczania kandydatów na podstawie niejawnych cech psychicznych, co budzi poważne wątpliwości etyczne. Wprowadzenie odpowiednich mechanizmów prawnych jest niezbędne, aby zapobiegać potencjalnym nadużyciom, związanym z analizą i wykorzystywaniem tego typu danych⁸¹. Podobnie nieuregulowanym zagrożeniem jest kradzież tożsamości. Nowoczesne systemy AI mogą zbierać i analizować dane kandydatów na podstawie ich cyfrowych śladów, co stwarza ryzyko wykorzystania fałszywych lub skradzionych tożsamości do manipulowania procesem selekcji. Brak jednoznacznych regulacji dotyczących weryfikacji tożsamości w zautomatyzowanych procesach rekrutacyjnych, może prowadzić do sytuacji, w których firmy podejmują decyzje rekrutacyjne na podstawie sfałszowanych danych, a kandydaci tracą kontrolę nad sposobem, w jaki ich dane są wykorzystywane⁸². To kolejny przykład na to, dlaczego dynamiczna i adaptacyjna regulacja ochrony prywatności jest konieczna.

Aby zobrazować różnice między podejściem sztywnym a elastycznym w regulacjach ochrony prywatności, tabela 4 prezentuje kluczowe kryteria, które odzwierciedlają, jak oba podejścia różnią się w praktyce, zwłaszcza w kontekście ochrony prywatności i technologii zmieniających się w szybkim tempie.

⁸⁰ Ibidem.

⁸¹ L. Słocka, *Aktualność unijnego systemu ochrony danych osobowych w świetle przetwarzania neurodanych*, „Przegląd prawa medycznego” 2021, nr 3(4), s. 79–97; A.S. Jwa, R.A. Poldrack, *Addressing Privacy Risk in neuroscience data: from data protection to harm prevention*, „Journal of Law & the Bioscience” 2022, nr 9(2); European Data Protection Supervisor (EDPS), *TechDispatch – Neurodata*, 3 czerwca 2024, s. 1–8.

⁸² R. Calo, *The boundaries of privacy harm...*, op. cit.

Tabela 4.
Sztywne vs. elastyczne podejście do regulacji prawnych

Kryterium	Sztywne regulacje	Elastyczne regulacje
Definicja prywatności	Jednoznaczna, zamknięta	Dynamiczna, dostosowana do kontekstu
Dostosowanie do technologii	Powolne, wymaga częstych nowelizacji prawa	Oparte na zasadach ogólnych, bardziej elastyczne
Interpretacja	Literalna, zależna od istniejących przepisów	Kontekstowa, uwzględniająca aktualne wyzwania
Skutki dla prywatności	Może być niewystarczające w szybko zmieniających się warunkach	Lepsza ochrona przed nowymi zagrożeniami
Zastosowanie w rekrutacji AI	Ograniczone do ściśle określonych sytuacji	Uwzględnia nowe technologie i sposoby wykorzystywania AI

Źródło: opracowanie własne.

Optymalne podejście łączy oba modele, uwzględniając:

- podstawowe zasady ochrony prywatności, tj. elastyczne fundamenty, np. prawo do wyjaśnienia decyzji AI, minimalizacja zbieranych danych, ograniczenia stosowania AI do niezbędnych celów, aby zapewnić ochronę prywatności już na etapie projektowania systemów (*privacy by design*);
- szczegółowe wytyczne dla konkretnych zastosowań, np. precyzyjne regulacje dotyczące AI w rekrutacji, w tym normy dla automatycznego przetwarzania danych osobowych, zasady transparentności procesów selekcyjnych oraz mechanizmy monitorowania i audytu algorytmów w celu wczesnego wykrywania i eliminowania ewentualnych uprzedzeń;
- dostosowanie regulacji do dynamicznego rozwoju technologii, tj. opracowanie elastycznych mechanizmów, które pozwalają na bieżąco reagować na zmiany w sposobach wykorzystywania AI w rekrutacji, uwzględniając potencjalne zagrożenia związane z niezamierzonymi skutkami ubocznymi;
- współpracę między ustawodawcami, firmami i organizacjami badawczymi w celu zapewnienia, że zarówno przepisy, jak i implementacja technologii będą rozwijały się równolegle, przy uwzględnieniu opinii wszystkich interesariuszy, a także przeprowadzanie regularnych audytów zewnętrznych w celu oceny wpływu technologii na prywatność i równość szans w procesie rekrutacyjnym.

Obecnie większość regulacji, takich jak Rozporządzenie o Ochronie Danych Osobowych (RODO w UE), koncentruje się na ochronie prywatności informacyjnej, czyli zabezpieczeniu danych osobowych kandydatów. RODO określa zasady zgody na

przetwarzanie danych, prawa dostępu do informacji oraz mechanizmy ochrony przed ich niewłaściwym wykorzystaniem (Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady [UE] 2016/679). Jednak prywatność to pojęcie szersze. AI Act idzie dalej, regulując także przejrzystość i odpowiedzialność systemów AI. Nakłada na firmy obowiązek projektowania systemów w sposób minimalizujący ryzyko błędów i uprzedzeń oraz zapewniający przejrzystość dla kandydatów⁸³. AI Act jest propozycją regulacji, a jego implementacja w różnych krajach członkowskich UE może wymagać dalszych dostosowań. Choć RODO zapewnia solidne ramy ochrony danych osobowych, AI Act stawia dodatkowe wymagania dotyczące przejrzystości procesów AI, co ma kluczowe znaczenie w kontekście rekrutacji.

AI Act koncentruje się głównie na ochronie prywatności informacyjnej, ale częściowo odnosi się także do prywatności decyzyjnej. W zakresie prywatności informacyjnej reguluje przetwarzanie danych osobowych w systemach AI, szczególnie w kontekście systemów wysokiego ryzyka. Odwołuje się do zasad RODO, wymagając minimalizacji danych, transparentności oraz zapewnienia mechanizmów kontrolnych nad danymi użytkowników. W zakresie prywatności dostępu, choć to nie jest głównym celem AI Act, to pośrednio wpływa na ten wymiar, wymagając np. systemów nadzoru nad działaniami AI oraz określając, kto może mieć dostęp do danych i w jaki sposób powinny być zabezpieczone⁸⁴. W zakresie prywatności decyzyjnej AI Act wprowadza pewne mechanizmy ochrony autonomii, szczególnie w kontekście systemów wysokiego ryzyka, jak rekrutacja. Wymaga ludzkiego nadzoru nad decyzjami AI, zakazu stosowania niektórych form manipulacji i dyskryminacji systemów AI, które mogłyby wpływać na decyzje użytkowników, np. zakaz manipulacyjnych interfejsów „*dark patterns*”⁸⁵.

Granice ingerencji w prywatność kandydatów

Problemy regulacyjne wpływają na kształtowanie standardów etycznych w organizacjach. Gdy prawo nie nadąza za postępem technologicznym, normy etyczne stają się kluczowym mechanizmem ochrony jednostek. Firmy, szczególnie te wykorzystujące AI w rekrutacji, powinny wdrażać wewnętrzne regulacje obejmujące:

- przejrzystość algorytmów – zapewnienie kandydatom dostępu do informacji na temat sposobu działania systemów AI;
- sprawiedliwość w podejmowaniu decyzji – eliminowanie uprzedzeń i dyskryminacji w procesie selekcji;
- zapewnienie użytkownikom kontroli nad danymi – umożliwienie kandydatom decydowania o zakresie i sposobie wykorzystywania ich danych⁸⁶.

⁸³ Komisja Europejska, *Proposal for a regulation...*, op. cit.

⁸⁴ Ibidem.

⁸⁵ R. Calo, *The boundaries of privacy harm...*, op. cit., s. 1131–1162.

⁸⁶ L. Floridi, B. Mittelstadt, P. Allo, *The ethics of artificial intelligence: A primer, The Cambridge Handbook of Artificial Intelligence*, Cambridge University Press, Cambridge 2019, s. 33–50.

Brak zgodności standardów z regulacjami międzynarodowymi rodzi jednak ryzyko ich arbitralnego stosowania i nierównego traktowania kandydatów⁸⁷.

Poniżej zaprezentowano ocenę ingerencji w prywatność w procesach rekrutacyjnych opartych na AI. Sztuczna inteligencja w rekrutacji obejmuje różne metody selekcji kandydatów, takie jak analiza CV, testy kompetencyjne, wideorozmowy czy analiza aktywności online. Każda z nich różni się pod względem przejrzystości, sprawiedliwości i ryzyka dyskryminacji, co jest przedmiotem analiz badaczy, organizacji i ustawodawców.

Kontrola odnosi się do możliwości zarządzania własnymi danymi – im mniejsza kontrola, tym większe ryzyko naruszenia prywatności, zwłaszcza gdy kandydaci nie mają wpływu na sposób przetwarzania informacji. Ryzyko dyskryminacji wynika z błędów algorytmów, które mogą nieświadomie faworyzować określone grupy, np. w metodach takich jak analiza aktywności online, social media screening czy wideorozmowy. Przejrzystość oznacza poziom wiedzy kandydata o sposobie wykorzystywania jego danych – im bardziej niejawnym proces, tym wyższe ryzyko naruszenia prywatności.

Stopień ingerencji w prywatność oceniono w skali od 0 do 10, gdzie 0 oznacza brak naruszenia prywatności, a 10 – największy możliwy stopień naruszenia prywatności. Skala ta obejmuje trzy wymiary: kontroli, dyskryminacji i przejrzystości.

Tabela 5.
Ocena stopnia naruszenia prywatności w procesach rekrutacyjnych w zależności od metody selekcji

Metoda	Kontrola nad danymi (0–10)	Dyskryminacja (0–10)	Przejrzystość (0–10)	Średnia ważona ryzyka naruszenia prywatności
Analiza CV	7	6	8	4,8
Testy kompetencyjne	8	5	7	4,2
Wideorozmowy analizowane przez AI	3	9	4	7,4
Analiza aktywności online	2	8	2	7,2
Profilowanie AI	4	7	3	6,2
Social Media Screening	4	8	3	6,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie wymogów prawnych i oczekiwań społecznych.

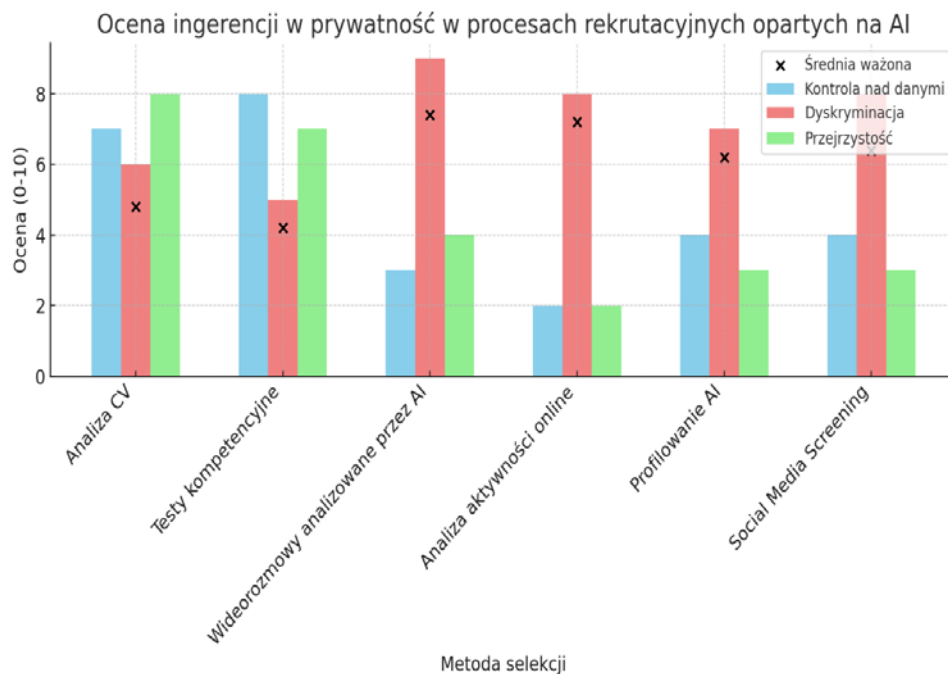
⁸⁷ B. Mittelstadt, L. Floridi, *The ethics of big data: Current and foreseeable issues in biomedical context*, „Science and Engineering Ethics” 2016, nr 22(2), s. 303–341.

Do wymiarów kontroli i przejrzystości zastosowano odwrotną skalę (tzn. 10 minus wartość w danym wymiarze), podczas gdy dla dyskryminacji skala pozostała niezmienną. Na tej podstawie obliczono łączną ocenę ryzyka naruszenia prywatności dla każdej metody, korzystając ze wzoru na średnią ważoną:

$$\text{Średnia ważona} = (\text{Kontrola} \times 0,4) + (\text{Dyskryminacja} \times 0,4) + (\text{Przejrzystość} \times 0,2)$$

Waga kontroli (0,4) i dyskryminacji (0,4) została przyznana na podstawie ich kluczowego wpływu na prywatność, szczególnie w kontekście potencjalnych skutków społecznych. Waga przejrzystości (0,2) jest mniejsza, ponieważ choć pomaga w zrozumieniu procesu, ma mniejszy bezpośredni wpływ na prywatność. Wykres 3 przedstawia ocenę tych trzech aspektów w różnych metodach rekrutacyjnych opartych na AI.

Wykres 3.
Metody selekcji a prywatność kandydatów do pracy



Źródło: opracowanie własne na podstawie wymogów prawnych i oczekiwań społecznych.

Wykres 3 prezentuje poziom ingerencji metod selekcyjnych w prywatność kandydatów uwzględniając trzy wymiary: kontrolę danych, ryzyko dyskryminacji i przejrzystość. Zaznaczone punkty reprezentujące średnią ważoną dla każdej z metod (czarne kropki), pokazują ogólne ryzyko naruszenia prywatności, z uwzględnieniem wag. Metody takie jak analiza aktywności online i social media screening otrzymują

najniższe oceny w kategorii kontroli i przejrzystości, ale wysokie oceny w dyskryminacji, co skutkuje wyższym ryzykiem naruszenia prywatności. Z kolei analiza CV i testy kompetencyjne osiągają lepsze wyniki w przejrzystości i kontroli, przez co są mniej inwazyjne.

Poniżej przedstawiono interpretację metod selekcyjnych opartych na AI, pokazując, jak różne technologie wpływają na prywatność, przejrzystość procesów oraz sprawiedliwość decyzji:

1. Analiza CV – przejrzysta metoda, zwłaszcza gdy algorytmy klasyfikacji są odpowiednio udokumentowane. Kandydat ma kontrolę nad tym, co zawiera w CV, ale pewne dane, jak płeć, wiek czy miejsce zamieszkania mogą nieświadomie wpływać na decyzje (7). Istnieje ryzyko dyskryminacji, zwłaszcza, gdy AI bazuje na danych obciążonych uprzedzeniami (7). CV to jedna z najbardziej przejrzystych metod (8).
2. Testy kompetencyjne – charakteryzują się wysoką sprawiedliwością i przejrzystością (8), zwłaszcza jeśli są standaryzowane. Kandydat ma pełną kontrolę nad wynikami testów, ale mogą wystąpić różnice w szansach w zależności od poziomu edukacji (5). Kandydat zwykle wie, że jest testowany, ale może nie znać wpływu wyników na proces rekrutacji (7).
3. Wideorozmowy analizowane przez AI – niski poziom przejrzystości i wysokie ryzyko dyskryminacji, ponieważ systemy mogą oceniać kandydatów na podstawie cech niezwiązanych z kompetencjami, takich jak sposób mówienia czy mimika. Kandydat ma minimalną kontrolę nad tymi danymi (3), a analiza emocji, tonu głosu czy mimiki może prowadzić do błędnych interpretacji, zależnych od kultury, wieku czy płci (9). Kandydaci nie zawsze wiedzą, w jaki sposób AI analizuje ich rozmowy. Proces ten jest mało przejrzysty (4).
4. Analiza aktywności online – najtrudniejsza metoda, realizowana często bez zgody kandydata. Niski poziom przejrzystości, sprawiedliwości oraz wysoka dyskryminacja i naruszenie prywatności. Kandydat nie ma praktycznie kontroli nad tym, co jest zbierane z jego aktywności online (2), a oceny mogą faworyzować określone grupy (8). Proces jest mało przejrzysty (2).
5. Profilowanie AI – analiza wzorców zachowań i preferencji kandydata z różnych źródeł danych. Może być użyteczne w ocenie dopasowania do kultury organizacyjnej, ale wiąże się z ryzykiem błędnej interpretacji danych, niską przejrzystością i nieświadomą dyskryminacją. Kandydat ma ograniczoną kontrolę nad tym, jakie dane są wykorzystywane (4), a proces jest trudny do zrozumienia (3). Duże ryzyko dyskryminacji (7), ponieważ AI może oceniać na podstawie cech, które nie są bezpośrednio związane z rekrutacją.

6. Social media screening – analiza aktywności w mediach społecznościowych, która ma ujawniać zachowania, opinie i wartości kandydata, ale wiąże się z ryzykiem naruszenia prywatności oraz subiektywną oceną treści, co może prowadzić do niesprawiedliwego traktowania. Kandydat ma częściową kontrolę nad swoimi danymi (4), ale może nie zdawać sobie sprawy z konsekwencji udostępniania ich. Oceny mogą być obarczone ryzykiem dyskryminacji (8), a proces jest mało przejrzysty (3).

Wszystkie te metody różnią się pod względem poziomu przejrzystości, sprawiedliwości i ryzyka dyskryminacji oraz potencjalnego naruszenia prywatności, co podkreśla konieczność wprowadzenia odpowiednich regulacji i standardów etycznych w rekrutacji opartej na AI. Niezbędne są audyty algorytmów, aby zminimalizować ryzyko dyskryminacji i zapewnić etyczne wykorzystanie AI w procesach rekrutacji.

Wieczorkowski w swojej pracy *Big data a prywatność. Naruszenie prywatności w świecie wirtualnym – wyniki badań* zwraca uwagę na ogromną rolę technologii Big Data w naruszeniu prywatności użytkowników. Gromadzenie i analiza gigantycznych zbiorów danych użytkowników, szczególnie w kontekście rekrutacji i selekcji, stwarzają zagrożenia związane z brakiem pełnej kontroli nad danymi osobowymi. Wskazuje na ryzyko manipulacji wynikami analiz oraz potencjalne błędy w interpretacji danych osobowych, które mogą skutkować naruszeniem prywatności kandydatów i prowadzić do dyskryminacji. Technologie oparte na Big Data mogą także prowadzić do nieautoryzowanego gromadzenia informacji, które w tradycyjnych procesach rekrutacyjnych byłyby uznane za nieistotne⁸⁸.

Aby lepiej zrozumieć stopień ingerencji poszczególnych technologii w prywatność kandydatów, poniżej przedstawiono macierz ciepłą. Ilustruje ona, które metody rekrutacyjne niosą ze sobą największe ryzyko w zakresie automatyzacji decyzji, zakresu zbieranych danych oraz możliwości korekty. Im intensywniejsze zaznaczenie na macierzy, tym większa ingerencja w prywatność kandydata.

⁸⁸ P. Wieczorkowski, *Big Data a prywatność...*, op. cit.

Tabela 5.

Macierz ryzyka naruszenia prywatności w zależności od technologii rekrutacyjnych

Technologie/Standardy etyczne	Zgodność z regulacjami unijnymi	Ryzyko naruszenia prywatności	Rekomendacje
Analiza zachowań online	Wysoka (jeśli przestrzegane są zasady przejrzystości i świadomej zgody użytkowników)	Wysokie (ryzyko inwigilacji)	Zwiększenie kontroli użytkownika nad danymi, przejrzystość algorytmów
Analiza tonu głosu	Średnia (potrzebne są szczegółowe regulacje w zakresie przetwarzania danych dźwiękowych)	Wysokie (niezdefiniowane granice prywatności)	Wprowadzenie wysokich standardów w zakresie przetwarzania danych audio
Ocena cech osobowości	Niska (zbyt ogólne przepisy, brak odpowiednich regulacji)	Wysokie (ryzyko manipulacji)	Konieczność szczegółowych regulacji dotyczących oceny cech osobowości
Przejrzystość algorytmów	Wysoka (zwykle zgodność z RODO, wymaga audytu algorytmów)	Niskie (przejrzystość pomaga w zarządzaniu prywatnością)	Zwiększenie wymagań dotyczących audytów algorytmów w firmach
Sprawiedliwość w podejmowaniu decyzji	Wysoka (powinna być zgodna z zasadami RODO, jeśli dotyczy danych osobowych)	Niskie (sprawiedliwość zmniejsza ryzyko nadużyć)	Implementacja procedur weryfikujących sprawiedliwość procesów decyzyjnych
Kontrola użytkowników nad danymi	Wysoka (zgodność z RODO w zakresie prawa do usunięcia danych)	Niskie (zapewnienie kontroli chroni prywatność)	Wzmocnienie mechanizmów zapewniających kontrolę nad danymi przez użytkowników

Źródło: opracowanie własne.

Opis poszczególnych kategorii:

1. Technologie/standardy etyczne przedstawiają konkretne technologie, które mogą ingerować w prywatność użytkowników (np. analiza tonu głosu, zachowań online, ocena osobowości) oraz standardy etyczne, które firmy mogą implementować, aby zapewnić zgodność z regulacjami. Zgodność z regulacjami unijnymi to ocena, jak dane technologie i standardy etyczne wpisują się w obowiązujące regulacje, takie jak RODO, które nakładają obowiązki na firmy związane z ochroną danych osobowych. Wysoka zgodność

- oznacza, że dane rozwiązanie jest dobrze dostosowane do przepisów prawnych UE.
2. Ryzyko naruszenia prywatności określa, jakie ryzyko niesie dana technologia w kontekście prywatności użytkowników. Na przykład analiza cech osobowości może prowadzić do naruszenia prywatności, jeżeli firma zbiera dane bez pełnej zgody osoby lub nie zachowuje pełnej przejrzystości co do sposobu wykorzystywania tych danych.
 3. Rekomendacje to propozycje działań, które firmy mogą podjąć w celu minimalizacji ryzyk związanych z danym rozwiązaniem, jak np. zwiększenie kontroli nad danymi przez użytkowników czy wprowadzenie szczegółowych audytów algorytmów.

Pracodawcy dążą do maksymalizacji efektywności rekrutacji i redukcji ryzyka błędnych decyzji, co często prowadzi do stosowania zaawansowanych narzędzi analitycznych, takich jak profilowanie AI czy analiza aktywności online. Z kolei kandydaci mają prawo do ochrony swoich danych i prywatności, szczególnie gdy technologie wykorzystywane do oceny wykraczają poza tradycyjne kryteria kompetencji zawodowych.

To napięcie prowadzi do fundamentalnego konfliktu między prawem do prywatności jednostki a prawem pracodawcy do informacji o kandydacie. AI w rekrutacji analizuje nie tylko kwalifikacje i doświadczenie, ale także aspekty osobowościowe czy zachowania w sieci, co rodzi pytania o granice dopuszczalnej ingerencji.

AI w rekrutacji analizuje nie tylko formalne kompetencje kandydatów, ale także ich aktywność online, sposób komunikacji oraz cechy osobowości⁸⁹. Oznacza to, że pracodawcy mogą ingerować w życie prywatne kandydatów w sposób znacznie szerszy niż dotychczas. Choć ochrona interesów przedsiębiorstwa jest uzasadniona, nadmierna inwigilacja może prowadzić do naruszeń prawa do prywatności oraz negatywnych konsekwencji społecznych. Wachter i Mittelstadt podkreślają, że etyka AI nie może ograniczać się jedynie do zgodności z prawem – powinna także uwzględniać kontekst społeczny, kulturowy oraz potencjalne skutki technologii dla jednostek i społeczeństwa⁹⁰. Autorzy wskazują, że współczesne systemy sztucznej inteligencji i analizy Big Data generują nieintuicyjne i nieweryfikowalne wnioski dotyczące zachowań, preferencji czy cech osobistych jednostek, które często pozostają poza zasięgiem świadomej kontroli osób, których dotyczą. Takie wnioski mogą być wykorzystywane do podejmowania

⁸⁹ M. Raghavan, S. Barocas, J. Kleinberg, *Mitigating bias in algorithmic hiring*. *Proceedings of the 2020 CHI Conference on Human Factors in Computing Systems*, 1–12, 2020, <https://doi.org/10.1145/3313831.3376313>.

⁹⁰ S. Wachter, B. Mittelstadt, *A right to reasonable inferences: Re-thinking data protection law in the Age of Big Data and AI*, „Columbia Business Law Review” 2019, nr 2, s. 494–620.

decyzji mających realne konsekwencje, np. w rekrutacji czy w marketingu, a jednocześnie mogą ingerować w prywatność, reputację i autonomię jednostek.

W związku z tym samo przestrzeganie przepisów prawa ochrony danych nie wystarcza, ponieważ obecne regulacje, w tym RODO, nie zapewniają pełnej ochrony przed skutkami wyciągania wniosków inferencyjnych. Wachter i Mittelstadt wskazują, że jednostki mają ograniczoną kontrolę nad tym, jak ich dane są wykorzystywane do formułowania wniosków, a prawa takie, jak dostęp do informacji, sprostowanie, sprzeciw czy przenoszenie danych w praktyce często nie obejmuje tego rodzaju inferencji. Oznacza to, że etyczne podejście do AI musi wykraczać poza wymogi prawne i obejmować także przejrzystość procesów decyzyjnych, możliwość weryfikacji wniosków oraz mechanizmy umożliwiające kwestionowanie decyzji opartych na algorytmach.

W konsekwencji autorzy postulują wprowadzenie nowego prawa ochrony danych – „prawa do rozsądnych wnioskowań”, które wymagałoby od administratorów danych uzasadnienia *ex-ante* dla każdego wniosku wysokiego ryzyka, wskazując, dlaczego wnioski są normatywnie dopuszczalne, relewantne dla danego celu przetwarzania i oparte na wiarygodnych danych i metodach. Takie podejście pozwalałoby nie tylko na zwiększenie przejrzystości i odpowiedzialności algorytmicznej, ale także uwzględniałoby społeczne i etyczne konsekwencje technologii, czyniąc AI narzędziem bardziej sprawiedliwym i bezpiecznym dla jednostek i całych społeczności.

W związku z tym Wachter i Mittelstadt⁹¹ wskazują, że etyczne podejście do AI powinno wykraczać poza wymogi prawne i uwzględniać zarówno wpływ technologii na jednostki, jak i mechanizmy kontroli nad sposobem wykorzystywania danych osobowych. To podejście staje się szczególnie istotne w kontekście rozwoju technologii rekrutacyjnych, gdzie sztuczna inteligencja i cyfrowe boty umożliwiają automatyzację procesów, personalizację doświadczeń kandydatów czy przewidywanie wyników zawodowych. Jednocześnie takie rozwiązania wprowadzają nowe wyzwania w zakresie ochrony prywatności, ponieważ mogą generować wnioski o charakterze inferencyjnym i nieweryfikowalnym, które wykraczają poza dotychczasowe ramy regulacyjne⁹². Wykorzystywanie zaawansowanych narzędzi, takich jak analiza mikroekspresji, tonacji głosu czy śladów cyfrowych kandydatów podkreśla, że technologie te niosą ze sobą zarówno ogromne możliwości, jak i istotne ryzyka związane z ingerencją w prywatność oraz potencjalną manipulacją danymi⁹³. Jednocześnie takie technologie pozwalają na zbieranie danych w czasie rzeczywistym, co stwarza możliwość nie tylko analizy umiejętności i doświadczenia, ale także przewidywania stanu zdrowia psychicznego

⁹¹ Ibidem, s. 497–502.

⁹² R. Calo, *Robotics and the lessons of cyberlaw*, „California Law Review” 2015, nr 103(3), s. 513–563, <https://doi.org/10.15779/Z38P69X>.

⁹³ Ibidem; C. O’Neil, *Weapons of math destruction...*, op. cit.

czy emocjonalnego kandydatów⁹⁴. Tego rodzaju analizy mogą prowadzić do bardziej precyzyjnego zrozumienia kandydatów, ale także stwarzać zagrożenie, że rekruterzy będą podejmować decyzje oparte na danych, które wykraczają poza to, co jest dostępne w tradycyjnych formularzach aplikacyjnych.

Rozwój neurodanych i technologii rozpoznawania twarzy, jak również zaawansowane techniki analizy mikroekspresji i tonu głosu, wchodzą na coraz bardziej powszechny poziom w procesach rekrutacyjnych. Dzięki tym technologiom rekruterzy mogą uzyskać głębszy wgląd w emocje i intencje kandydatów, co daje im możliwość lepszego dopasowania osób do określonych ról w organizacji. Niemniej jednak, takie podejście rodzi poważne pytania o granice prywatności. Jakie dane mogą być wykorzystywane w procesach selekcji? Jakie informacje są wciąż uznawane za prywatne, a jakie granice powinny być postawione w zakresie analizy emocji, mikroekspresji i innych aspektów psychicznych kandydatów⁹⁵?

W kontekście tych wyzwań dynamiczna równowaga staje się kluczowa. Prywatność nie jest wartością stałą, lecz zmieniającą się w czasie i przestrzeni, w zależności od kontekstu społecznego, technologicznego oraz regulacyjnego⁹⁶. Technologie zmieniają sposób, w jaki postrzegamy granice prywatności, a procesy rekrutacyjne oparte na AI pokazują, jak łatwo te granice mogą zostać przesunięte w stronę bardziej inwazyjnych metod analizy i oceny. W związku z tym konieczne jest, aby regulacje prawne, takie jak RODO czy AI Act, były elastyczne i dynamiczne, umożliwiając dostosowanie do nowych wyzwań, które stają się nieuniknione w erze cyfrowej.

Najnowsze wyzwania związane z rozwojem sztucznej inteligencji, analityki danych, neurotechnologii oraz nowych technik rozpoznawania i przewidywania emocji w rekrutacji wymagają dynamicznego dostosowywania regulacji prawnych, które uwzględniają zmieniające się zagrożenia dla prywatności i indywidualnych wolności⁹⁷. Zwiększona obecność technologii rozpoznawania twarzy, analiza mikroekspresji, a także przewidywanie zdrowia psychicznego w kontekście selekcji kandydatów, otwiera drogę do nowych form inwigilacji, które mogą wpłynąć na wolność jednostki i sprawiedliwość procesów rekrutacyjnych. Wykorzystywanie technologii AI w rekrutacji niesie ze sobą ogromny potencjał, ale wiąże się także z ryzykiem stworzenia systemów, które mogą nie tylko

⁹⁴ V. Eubanks, *Automating inequality: How high-tech tools profile, police, and punish the poor*, St. Martin's Press, New York 2018.

⁹⁵ S. Albrecht, M. Lauristin, V. Jourová, *The ethics of using AI in hiring processes*, 2023, [Unpublished manuscript/Working paper], <https://btu.edu.ge/wp-content/uploads/2023/03/The-Ethics-of-Using-Artificial-Intelligence-in-Hiring-Processes.pdf> [dostęp: 16.11.2025].

⁹⁶ W.A. Parent, *Privacy, Morality, and the Law*, „Philosophy and Public Affairs” 1983, nr 12(4), s. 273.

⁹⁷ S. Zuboff, *The age of surveillance capitalism...*, op. cit.

naruszać prywatność kandydatów, ale także wprowadzać niezamierzoną stronniczość czy dyskryminację⁹⁸.

Z tego względu przyszłość prywatności w kontekście rekrutacji i technologii AI, chmurowych oraz neurodanych wymaga elastycznego podejścia, które umożliwi ochronę interesów jednostki i sprawiedliwe traktowanie wszystkich kandydatów, niezależnie od tego, jak zaawansowane narzędzia będą wykorzystywane w procesach selekcji⁹⁹. Zamiast tworzyć sztywne, ostre granice w regulacjach prawnych, powinny one opierać się na ogólnych zasadach, które będą mogły się elastycznie dostosowywać do dynamicznie zmieniającego się krajobrazu technologicznego w obszarze rekrutacji. Tufekci wskazuje, że w kontekście analizy danych z mediów społecznościowych, użytkownicy często angażują się w praktyki, takie jak *subtweeting* czy *screen capturing*, które mają na celu ochronę ich prywatności lub unikanie negatywnej oceny¹⁰⁰. Praktyki te mogą prowadzić do błędnych analiz i decyzji rekrutacyjnych podejmowanych przez algorytmy, ponieważ ukrywają rzeczywiste intencje użytkowników lub zmieniają sposób ich postrzegania przez systemy, co utrudnia dokładną interpretację danych. Takie działania mają wpływ na wyniki analiz, ponieważ algorytmy mogą wyciągać mylne wnioski, które nie odzwierciedlają rzeczywistej sytuacji, co może skutkować niesprawiedliwym traktowaniem kandydatów w procesach selekcji.

REKOMENDACJE PRAWNE I ETYCZNE DOTYCZĄCE WYKORZYSTANIA AI W REKRUTACJI

Rekomendacje dla ustawodawców w zakresie ochrony prywatności kandydatów w procesach rekrutacyjnych wspieranych przez AI

Ogólna rekomendacja dotycząca wprowadzenia regulacji prawnych dotyczących AI w rekrutacji

Ustawodawcy powinni opracować jasne i precyzyjne przepisy regulujące stosowanie sztucznej inteligencji w rekrutacji, obejmujące kwestie przejrzystości, odpowiedzialności, ochrony prywatności oraz przeciwdziałania dyskryminacji. Regulacje te powinny uwzględniać trzy wymiary ochrony prywatności: informacyjny, dostępu oraz decyzyjny, aby zapewnić kompleksową ochronę osób ubiegających się o pracę.

⁹⁸ S.U. Noble, *Algorithms of oppression: How search engines reinforce racism*, NYU Press, New York 2018.

⁹⁹ Z. Tufekci, *Big data: Pitfalls and perils*. *Social Science Research Network*, 2014, <https://doi.org/10.2139/ssrn.2410974>.

¹⁰⁰ Ibidem.

Uzasadnienie – zrównoważone regulacje prawne będą zapewniały, że technologie AI będą wykorzystywane w sposób odpowiedzialny, zgodny z zasadami etyki oraz prawami osób ubiegających się o pracę. Obecna ochrona danych osobowych (prywatność informacyjna) nie wystarcza, ponieważ AI w rekrutacji może wpływać na inne aspekty prywatności, takie jak kontrola nad dostępem do danych, transparentność decyzji algorytmicznych czy możliwość wyrażania zgody. Ochrona prywatności w szerokim ujęciu pozwala uniknąć niekontrolowanego wykorzystania danych, a także zmniejsza ryzyko dyskryminacji i nierówności w procesach rekrutacyjnych.

Szczegółowe rekomendacje dotyczące ochrony prywatności kandydatów w rekrutacji AI

Aby zapewnić pełną ochronę prywatności kandydatów w procesach rekrutacyjnych wspieranych przez sztuczną inteligencję, konieczne jest wprowadzenie regulacji dotyczących trzech głównych wymiarów prywatności: informacyjnego, dostępu oraz decyzyjnego. Te wymiary stanowią fundament dla ochrony danych osobowych kandydatów, jednocześnie umożliwiając odpowiednią kontrolę nad procesami rekrutacyjnymi.

1. W zakresie prywatności informacyjnej

Rekomendacja – wprowadzenie regulacji zapewniających kandydatom pełną kontrolę nad swoimi danymi osobowymi, m.in. nad tym, w jaki sposób są zbierane, przechowywane, analizowane i wykorzystywane w procesach rekrutacyjnych. Kandydaci powinni mieć możliwość wycofania zgody na przetwarzanie ich danych w dowolnym momencie.

Uzasadnienie – zgodnie z zasadami ochrony prywatności, kandydaci powinni mieć pełną kontrolę nad swoimi danymi osobowymi. Przepisy te są zgodne z regulacjami RODO, ale wymagają dostosowania do specyfiki procesów rekrutacyjnych, które z wykorzystaniem AI mogą zbierać dane w sposób bardziej inwazyjny, w tym analizować aktywność w Internecie, mediach społecznościowych czy wykorzystywać cechy biometryczne. Zapewnienie prawa do wycofania zgody i dostępu do swoich danych jest kluczowe dla utrzymania autonomii kandydatów.

2. W zakresie prywatności dostępności

Rekomendacja 1 – decyzje podejmowane przez algorytmy rekrutacyjne powinny być przejrzyste i zrozumiałe dla kandydatów. Powinna być zapewniona możliwość uzyskania informacji na temat danych wykorzystanych przez algorytmy oraz metodologii, na podstawie której zapadają decyzje.

Uzasadnienie – transparentność w procesach decyzyjnych opartych na AI jest niezbędna dla budowania zaufania do systemu rekrutacyjnego. Kandydaci powinni rozumieć, w jaki sposób ich dane wpływają na wynik rekrutacji, co pozwoli im podejmować świadome decyzje oraz zgłaszać ewentualne zastrzeżenia do procesu. Wprowadzenie

takiej regulacji zwiększy odpowiedzialność firm rekrutacyjnych i pomoże uniknąć ukrytych form dyskryminacji lub nieuczciwych praktyk.

Rekomendacja 2 – kandydaci powinni być informowani o wszelkich formach monitoringu, takich jak analiza wideo, biometria czy inne metody śledzenia. Powinna być im także zapewniona możliwość wyrażenia zgody na stosowanie takich technologii w procesach rekrutacyjnych.

Uzasadnienie – rekrutacja oparta na AI nie może naruszać przestrzeni prywatnej kandydatów. Technologie takie jak biometria, analiza mikroekspresji czy śledzenie aktywności fizycznej mogą stanowić poważne naruszenie prywatności, jeśli nie są stosowane w sposób zgodny z prawem i etyką. Wprowadzenie regulacji w tym zakresie pozwoli na ochronę kandydatów przed nieuzasadnionym nadzorem, który może wpływać na ich decyzje zawodowe oraz ograniczać ich wolność wyboru.

3. W zakresie prywatności decyzyjnej

Rekomendacja 1 – kandydaci muszą wyrazić świadomą zgodę na przetwarzanie ich danych, a także mieć pełną wiedzę, w jaki sposób te dane będą wykorzystywane. Zgoda powinna być dobrowolna, jednoznaczna i możliwa do wycofania w dowolnym momencie.

Uzasadnienie – bez świadomej zgody na przetwarzanie danych osobowych, procesy rekrutacyjne mogą być uznane za nieetyczne lub niezgodne z obowiązującymi przepisami. Kandydaci powinni rozumieć skutki udzielenia zgody, a także mieć pełną kontrolę nad tym, jak ich dane są używane, w tym w kontekście analizy predykcyjnej czy systemów rekomendacyjnych. Gwarancja prawa do wycofania zgody na każdym etapie procesu jest kluczowa, aby chronić autonomię kandydatów i ich prawa do prywatności.

Rekomendacja 2 – algorytmy wykorzystywane w procesie rekrutacyjnym powinny zapewniać kandydatom możliwość kwestionowania decyzji algorytmicznych, co pozwoli im na kontrolowanie wyników, które mają bezpośredni wpływ na ich życie zawodowe. Proces rekrutacyjny powinien oferować mechanizmy zapewniające równowagę i eliminujące nieuzasadnione decyzje.

Uzasadnienie – zautomatyzowane procesy rekrutacyjne mogą prowadzić do sytuacji, w których kandydaci tracą kontrolę nad swoimi ścieżkami kariery. Algorytmy oparte na wcześniejszych danych mogą zamknąć kandydatów w „bańce algorytmicznej”, sugerując jedynie te ścieżki zawodowe, które były wcześniej wybierane lub przewidywane przez system. Wprowadzenie regulacji, które umożliwią kwestionowanie decyzji oraz zapewnią równowagę w traktowaniu kandydatów, pozwala na ochronę ich autonomii i zapobiega negatywnym konsekwencjom związanym z zautomatyzowaniem rekrutacji.

Zgodnie z omawianymi wymiarami prywatności, każdemu kandydatowi powinno przysługiwać prawo do pełnej kontroli nad swoimi danymi osobowymi, przejrzystości w procesie decyzyjnym oraz pełnej odpowiedzialności za wszelkie decyzje podejmowane

przez algorytmy. Wprowadzenie odpowiednich regulacji w zakresie prywatności informacyjnej, dostępu oraz decyzyjnej (ekspresyjnej) jest niezbędne, aby procesy rekrutacyjne były etyczne, sprawiedliwe i zgodne z prawami kandydatów.

Chociaż trzy wymiary prywatności (informacyjny, dostępu oraz ekspresyjny) obejmują kluczowe kwestie ochrony danych osobowych w kontekście AI w rekrutacji, nie wyczerpują one wszystkich istotnych aspektów związanych z odpowiedzialnością i nadzorem nad wykorzystywaniem tych technologii. Aspekty takie jak przejrzystość algorytmów czy odpowiedzialność za decyzje podejmowane przez AI są zagadnieniami, które należy traktować osobno, ponieważ wykraczają poza zakres ochrony prywatności, a są kluczowe dla zapewnienia sprawiedliwości, odpowiedzialności oraz równowagi w procesach rekrutacyjnych.

Dlatego konieczne jest wprowadzenie dodatkowych regulacji w tych obszarach:

1. Zwiększenie wymogów dotyczących audytów etycznych i przejrzystości algorytmów

Rekomendacja – wprowadzenie wymogu przeprowadzania regularnych audytów etycznych oraz publikacji wyników tych audytów przez firmy używające AI w rekrutacji. Algorytmy wykorzystywane w procesach rekrutacyjnych powinny być przejrzyste i dostępne do oceny przez odpowiednie organy, a także udostępniane w sposób zrozumiały dla kandydatów.

Uzasadnienie – regularne audyty etyczne pozwolą na identyfikację i eliminowanie potencjalnych nieprawidłowości, uprzedzeń oraz błędów w działaniu systemów AI. Takie audyty przyczynią się do zwiększenia równości i sprawiedliwości procesów rekrutacyjnych, zapobiegając dyskryminacji kandydatów. Wymóg przejrzystości algorytmów i publikacja wyników audytów pozwoli na zbudowanie zaufania do technologii AI w rekrutacji, a także umożliwi skuteczny nadzór nad ich działaniem.

2. Zachowanie odpowiedzialności za decyzje podejmowane przez AI

Rekomendacja – wprowadzenie przepisu, który określi, że firmy muszą ponosić pełną odpowiedzialność za decyzje podejmowane przez AI w procesach rekrutacyjnych. Ostateczna odpowiedzialność za wynik rekrutacji powinna leżeć po stronie pracodawcy, a nie algorytmu. Firmy powinny zapewnić, że decyzje podejmowane przez AI są zgodne z obowiązującymi przepisami prawa oraz zasadami etycznymi.

Uzasadnienie – tego rodzaju przepisy zapewnią, że odpowiedzialność za decyzje podejmowane w ramach procesów rekrutacyjnych pozostaje w rękach ludzi, a nie maszyn. Dzięki temu, jeśli dojdzie do kontrowersyjnych lub nieuczciwych decyzji, będzie można pociągnąć do odpowiedzialności konkretne osoby, a nie system AI. Uregulowanie tej kwestii pomoże w budowaniu odpowiedzialności za wykorzystywanie technologii AI i zapewni, że będą one stosowane w sposób sprawiedliwy i zgodny z prawami kandydatów.

Dwie ostatnie rekomendacje dotyczą kwestii, które nie są w pełni objęte wcześniej omawianymi wymiarami ochrony prywatności, ale mają kluczowe znaczenie dla odpowiedzialnego wykorzystania AI w rekrutacji. Zwiększenie wymogów dotyczących audytów etycznych oraz wprowadzenie odpowiedzialności za decyzje podejmowane przez algorytmy przyczyniają się do sprawiedliwości i przejrzystości procesów rekrutacyjnych, a także zwiększają zaufanie kandydatów do technologii AI.

Rekomendacje dla przedsiębiorstw w zakresie ochrony prywatności i rozwijania kompetencji etycznych

Wdrażanie sztucznej inteligencji w procesach rekrutacji wymaga odpowiedzialnego podejścia i rozwijania kompetencji etycznych. Poniższe rekomendacje pozwolą firmom zarządzać AI w sposób sprawiedliwy, transparentny oraz zgodny z normami etycznymi i prawnymi.

1. Budowanie zespołu ds. etyki AI

Rekomendacja – powołanie interdyscyplinarnego zespołu specjalistów, obejmującego ekspertów z zakresu technologii, prawa, HR i etyki. Opracowanie wewnętrznych polityk, regulujących wykorzystanie algorytmów.

Uzasadnienie – zapewnienie różnorodnych perspektyw pozwoli na identyfikację potencjalnych zagrożeń i lepsze zarządzanie ryzykiem związanym z AI.

2. Szkolenie z etyki AI dla pracowników

Rekomendacja – organizowanie cyklicznych szkoleń dla zespołów HR, IT i menedżerów, dotyczących algorytmicznej stronniczości, przejrzystości decyzji AI oraz ochrony prywatności.

Uzasadnienie – pracownicy działów HR powinni być przeszkoleni w zakresie wykorzystywania AI w rekrutacji oraz jego etycznych implikacji. Kandydaci powinni być informowani o tym, jak AI wpływa na proces rekrutacji oraz jakie dane są zbierane i wykorzystywane. Świadomość pracowników w zakresie etyki AI zmniejszy ryzyko nieświadomej dyskryminacji i poprawi jakość podejmowanych decyzji.

3. Monitorowanie i audytowanie algorytmów AI

Rekomendacja – regularne przeprowadzanie audytów pod kątem wskaźnika *Disparate Impact Ratio* (DIR) oraz testowanie algorytmów na różnych grupach demograficznych. Dodatkowo analiza wyników w kontekście fałszywie pozytywnych (*false positive*) i fałszywie negatywnych (*false negative*) w celu oceny skuteczności oraz potencjalnych błędów systemu.

Uzasadnienie – pozwoli na wykrycie potencjalnej dyskryminacji oraz niesprawiedliwych wzorców oceny kandydatów. Analiza fałszywie pozytywnych i fałszywie negatywnych wyników umożliwia lepsze zrozumienie czy system niesłusznie eliminuje lub promuje niektórych kandydatów, co wpływa na rzetelność i uczciwość procesu rekrutacyjnego.

4. Mechanizmy kontroli, „wyjaśnialności” i dokumentacji decyzji AI

Rekomendacja – wprowadzenie mechanizmów umożliwiających ręczną korektę decyzji AI przez rekruterów oraz mechanizmów odwoławczych dla kandydatów.

Wdrażanie procesów *Explainable AI* (EAI), które pozwolą na wyjaśnianie decyzji podejmowanych przez system. Dodatkowo, opracowanie standardów dokumentowania decyzji AI oraz ich uzasadnień, tak, aby w razie potrzeby możliwa była ich ocena i korekta.

Uzasadnienie – AI może popełniać błędy lub nie uwzględniać kontekstu, dlatego potrzebna jest ludzka interwencja w uzasadnionych przypadkach. Mechanizmy XAI zwiększają przejrzystość decyzji algorytmicznych, co umożliwia lepszą kontrolę i przeciwdziałanie potencjalnym nadużyciom. Dokumentowanie decyzji pozwoli na przeprowadzenie audytu i poprawę procesów rekrutacyjnych.

5. Transparentność procesów rekrutacyjnych

Rekomendacja – informowanie kandydatów o wykorzystaniu AI w rekrutacji, udostępnianie kryteriów oceny oraz informacji zwrotnej na temat decyzji.

Uzasadnienie – pozwoli budować zaufanie kandydatów i zmniejszyć ryzyko nieporozumień oraz oskarżeń o dyskryminację.

6. Ochrona danych osobowych i prywatności kandydatów w ramach hybrydowej koncepcji prywatności

Rekomendacja – firmy powinny przyjąć bardziej rygorystyczne standardy ochrony prywatności, zamiast polegać jedynie na regulacjach prawnych. Proponuje się wdrożenie trójwymiarowej koncepcji ochrony prywatności, która obejmuje następujące wymiary:

- prywatność informacyjną – zapewnienie kontroli nad gromadzeniem, przetwarzaniem i udostępnianiem danych osobowych;
- prywatność dostępności – regulacja tego, kto i w jakim zakresie może uzyskiwać dostęp do danych kandydatów. Dotyczy to zarówno danych świadomie udostępnianych przez kandydata, jak i tych zbieranych bez jego pełnej wiedzy, np. poprzez śledzenie aktywności w Internecie czy analizę cech biometrycznych;
- prywatność decyzyjna – zapewnienie autonomii jednostki w podejmowaniu decyzji dotyczących jej danych osobowych oraz procesu rekrutacyjnego.

Hybrydowy charakter tej koncepcji oznacza, że naruszenie jednego z wymiarów prywatności (np. decyzyjnej) może prowadzić do konsekwencji w innym wymiarze (np. informacyjnym). Dlatego ochrona prywatności powinna być traktowana całościowo, uwzględniając wzajemne oddziaływanie tych 3 wymiarów. Takie podejście wykracza poza ochronę danych osobowych, jak przewiduje RODO i odnosi się również do szerszych aspektów interakcji człowieka z systemami AI, co częściowo reguluje AI Act, który odnosi się do kwestii transparentności, wyjaśnialności oraz nadzoru ludzkiego, które są istotne dla ochrony prywatności decyzyjnej i dostępu. Jednak kompleksowa ochrona wymaga podejścia wykraczającego poza te regulacje.

Uzasadnienie – szerokie podejście do prywatności jest kluczowe dla ochrony kandydatów do pracy. Wzmacnia ono ich poczucie kontroli nad procesem rekrutacyjnym, minimalizując ryzyko nadużyć i zapewniając większą przejrzystość decyzji. Choć AI Act reguluje niektóre aspekty ochrony prywatności, takie jak transparentność algorytmów, czy kontrola nad danymi, nie obejmuje on wielu kwestii związanych z prywatnością dostępnymi i decyzyjną. Zwiększenie przejrzystości stosowanych algorytmów.

Rekomendacja 2 – firmy powinny publikować szczegóły dotyczące wykorzystywanych algorytmów, zasad podejmowania decyzji i źródeł danych treningowych.

Uzasadnienie – przejrzystość pozwoli budować zaufanie wśród kandydatów i pracowników oraz minimalizować ryzyko nieetycznego wykorzystania AI.

7. Szkolenie pracowników HR z zakresu etyki AI

Rekomendacja – pracownicy HR powinni być przeszkoleni w zakresie wykorzystywania AI, a kandydaci powinni otrzymywać informacje na temat działania AI w rekrutacji.

Uzasadnienie – szkolenie zwiększy świadomość użytkowników AI i pozwoli na bardziej odpowiedzialne podejście do procesu rekrutacji.

8. Ocena procesów rekrutacyjnych

Rekomendacja – regularne analizy wpływu AI na różne grupy kandydatów w celu wykrycia potencjalnych przypadkowych fluktuacji, błędów systemowych i uprzedzeń.

Uzasadnienie – pozwoli na szybkie korygowanie ewentualnych błędów systemowych i zwiększy efektywność rekrutacji.

9. Zastosowanie hybrydowego modelu decyzji rekrutacyjnej

Rekomendacja – AI powinno wspierać, a nie zastępować decyzje ludzi. Ostateczna decyzja powinna należeć do człowieka.

Uzasadnienie – łączenie zalet AI (szybkość, obiektywność w analizie danych) z doświadczeniem i intuicją pracownika HR prowadzi do bardziej trafnych i sprawiedliwych decyzji rekrutacyjnych.

Rekomendacje stanowią kompleksowy przewodnik dla przedsiębiorstw, które chcą wdrażać AI w rekrutacji w sposób etyczny i odpowiedzialny.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

W artykule przeanalizowano wyzwania związane z wykorzystaniem sztucznej inteligencji w procesach rekrutacyjnych. Omówiono różne definicje AI, wskazując na ich niejednoznaczność i konsekwencje dla praktyki rekrutacyjnej. Szczególną uwagę poświęcono zagrożeniom związanym z automatyzacją decyzji oraz ryzykiem dyskryminacji wynikającej z algorytmicznych uprzedzeń. Podkreślono również istnienie paradoksów decyzyjnych, takich jak problem preferencji leksykograficznych, które mogą prowadzić do nieoczekiwanych i potencjalnie nieetycznych wyników rekrutacji.

Wyzwania związane z zastosowaniem sztucznej inteligencji w rekrutacji są wielowymiarowe i wymagają uwzględnienia nie tylko technologicznych, ale i społecznych, prawnych oraz etycznych aspektów, zwłaszcza w kontekście ochrony prywatności. Prywatność kandydatów do pracy staje się jednym z kluczowych zagadnień w tym procesie, a AI, przetwarzając dane osobowe kandydatów, może stwarzać ryzyko naruszenia tej prywatności. Ochrona prywatności kandydatów do pracy w erze nowych technologii wymaga nie tylko przestrzegania prawa, ale także poszanowania indywidualnych i społecznych wartości. W artykule omówiono znaczenie prywatności w erze rozwoju technologii oraz wpływ, jaki AI wywiera na procesy rekrutacyjne, w tym na sposób, w jaki zbierane i przetwarzane są dane osobowe kandydatów.

Prywatność jest pojęciem złożonym, które wymyka się jednoznacznemu definiowaniu. Może być rozumiana zarówno jako prawo, jak i jako wartość – zarówno indywidualna, jak i społeczna. W kontekście AI, prywatność nie tylko dotyczy ochrony danych, ale także zapewnienia autonomii jednostki, ochrony tożsamości oraz zaufania społecznego. Przesunięcie granic prywatności, zwłaszcza w obliczu rosnącej analityki danych, prowadzi do sytuacji, w których naruszenia prywatności pociągają za sobą konsekwencje w wielu wymiarach, takich jak utrata autonomii, bezpieczeństwa danych.

W przypadku hybrydowej ochrony prywatności wyzwania związane z jej rozumieniem są podobne do problemów z definicją sztucznej inteligencji – granice między różnymi wymiarami prywatności są rozmyte. Analiza wykazała, że prywatność obejmuje różne aspekty, takie jak dane osobowe, kontrola nad danymi, czy autonomia decyzji AI. W kontekście AI w rekrutacji, pytania dotyczące etyczności procesów, przejrzystości algorytmów i kontroli nad procesem decyzyjnym stają się kluczowe, szczególnie gdy naruszenia prywatności mogą prowadzić do niezamierzonych konsekwencji, takich jak dyskryminacja lub naruszenie autonomii kandydatów.

Podobnie jak w przypadku prywatności, również definicja sztucznej inteligencji nie jest jednoznaczna i stała. Przemiany w technologii, które AI wprowadza, zmieniają sposób, w jaki nauka postrzega to pojęcie. Prototypowa definicja AI, oparta na dynamicznych, zmieniających się właściwościach technologii, pokazuje, jak trudne staje się tworzenie jednoznacznych definicji w nauce. Współczesna definicja AI musi uwzględniać nie tylko jej techniczne aspekty, ale także implikacje społeczne, etyczne i kulturowe, które mają znaczący wpływ na nasze życie codzienne. W tym sensie AI to nie tylko narzędzie, ale także obszar, w którym tradycyjne definicje stają się nieadekwatne do wyzwań, przed którymi stoimy.

Hybrydowa prywatność to koncepcja, która ewoluuje w odpowiedzi na rozwój technologii oraz zmiany w regulacjach prawnych. W kontekście rekrutacji opartych na AI, wymaga elastycznego podejścia, które uwzględni specyfikę zastosowania technologii oraz różne regulacje prawne. Prototyp – jako narzędzie testujące różne modele ochrony prywatności – może odegrać kluczową rolę w praktycznej ocenie efektywności strategii ochrony danych, pozwalając na adaptację systemów rekrutacyjnych do zmieniającego się kontekstu prawnego i technologicznego.

Koncepcja ta obejmuje podejście kompleksowe, które chroni prywatność kandydatów w różnych wymiarach, jednocześnie uwzględniając wpływ technologii na rynek pracy i społeczeństwo. Jednym z rozwiązań może być wielopoziomowy model ochrony prywatności, w którym poszczególne wymiary prywatności są chronione w różnym stopniu, zależnie od specyfiki procesu rekrutacyjnego. Np. może to obejmować ściślejszą kontrolę nad sposobem zbierania i przetwarzania danych (wymiar informacyjny), transparentność algorytmów (wymiar decyzyjny) oraz mechanizmy umożliwiające kandydatom dostęp do informacji o kryteriach rekrutacyjnych oraz ograniczenie nadzoru nad aktywnością kandydatów (wymiar dostępności). Testowanie takich rozwiązań przy użyciu prototypów pozwala na lepsze dostosowanie systemów AI do rzeczywistych wymagań ochrony prywatności.

Podkreślenie potrzeby ochrony prywatności hybrydowej ma kluczowe znaczenie w kontekście nowoczesnych technologii, ponieważ zapewnia elastyczność w definiowaniu tego, co stanowi naruszenie prywatności w różnych kontekstach. Stosowanie AI w rekrutacji wiąże się z koniecznością wyważenia między potrzebą wykorzystania danych a ochroną praw jednostki do prywatności. Przyszłe rozwiązania muszą uwzględniać zarówno aspekty techniczne, jak i społeczne, z zachowaniem pełnej transparentności i odpowiedzialności za decyzje podejmowane przez algorytmy.

Dostosowanie ochrony prywatności do kontekstu zastosowania AI w rekrutacji powinno opierać się na elastycznych i adaptacyjnych regulacjach, które odpowiadają za zmieniające się zagrożenia związane z wykorzystaniem tych technologii, a prototypy mogą stanowić istotny element tych regulacji, umożliwiając eksperymentowanie z różnymi scenariuszami przed ich pełną implementacją. W tym kontekście, zarówno

organizacje, jak i twórcy technologii, powinni zrozumieć, że kwestia prywatności nie jest już tylko zagadnieniem ochrony danych, ale fundamentalnym elementem tworzenia systemów, które mogą być akceptowane przez użytkowników. Wyzwania związane z zastosowaniem sztucznej inteligencji w rekrutacji muszą być rozwiązane w sposób, który zapewnia równowagę między efektywnością procesów rekrutacyjnych a ochroną prywatności kandydatów do pracy.

Wnioski

1. Definityjna niejednoznaczność AI stanowi kluczowe wyzwanie. Różne podejścia do definiowania sztucznej inteligencji (m.in. perspektywa Floridiego, Russella i Norviga czy model kategorii naturalnych Roscha) wpływają na sposób jej rozumienia i implementacji w rekrutacji. Brak jednej, spójnej definicji utrudnia zarówno regulację prawną, jak i ocenę etyczną tych systemów. Zamiast precyzyjnego definiowania sztucznej inteligencji, które może okazać się niemożliwe lub niepraktyczne, bardziej sensowne jest podejście funkcjonalne. Zamiast pytać, czym jest AI, możemy zapytać, jakie funkcje realizuje. Takie podejście może pomóc w tworzeniu bardziej praktycznych regulacji.
2. Zastosowanie AI w rekrutacji wiąże się z ryzykiem dyskryminacji. Systemy oparte na uczeniu maszynowym mogą nieświadomie wzmacniać istniejące uprzedzenia, co stanowi istotne zagrożenie dla równości szans kandydatów. Wskazano na konieczność stosowania transparentnych metod oceny algorytmów oraz regularnych audytów etycznych.
3. Paradoxy decyzyjne w AI mają realne konsekwencje w procesach rekrutacyjnych, szczególnie w przypadku problemu preferencji leksykograficznych, gdzie AI wybiera kandydatów na podstawie jednej, priorytetowej cechy, pomijając inne istotne aspekty.
4. Sztuczna inteligencja oferuje znaczące możliwości usprawnienia procesów rekrutacyjnych, jednak jej stosowanie wymaga ostrożności. Zidentyfikowane wyzwania wskazują na konieczność interdyscyplinarnego podejścia, łączącego perspektywę technologiczną, etyczną i prawną, aby zapewnić sprawiedliwość i równość szans w rekrutacji.
5. Oprócz wyzwań związanych z hybrydową prywatnością, rozwiązaniem może być opracowanie i testowanie prototypów, które mogą pomóc w ocenie różnych strategii ochrony prywatności w kontekście rekrutacji opartych na AI. Taki prototyp pozwoli na dokładne zrozumienie konsekwencji prawnych i praktycznych rozwiązań.

Ograniczenia analiz

Prezentowana analiza koncentrowała się na wybranych aspektach zastosowania AI w rekrutacji, nie obejmując pełnego spektrum wpływu tej technologii. W związku z ciągłym rozwojem AI, niektóre wnioski mogą wymagać późniejszej aktualizacji, a także uwzględnienia perspektywy kandydatów do pracy, co mogłoby dostarczyć bardziej złożonego obrazu problemu. Ponadto, analiza nie uwzględniała pełnych wyzwań związanych z hybrydową ochroną prywatności, która jako koncepcja dynamiczna, ewoluuje w odpowiedzi na rozwój technologii oraz zmieniające się regulacje prawne. Granice tej ochrony, które mogą różnić się w zależności od kontekstu zastosowania AI, pozostają wciąż niejednoznaczne i wymagają dalszego badania. Prototypy testujące różne modele ochrony prywatności stanowią dodatkowy obszar, w którym mogą wystąpić trudności związane z oceną ich efektywności w realnych warunkach rekrutacyjnych. Warto zauważyć, że wprowadzenie takich rozwiązań może prowadzić do nowych wyzwań, takich jak konieczność dostosowania prototypów do zmieniającego się kontekstu prawnego i technologicznego, co może wpływać na ich zdolność do odpowiedniego reagowania na specyficzne zagrożenia związane z prywatnością kandydatów.

Kierunki przyszłych badań

Aby lepiej zrozumieć i zarządzać wpływem AI na rekrutację, konieczne są dalsze badania w następujących obszarach:

1. Opracowanie elastycznej i funkcjonalnej definicji AI – dostarczenie sensownej klasyfikacji AI w kontekście zastosowań praktycznych. Zamiast stawiać na precyzyjne definicje, bardziej sensowne wydaje się przyjęcie podejścia funkcjonalnego, które koncentruje się na tym, do jakich celów służy AI i jakie funkcje pełni w danym kontekście. Zamiast pytać: „Czym jest AI?”, lepiej zadać pytanie: „Do czego AI może być używane?”, a także: „W jaki sposób systemy AI realizują swoje zadania?”. Pozwala to na bardziej elastyczne i praktyczne podejście do regulacji, które może różnić się w zależności od zastosowań i kontekstu technologicznego.
2. Rozwój transparentnych algorytmów – wdrożenie metod zapewniających przejrzystość decyzji podejmowanych przez AI w procesach rekrutacyjnych. Badania nad tworzeniem algorytmów, które umożliwiają wgląd w proces podejmowania decyzji, w tym mechanizmy objaśniania i audytowania działań AI, staną się kluczowe dla zapewnienia sprawiedliwości i odpowiedzialności.
3. Analiza wpływu AI na rynek pracy – badanie długoterminowych konsekwencji stosowania AI w rekrutacji, w tym wpływu na strukturę zatrudnienia

- i dynamikę zawodową. Ważne będzie także zrozumienie, jak AI wpływa na różne grupy zawodowe i branże oraz jakie zmiany mogą wystąpić w wymaganiach dotyczących umiejętności.
4. Hybrydowa ochrona prywatności w kontekście AI – konieczne będą badania nad dynamicznymi modelami ochrony prywatności, które uwzględniają zmieniające się wymagania technologiczne i prawne. Ważne jest, aby opracować elastyczne i adaptacyjne regulacje, które zapewnią odpowiednią ochronę danych osobowych w kontekście AI, jednocześnie umożliwiając zastosowanie tej technologii w rekrutacji. Będą to również badania nad prototypami, które pozwolą testować i udoskonalać modele ochrony prywatności w warunkach rzeczywistych.
 5. Testowanie i optymalizacja prototypów ochrony prywatności – prototypy mogą odgrywać kluczową rolę w testowaniu różnych strategii ochrony prywatności w systemach AI wykorzystywanych w rekrutacji. Badania nad projektowaniem, wdrażaniem i testowaniem takich rozwiązań pozwolą na lepsze zrozumienie ich skuteczności w kontekście rzeczywistych procesów rekrutacyjnych oraz w kontekście zmieniającego się prawa i technologii.
 6. Etyczne i społeczne implikacje AI w rekrutacji – konieczne będzie zbadanie etycznych aspektów stosowania AI w rekrutacji, zwłaszcza w kontekście decyzji algorytmicznych, które mogą prowadzić do dyskryminacji, nierówności czy niezamierzonych konsekwencji. Będzie to obejmować także badania nad budowaniem zaufania społecznego do technologii oraz nad metodami, które mogą zapewnić większą równość i sprawiedliwość w procesach rekrutacyjnych.

AI w rekrutacji otwiera nowe możliwości, ale i rodzi poważne wyzwania etyczne, prawne i technologiczne. Kluczowym zadaniem na przyszłość będzie opracowanie rozwiązań zapewniających sprawiedliwość i transparentność procesów rekrutacyjnych, przy jednoczesnym wspieraniu innowacyjności i efektywności organizacyjnej. Badania w powyższych obszarach pozwolą nie tylko na lepsze zrozumienie i zarządzanie wpływem AI na rynek pracy, ale także na opracowanie bardziej elastycznych i dostosowanych do rzeczywistych potrzeb systemów ochrony prywatności oraz regulacji prawnych.

BIBLIOGRAFIA

- Ajunwa I., *The paradox of automation as anti-bias intervention*, „Cardozo Law Review” 2020, nr 41(3), s. 1671–1741 <https://larc.cardozo.yu.edu/clr/vol41/iss5/2> [dostęp: 16.11.2025].

- Albrecht S., Lauristin M., Jourová V., *The ethics of using AI in hiring processes*, „Journal of Ethical AI Practices” 2023, [unpublished manuscript/working paper], <https://btu.edu.ge/wp-content/uploads/2023/03/The-Ethics-of-Using-Artificial-Intelligence-in-Hiring-Processes.pdf>. [dostęp: 16.11.2025]
- Arrow K.J., *Social choice and individual values* (2nd ed.), Wiley & Sons, New York, London 1951.
- Barocas S., Selbst A.D., *Big data's disparate impact*, „California Law Review” 2016, nr 104(3), s. 671–732.
- Berdowska A., *Wspomaganie procesu rekrutacji pracowników za pomocą chatbotów – analiza wybranych rozwiązań*, „Projektowanie i analiza komunikacji w organizacji” 2018, nr 5(124), s. 93–112.
- Binns R., *Algorithmic accountability and public reason*, „Philosophy & Technology” 2018, nr 31(4), s. 1–14.
- Boden M.A., *AI: Its Nature and Future*, Oxford University Press, Oxford 2016, s. 1–4.
- Bogen M., Rieke A., *Help wanted: An examination of hiring algorithms, equity, and bias*, Upturn 2018, <https://www.upturn.org/> [dostęp: 16.11.2025].
- Calo R., *Robotics and the lessons of cyberlaw*, „California Law Review” 2015, nr 103(3), s. 513–563, <https://doi.org/10.15779/Z38P69X>.
- Calo R., *The boundaries of privacy harm*, „Indiana Law Journal” 2011, nr 86(3), s. 1131–1162.
- Dastin J., *Amazon scraps AI recruiting tool that showed bias against women*, Reuters 2018, <https://www.reuters.com/article/us-amazon-com-jobs-automation-insight-idUSKCN1MK08G> [dostęp: 10.08.2025].
- Dennett D., *Consciousness explained*, Little, Brown and Company New York, Boston, London 1991.
- Duch W., *Informatyka neurokognitywna. Stan obecny, zastosowania, perspektywy*, Seminarium, Politechnika Wroclawska, Wroclaw 10 lutego 2021, <https://staff-ksi.pwr.edu.pl/seminariumITT/pdf/05-02-21.pdf> [dostęp: 10.08.2025].
- Eubanks V., *Automating inequality: How high-tech tools profile, police, and punish the poor*, [w:] *Law, Technology and Humans*, F. Gordon (ed.), St. Martin's Press, New York 2018.
- European Commission, *Proposal for a regulation of the European Parliament and of the Council on artificial intelligence. COM (2021) 206 final*, 2021 https://ec.europa.eu/info/publications/210421-ai-act_en.
- European Commission, *Proposal for a regulation of the European Parliament and of the Council laying down harmonized rules on artificial intelligence (AI Act)*, 2021, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52021PC0206> [dostęp: 16.11.2025].

- European Commission, *Artificial intelligence act. Regulation (EU) 2024/123*, 2024 <https://europa.eu/legislation> [dostęp: 16.11.2025].
- European Data Protection Supervisor (EDPS), TechDispatch – Neurodata, 3 czerwca 2024, s. 1–8.
- Fishburn P.C., *Utility theory for decision making*, Wiley, New York, 1970.
- Floridi L., Mittelstadt B., Allo P., *The ethics of artificial intelligence: A primer, The Cambridge Handbook of Artificial Intelligence*, Cambridge University Press, Cambridge 2019.
- Floridi L., *The Ethics of Artificial Intelligence*, Oxford University Press, Oxford 2023.
- Frankish K., Ramsey W., *The Cambridge Handbook of Artificial Intelligence*, Cambridge University Press, Cambridge 2014.
- Gavison R., *Privacy and the limits of law*, „Yale Law Journal” 1980, nr 89(3), s. 421–471.
- Ghazanfar H., Hag A.U., *Ethical and legal implications of AI in Human Resource Management*, „Journal of Social and Organizational Matters”, 2025, 4(2), s. 417–428.
- IBM, *Artificial intelligence in practice*, 2024, <https://www.ibm.com/artificial-intelligence-in-practice> [dostęp: 10.08.2025].
- Jwa A.S., Poldrack R.A., Addressing Privacy Risk in neuroscience data: from data protection to harm prevention, „Journal of Law & the Bioscience” 2022, nr 9(2).
- Komisja Europejska, *Proposal for a regulation laying down harmonised rules on artificial intelligence (AI Act), COM (2021) 206 final*, Bruksela, 21 kwietnia 2021, <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/e0649735-a372-11eb-9585-01aa75ed71a1> [dostęp: 10.08.2025].
- Kuhn T.S., *Struktura rewolucji naukowych*, tłum. M.M. Ławniczak, Wydawnictwo Znak, Kraków 2019, s. 45–68.
- Lakoff G., *Kobiety, ogień i rzeczy niebezpieczne: Co kategorie mówią nam o umyśle*, tłum. T. Brzezińska, Wydawnictwo Universitas, Kraków 2011.
- McCarthy J., Minsky M., Rochester N., Shannon C.E., *A Proposal for the Dartmouth Summer Research Project on Artificial Intelligence*, „AI Magazine” 2006, nr 27(4), s. 12–14, Dartmouth College, Hanover (NH), <https://ojs.aaai.org/aimagazine/index.php/aimagazine/article/view/1904> [dostęp: 16.11.2025].
- Minsky M., *Steps Toward Artificial Intelligence*, Dept. of Mathematics & Research Lab. of Electronics, MIT, 1960, <https://www.cs.bham.ac.uk/research/projects/cogaff/misc/minsky/minsky-steps.pdf>. [dostęp: 16.11.2025]
- Minsky M., *The Society of Mind*, Simon & Schuster, New York 1986.
- Mittelstadt B., Floridi L., *The ethics of big data: Current and foreseeable issues in biomedical context*, „Science and Engineering Ethics” 2016, nr 22(2), s. 303–341.
- Nilsson N.J., *Principles of artificial intelligence*, „ZAMM – Journal of Applied Mathematics and Mechanics” 1983, nr 63(11), s. 476.

- Nilsson N.J., *The Quest for Artificial Intelligence*, Cambridge University Press, Cambridge 2009.
- Noble S.U., *Algorithms of oppression: How search engines reinforce racism*, NYU Press, New York 2018.
- O'Neil C., *Broń matematycznej zagłady. Jaak big data zwiększa nierówności społeczne i zagraża demokracji*, tłum. M.Z. Zieliński, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2017.
- Oman Z.U., Siddiqua A., Noorain R., *Artificial Intelligence and its ability to reduce recruitment bias*, „World Journal of Advanced Research and Reviews” 2024, nr 24(1), s. 551–564.
- Oman A., Siddiqua S., *Ethical and legal implications of AI in hiring processes*, „Human Resource Management Review” 2024, nr 39(2), s. 1–18.
- OpenAI, Artificial general intelligence (AGI), 2023, <https://openai.com/research/agi> [dostęp: 10.08.2025].
- Parent W.A., *Privacy, Morality, and the Law*, „Philosophy and Public Affairs” 1983, nr 12(4), s. 273.
- Parlament Europejski i Rada, Rozporządzenie (UE) 2024/1689 z dnia 13 czerwca 2024 r. w sprawie ustanowienia zharmonizowanych przepisów dotyczących sztucznej inteligencji (AI Act), Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej I, nr 1689, 12 lipca 2024, <https://www.si-dla-sprawiedliwosci.gov.pl/publikacja-ai-act> [dostęp: 16.11.2025].
- Pietruszkiewicz W., Twardochleb M., Roszkowski M., *Hybrid approach to supporting decision making processes in companies*, „Control and Cybernetics” 2011, nr 40(1), s. 126–133.
- Popper K., *Logika odkrycia naukowego*, tłum. J.M. Kowalski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.
- Raghavan M., Barocas S., Kleinberg J., *Mitigating bias in algorithmic hiring. Proceedings of the 2020 CHI Conference on Human Factors in Computing Systems, 1–12*, 2020, <https://doi.org/10.1145/3313831.3376313>.
- Raghavan M., et al., *Mitigating AI bias in hiring algorithms: A critical perspective*, „Journal of AI Ethics” 2020, nr 3(2), s. 34–50.
- Regulation (EU) 2016/679 of the European Parliament and of the Council of 27 April 2016 on the protection of natural persons with regard to the processing of personal data and on the free movement of such data (General Data Protection Regulation, GDPR). Official Journal of the European Union, L119/1.
- Rosch E., *Principles of Categorization*, [w:] E. Rosch, B.B. Lloyd (red.), *Cognition and Categorization*, Lawrence Erlbaum Associates, miejsce wydania 1978, s. 27–48.
- Russell S.J., Norvig P., *Artificial Intelligence: A Modern Approach* (4th ed.), Hoboken NJ: Pearson 2021.
- Schoeman F.D., *Privacy and social values: Theories and concepts*, „The Stanford Journal of Philosophy” 1984, nr 1(2), s. 28–52.

- Searle J., *Mind, language and society: Philosophy in the real world*, Basic Books, New York 2005.
- Sen A., *Collective choice and social welfare*, Holden-Day, San Francisco 1970.
- Simon H.A., Newell A., *Human Problem Solving*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ 1972.
- Słocka L., *Aktualność unijnego systemu ochrony danych osobowych w świetle przetwarzania neurodanych*, „Przegąd prawa medycznego” 2021, nr 3(4), s. 79–97.
- Solove D.J., *Understanding privacy*, Harvard University Press, Cambridge 2008.
- Stryker C., Kavlakoglu E., *What is Artificial Intelligence?*, „Think”, <https://www.ibm.com/think/topics/artificial-intelligence> [dostęp: 10.08.2025].
- Suleyman M., *DeepMind co-founder suggest new Turing test for AI chatbots*, „Business Insider”, 6 sierpnia 2023, <https://www.businessinsider.com/deepmind-co-founder-suggests-new-turing-test-ai-chatbots-report-2023-6> [dostęp: 16.11.2025].
- Suleyman M., komentarz w podkaście Have a Nice Future, WIRED, 16 sierpnia 2023, <https://www.wired.com/story/have-a-nice-future-podcast-18/> [dostęp: 16.11.2025].
- Suleyman M., *My new Turing Test*, Mustafa Suleyman Official Website, 2023, <https://mustafa-suleyman.ai/my-new-turing-test> [dostęp: 16.11.2025].
- Świskak P. *Filozofia nauki i nauki społeczne po okresie pozytywizmu logicznego*, „Edukacja Filozoficzna” 1998, nr 26, s. 21–35.
- Techsetter (n.d.), *Dyskryminacja w rekrutacji: Dlaczego AI powieliła stereotypy?* [dostęp: 10.08.2025].
- Tufekci Z., *Big data: Pitfalls and perils. Social Science Research Network*, 2014, <https://doi.org/10.2139/ssrn.2410974>.
- Turing A., *Computing machinery and intelligence*, „Mind” 1950, nr 59(236), s. 433–460, <https://doi.org/10.1093/mind/LIX.236.433>.
- Véliz C., *Privacy is power: Why and how you should take back control of your data*, Bantam Press, London 2020.
- Wachter S., Mittelstadt B.D., *A right to explanation? An exploration of the impact of the General Data Protection Regulation on AI*, „International Data Privacy Law” 2019, nr 9(3), s. 178–190, <https://doi.org/10.1093/idpl/ipz014>.
- Westin A.F., *Privacy and freedom*, Atheneum, New York 1967.
- Wieczorkowski P., *Big Data a prywatność. Naruszenie prywatności w świecie wirtualnym – wyniki badań*, „Roczniki Kolegium Analiz Ekonomicznych” 2017, nr 45, s. 33–43.
- Wilkins L., *Artificial intelligence in recruitment: Challenges and risks*, „Journal of HR Technology” 2021, nr 45(3), s. 12–29.
- Wittgenstein L., *Dociekania filozoficzne*, tłum. J. Kijak, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1972.
- Zuboff S., *The age of surveillance capitalism: The fight for a human future at the new frontier of power*, PublicAffairs, New York 2019.

WYZWANIA ZWIĄZANE Z ZASTOSOWANIEM SZTUCZNEJ INTELEGENCJI W REKRUTACJI A OCHRONA PRYWATNOŚCI

Streszczenie

Artykuł omawia ewolucję definicji sztucznej inteligencji (AI) oraz wyzwania związane z jej zastosowaniem w rekrutacji w kontekście ochrony prywatności kandydatów do pracy. Kluczowym problemem jest nieprecyzyjność definicji AI, która wpływa na skuteczność regulacji i zapewnienie standardów etycznych. Nieprecyzyjne definicje mogą prowadzić do nadmiernej lub niewystarczającej regulacji, obejmując technologie niezwiązane z AI lub pomijając zaawansowane systemy o wysokim ryzyku. Dodatkowo AI w rekrutacji stwarza nowe wyzwania związane z prywatnością, które wykraczają poza tradycyjną ochronę danych osobowych. Aby sprostać tym wyzwaniom, zaproponowano koncepcję hybrydowej prywatności, łączącą różne wymiary jej ochrony: informacyjny, dostępności fizycznej i wirtualnej oraz decyzyjny.

Ewolucja definicji AI, od testu Turinga (1950) po współczesne podejścia pokazuje, jak zmienia się rozumienie tej technologii i jakie ma to konsekwencje dla etyki oraz regulacji prawnych. Obecne definicje AI i regulacje wymagają dopracowania, aby nadążyć za dynamicznym rozwojem technologii. Nieprecyzyjne definicje prowadzą do problemów interpretacyjnych, które utrudniają skuteczne wdrażanie prawa.

Wnioski sugerują potrzebę elastycznych regulacji oraz wypracowania standardów etycznych, które chronią prywatność kandydatów, a jednocześnie uwzględniają interesy pracodawców. Kluczowe jest znalezienie dynamicznej równowagi między sztywnymi a elastycznymi regulacjami, które mogą dostosować się do zmieniającego się charakteru technologii AI i związanych z nią wyzwań etycznych, takich jak balansowanie między prywatnością kandydatów a interesem pracodawców.

Słowa kluczowe: sztuczna inteligencja, algorytmiczna rekrutacja, prototypowość definicji i regulacji AI, hybrydowa ochrona prywatności, prywatność informacyjna, dostępności, decyzyjna, etyka i prawo AI, decyzje AI, uprzedzenia algorytmiczne, nieracjonalne schematy wyboru

CHALLENGES OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN RECRUITMENT AND PRIVACY PROTECTION

Abstract

This article discusses the evolution of artificial intelligence (AI) definitions, and the challenges associated with its application in recruitment, particularly in the context of protecting candidates' privacy. A key issue is the imprecision of AI definitions, which affects the effectiveness of regulations and the establishment of ethical standards. Inaccurate definitions can lead to excessive or insufficient regulation, encompassing technologies unrelated to AI or overlooking advanced systems with high risks. Moreover, AI in recruitment raises new privacy concerns that go beyond traditional data protection. To address these challenges, the concept of hybrid privacy has been proposed, integrating various dimensions of privacy protection: informational, physical and virtual accessibility, and decision-making.

The evolution of AI definitions, from Turing's test (1950) to contemporary approaches, illustrates how the understanding of this technology has changed and what implications this has for ethics and legal regulations. Current AI definitions and regulations require further refinement to keep pace with the dynamic development of technology. Inaccurate definitions lead to interpretive issues that hinder effective implementation of the law.

The conclusions suggest the need for flexible regulations and the development of ethical standards that protect candidates' privacy while also taking into account the interests of employers. A dynamic balance is crucial between rigid and flexible regulations that can adapt to the evolving nature of AI technology and its associated ethical challenges, such as balancing candidates' privacy with employers' interests.

Keywords: artificial intelligence, algorithmic recruitment, prototypicality of AI definitions and regulations, hybrid privacy protection, informational privacy, accessibility, decision-making privacy, AI ethics and law, AI decisions, algorithmic bias, irrational selection schemes.

Cytuj jako:

Mazur A., *Wyzwania związane z zastosowaniem sztucznej inteligencji w rekrutacji a ochrona prywatności*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2025, nr 1(84), s. 93–159 DOI: 10.26399/meip.1(84).2025.04/a.mazur

Cite as:

Mazur A. (2025). 'Challenges of Artificial Intelligence in Recruitment and Privacy Protection'. *Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 1(84), 93–159 DOI: 10.26399/meip.1(84).2025.04/a.mazur

EXPLORING THE IMPACT OF IMMIGRATION LAW ON ECONOMIC GROWTH: LESSONS FROM THE US

DOI: 10.26399/meip.1(84).2025.05/b.balza

INTRODUCTION

The United States is fundamentally a country built by immigrants; aside from Native Americans, nearly all ancestors arrived from other countries seeking a better life. Historically, immigration has had positive economic impacts. Unlike Europe, the US had an abundance of land but faced a labour shortage. By settling new territories and improving the national economy, successive generations of immigrants boosted living standards. This influx of foreign labour gradually enriched overall wealth. In 1980, the United States was home to 14.1 million foreign-born individuals, accounting for 6.3% of the total population. By 2013, this figure had risen to an estimated 41.3 million immigrants, comprising 13.1% of the US population (Rubenstein, 2016). As of 2024, the immigrant population has further increased to 45.3 million (US Census Bureau, 2024c). Over the span from 1980 to the present, the US has seen an increase of 31.2 million immigrants, averaging an annual influx of approximately 700,000 individuals.

Future projections from the Pew Research Center indicate that, if demographic trends persist, immigrants and their descendants will increasingly contribute to US population growth. By 2065, they are expected to represent 33% of the total population, which translates to approximately 103 million individuals. Consequently, the US population is projected to reach 441 million during this period (Lopez, 2015; Sana, 2010). These numbers indicate that the share of immigrants in the US population is the largest and fastest-growing trend not observed in any other developed country.

* University of the National Education Commission, Faculty Economics, Department Law, Economy and Administration, e-mail: boguslaw.balza@uken.krakow.pl, ORCID: 0009-0006-9106-5126.

While almost every American family has immigration roots, public opinion on immigration is changing. In 2014, a Gallup poll reported that 72% of Americans viewed immigration as a beneficial factor, and only 28% preferred lower immigration levels. In 2024, these proportions shifted, and today 51% of Americans view immigration negatively, opting for restriction and prompt legal changes (Gallup, n.d.). The increased number of new arrivals and their growing share in the country's population have stimulated discussions about the impact of immigration on the national economy. This has become a subject of extensive debate among policymakers, economists, and the public. This paper aims to examine the relationship between immigration and economic indicators, specifically focusing on GDP per capita growth, unemployment rates, wage dynamics, and poverty trends.

A common perception is that immigration may exacerbate wage stagnation and increase competition for jobs, particularly among lower-income workers. Critics argue that this influx benefits employers exclusively, while suppressing the wages of native-born workers (Borjas, 2004).

This paper posits that immigration leads to positive economic outcomes, particularly in enhancing scientific development and innovation, which contribute to overall economic growth. Through a comprehensive analysis of the literature, empirical and statistical data, and an examination of immigration law, this study aims to provide valuable insights into the complex dynamics of immigration's effects on economic performance.

LITERATURE REVIEW

Despite Americans' longstanding pride in being a 'nation of immigrants', many US citizens express concerns about the country's capacity to absorb and integrate a rising number of immigrants. Popular beliefs often assert that immigrants take jobs that could otherwise be available to native-born citizens and that their presence suppresses wages for native workers (Bouvier, 1992). Furthermore, a significant portion of the population perceives that a substantial influx of immigrants from developing countries could jeopardise American values, culture, and institutions (Brimelow, 1995; Huntington, 2004).

The first American Nobel Laureate in Economics asserted that increased immigration can significantly affect the labour supply in the host country. He made these observations shortly before the implementation of the 1965 Immigration Act, claiming that maintaining restrictions on immigration – through legal barriers to entry – would 'keep wages high'. He suggested that an influx of immigrants would increase the supply of a specific category of labour, such as low-educated or unskilled workers, thereby reducing the wages of native Americans occupying those positions (Samuelson, 1964).

It is widely held that the enactment of the 1965 Immigration and Nationality Act created both winners and losers. Mass immigration was expected to reduce wages for native-born workers, especially those with low skills who competed directly with newcomers. On the other hand, native-born workers who did not face such competition potentially benefited from the availability of more affordable goods produced by lower-cost labour (Ottaviano and Peri, 2007).

The introduced Immigration and Nationality Act (INA) focuses on key principles: enabling family reunification, attracting immigrants with skills required by the economy, providing humanitarian protection for individuals fleeing war and conflict, and encouraging diversity within society. The INA permits the issuance of up to 675,000 permanent immigrant visas annually across different categories. Family reunification, as a core principle in US immigration policy, allows US citizens and lawful permanent residents to sponsor certain family members without any upper limit (Wiegand, 2011).

There are primarily two types of visas available to foreigners seeking entry into the United States: immigrant visas, which grant permanent resident status and a potential pathway to citizenship, and non-immigrant visas, which allow temporary stays. Non-immigrant visas are issued for a variety of purposes, including tourism, diplomacy, and temporary work. Each year, thousands of temporary worker visas are allocated, with some designated for seasonal work and others for longer-term employment to address specific labour shortages. However, certain categories of temporary visas are subject to annual caps, which can pose challenges for sectors unable to meet their workforce needs domestically. Employers seeking these visas must demonstrate efforts to recruit US workers before turning to foreign labour. Additionally, they must provide suitable housing for foreign workers brought in from outside the area and pay a wage set by the government based on local compensation rates for similar roles (United States: Immigration and Nationality Act, Title II, Selection System). In 2023, only 12% of employers' visa requests were denied, indicating the scale and rationale of workforce demand (US Census Bureau, 2024a).

Following the enactment of the 1965 immigration law, a Harvard economist quantified the impact of the new legislation on the salaries of native-born workers. Key findings included (Borjas, 2004) that immigrants arriving between 1980 and 2000 reduced the average annual income of native-born men by approximately \$1,700 (around 4%). Among less-educated individuals, roughly representing the lowest tenth of the workforce, the wage reduction was more pronounced, amounting to a 7.4% decrease. Even native-born college graduates were affected, experiencing a 3.6% income reduction over the two decades due to increased competition from immigrants. Overall, native wages tend to decline as the proportion of foreign-born workers increases. Professor Borjas concluded that a 10% increase in immigrant workers within a specific skill group results in a 3.5% wage reduction for native workers in that segment (Borjas, 2004).

It is also argued that immigration increases poverty, which can manifest in two ways. In the first scenario, by increasing the number of new workers, immigration intensifies competition in the labour market, leading to lower wages for native-born workers and potentially pushing more of them into poverty. In the second scenario, many immigrants arriving in the United States are poor and possess limited financial resources, which can contribute to a decline in the overall level of wealth. The US is, in effect, importing poverty. More than one-quarter (28%) of immigrants who arrived in 2013 lived in poverty, compared to only 18% of newly arrived immigrants in 1970 (Passel and Rohal, 2015).

To avoid wage declines, many native-born workers choose not to compete in 'immigrant cities'. Instead, US-born workers who lose their jobs often relocate to other cities, where they generally earn lower wages. This outmigration of displaced native workers helps prevent, or at least reduce, wage declines for those who remain. In this way, local labour markets adjust to immigration. Studies estimate that for every ten new immigrants settling in a metropolitan area popular among immigrants, between three and six fewer native-born individuals choose to reside there (Murray *et al.*, 2006). Additionally, it is reported that migrant inflows from the late 1980s to 2010 were associated with a 2% increase in unemployment in major US cities that received the largest numbers of immigrants, such as Los Angeles and Miami (Orrenius and Zavodny, 2013).

However, most economists are generally more supportive of immigration. Much of the research on immigration's impact on wages employs a cross-area approach, comparing wages in regions with varying shares of immigrants. If immigration reduced wages, earnings would be expected to be lower in areas with a higher share of foreign-born residents. However, such studies generally find that immigration has had little to no significant negative effect on the wages of native-born workers (Card, 2005).

In contrast, a higher number of immigrants is often considered beneficial for economic growth. This local economic growth can raise wages for the existing population. Additionally, immigrant communities often attract more investment from their countries of origin. For example, places where Germans settled in the Midwest 100 years ago remain more successful in attracting foreign investment from Germany than areas without that migration history. A similar pattern is observed in communities with historical concentrations of Chinese or Polish migrants. 'In this sense, ethnic diversity positively impacts local firms' ability to engage in international business, both by receiving and making foreign investments (Burchardi *et al.*, 2021).

METHODOLOGY

This study employs a mixed-methods approach to investigate the impact of immigration on key economic indicators, including GDP growth, unemployment rates,

wage fluctuations, and poverty levels. The methodology consists of both quantitative and qualitative analyses, enabling a comprehensive examination of the relationship between immigration and economic performance. For the quantitative component, this research utilises data from reputable sources such as the US Bureau of Labor Statistics and the US Census Bureau. The dataset includes annual statistics on GDP growth, unemployment rates, average wages, and immigration levels from the past two decades. This longitudinal data allows for a robust analysis of trends and correlations over time. The study focuses on specific metrics: GDP Growth Rate per Capita: analysing annual percentage changes in GDP to assess economic performance relative to immigration levels; Unemployment Rates: evaluating unemployment among US citizens in relation to changes in immigration numbers; Wage Dynamics: Investigating average wage trends across different sectors and demographic groups, with particular attention to the impact on low-skilled versus high-skilled workers.

In addition to quantitative data, the study includes qualitative analysis through surveys conducted with economists to gather insights on the perceived effects of immigration on the economy. This qualitative component aims to capture diverse perspectives and contextual factors that may not be evident through numerical data alone.

EMPIRICAL RESULTS AND DISCUSSIONS

Labour market and workforce distribution

The role of immigrants in the US labour market is substantial, particularly in sectors that native-born Americans are often reluctant to enter. As of 2023, foreign-born workers were predominantly employed in food services (22%), the construction industry (16%), and production (15%). Considering that immigrants make up only 13% of the US population, these figures highlight a significant disproportion in immigrant employment within these sectors (Bureau of Labor Statistics, 2025). Employment patterns illustrate a critical aspect of the US labour market. Immigrants often fill essential roles in sectors that are less attractive to native-born workers. This dynamic not only highlights the contributions of immigrant labour to the economy but also underscores the necessity of these workers in maintaining productivity in industries that might otherwise face labour shortages.

One key industry in which immigrant labour plays a crucial role is food supply. According to the Migration Policy Institute (2025), foreign-born workers account for more than one in five workers in this sector, engaging in activities such as growing crops, harvesting fruits and vegetables, processing meat, transporting products and materials, and participating in wholesale and retail sales.

The impact of immigrants is particularly pronounced in jobs requiring physical labour. For example, more than 30% of workers in some of the most physically demanding occupations – such as farm labourers, graders and sorters, crop production, meat processing, and commercial baking – are immigrants, as reported by the United States Department of Agriculture (2025). This reliance on immigrant labour is especially evident in certain states where foreign-born workers constitute the majority in various agricultural and food processing roles. In California, for instance, immigrants represent 69% of agricultural workers; in Alaska, they account for 70% of seafood processing workers; and in Nebraska, they make up 66% of the meat processing workforce (Migration Policy Institute, 2025).

It is evident that native-born Americans are increasingly seeking opportunities in higher-paying or less physically demanding occupations, while immigrants continue to fill essential roles in labour-intensive industries. This division of labour contributes significantly to overall economic growth and stability.

Another way to assess immigrant participation in the labour market is through the Labour Force Participation Rate (LFPR), which indicates the percentage of the population that is actively employed or seeking employment. In 2014, the LFPR for immigrants – both men and women – was 66.0%, compared to 62.3% for native-born individuals, highlighting a more active role of immigrants in the labour market relative to US citizens.

A closer look at gender-specific data reveals even more striking trends. Among men, the LFPR for foreign-born individuals in 2014 was 78.7%, over 10 percentage points higher than the 67.4% rate for native-born men. This trend persisted nearly a decade later, with the LFPR for foreign-born men remaining strong at 77.5% in 2023, while participation among native-born men was lower at 66.1%.

In contrast, the labour force participation rates of immigrant women are similar to those of native-born women. In 2014, the LFPR for foreign-born women was 56.1%, close to the 57.6% rate for native-born women, a pattern that continued into 2023 (Bureau of Labor Statistics, 2024).

Salaries and Unemployment Rates

The unemployment rates for both foreign-born and native-born individuals in the United States are very low and comparable. In 2023, the unemployment rate for foreign-born individuals was 3.6%, a slight increase from 3.4% in 2022. Native-born individuals had an unemployment rate of 3.6% in 2023, down from 3.9% in 2022. These figures indicate a convergence in jobless rates between immigrants and native-born individuals, with both groups maintaining low levels of unemployment (Bureau of Labor Statistics, 2025).

The combination of low unemployment rates and high labour force participation rates among immigrants demonstrates their substantial contribution to the US labour market, without adversely affecting overall unemployment levels. In 1996, immigrants held 13.4 million jobs, representing 10.6% of total US employment. By 2014, this number had risen to 24.3 million, with foreign-born individuals accounting for 18.6% of the civilian labour force. Notably, this increase in the foreign-born workforce has had a neutral impact on national unemployment rates. Despite the growth in immigrant labour, unemployment decreased from 5.5% in 1996 to 4.2% in 2024, demonstrating that the influx of foreign workers has not negatively affected employment levels (US Department of Agriculture, 2025).

The impact of immigration on GDP is typically positive, as a larger labour force contributes to overall economic growth. However, to understand the effect on individual prosperity and living standards, it is essential to examine GDP per capita. A 2014 study suggested that GDP per capita declined when new immigrants entered the workforce, potentially due to differences in education, productivity, and income levels between immigrants and native-born workers at that time (Bureau of Labor Statistics, 2024).

Recent data, however, show a different trend. In 2023, GDP per capita rose to \$81,700, up from \$53,400 in 2013 (US GDP Per Capita 1960–2024). Adjusted for a cumulative inflation rate of 28.8% over this period, the inflation-adjusted GDP per capita stands at \$68,800, marking a 15% increase since 2013. This growth, even after accounting for inflation, demonstrates that GDP per capita has improved despite immigration, suggesting that recent immigration has contributed to economic productivity and per capita wealth (Macrotrends, n.d.).

A comparison of wage and salary income between immigrant and native-born workers reveals notable disparities. According to the Bureau of Labor Statistics in 2014, native-born workers had a median annual income of \$42,640, while immigrant workers earned a median of \$34,528, representing approximately 81% of the median income of their native-born counterparts (Bureau of Labor Statistics, 2025).

By 2023, this income gap showed some signs of narrowing. The median weekly earnings for foreign-born full-time wage and salary workers increased to \$987, equating to an annual salary of \$51,324. In contrast, native-born workers earned a median of \$1,140 per week, or \$59,280 annually. As a result, immigrant workers earned about 86% of the salaries of their native-born peers in similar positions (New American Economy, 2019).

Furthermore, the data indicate that earnings for both foreign-born and native-born workers increase with educational attainment. Interestingly, immigrants with higher education qualifications earned an average of \$1,637 per week, slightly surpassing the \$1,602 earned by native-born individuals. This finding highlights that immigrants earn

2% more than their native counterparts in similar positions. As is evident, the wage gap primarily affects lower-educated workers, underscoring the importance of education in reducing income disparities between immigrant and native-born populations.

Research indicates that immigrants are often perceived as contributors to poverty in the United States, potentially undermining living standards. However, poverty rates among immigrants, similar to those of the overall US population, have seen a significant decline since 2009. Despite an increase in the total immigrant population over the past decade, the number of immigrants living in poverty decreased from over 9.6 million in 2009 to just under 8 million in 2019, resulting in a reduction in the poverty rate among immigrants from 25% to 18%.

Following national trends, the number and proportion of immigrants living in poverty continued to decline sharply between 2019 and 2021, falling from 8 million to 6.1 million and from 18% to 13%, respectively (Batalova and Fix, 2023). This trend appears to persist, as recent data indicate that the overall poverty rate dropped to 11.1% in 2023 (US Census Bureau, 2024b). These findings suggest a positive trajectory in the economic well-being of immigrants, challenging the notion that immigration inherently contributes to increased poverty levels in the United States.

Impact on technological innovation

Immigrants have historically played a vital role in the advancement of scientific progress and technological innovation in the United States, serving as key contributors to the nation's economic growth and quality of life. Scientific progress not only drives economic development but also enhances longevity and improves various facets of modern living. It is widely recognised that government investments in scientific and technological innovation across the industrial sector, alongside substantial funding for universities and research institutions, have been instrumental in fostering this progress. However, the impact of immigration on scientific advancement in the US cannot be overstated.

One of the most direct links between immigration and scientific progress is the influx of skilled scientists and researchers from around the globe. The high educational attainment of immigrants and their descendants has significantly enriched the American academic and industrial landscape. Notable historical figures exemplify this trend, such as Albert Einstein, a refugee from Nazi Germany who became one of the most influential scientists of the 20th century. Similarly, the contributions of other distinguished scientists, researchers, and entrepreneurs – such as Enrico Fermi, Edward Teller, and Hans Bethe, who were pivotal in the development of nuclear physics, and technology innovators like Andrew Grove, Jerry Yang, and Sergey Brin – highlight the profound impact of immigrant talent in shaping the American high-tech industry.

Data from 1990 to 2004 indicate that over one-third of US Nobel Prize laureates in science were foreign-born (Wulf, 2006; Edmonston and Passel, 1994). This statistic highlights the critical contributions of immigrant scientists to the advancement of knowledge and innovation in the US. Moreover, the trajectory of scientific development is supported by the educational framework established in American universities, which have increasingly become instrumental in training both immigrants and the children of immigrants to excel in scientific fields.

In recent decades, foreign students have become integral to American higher education, particularly in graduate programmes focused on engineering and the sciences. These students often pursue advanced degrees at American universities, and while many eventually return to their home countries, a significant number are drawn to employment opportunities within the US. Upon completion of their studies, many foreign students transition into careers in American universities, research laboratories, and high-tech industries, further enhancing the scientific workforce.

Numerous studies highlight the pivotal roles that foreign-born scientists and engineers play in American research and industry (Stephan and Levin, 2007). Their participation not only bolsters the nation's research capabilities but also drives innovation in various high-tech sectors, ensuring that the United States remains at the forefront of global scientific advancement.

Immigrants in the United States are also often characterised by their high levels of education and specialised skills. Notably, 43% of recently arrived family- and diversity-based immigrants hold college degrees, in contrast to only 29% of native-born Americans. This educational advantage is further reflected in the fields of science, technology, engineering, and mathematics (STEM), where more than half of the degrees awarded by US universities are conferred upon international students. Additionally, a substantial portion of applicants for H-1B temporary work visas – approximately half – possess a master's degree or higher qualification from an American institution.

The entrepreneurial impact of immigrants is also significant. Despite constituting only 13% of the US population, immigrants account for 30% of new companies. This influx of diverse skill sets and innovative ideas enhances the productivity of American workers and fosters economic growth. Furthermore, it is noteworthy that 45% of Fortune 500 companies were founded by immigrants or their descendants, collectively employing over 10 million individuals globally. These statistics reflect the vital role that immigrants play in driving economic development, innovation, and competitiveness in the US labour market (New American Economy, 2019).

If immigrants were to disappear from the American workforce today, it would create an enormous gap across a variety of industries, which in turn would negatively impact the economy (Tinajero, 2017). This is partly because a significant share of immigrants are business owners (CBS News, 2024). For every 10,000 immigrants entering the US,

approximately 62 start a business – more than double the rate for American citizens. Between 1990 and 2005, immigrants founded approximately one-quarter of public companies, with this share growing substantially in subsequent years. Between 2006 and 2012, one-third of these public companies had at least one immigrant founder. Moreover, of 87 privately held companies valued at over \$1 billion, 51% were founded by immigrants. Apple and Google are two prominent examples of companies that pride themselves on innovation and continue to drive the US economy. Apple was co-founded by Steve Jobs, whose father was an immigrant, and Google was co-founded by Sergey Brin, who was born in Moscow, Russia (CBS News, 2024).

SUMMARY

This paper explores the significant impact of immigration on the US economy, highlighting the role of immigrants as both a vital component of the labour force and a driving force behind innovation and entrepreneurship. Currently, immigrants constitute approximately one-seventh of the US population and one-sixth of the workforce, contributing to about one-fourth of new business formations. Notably, many immigrants are of prime working age (25–54 years), which helps balance the ageing native-born population.

The demand for skilled workers in Science, Technology, Engineering, and Mathematics (STEM) fields is projected to grow, particularly as US universities struggle to produce enough graduates to meet this demand. Immigrants with STEM degrees have increasingly become essential to the innovation landscape, accounting for over 75% of patents from leading US universities. Moreover, while immigrants predominantly work in physically demanding jobs, they exhibit a higher Labour Force Participation Rate (LFPR) than native-born individuals – 66% compared to 62.3% in 2014 – indicating their active engagement in the labour market.

Despite similarly low unemployment rates for both groups, wage disparities persist. In 2014, the median annual income for native-born workers was \$42,640, while immigrant workers earned \$34,528 – approximately 81% of their native counterparts' income. However, by 2023, this gap narrowed, as immigrant earnings increased to \$51,324, representing about 86% of the median income for native-born workers in similar positions.

Overall, while the influx of immigrants has historically had a positive effect on GDP through the expansion of the labour force, earlier studies indicated a decline in GDP per capita following new immigrant entries, attributed to variances in education and productivity levels.

One of the most significant contributions of immigrants to American society is their children. Many immigrant families make substantial sacrifices for the welfare of

their offspring, including the decision to relocate to the United States. Immigrant parents often find themselves in low-status jobs, working multiple positions, and earning wages that do not reflect their qualifications or previous professional experiences in their countries of origin. These sacrifices are deeply meaningful, as immigrant parents typically believe that their children will have access to better educational and occupational opportunities in the United States than in their homelands. In this context, immigrant parents tend to instil a strong work ethic and high aspirations in their children, frequently reminding them of the hardships endured to provide a better life. Such high expectations often translate into heightened motivation for academic and professional success (Hao and Bonstead-Bruns, 1998).

Research consistently demonstrates that children of immigrants perform remarkably well in American educational settings. After controlling for socio-economic status, studies show that the second generation achieves higher academic grades and above-average scores on standardised tests compared to their native-born peers. Furthermore, children of immigrants are less likely to drop out of high school and more likely to pursue higher education (Fuligni and Witkow, 2004; Perreira *et al.*, 2006). This trend emphasises the positive long-term impact of immigrant families on American society and the economy.

CONCLUSIONS

This paper has underscored the pivotal role that immigrants play in shaping the US economy, particularly through their significant contributions to the labour market and scientific innovation. Immigrants are increasingly vital to the nation's economic landscape, and their influence is evident across various sectors. With annual volumes of new arrivals around 700,000, immigration aligns closely with the economic needs of the country, contributing to a labour market that shows no signs of increasing unemployment.

Encouraging highly qualified immigrants to enter the US not only enhances the workforce but also positively impacts GDP per capita, reflecting the potential for increased productivity and economic growth. Additionally, policies that facilitate family reunification serve to strengthen the social fabric of American society, ensuring that families can remain together while contributing to the economy.

As the benefits of immigration continue to unfold, maintaining a steady inflow of immigrants will be crucial for sustaining economic growth. However, it is essential to approach immigration policy with caution. While opening the doors to an uncontrolled influx of immigrants could jeopardise the labour market, potentially leading to rising unemployment levels and a decline in living standards, a balanced and regulated immigration strategy can harness the full potential of immigrant contributions without compromising economic stability.

In conclusion, a well-managed immigration system that prioritises skilled workers and family unity will not only foster a robust labour market but also promote the ongoing prosperity of the United States. As we move forward, it is imperative that policymakers consider these factors to maximise the economic benefits of immigration while safeguarding the interests of both immigrants and native-born citizens.

REFERENCES

- Batalova, J. and Fix, M. (2023) *Understanding poverty declines among immigrants*. Washington: Migration Institute Policy.
- Borjas, G. (2004) 'Increasing the supply of labor through immigration: Measuring the impact on native workers', *CIS Background*, May, pp. 1335–1374.
- Bouvier, L.F. (1992) *Peaceful invasions: Immigration and changing America*. Lanham: University Press of America.
- Brimelow, P. (1995) *Alien nation: Common sense about America's immigration disaster*. New York: Random House.
- Burchardi, K.B. et al. (2021) *Immigration, innovation, and growth*. Cambridge: NBER Working Paper Series.
- Bureau of Labor Statistics (2014) *Foreign-born workers: Labor force characteristics*. Washington: US Department of Labor.
- Card, D. (2005) 'Is the new immigration really so bad?', *The Economic Journal*, 115(507), pp. 300–323. doi: 10.1111/j.1468-0297.2005.01037.x.
- Edmonston, B. and Passel, J. (1994) *Immigration and ethnicity: The integration of America's newest arrivals*. Washington: Urban Institute Press.
- Fuligni, A. and Witkow, M. (2004) 'The postsecondary educational progress of youth from immigrant families', *Journal of Research on Adolescence*, 14(2), pp. 159–183. doi: 10.1111/j.1532-7795.2004.01402002.x.
- Hao, L. and Bonstead-Bruns, M. (1998) 'Parent-child differences in educational expectations and the academic achievement of immigrant and native students', *Sociology of Education*, 71(3), pp. 175–198. doi: 10.2307/2673201.
- Huntington, S.L. (2004) *Who are we? The challenges to America's national identity*. New York: Simon and Schuster.
- Lopez, M.H., Passel, J. and Rohal, M. (2015) *Modern immigration wave brings 59 million to U.S., driving population growth and change through 2065: views of immigration's impact on U.S. society mixed*. Washington: Pew Research Center. Available at: <https://www.pewresearch.org/race-and-ethnicity/2015/09/28/modern-immigration-wave-brings-59-million-to-u-s-driving-population-growth-and-change-through-2065/> (Accessed: 13 October 2025).

- Murray, J., Batalova, J. and Fix, M. (2006) 'The impact of immigration on native workers: A fresh look at the evidence', *Migration Policy Institute*, 18, pp. 1–16. doi: 10.1007/978-1-137-27222-5_4.
- Orrenius, P.M. and Zavodny, M. (2013) 'The economics of U.S. immigration policy', *Journal of Policy Analysis and Management*, 10, pp. 948–956. doi: 10.2307/41653803.
- Ottaviano, G.I. and Peri, G. (2007) *Rethinking the effects of immigration on wages*. Hamburg: HWWI Research Paper, 3–8.
- Perreira, K., Mullan, H.K. and Dohoon, L. (2006) 'Making it in America: High school completion by immigrant and native youth', *Demography*, 43(3), pp. 511–536. doi: 10.1353/dem.2006.0026.
- Rubenstein, E.S. (2016) 'The negative economic impact of immigration on American workers', *NPG*, 5, pp. 1–12.
- Samuelson, P.A. (1964) *Economics*. 6th edn. New York: McGraw-Hill.
- Sana, M. (2010) 'Immigrants and Natives in U.S. science and engineering occupations: 1994–2006', *Demography*, 47(3), pp. 801–820. doi: 10.1353/dem.0.0117.
- Stephan, P.E. and Levin, S. (2007) 'Foreign scholars in the U.S.: Contributions and costs', in Stephan, P.E. and Ehrenberg, R.G. (eds) *Science and the University*. St. Louis: University of Wisconsin Press.
- Tinajero, M. (2017) 'The economic impact of immigration on the American workforce', *Public Interest Law Reporter*, 23(1), pp. 58–67.
- Wiegand, C.A. (2011) *Fundamentals of immigration law*. Washington: Department of Justice.
- Wulf, W. (2006) 'Foreign-born researchers are key to US prosperity and security', *The National Academies in Focus*, Winter–Spring.
- Zilberman, A. and Ice, L. (2021) 'Why computer occupations are behind strong STEM employment growth in the 2019–29 decade', *Beyond the Numbers: Employment & Unemployment*, 10(1).

Internet resources

- Bureau of Labor Statistics (2024) *Why computer occupations are behind strong STEM employment growth*. Available at: <https://www.bls.gov/opub/btn/volume-10/why-computer-occupations-are-behind-strong-stem-employment> (Accessed: 20 January 2025).
- Bureau of Labor Statistics (2025) *Foreign-born workers: labor force characteristics – 2024*. Available at: <https://www.bls.gov/news.release/pdf/forbrn.pdf/> (Accessed: 20 November 2025).
- CBS News (2024) *Immigrants' impact on the U.S. economy in 7 charts*. Available at: <https://www.cbsnews.com/news/immigrants-impact-on-the-u-s-economy-in7-charts/> (Accessed: 23 January 2025).

- Gallup (n.d.) *Immigration*. Gallup. Available at: <https://news.gallup.com/poll/1660/immigration.aspx#1##1/> (Accessed: 5 January 2025).
- Macrotrends (n.d.) *United States GDP per capita 1960–2024*. Available at: <https://www.macrotrends.net/global-metrics/countries/usa/united-states/gdp-per-capita/> (Accessed: 5 January 2025).
- Migration Policy Institute (2025) *The essential role of immigrants in the U.S. food supply chain*. Available at: <https://www.migrationpolicy.org/content/essential-role-immigrants-us-food-supply-chain> (Accessed: 20 November 2025).
- New American Economy (2012) *New study reveals immigrants are behind more than three-quarters of patents from top ten patent-producing American universities*. Available at: <https://www.americanimmigrationcouncil.org/in-the-news/press-release-new-study-reveals-immigrants-behind-three-quarters-patents-top-ten-patent-producing-american-universities/> (Accessed: 20 November 2025).
- New American Economy (2019) *New American Fortune 500 in 2019: Top American companies and their immigrant roots*. Washington: American Immigration Council. Available at: <https://www.americanimmigrationcouncil.org/fortune500-2019/> (Accessed: 13 October 2025).
- US Census Bureau (2024a) *Foreign-born population, 2018–2022*. Available at: <https://www.census.gov/library/visualizations/interactive/foreign-born-population-2018-2022.html> (Accessed: 27 January 2025).
- US Census Bureau (2024b) *Poverty in the United States: 2023*. Available at: <https://www.census.gov/library/publications/2024/demo/p60-283.html> (Accessed: 20 November 2025).
- US Census Bureau (2024c) *Worldwide NIV workload by visa category FY 2023*. Washington: US Census Bureau. Available at: <https://travel.state.gov/content/dam/visas/Statistics/Non-Immigrant-Statistics/NIVWorkload/FY2023%20NIVWorkloadbyVisaCategory.pdf> (Accessed: 20 November 2025).
- US Department of Agriculture (2025) *Farm labor: demographic trends and employment*. Available at: <https://www.ers.usda.gov/topics/farm-economy/farm-labor/#demographic/> (Accessed: 27 January 2025).

EXPLORING THE IMPACT OF IMMIGRATION LAW ON ECONOMIC GROWTH: LESSONS FROM THE US

Abstract

Background: Immigration law plays a critical role in shaping the economic landscape of the United States. Policies that regulate the number of immigrants allowed for work

or family reunification have significant implications for labour markets, productivity, and overall economic growth. These policies are often debated in terms of their long-term effects on key economic indicators such as GDP per capita, poverty rates, and unemployment levels.

Research purpose: This paper explores the impact of US immigration law on economic growth, focusing on policies that maintain annual limits on the number of immigrants permitted for work or family reunification. The goal is to assess the relationship between these immigration policies and various economic indicators, specifically examining how they contribute to economic dynamism and stability.

Methods: The study employs a quantitative research methodology, utilising statistical data to analyse the correlation between immigration policies and key economic indicators. By assessing GDP per capita, poverty rates, and unemployment levels, the research identifies the effects of immigration laws on the US economy.

Conclusions: The findings indicate that policies restricting the number of immigrants contribute positively to economic growth by ensuring a steady influx of skilled labour, which boosts productivity and innovation. Specifically, these policies support GDP per capita growth, helping to reduce poverty and unemployment rates. Immigrants also play a vital role in stimulating the high-tech sector, as many possess advanced skills that align with industry demands. Additionally, immigrant entrepreneurship fosters new business creation, further contributing to job growth. Ultimately, the paper argues that well-managed immigration policies are crucial for sustaining US economic health, promoting individual prosperity, and enhancing the country's competitive edge in the global economy.

Keywords: immigration policy, unemployment rates, wage dynamics

JEL Classification: E24, J31

ANALIZA WPŁYWU PRAWA IMIGRACYJNEGO NA WZROST GOSPODARCZY: WNIOSKI ZE STANÓW ZJEDNOCZONYCH

Streszczenie

Przedmiot badań: Prawo imigracyjne odgrywa kluczową rolę w kształtowaniu krajo-
brazu gospodarczego Stanów Zjednoczonych. Regulacje dotyczące liczby imigrantów
dopuszczonych do pracy lub łączenia rodzin mają istotne znaczenie dla rynków pracy,
produktywności oraz ogólnego wzrostu gospodarczego. Często są one przedmiotem
debaty, zwłaszcza pod kątem ich długoterminowych skutków dla kluczowych wskaźni-
ków ekonomicznych, takich jak PKB *per capita*, wskaźniki ubóstwa i poziom bezrobocia.

Cel badawczy: Celem niniejszego artykułu jest zbadanie wpływu prawa imigracyjnego Stanów Zjednoczonych na wzrost gospodarczy, koncentrując się na polityce utrzymującej roczne limity liczby imigrantów dopuszczonych do pracy lub wynikających z prawa do łączenia rodzin. Badanie ma na celu ocenę zależności między tymi regulacjami a różnymi wskaźnikami ekonomicznymi, ze szczególnym uwzględnieniem ich wpływu na dynamikę gospodarczą i stabilność.

Metoda badawcza: Badanie wykorzystuje metodę badań ilościowych, opierając się na danych statystycznych w celu analizy korelacji między prawem imigracyjnym, a kluczowymi wskaźnikami ekonomicznymi. Poprzez ocenę PKB *per capita*, wskaźników ubóstwa oraz poziomu bezrobocia, badanie identyfikuje skutki regulacji imigracyjnych na gospodarkę Stanów Zjednoczonych.

Wyniki: Wyniki badań wskazują, iż polityka ograniczająca liczbę imigrantów przyczynia się pozytywnie do wzrostu gospodarczego poprzez zapewnienie stałego napływu wykwalifikowanej siły roboczej, co zwiększa produktywność i innowacyjność. Regulacje te wspierają wzrost PKB *per capita*, co odgrywa kluczową rolę w redukcji poziomu ubóstwa i bezrobocia. Imigranci stymulują także rozwój sektora zaawansowanych technologii, ponieważ wielu z nich posiada odpowiednie kwalifikacje i wykształcenie, które odpowiadają na potrzeby rynku pracy. Dodatkowo, zakładanie nowych firm przez imigrantów wspiera przedsiębiorczość, co prowadzi do tworzenia nowych miejsc pracy i wzrostu dynamiki gospodarczej. Podsumowując, artykuł uzasadnia, że starannie zarządzana polityka imigracyjna jest kluczowa dla utrzymania stabilności gospodarczej Stanów Zjednoczonych. Poprzez równoważenie potrzeb rynku pracy z aspektami społecznymi, regulacje te sprzyjają dobrobytowi jednostek oraz rozwojowi społeczeństwa amerykańskiego, podkreślając znaczenie ukierunkowanych strategii imigracyjnych dla konkurencyjności gospodarczej.

Słowa kluczowe: polityka imigracyjna, wskaźniki bezrobocia, dynamika płac

Cite as:

Balza B. (2025). 'Exploring the Impact of Immigration Law on Economic Growth: Lessons from the US'. *Mysł Ekonomiczna i Polityczna* 1(84), 160–175 DOI: 10.26399/meip.1(84).2025.05/b.balza

Cytuj jako:

Balza B., *Analiza wpływu prawa imigracyjnego na wzrost gospodarczy: wnioski ze Stanów Zjednoczonych*, „Mysł Ekonomiczna i Polityczna” 2025, nr 1(84), s. 160–175 DOI: 10.26399/meip.1(84).2025.05/b.balza

THE EFFECT OF THE ISRAEL–HAMAS WAR ON STOCK RETURNS: AN EVENT STUDY APPROACH

DOI: 10.26399/meip.1(84).2025.06/d.nasratshoeva

INTRODUCTION

Before the commencement of the Israel–HAMAS war, the world economy was already facing many difficulties due to the Russia–Ukraine war, including an increase in food prices – mainly stemming from interrupted grain exports from Ukraine – and an increase in petroleum prices caused by high demand and restricted oil supply.

Tension between Jews and Palestinian Arabs increased when the Balfour Declaration was issued in 1917 to establish a ‘national home’ for Jews in Palestine. Since *Al Nakba*, the ethnic cleansing in 1948, which involved hundreds of thousands of Palestinians being forced to flee their homes, there have been persistent conflicts and strains in the area. Ultimately, HAMAS’s attack on Israel on 7 October 2023, prompted a military response from the Israeli Defense Forces (IDF), leading to an invasion of the Gaza Strip. The shock attack launched on Israel raised fears of a conflict escalating and the disruption of oil and gas exports, as the fighting region contains a large portion of the world’s petroleum resources. In 2022, about 56% of the world’s known oil reserves were located in the Middle East (Statista Research Department, 2024a). Prices were pushed up by 10%, reaching \$93 a barrel; however, they returned to a level lower than at the beginning of the war as early as November.

As a result of growing globalisation, events like wars, conflicts, economic downturns, and environmental emergencies impact financial markets globally and regionally. The main objective of this research is to investigate the impact of the ongoing war between Israel and HAMAS on prices of commodities like oil, using the event study methodology.

* Kozminski University in Warsaw (Poland), e-mail: dinara.xv@gmail.com, ORCID: 0009-0001-9927-2633.

Does the event – the Israel–HAMAS war that occurred in the Middle East – have an impact on the returns of oil corporations? This is the primary research question. The main hypothesis states that the Israel–HAMAS war significantly impacts the behaviour of oil-related companies' stock returns.

Daily data from January 2022 to December 2023 – the period before and during the war – are included in the report to calculate the abnormal returns for the largest publicly traded oil-related companies on the NYSE using the *average return model*. This study adds to the body of literature by examining a topic that has not yet been widely researched. To the best of the author's knowledge, it is one of the earliest to analyse the effect of the war between Israel and Palestine on the New York Stock Exchange using ESM. This research is intended as a noteworthy preliminary investigation into the impact of the discussed war on stock indices.

Despite every effort to select events carefully, wars are ongoing processes, which makes it more challenging to identify relevant ones beyond the start and end dates of the conflict; therefore, this can be considered a limitation, as noted by Gordon and Recio (2019). Moreover, the conflict discussed in this paper is still ongoing at the time of writing, which excludes the possibility of including the end date in the analysis.

The rest of the paper includes a Literature Review in section 1, which discusses the effect of conflicts and wars on commodity markets like oil by reviewing the existing financial literature. The methodology description in the second section explains the choice of data, the event study methodology, and the average return model. Moreover, it provides a table of the most significant events that are crucial for determining the war's impact. The results are presented in the third section. Finally, the fourth section concludes the paper and provides policy implications as well as suggestions for future research.

LITERATURE REVIEW

Military hostilities have far-reaching consequences that extend beyond physical combat. They also cause substantial negative impacts on human resources and physical assets, as well as severe financial consequences. This literature review aims to analyse the actual impact of wars, conflicts, and attacks on stock market returns by reviewing previous studies that used a similar approach.

Event study: theoretical foundations

In the late 1960s, the event study methodology was introduced by Fama, Fisher, Jensen, and Roll (1969), as well as Ball and Brown (1968). The paper by Fama *et al.* (1969) is

a classic event study, in which the authors found that, one year after a stock split, returns that had experienced a dividend ‘increase’ returned to their normal state. In the case of a dividend ‘decrease’, the residuals rose a few months before the stock split and then dropped a few months afterward. Furthermore, it was suggested that before the end of the split month – or more likely, immediately following the announcement date – the share price fully reflects the impact of the market’s assessment of the information from the split. The study’s findings therefore provided strong evidence of an ‘efficient’ stock market, which implies a quick reaction of stock prices to new information. Fama (1970) elaborated further in his work discussing the theory of the Efficient Market Hypothesis (EMH), distinguishing three subsections: the weak form, which is based on historical prices; the semi-strong form, assuming that prices and returns adapt to publicly available information (such as the stock split mentioned above); and the strong form, where a group of investors has access to information that the rest of the market does not.

Ball and Brown’s (1968) research, which coincided with that of Fama *et al.* (1969), found that the degree to which a stock’s actual return deviates from expectations shows how much new information has affected its value. The absolute value by which a stock’s return deviates from its expected monthly return indicates the informational content related to that stock.

It has become common practice to use the event study methodology to measure how much a security’s price reacts to announcements or events (Binder, 1998). Binder (1998) reviews the measurement and statistical analysis of abnormal returns using the market model, as well as the use of dummy variables in a regression framework. In his work, he concludes that cross-sectional dependence is a minor issue if the securities are chosen randomly and market model abnormal returns are used. However, in this paper, the stock selection is not random, and the model of abnormal returns used is different – specifically, the average return (mean-adjusted) model.

Additionally, Binder (1998) found that when the event date is unknown, it is more difficult for the event study methodology to detect abnormal returns. In contrast, in the analyses in this paper, the event dates were carefully chosen and will be presented in the methodology section. The author emphasises the importance of identifying the event date, along with MacKinlay (1997), who outlines in his paper the ‘general flow’ of event study analyses, as there is no strict procedure in this regard.

Behaviour of market returns in times of global uncertainty

To investigate the response of the capital market – particularly the commodity market, such as oil – to wars, military conflicts, disasters, and terrorist attacks, several papers were analysed.

In comparison to the past, capital markets can now recover from adverse events more quickly. For instance, Chen and Siems (2004) found that 27 out of 33 global stock markets in their sample, in the context of the 11 September 2001 terrorist attacks, recovered to their pre-event levels within 60 days. The authors believe this was due to the 4-day pause in trading, which allowed investors more time to absorb the information.

Another event discussed by Chen and Siems (2004) is Iraq's military attack on Kuwait, which resulted in negative cumulative abnormal returns (CAR) for 11 days and negative abnormal returns (AR) for 17 out of 18 markets sampled. For 40 days, global capital market stock prices remained below the pre-event level. The US market recovered more quickly than Europe's. This could be due to Europe's closer proximity to the conflict area and greater dependence on oil imports, or possibly the prompt action of US policymakers.

Guidolin and Ferrara (2010) conclude that the US market's reaction to disputes is more often positive than negative, compared to other country-specific stock market indices. The event study methodology they used involved the market model to estimate abnormal returns and aggregate these returns to calculate cumulative impacts. Their study investigated 101 conflicts over the period 1974–2004 and found that inter-state conflicts had a more significant impact on global markets than intra-state conflicts, due to their multi-country macroeconomic implications and more clearly defined conflict resolution paths. Moreover, they found that Middle Eastern events affected commodity prices, especially oil futures. Interestingly, prices increased before the conflicts actually took place and tended to decline once the conflicts started.

Ghanem and Rosvall (2014) discuss the impact of two major world events (MWE) on stock market prices: the airplane attack on the North Tower of the New York World Trade Center (11 September 2001), which led to 94% of the stock market's notable negative abnormal returns, and the 2007–2008 financial crisis, which led to a 50% fall in the S&P 500 Index. The study tests the hypothesis using t-tests based on daily abnormal returns, applying a mean-adjusted returns approach. The event window is 5 days (3 days before and 1 day after the event), and the estimation window is 10 days before the event. The study found that 'MWE in the globally integrated world economy in some extent does have a significant impact on stock market prices' and might lead to a spillover effect.

A study by Ji and Guo (2014) examines the impact of the 2011 Libyan war on the commodity market and the role of the Internet as a source of information influencing market participants and the consequent oil prices. The authors found that there was a 90% cut in oil production and a 20% increase in Brent prices. Moreover, it was evident to them that there was no concern either before or after the war, but only for a limited period during the conflict.

Gordon and Recio (2019) observe the short-term impact of specific events during the 2014 Russian-Ukrainian war that were reported in newspapers such as *The Wall Street Journal* and *Financial Times*, and how they affected oil prices. Surprisingly, the major events chosen for this particular paper had only a minimal effect. Nevertheless, the early stages of the conflict greatly impacted the European market, likely due to Europe's proximity to the conflict zone. Meanwhile, price-influencing events in the US market occurred before the 'Minsk Protocol', the truce signed on 5 September, possibly reflecting the indirect effects of the war through the US-EU-Russia relationship and sanctions imposed as a result of the conflict.

Amelya (2022) conducted an event study for 7 countries and 29 companies to analyse how Russia's invasion of Ukraine in 2022 affected oil and gas stocks. The abnormal returns before and after the invasion did not significantly differ. The reason for the insignificant abnormal average return (AAR) could be the leaked information regarding Russia's occupation of the Ukrainian border prior to the official invasion. Investors, presumably, anticipated the event and used that knowledge to generate abnormal returns.

An event study was one of several methods used by Wang *et al.* (2023) to examine how the wars in Iraq, Libya, and between Russia and Ukraine affected financial assets. According to the authors, the Shanghai Composite Index performed more steadily compared to the other selected financial assets – the S&P 500 Index, WTI oil price, and LBMA gold price. The CAR during the onset of the wars for the Shanghai Composite Index was insignificant, indicating centralised control that dampens external effects. Investors in China were not overly alarmed by the wars due to the government's neutral position and the country's geographical distance. The CAR was significant for the other investment instruments, leading the authors to conclude that such assets become unstable during war periods.

Obi, Waweru, and Nyangu (2023) examine how two sample groups – African economies and G7 countries – were impacted by the Russian-Ukrainian war that began in 2022. The event study methodology and an Exponential Generalised Autoregressive Conditional Heteroskedasticity (EGARCH) model were applied. The pre-event abnormal returns suggest that the invasion was highly anticipated, as Russian troops had begun gathering near Ukraine's eastern border. The results show greater AR and more significant pre-event losses for the G7 countries, raising concerns about their capacity to respond promptly to breaking news. Unexpectedly, African markets showed no significant post-event AR, implying that market efficiency was better reflected in the behaviour of African stock markets. Regarding the commodity market, CAR in both the pre- and post-event periods was positive. Food and energy costs increased due to the spike in commodity prices, particularly affecting sub-Saharan Africa, which relies heavily on imports.

Altemur, Eren, and Karaca (2024) assess the effect of the Israel–HAMAS conflict on the stock market indices of several nations in the region close to the conflict area, over a 15-day period (7 days before and after 7 October). They show that it had a statistically significant impact at the 10% level, with negative CAR. Additionally, the authors argue that the semi-strong form does not ensure the effective functioning of the market.

The Economist (2024) compared the price change during the Israel–HAMAS war and the Yom Kippur War, or the Fourth Arab-Israel War. The latter led to a fourfold increase in oil prices in 1973, whereas the current conflict did not cause oil prices to increase as dramatically; for most of 2023, they remained within the \$75–85 per barrel range. One of the reasons is that 50 years ago, the Middle East accounted for 37% of global oil production, whereas in 2024, it is 29%. It is no longer the centre of the world's oil production. On the other hand, production in non-OPEC countries is increasing, while OPEC+ has introduced voluntary cuts to help maintain market stability.

To conclude, it is evident that wars and conflicts influence commodity prices. The effect can occur before the event if information is leaked, or immediately after the conflict begins. However, the impact is mostly short-lived; prices tend to return to their initial levels quickly. Moreover, geographical location plays a major role – the closer countries are to the conflict area, the more impact they experience, while those further away are less affected.

METHODOLOGY

Data description

This study employs a quantitative approach based on secondary data. Its main assumption is the EMH, the principal concept of which is that, given market efficiency, stock prices will reflect all relevant and accessible information. The historical performance of stocks is analysed using the average return model. Despite being simpler than the market model, the results tend to be fairly similar.

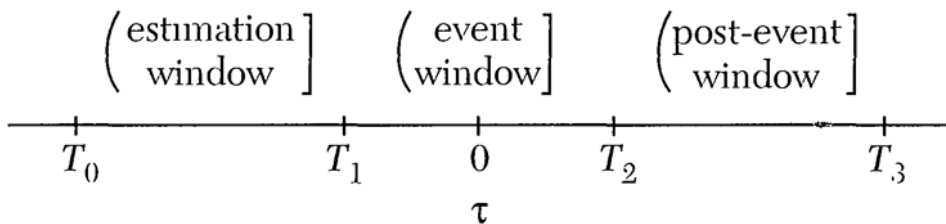
The dataset consists of daily stock returns for 10 oil-related corporations over two full years: 2022 and 2023. The practice of using daily data has become increasingly common, as it provides a larger sample, improves the understanding of the effect of specific events, and increases the accuracy of the analysis.

Event study methodology

Event dates

The event study methodology used in this paper is an analytical tool designed to examine the behaviour of security prices in response to various news or events. The primary step is identifying the key event and the time frame around that event date. A visual representation of the timeline is provided below (Fig. 1).

Figure 1.
Event study timeline



Source: MacKinlay (1997).

MacKinlay (1997) emphasises that the estimation window – the period for calculating normal returns prior to the event – should not overlap with the event window, which is the period surrounding the event. The purpose of this separation is to ensure that abnormal returns caused by the event do not influence the estimation of normal returns. Therefore, the estimation window in this study spans 440 days, covering the period from $= -440$ to $= -4$.

Following typical practice for events such as wars, the date that marks the beginning of the conflict is taken as the event date. In the context of this analysis, that is 7 October 2023, the date of Hamas's attack on Israel. This is denoted as $t=0$. There is no single best method for selecting the measurement period length; however, to assess how quickly and effectively the market absorbed the news, a longer event window is analysed. It spans the period before and after the event date, long enough to obtain statistically significant results, but not too long so as to avoid including irrelevant data (Laubscher, 2001). This also helps determine whether the event has a short- or long-term effect.

Considering the date of the attack as the event date, the main event window is 5 days: 2 days before the event and 2 days after, covering the range from $= -2$ to $= +2$. For the purpose of a robustness check, a shorter 3-day event window as well as a longer 7-day event window is applied.

The time interval between $T_2 = +3$ and $T_3 = +59$ is the post-event period. Furthermore, the most important and relevant dates, since the beginning of the war, are collected and presented in the table below.

Table 1.
Israel-HAMAS war event dates

Event date	Event Description	Source
07.10.2023	HAMAS attacked Israel.	Samuel, 2023
17.10.2023	Israeli airstrikes on southern Gaza. An explosion at a hospital in Gaza City causes heavy casualties and triggers outrage in the Arab world.	<i>Reuters</i> , 2023
18.10.2023	US President Joe Biden visits the Middle East to show support for Israel.	<i>Reuters</i> , 2023
27.10.2023	Invasion of the Gaza Strip.	<i>Reuters</i> , 2023
28.10.2023	Prime Minister Netanyahu announces a 'new phase' in the war on Hamas: increased air attacks and larger, sustained ground operations	Hutchinson, 2023
21.11.2023	Agreement on a four-day pause in fighting was announced by Israel and Hamas	<i>Reuters</i> , 2023
25.12.2023	Egypt has proposed a three-phase plan to end the war between Israel and Hamas.	Joseph, 2023
06.12.2023	Attack by Israeli forces on northern and southern Gaza in the 'most intense day of fighting since the war with Hamas began'.	Borger and Beaumont, 2023
13.12.2023	India voted at the UN in favour of a resolution for an immediate humanitarian ceasefire in Gaza	<i>The Economic Times</i> , 2023

Source: Author's research.

Once the event has been identified, selection criteria need to be ascertained. The requirements were for the chosen companies to be in the oil-related industry and publicly traded on the New York Stock Exchange. The sample will be described in detail in the next section.

Sample

Given that the dataset is composed of panel data structures, a panel model was chosen. As the focus is on the New York Stock Exchange, the dataset consists of the daily closing

prices of its ten companies for a period of 2 years, from 4 January 2022 to 29 December 2023. The stock prices are available from Monday to Friday; therefore, the returns are calculated for 500 trading days.

The New York Stock Exchange (NYSE) is a publicly traded company and the largest stock exchange in the world, holding 70% of the world's largest corporations and over 80% of the S&P 500 – an index that tracks the performance of the 500 largest US companies (Corporate Finance Institute, n.d.; Trenina, 2023).

There are over one hundred oil-related trading companies listed on the NYSE; however, for the purposes of this paper, the largest publicly traded oil and gas companies in the world were chosen: Chevron Corporation, ConocoPhillips Company, BP p.l.c., Equinor ASA, ExxonMobil Corporation, Marathon Petroleum Corporation, Occidental Petroleum Corporation, Phillips 66 Company, TotalEnergies SE, and Valero Energy Corporation (Yahoo Finance, n.d.).

Chevron Corporation was founded in 1879 and has developed into one of the largest producers of renewable fuels. The company's activities include natural gas and crude oil production, transportation, refining, marketing, and distribution (Bloomberg, 2024). Over the course of 10 years, the corporation's revenue fluctuated dramatically, frequently reflecting changes in the global oil market (Statista Research Department, 2024b). The revenue for the year 2023 was 196.91 billion US dollars, representing a 16.46% decline from 235.72 billion US dollars in 2022 (Statista Research Department, 2024b). Moreover, Chevron ranked second based on market capitalisation, with 212.87 billion US dollars (Statista Research Department, 2023b).

ConocoPhillips Company was founded in 2002 as a result of the merger between Conoco and Phillips Petroleum. It was fully engaged in every stage of the oil and gas value chain until 2012, when the 'downstream' sector – refining and marketing – became the responsibility of Phillips 66, and the 'upstream' sector – exploration and production of natural gas and crude oil – remained the main activity of ConocoPhillips (Ashburn, 2024). The company produced a total of 711 million barrels of crude oil per day in 2022 and reached 78.5 billion US dollars in revenue (Statista Research Department, 2023a). With a market capitalisation of 104.53 billion US dollars in 2023, it ranked third in the industry (Statista Research Department, 2023b).

BP p.l.c. is a British company whose securities are listed on both the London Stock Exchange and the New York Stock Exchange, where they are traded as ADSs (American Depositary Shares). Each ADS corresponds to six ordinary shares (BP p.l.c., n.d.). In 2023, the company's total revenue was 210.13 billion US dollars, representing a 12.95% decrease compared to the previous year (CNN, n.d.).

Equinor ASA, a Norwegian company founded in 1972, was known as STATOIL until 2018 (Equinor ASA, n.d.). Listed on both the New York Stock Exchange and the Oslo Stock Exchange, the corporation handles both upstream and downstream

activities. Its revenue for 2023 was 1,129.433 billion US dollars, compared to 1,433.517 billion US dollars in 2022 (*The Wall Street Journal*, n.d.-a).

Exxon and Mobil came together to establish Exxon Mobil Corporation in 1999. Currently, the company is one of the largest crude oil and natural gas explorers and producers worldwide. Based on a market capitalisation of 309.75 billion US dollars, it ranks first in the United States (Statista Research Department, 2023b). According to Yahoo Finance, the revenue amounted to 344.6 billion US dollars, a decrease of 14% from 2022 (Simply Wall St, 2024).

Marathon Petroleum is a downstream company in the energy sector, founded in 1887. Its market capitalisation as of 2023 was 42.69 billion US dollars, placing it in 8th position in the ranking, right after Phillips 66 (Statista Research Department, 2023-b). In 2023, the company's sales reached 148.458 billion US dollars, whereas in 2022, they were 177.411 billion US dollars (*The Wall Street Journal*, n.d.-b).

Founded in 1920, Occidental Petroleum ranked 10th among the top ten oil and gas companies based on its market capitalisation of 39.43 billion US dollars (Statista Research Department, 2023-b). It explores hydrocarbons in the Middle East as well as the United States (OXY, n.d.). In 2023, the revenue was 28.331 billion US dollars, showing an almost 22% decline compared to the previous year (*The Wall Street Journal*, n.d.-c).

As mentioned earlier, Phillips 66 is a company involved in the refining, conveyance, storage, and marketing of petroleum products and natural gas. Its revenue for the year 2023 amounted to 147.262 billion US dollars, compared to 170.118 billion US dollars in the previous year (*The Wall Street Journal*, n.d.-d).

French company TotalEnergies SE has been engaged in the extraction and promotion of petroleum and energy for 100 years, since 1924. According to *The Wall Street Journal*, its revenue in 2023 totalled 202.518 billion US dollars (n.d.-e).

Lastly, founded in 1980, Valero Energy Corporation today has the capacity to process 3.2 million barrels of crude oil per day (Valero, n.d.). Statista reports 144.8 billion US dollars in revenue for the year 2023, which is once again a decrease compared to 2022 (2024c).

All the data – the closing prices for the oil stock companies – were taken from the Polish website Stooq.

Average Returns Model

The average return model is the selected approach for calculating the abnormal returns which are the difference between the actual returns and the average returns, described as follows:

$$AR_{it} = R_{it} - \bar{R}_i \quad (1)$$

Where is the abnormal return of stock i in period t , is the actual return of stock i in period t , and is the average return of stock i . In many papers, is replaced in the equation with, which is the expected or normal return. However, since the main focus of this paper is the abnormal return, it was decided to proceed with the average return.

In this model, the average return is equal to the mean return:

$$\overline{R}_i = \mu_i \quad (2)$$

Therefore, the abnormal return is calculated as follows:

$$AR_{it} = R_{it} - \mu_i \quad (3)$$

Afterwards, the following formula was used to calculate the actual returns:

$$R_{it} = \frac{P_{it} - P_{it-1}}{P_{it}} \quad (4)$$

Where is the actual return, is the closing price of a stock in period t and is the closing price in the previous period.

The advantage of this model lies in its suitability for the paper, which as previously mentioned, focuses on the historical performance of stocks.

The cumulative abnormal returns (CAR) represent the sum of abnormal returns, used to calculate the impact of the war on stock values. Pre-event and post-event information is included to account for information leaks that occasionally occur prior to announcements or due to the expectation that an event may take place. The CAR formula for the event windows is as follows:

$$CAR_{i,t_1,t_2} = \sum_{t=t_1}^{t_2} AR_{i,t} \quad (5)$$

Prior to conducting the event study, a unit root test is performed to assess the stationarity of the stock returns. The following test types are used: Common root – Levin, Lin, Chu; Common root – Breitung; Individual root – Im, Pesaran, Shin; Individual root – Fisher-ADF; and Individual root – Fisher-PP. A normality test is applied to determine whether the data follow a normal distribution. Moreover, to examine the behaviour of returns over time, graphs for all companies are plotted.

Validity and reliability

To ensure the validity and reliability of the results, a regression is conducted using only one date – the beginning of the war. Later, more dates are included for comparison and, in some cases, excluded to avoid the influence of less significant events undermining the effect of the most critical ones.

7 October fell on a Saturday, meaning no stock prices were available for that date due to the absence of trading activity at weekends. Therefore, to enhance the reliability of the results, the event window is structured around the event date. Expanding the window helps to capture any delayed market responses or anticipated effects.

Limitations

The implementation of the EMH assumption has been challenged by a significant and growing body of research. According to Ball (2009), one of its key shortcomings is the concept of market efficiency itself. Under real-world conditions – especially during periods of market stress – these assumptions may not be accurate or applicable. Additionally, both experimental psychology and financial market evidence suggest that investors often overreact or underreact to new information. This contradicts Fama's efficient market theory, which relies on rational and efficient pricing. In short, a key limitation of EMH is its overly simplified view of the market.

Another constraint lies in the event selection process, particularly in identifying relevant dates during an ongoing conflict. As the dynamics evolve, it becomes increasingly difficult to isolate impactful events, since what is significant today may be overshadowed tomorrow.

An additional limitation is the challenge of isolating the effect of one event from others. Factors beyond the specific conflict under investigation – such as global economic conditions or political developments – may influence price movements. As a result, linking observed changes exclusively to the target event remains difficult.

RESULTS

Diagnostic checks

The panel unit root test

The results of the first-generation panel unit root test in levels for the stock returns over two years are reported in Table 2. The six models are tested under three specification types: none, individual intercept, and individual intercept and trend. The null hypothesis for all the tests is the non-stationarity of returns (i.e., the presence of a unit root), and the alternative is stationarity, which indicates no unit root. The findings show that the variable is stationary in levels for all the tests, as the p-values are significant at the 1% level. Nevertheless, given the strong assumption of cross-sectional independence in the first-generation unit root tests, the outcomes require careful consideration, as they may be biased.

Table 2.
First-generation unit root test results in levels

Model	LLC	Breitung	IPS	ADF	PP
None	-32.29***	-	-	-28.29***	-41.63***
Individual intercept	-29.63***	-	-31.51***	-27.53***	-40.15***
Individual intercept and trend	-42.59***	-14.88***	-32.62***	-27.60***	-46.72***

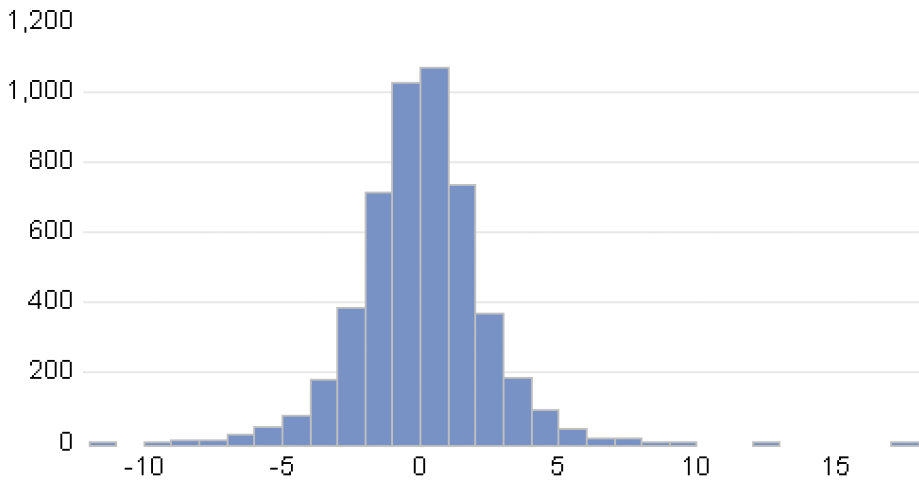
Note: *** – indicates significance at the 1% level. The Breitung test with ‘none’ and ‘individual intercept’ specifications and the IPS test with ‘none’ are not available in EViews software.

Source: Author’s computations.

Normality test

As presented in Figure 2, stock values do not follow a normal distribution. Even though, at first glance, they may appear to form a bell-shaped curve, upon closer examination, outliers can be identified.

Figure 2.
Normal probability plot



Source: Author’s computations.

Historical return plotting / Return performance over time

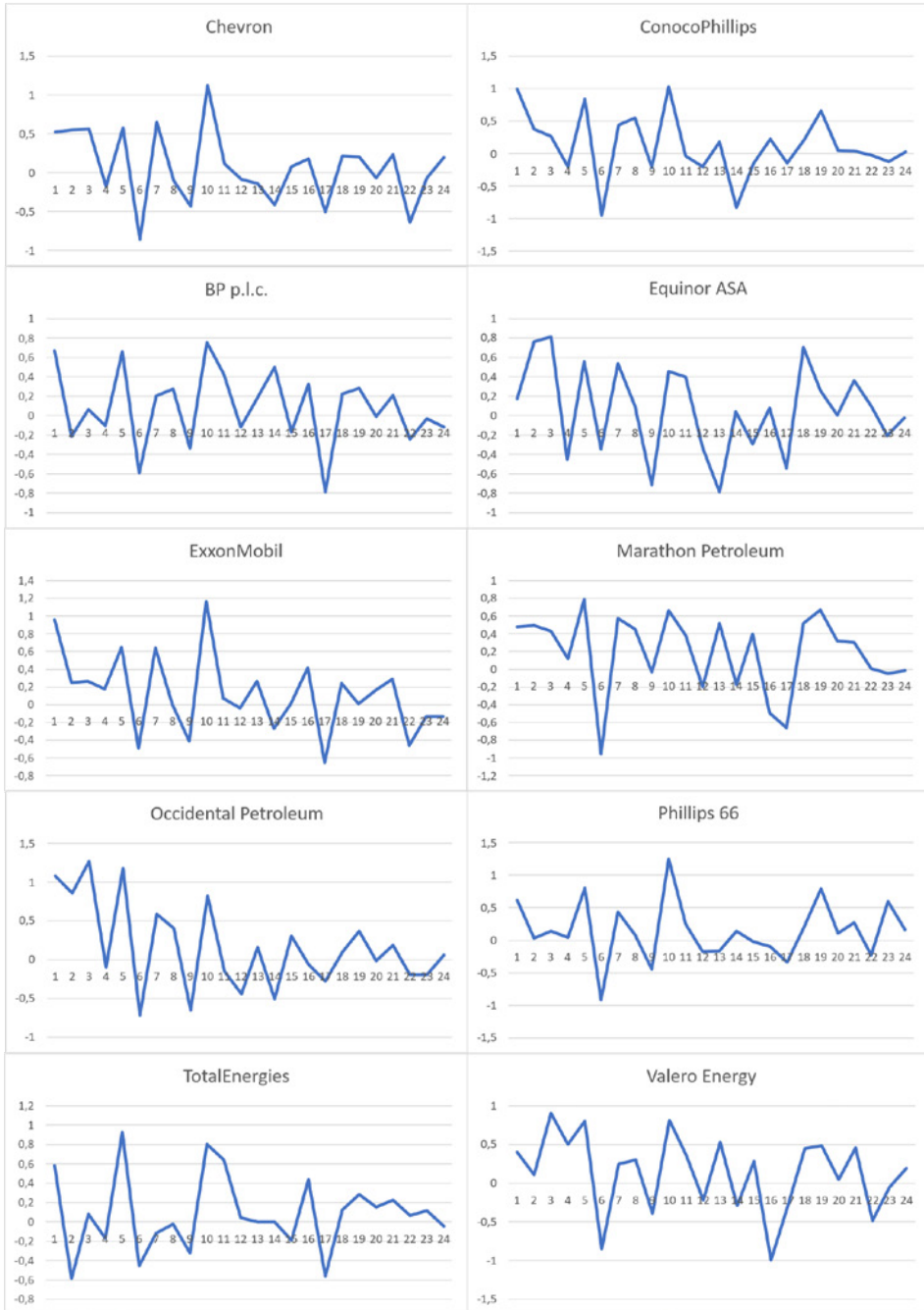
Additionally, monthly averages were calculated from daily data to enhance the visual clarity of Figure 3, which presents time series plots of returns for 10 companies over time. The data are not stable and fluctuate across different periods. Occidental Petroleum recorded the highest maximum across all the plots in March 2022, achieving 1.27%, whereas the lowest minimum of -0.58% belongs to TotalEnergies in February 2022. Moreover, when comparing September and October 2023, it is evident that returns from the month before the war were positive for all the companies, while the averages from October are reduced and mostly negative. In November, returns rose for some and declined further for others (see Table 3).

Table 3.
Maximum and minimum points of the plots and monthly returns for September, October, and November

Company	Maximum	Minimum	September	October	November
Chevron	1.12	-0.86	0.23	-0.64	-0.06
ConocoPhillips	1.03	-0.95	0.04	-0.02	-0.12
BP p.l.c.	0.75	-0.78	0.21	-0.24	-0.03
Equinor ASA	0.81	-0.79	0.36	0.10	-0.20
Exxon Mobil	1.60	-0.65	0.29	-0.46	-0.13
Marathon Petroleum	0.79	-0.95	0.3	0.01	-0.05
Occidental Petroleum	1.27	-0.71	0.18	-0.20	-0.20
Phillips 66	1.25	-0.91	0.27	-0.22	0.60
TotalEnergies	0.92	-0.58	0.23	0.06	0.11
Valero Energy	0.90	-1.00	0.46	-0.48	-0.05

Source: Author's computations.

Figure 3.
Time series graphs of plotted monthly returns over a 2-year time period



Source: Author's computations.

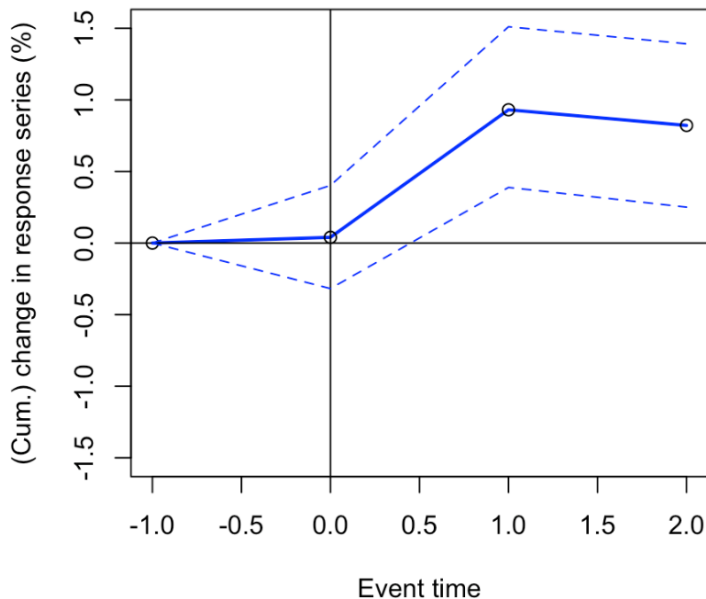
Analysis of stock returns performance

Further econometric analyses are conducted using the ‘eventstudy’ package in RStudio. To visualise the cumulative impact of the event over the designated timeframe, the sum of returns over the event window is accumulated using the software.

There is no strict procedure for conducting an event study, and as the reviewed literature reveals, researchers use various approaches, which suggests that it is rather intuitive. Consequently, the selection of the optimal event window is subjective. As the key event occurred on a Saturday, which is not a trading day, a five-day event window was chosen to observe the response, since the market reacted only on Monday.

Even though neither Israel nor Palestine are significant oil producers, the main cause of the increase in oil prices was investors’ fear that the conflict might lead to oil sanctions or disruptions in the Middle East region’s supply. Figure 4 presents the cumulative abnormal returns trend, showing that on the day after the event, there was a significant rise. Intriguingly, the upward trajectory is not maintained; a reversal is observed starting the following day, with a decline in CAR.

Figure 4.
Response visualisation of cumulative abnormal returns:
9 event dates considered, 5-day window



Source: Author-generated graph.

In defining the bounds of the CAR analysis for the pre- and post-event periods, the study employs three quantiles – 2.5%, 50%, and 97.5% – to represent the lower, mean, and upper ranges, respectively. The market’s significant bullish reaction is reflected in period 1, extending from the lower boundary of 0.41 to the upper boundary of 1.46. In the second period, the boundaries decrease, indicating that the early positive effect is slowing down. Consequently, there is a small reduction in the mean compared to period 1 (see Table 4).

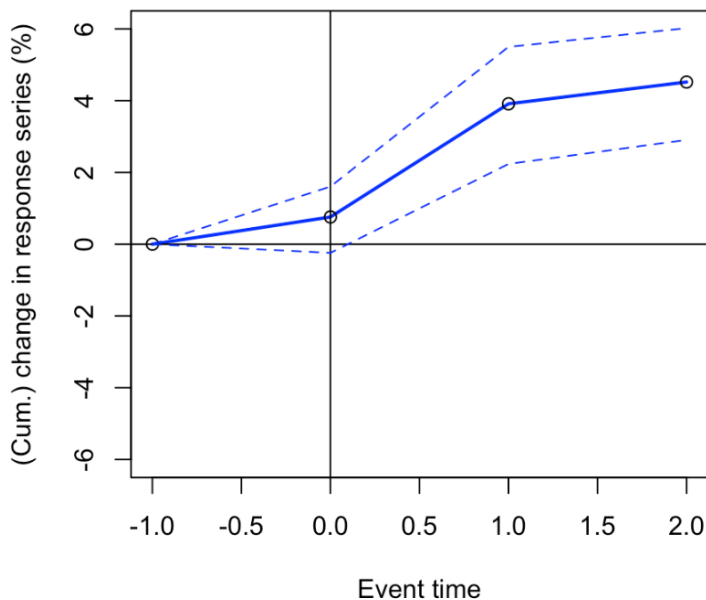
Table 4.
Lower bound, mean, and upper bound for three quantiles
using 9 event dates, 5-day event window

	2.5%	50% (Mean)	97.5%
-2	0.0000000	0.00000000	0.0000000
-1	-0.3481793	0.04004685	0.3489815
1	0.4057764	0.93077860	1.4573546
2	0.2922092	0.82151225	1.3983867

Source: Author-generated computations.

Figure 5, which uses 7 October as the single event date, shows the same upward trend as Figure 1, although the boundaries and the mean are higher. On day 1 after the event, the lower boundary was at 2.18, the upper at 5.55, and the mean at 3.91 (see Table 5). The trend on day 2 after the event, in contrast to the downward trajectory seen in Figure 1, shows an upward, but less sharp, trend.

Figure 5.
 Response visualisation of cumulative abnormal returns:
 1 date considered (7 October), 5-day window



Source: Author-generated graph.

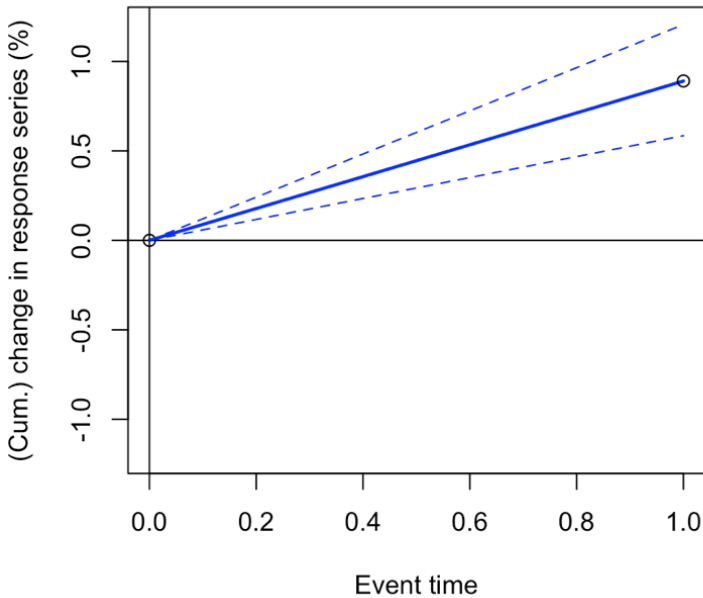
Table 5.
 Lower bound, mean, and upper bound for three quantiles
 using 1 date (7 October), 5-day event window

	2.5%	50% (Mean)	97.5%
-2	0.0000000	0.0000000	0.0000000
-1	-0.2187452	0.7575904	1.660530
1	2.1773253	3.9116201	5.547126
2	2.9993203	4.5184329	5.977897

Source: Author-generated computations.

For the purpose of conducting a robustness check, a three-day event window is also applied. The trend in Figure 6 for all the event dates exhibits an increasing pattern, pointing to a positive and rising trend in CAR across the time period, with a mean value of 0.89, a lower range of 0.62, and an upper range of 1.20, as presented in Table 6. It highlights a noteworthy reaction from the market following the occurrence of the event. Nevertheless, given that two out of three days in the window fall on the weekend, the reliability of the results is in doubt.

Figure 6.
Response visualisation of cumulative abnormal returns:
9 event dates considered, 3-day window



Source: Author-generated graph.

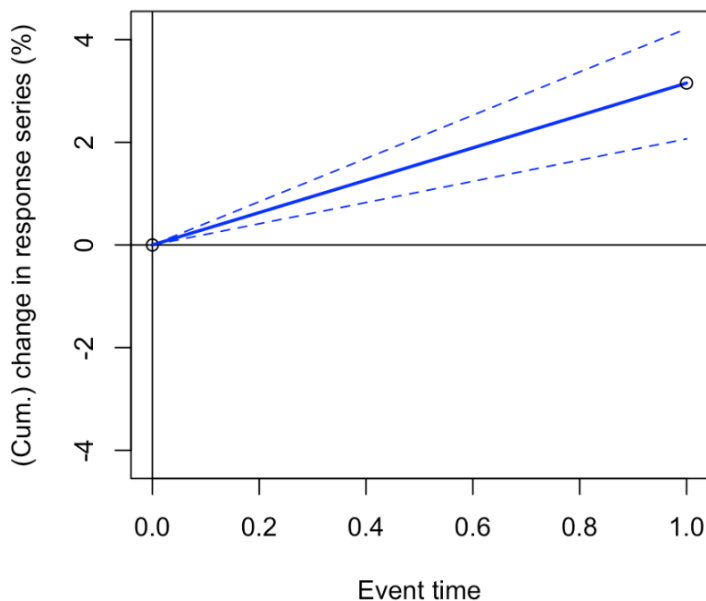
Table 6.
 Lower bound, mean, and upper bound for three quantiles
 using 9 event dates, 3-day event window

	2.5%	50% (Mean)	97.5%
-1	0.000000	0.000000	0.000000
1	0.616422	0.8907318	1.19975

Source: Author-generated computations.

The main difference for the 3-day event window using only one date is the bounds and the mean, which are higher in comparison to the 3-day event window for all dates. Moreover, the trend of the CAR is increasing and has positive confidence intervals.

Figure 7.
 Response visualisation of cumulative abnormal returns:
 1 date considered (7 October), 3-day window



Source: Author-generated graph.

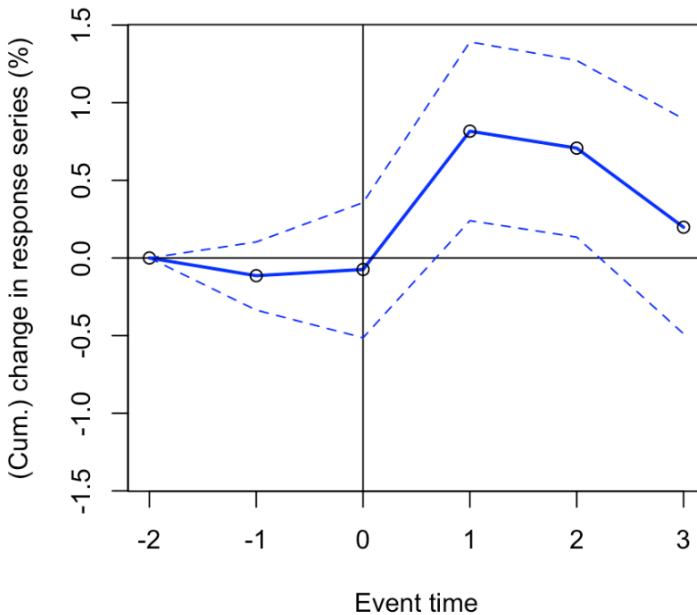
Table 7.
Lower bound, mean, and upper bound for three quantiles
using 1 date (7 October), 3-day event window

	2.5%	50% (Mean)	97.5%
-1	0.00000	0.00000	0.000000
1	2.07926	3.15403	4.243936

Source: Author-generated computations.

Once more, to enhance the robustness of the analysis, a 7-day event window is analysed. Different patterns are observed in the trend across the periods. In Figure 8 during the first post-event date, the trend exhibits an ascending trajectory with confidence intervals of 0.24 (lower bound), 1.40 (upper bound), and 0.82 (mean), as presented in Table 8. However, the upward trend does not continue the following day, as the intervals decrease. By the third day, the trend shows a significant downturn. Nevertheless, the lower interval is negative and, therefore, does not allow the conclusions to be considered fully reliable, making it harder to determine whether the effect is positive or negative.

Figure 8.
Response visualisation of cumulative abnormal returns:
9 event dates considered, 7-day window



Source: Author-generated graph.

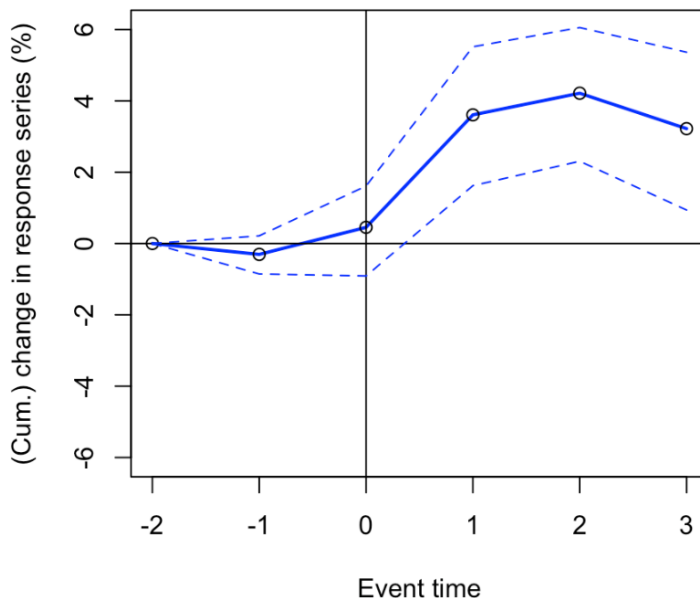
Table 8.
 Lower bound, mean, and upper bound for three quantiles
 using 9 event dates, 7-day event window

	2.5%	50% (Mean)	97.5%
-3	0.0000000	0.0000000	0.0000000
-2	-0.3357430	-0.1141320	0.1029598
-1	-0.5137509	-0.0740852	0.3565961
1	0.2403638	0.8166466	1.3912363
2	0.1342067	0.7073802	1.2719192
3	-0.4880967	0.1979265	0.8954904

Source: Author-generated computations.

Figure 9 shows that the third post-event date within the 7-day event window has both positive lower and upper confidence intervals, whereas Figure 8 exhibits a negative lower interval for the same date of the window.

Figure 9.
 Response visualisation of cumulative abnormal returns:
 1 date considered (7 October), 7-day window



Source: Author-generated graph.

The mean rose from 3.61 on the first post-event date to 4.21 on the second. However, by the next day, it fell further to 3.22. Noteworthy, 9 October was the day when oil prices increased to \$91 a barrel, up from slightly over \$80 (Somasekhar, 2023).

Table 9.
Lower bound, mean, and upper bound for three quantiles
using 1 date (7 October), 7-day event window

	2.5%	50% (Mean)	97.5%
-3	0.0000000	0.0000000	0.0000000
-2	-0.8542468	-0.3043464	0.216016
-1	-0.9089419	0.4532440	1.611232
1	1.6220782	3.6072737	5.515948
2	2.3074578	4.2140865	6.056406
3	0.9391643	3.2210869	5.364803

Source: Author-generated computations.

The preceding two graphs show a distinct decrease in cumulative abnormal returns on the third day following the occurrence of the key event. The downward trend implies that the initial increase in CAR brought on by the start of the war was temporary.

Prices are falling even though severe fighting is taking place in a region that is vital to the world's petroleum supply. The decline in energy markets can be explained by pre-war events and bearish sentiment. Some OPEC+ countries, including Saudi Arabia, have attempted to sustain prices by introducing voluntary cuts. Additionally, prices were decreasing due to concerns that China faced signs of supply shortages as a result of production cuts. Moreover, Israel produces little oil, while Gaza produces none; therefore, traders would be more concerned if major oil-producing nations like Saudi Arabia or Iraq became more directly involved in the conflict.

Another reason the pricing trend is not continuing upward is the US market's propensity for faster recovery from adverse events in the Middle East, due to its geographic isolation and lower reliance on foreign oil.

CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS

To conclude, the event study methodology applied to analyse the impact of the Israel–HAMAS war on the behaviour of oil-related companies' stock returns revealed interesting findings. The hypothesis suggested a significant impact; however, the effect was short-lived, even though the sudden jump in prices was quite substantial and increased uncertainty.

Numerous studies have already examined the impact of wars on the US market; however, this paper specifically investigates the impact of the war between Israel and Palestine on companies listed on the New York Stock Exchange. The stock returns are analysed for a period of two full calendar years using daily data. While the paper by Altemur, Eren and Karaca (2023) analyses the effect of the Israel–HAMAS war, its focus is on the stock markets of Middle Eastern countries. Nevertheless, the authors conclude that the war's impact on stock market indices was statistically significant. The 15-day observation period was reported to have a negative CAR. However, given the length of the window, it may have incorporated the effects of additional events occurring during that timeframe. The findings of this paper, in contrast, focus on several narrower windows. Cumulative abnormal returns show a growing tendency during the 3-day event timeframe. The data exhibit an increasing trajectory when a 5-day event window with a single event date is examined. On the other hand, the tendency starts to deteriorate on the second day after the key event when all event dates are taken into account within the same 5-day timeframe. When considering a 7-day event window, the pattern shows a rise during the first two days and a decline on the third day.

The literature aligns with the finding that the market recovers swiftly once the initial impact fades. Further investigation and analysis may be conducted to better understand the particular dynamics and long-term effects of such occurrences on the stock market. The chosen average return model is a relatively simple one; therefore, future studies could analyse the effect using more sophisticated models such as the market model. Addressing these limitations will help future research achieve a deeper and more comprehensive understanding.

Investors can use the findings to develop risk-management strategies that take into account how quickly geopolitical events might affect the price of oil stocks. They can more effectively time their entry and exit positions by gaining a better understanding of the temporal dynamics of market reactions.

To protect against price fluctuations, reduce dependence on oil, and spread risk, investors should diversify their portfolios across various asset types, industries, and geographical areas.

Moreover, these conclusions may assist policymakers in strengthening cooperation with international partners in risk assessment, crisis management, and emergency preparedness for geopolitical developments that cause disruptions in the oil and energy markets.

REFERENCES

- Altumur, N., Eren, B.S. and Karaca, S.S. (2024) 'The impact of the Hamas–Israel conflict on the stock market indices in the Middle East and Turkey: an event study analysis', *The Journal of Economics and Business Issues*, 4(1), pp. 77–85. Available at: <https://jebi-academic.org/index.php/jebi/issue/view/6/8> (Accessed: 13 March 2024).
- Amelya, R. (2022) 'The impact of Russia–Ukraine invasion on oil and gas stocks in 7 countries by using event study approach', *International Journal of Advanced Research in Economics and Finance*, 4(3), pp. 108–118. Available at: <https://digilib.itb.ac.id/assets/files/2023/MjAyMiBTyBQUCBSb29zIEFtZWx5YSAgIFsx-OTAxOTEzML0gLSBGdWxsIFRleHQucGRm.pdf> <https://myjms.mohe.gov.my/index.php/ijaref/article/view/19388> (Accessed: 29 March 2024).
- Ashburn, D. (2024), 'ConocoPhillips', in *Encyclopaedia Britannica*. Available at: <https://www.britannica.com/money/ConocoPhillips> (Accessed: 1 April 2024).
- Ball, R. (2009) 'The global financial crisis and the efficient market hypothesis: what have we learned?', *Journal of Applied Corporate Finance*, 21(4), pp. 8–16. Available at: <https://doi.org/10.1080/00014788.2011.569054> (Accessed: 14 April 2024).
- Ball, R. and Brown, P. (1968) 'An empirical evaluation of accounting income numbers', *Journal of Accounting Research*, 6, pp. 159–178. Available at: <https://www.wm.edu/offices/auxiliary/osher/course-info/classnotes/shaneaccountinginfoandresourcemarketsballandbrown.pdf> (Accessed: 10 January 2024).
- Binder, J.J. (1998) 'The event study methodology since 1969', *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 11(2), pp. 111–137. Available at: https://www.researchgate.net/publication/5157403_The_Event_Study_Methodology_Since_1969 (Accessed: 10 January 2024).
- Bloomberg (2024) 'Chevron Corp'. Available at: <https://www.bloomberg.com/profile/company/CVX:US> (Accessed: 1 April 2024).
- Borger, J. and Beaumont, P. (2023) 'Israel says fighting in Gaza is most intense since start of ground offensive', *The Guardian*, 5 December. Available at: <https://www.theguardian.com/world/2023/dec/05/israel-hamas-war-idf-civilian-impact-gaza-palestine> (Accessed: 11 January 2024).
- BP p.l.c. (n.d.) 'Share listing information'. Available at: <https://www.bp.com/en/global/corporate/investors/shareholder-and-dividend-information/share-listing-information.html> (Accessed: 1 April 2024).
- Chen, A.H. and Siems, T.F. (2004) 'The effect of terrorism on global capital markets', *European Journal of Political Economy*, 20(2), pp. 349–366. Available at: https://www.researchgate.net/publication/222534216_The_Effects_of_Terrorism_on_Global_Capital_Markets (Accessed: 24 March 2024).

- CNN (n.d.) 'BP p.l.c. sponsored ADR'. Available at: <https://edition.cnn.com/markets/stocks/BP> (Accessed: 1 April 2024).
- Corporate Finance Institute Team (n.d.) *New York Stock Exchange (NYSE)*. Corporate Finance Institute. Available at: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/equities/new-york-stock-exchange-nyse/> (Accessed: 15 February 2024).
- Equinor ASA (n.d.) *The story of a new name*. Available at: <https://www.equinor.com/magazine/a-new-name#> (Accessed: 2 April 2024).
- Fama, E.F. (1970) 'Efficient capital markets: A review of theory and empirical work', *The Journal of Finance*, 25(2), pp. 383–417. Available at: <https://www.jstor.org/stable/2325486> (Accessed: 14 March 2024).
- Fama, E.F. *et al.* (1969) 'The adjustment of stock prices to new information', *International Economic Review*, 10(1), pp. 1–21. Available at: <https://www.jstor.org/stable/2525569> (Accessed: 14 March 2024).
- Ghanem, D. and Rosvall, D. (2014) 'Major world events impact on stock market prices', Bachelor thesis, Uppsala University, Sweden.
- Gordon, A.J.G. and Recio, L.A.H. (2019) 'The effect of the war in Ukraine: The impact on the price of oil in the short-term', *International Journal of Energy Economics and Policy*, 9(2), pp. 267–276. Available at: <https://www.econjournals.com/index.php/ijeeep/article/view/7380> (Accessed: 27 March 2024).
- Guidolin, M. and Ferrara, E. (2010) 'The economic effect of violent conflict: evidence from asset market reaction', *Journal of Peace Research*, 47(6), pp. 671–684. Available at: <https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/0022343310381853> (Accessed: 15 March 2024).
- Hutchinson, B. (2023) 'Israel– Hamas war: timeline and key developments', *ABC News*, 11 January. Available at: <https://abcnews.go.com/International/timeline-surprise-rocket-attack-hamas-israel/story?id=103816006> (Accessed: 11 January 2024).
- Ji, Q. and Guo, J.-F. (2014) 'Oil price volatility and oil-related events: an Internet concern study perspective', *Applied Energy*, 137, pp. 256–264. Available at: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0306261914010423> (Accessed: 20 March 2024).
- Joseph, E. (2023) 'Egypt proposes 3-phase plan to end war between Israel and Hamas, media sources say', *CNN*, 25 December. Available at: <https://edition.cnn.com/middleeast/live-news/israel-hamas-war-gaza-news-12-25-23/index.html> (Accessed: 11 January 2024).
- Kubursi, A. (2019) *The economic costs of the Israeli occupation for the Palestinian People: The unrealized oil and natural gas potential*. Geneva: UNCTAD. Available at: <https://unctad.org/publication/economic-costs-israeli-occupation-palestinian-people-unrealized-oil-and-natural-gas> (Accessed: 16 February 2024).

- Kon, S.J. (1984) 'Models of stock returns – a comparison', *The Journal of Finance*, 39(1), pp. 147–165.
- Laubscher, E.R. (2001) *Capital market theories and pricing models: Evaluation and consolidation of the available body of knowledge*, Master of Commerce thesis, University of South Africa, South Africa.
- MacKinlay, A.C. (1997) 'Event studies in economics and finance', *Journal of Economic Literature*, 35(1), pp. 13–39. Available at: <https://www.jstor.org/stable/2729691> (Accessed: 7 December 2023).
- Obi, P., Waweru, F. and Nyangu, M. (2023) 'An event study on the reaction of equity and commodity markets to the onset of the Russia–Ukraine conflict', *Journal of Risk and Financial Management*, 16(5), p. 256. Available at: <https://doi.org/10.3390/jrfm16050256> (Accessed: 15 March 2023).
- OXY (2025) *United Arab Emirates fast facts*. Occidental Petroleum Corporation. Available at: https://www.oxy.com/siteassets/documents/publications/fast-facts/oxy_fast_facts_united_arab_emirates.pdf (Accessed: 14 October 2025).
- Reuters (2023) 'Major events during eight weeks of war between Israel and Hamas', 4 December. Available at: <https://www.reuters.com/world/middle-east/major-events-during-eight-weeks-war-between-israel-hamas-2023-12-04/> (Accessed: 8 January 2024).
- Samuel, M.T. (2023) 'The Israel–Hamas war: historical context and international law', *Middle East Policy*, 30, pp. 3–9. Available at: <https://doi.org/10.1111/mepo.12723> (Accessed: 8 January 2024).
- Simply Wall St (2024) 'Exxon Mobil full year 2023 earnings: Misses expectations', *Yahoo Finance*. Available at: <https://finance.yahoo.com/news/exxon-mobil-full-2023-earnings-134949050.html> (Accessed: 2 April 2024).
- Somasekhar, M. (2023) 'Oil prices surge on fears of Mideast conflict adding to supply tightness', *Reuters*. 8 October. Available at: <https://www.reuters.com/business/energy/oil-prices-jump-middle-east-violence-roils-markets-2023-10-08/> (Accessed: 29 March 2024).
- Statista Research Department (2023a) *Crude oil production of ConocoPhillips in the United States from 2016 to 2022*. Statista. Available at: <https://www.statista.com/statistics/1043903/conocophillips-us-crude-oil-production/> (Accessed: 1 April 2024).
- Statista Research Department (2023b) *Leading oil and gas companies in the United States based on market capitalization as of December 2023*. Statista. Available at: <https://www.statista.com/statistics/241625/top-10-us-oil-and-gas-companies-based-on-market-value/> (Accessed: 2 April 2024).

- Statista Research Department (2024a) 'Distribution of proved crude oil reserves worldwide in select years in 1960 and 2022, by region', *Statista*. Available at: <https://www.statista.com/statistics/273497/distribution-of-global-proved-oil-reserves-since-by-region/> (Accessed: 16 February 2024).
- Statista Research Department (2024b) 'Operating revenue of Chevron from 2010 to 2023', *Statista*. Available at: <https://www.statista.com/statistics/269079/revenue-of-chevron/> (Accessed: 1 April 2024).
- Statista Research Department (2024c) 'Revenue of Valero Energy Corporation from 2010 to 2023', *Statista*. Available at: <https://www.statista.com/statistics/218193/operating-revenues-of-valero-energy-corporation/> (Accessed: 2 April 2024).
- The Economic Times* (2023) 'Our challenge is to strike the right balance: India after voting in favour of Gaza ceasefire resolution'. Available at: <https://economictimes.indiatimes.com/news/india/our-challenge-is-to-strike-the-right-balance-india-on-gaza-ceasefire-resolution/articleshow/105951837.cms> (Accessed: 11 January 2024).
- The Economist* (2024) 'Three reasons why oil prices are remarkably stable', 27 March. Available at: https://www.economist.com/graphic-detail/2024/03/27/three-reasons-why-oil-prices-are-remarkably-stable?utm_medium=cpc.adword.pd&utm_source=google&ppccampaignID=18151738051&ppcadID=&utm_campaign=a.22brand_pmax&utm_content=conversion.direct-response.anonymous&gad_source=1&gclid=Cj0KCQjwlN6wBhCcARIsAKZvD5jEt-aNUlaYFjf2MQo1GE6VZ5fD5RMe10u89aZ7a2utoaNQ24kLS49gaAgg-pEALw_wcB&gclsrc=aw.ds (Accessed: 12 April 2024).
- The Wall Street Journal* (n.d.-a) 'Equinor ASA ADR'. Available at: <https://www.wsj.com/market-data/quotes/EQNR/financials/annual/income-statement> (Accessed: 2 April 2024).
- The Wall Street Journal* (n.d.-b) 'Marathon Petroleum Corp'. Available at: <https://www.wsj.com/market-data/quotes/MPC/financials/annual/income-statement> (Accessed: 2 April 2024).
- The Wall Street Journal* (n.d.-c) 'Occidental Petroleum Corp'. Available at: <https://www.wsj.com/market-data/quotes/OXY/financials/annual/income-statement> (Accessed: 2 April 2024).
- The Wall Street Journal* (n.d.-d) 'Phillips 66'. Available at: <https://www.wsj.com/market-data/quotes/PSX/financials/annual/income-statement> (Accessed: 1 April 2024).
- The Wall Street Journal* (n.d.-e) 'TotalEnergies SE ADR'. Available at: <https://www.wsj.com/market-data/quotes/TTE/financials/annual/income-statement> (Accessed: 2 April 2024).
- Trenina, K. (2023) 'What is the S&P 500? How does it work?', *Forbes*, Available at: <https://www.forbes.com/advisor/investing/what-is-sp-500/> (Accessed: 15 February 2024).

- Valero (n.d.) *Oil refining* | *Petroleum Refining*. Available at: <https://www.valero.com/refining/oil-refining> (Accessed: 2 April 2024).
- Wang, Z. *et al.* (2023) 'Estimating the impact of the outbreak of wars on financial assets: evidence from RussiaUkraine conflict', *Helijon*, 9(11), e21380. Available at: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2405844023085882> (Accessed: 27 March 2024).
- Yahoo Finance (n.d.) *Oil and gas stocks*. Available at: <https://finance.yahoo.com/u/yahoo-finance/watchlists/oil-and-gas-stocks/> (Accessed: 17 December 2023).

THE EFFECT OF THE ISRAEL–HAMAS WAR ON STOCK RETURNS: AN EVENT STUDY APPROACH

Abstract

This paper aims to analyse the reaction of oil-related stock companies to the start of the Israel–HAMAS war. In particular, it examines the short-term effects of the most significant events related to the conflict. The dataset incorporates 10 companies listed on the New York Stock Exchange over the course of two years, covering a period from January 2022 to December 2023. Daily data were preferred over weekly or monthly for their accuracy and larger sample size. The main research instrument is the widely used event study methodology (ESM), which operates under the assumption of the Efficient Market Hypothesis (EMH).

The primary outcome is that cumulative abnormal return (CAR) shows a positive reaction to the news of the war the day after its occurrence. However, the effect was temporary, as prices returned to the initial level – and even lower – very quickly.

Keywords: abnormal returns, cumulative abnormal returns, event study, Israel–HAMAS war

WPŁYW WOJNY POMIĘDZY IZRAELEM A ORGANIZACJĄ HAMAS NA ZWROTY Z AKCJI: PODEJŚCIE OPARTE NA ANALIZIE WYDARZEŃ

Streszczenie

Celem artykułu jest analiza reakcji spółek akcyjnych z sektora naftowego na wybuch wojny między Izraelem a Hamasem. W szczególności zbadano krótkoterminowe skutki najistotniejszych wydarzeń związanych z konfliktem. Zbiór danych obejmuje 10 spółek notowanych na Nowojorskiej Giełdzie Papierów Wartościowych w ciągu dwóch lat,

od stycznia 2022 r. do grudnia 2023 r. Wybrano dane dzienne zamiast tygodniowych lub miesięcznych ze względu na ich większą dokładność i liczebność próby. Głównym narzędziem badawczym jest szeroko stosowana metodologia badania zdarzeń (ESM), która opiera się na założeniu hipotezy rynku efektywnego (EMH).

Zgodnie z podstawowym wynikiem badania w ramach skumulowanej dodatkowej stopy zwrotu (CAR) odnotowano pozytywną reakcję na wiadomość o wybuchu wojny dzień po tym zdarzeniu. Efekt ten był jednak tymczasowy, ponieważ ceny bardzo szybko powróciły do poziomu początkowego, a nawet niższego.

Słowa kluczowe: dodatkowa stopa zwrotu, skumulowana dodatkowa stopa zwrotu, badanie zdarzenia, wojna między Izraelem a Hamasem

Cite as:

Nasratshoeva D. (2025). 'The Effect of the Israel–HAMAS War on Stock Returns: An Event Study Approach'. *Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 1(84), 176–205 DOI: 10.26399/meip.1(84).2025.06/d.nasratshoeva

Cytuj jako:

Nasratshoeva D., *Wpływ wojny pomiędzy Izraelem a organizacją HAMAS na zwroty z akcji: podejście oparte na analizie wydarzeń*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2025, nr 1(84), s. 176–205 DOI: 10.26399/meip.1(84).2025.06/d.nasratshoeva

MIĘDZY MOSKWĄ, WARSZAWĄ I KIJOWEM. NIEMIECKA POLITYKA WSCHODNIA PRZED WYBUCEM PEŁNOSKALOWEJ ROSYJSKIEJ WOJNY W UKRAINIE – WYBRANE ASPEKTY¹

DOI: 10.26399/meip.1(84).2025.07/k.garczewski

WPROWADZENIE

Głównym celem niniejszego artykułu jest analiza wybranych elementów polityki wschodniej Republiki Federalnej Niemiec, przede wszystkim na tle rosyjskich działań prowadzonych na obszarze Europy Wschodniej na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat, aż do pełnoskalowego ataku Rosji na Ukrainę, do którego doszło w lutym 2022 r. W tekście skoncentrowano się na wydarzeniach z lat 2014–2022, czyli od rosyjskiego ataku na wschodnią Ukrainę oraz Krym, do pełnej inwazji w 2022 r. W tekście posłużono się m.in. analizą dyskursu, bazując na wybranych dokumentach i innych tematycznych publikacjach niemieckojęzycznych.

W zjednoczonych w 1990 r. Niemczech powstała potrzeba wypracowania nowej koncepcji polityki wschodniej, wychodzącej naprzeciw ówczesnym uwarunkowaniom geopolitycznym w regionie. Opracowana i wdrażana w kolejnych latach koncepcja koncentrowała się w pierwszej kolejności na budowie stabilnych „specjalnych relacji” (*Sonderbeziehungen*) z Federacją Rosyjską, zarówno w wymiarze politycznym, jak i gospodarczym. U zachodniego sąsiada Polski panowało bowiem wówczas przekonanie, że rozwijanie bilateralnych stosunków z Moskwą w nowej pozimnowojennej rzeczywistości geopolitycznej, przyniesie Niemcom konkretne korzyści gospodarcze oraz polityczne, przyczyniając się jednocześnie do stabilizacji całego regionu Europy Wschodniej. Ze względu na potencjał polityczny, gospodarczy oraz położenie geograficzne, zjednoczone Niemcy aż do poszerzenia UE w 2004 r. odgrywały bezspornie

* Uniwersytet Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy, ORCID: 0000-0003-4984-1209.

¹ Artykuł powstał w ramach projektu badawczego pt. *Deutsche und polnische Ostpolitik – Geschichte und Gegenwart*, realizowanego przez autora w 2022 r. w Deutsches Polen-Institut Darmstadt.

wiodącą rolę w całej ówczesnej europejskiej polityce wschodniej. Wówczas wschodnia granica zjednoczonych Niemiec stanowiła bowiem jednocześnie część wschodniej granicy Wspólnot Europejskich². Fakt ten miał więc niebagatelne znaczenie dla niemieckiej i europejskiej polityki, jak również dla rozwijających się w nowej rzeczywistości geopolitycznej stosunków polsko-niemieckich.

Z uwagi na powyższe uwarunkowania, istotną rolę w ówczesnej polityce wschodniej zachodniego sąsiada Polski odgrywały też państwa położone między Niemcami i Rosją. W tym wymiarze strona niemiecka koncentrowała się wówczas na wspieraniu młodych wschodnioeuropejskich demokracji w drodze do członkostwa zarówno w strukturach unijnych, jak i euroatlantyckich.

CEZURY W NIEMIECKIEJ POLITYCE WSCHODNIEJ LAT 1990–2022

W niemieckiej polityce wschodniej po 1990 r. można wyróżnić kilka istotnych okresów. Między 1990 i 2004 r. z tym pojęciem związane były przede wszystkim działania polityczne państwa niemieckiego na arenie międzynarodowej wobec krajów położonych na wschód od jej granic, z Polską włącznie. W efekcie oprócz rosnącej roli w stosunkach z Warszawą, niemiecka polityka wschodnia koncentrowała się w tamtym okresie na relacjach z takimi krajami jak: Rosja, Ukraina, Mołdawia, Czechy, Słowacja oraz „bałtycką trójką” – Litwą, Łotwą i Estonią.

Z kolei po 2004 r. niemiecka polityka wschodnia koncentrowała się przede wszystkim na relacjach z państwami położonymi na wschód od krajów UE, obejmując zarówno stosunki dwustronne, jak i działania wielostronne, przede wszystkim w ramach wschodniego wymiaru Europejskiej Polityki Sąsiedztwa. Natomiast główny ciężar relacji z państwami, które po 2004 r. przystąpiły do UE (czyli m.in. z Polską, Litwą, Łotwą, Estonią, Czechami, Słowacją, czy Węgrami), oprócz stosunków bilateralnych został przeniesiony na poziom unijny i był realizowany w ramach szeroko pojętej polityki europejskiej. Podobnie jak w przypadku Polski, niemiecką politykę wschodnią w tym okresie można badać odpowiednio w węższym oraz szerszym ujęciu. Warto w tym miejscu zauważyć, że współcześnie w Niemczech pojęcie polityki wschodniej nie zawsze jest oceniane pozytywnie. Do tej grupy należy m.in. Gwendolyn Sasse, dyrektorka Osteuropa-Institut ZOiS, która stwierdziła, że stosowanie tego terminu może również wzbudzać brak zaufania w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, szczególnie ze względu na możliwy niemiecki *Alleingang* („działanie w pojedynkę”) w kierunku Rosji, prowadzony ponad głowami innych państw, np. Polski, jak to miało już miejsce w przeszłości³.

² A od wejścia w życie Traktatu z Maastricht w listopadzie 1993 r. – UE.

³ Zob.: A. Rinke, *Das Ringen der SPD um die Ostpolitik*, „Internationale Politik” 2022, nr 2, s. 59.

Lata 2004–2014 przyniosły kolejne istotne nowe wyzwania w polityce wschodniej. Krótko po największym poszerzeniu UE w kierunku wschodnim i południowym, doszło do tzw. pomarańczowej rewolucji w Ukrainie (2004–2005). Poważnym ostrzeżeniem zarówno dla samych Niemiec, jak i całej wspólnoty demokratycznych państw Europy była wojna, która wybuchła w Gruzji w sierpniu 2008 r. Istotnym wydarzeniem politycznym było także powstanie w 2009 r. Partnerstwa Wschodniego z inicjatywy Polski oraz Szwecji. Kolejny istotny etap w niemieckiej polityce wschodniej rozpoczął się po rosyjskiej aneksji Krymu i wybuchu wojny w Donbasie w 2014 r. i trwał aż do rozpoczęcia przez Moskwę wojny na pełną skalę przeciwko Ukrainie w lutym 2022 r.

OD ROSYJSKIEJ PREZYDENTURY MIEDWIEDIEWA DO ANEKSJI KRYMU

Po wyborach prezydenckich, które odbyły się w 2008 r. w Rosji, kiedy to na czele państwa stanął Dimitrij Miedwiediew, Frank-Walter Steinmeier zaproponował Moskwie realizację projektu „Partnerstwo dla modernizacji” (*Modernisierungspartnerschaft*), co było jednocześnie zgodne z linią całej ówczesnej „Wielkiej koalicji”, złożonej z chadeków i socjaldemokratów, która wówczas liczyła na wprowadzenie przez Miedwiediewa liberalnych reform, zbliżając tym samym Rosję do Zachodu. Miał to być sztandarowy projekt niemieckiej polityki wschodniej skierowany wobec Moskwy⁴. Podczas szczytu NATO w Bukareszcie, który miał miejsce w 2008 r., niemiecki rząd federalny, na którego czele stała Angela Merkel, wyraził sprzeciw wobec możliwego członkostwa w tej organizacji Ukrainy oraz Gruzji, która kilka miesięcy później została zaatakowana przez Rosję. W latach 2009–2013, kiedy to w Niemczech rządziła koalicja chadeków i liberałów, a szefem dyplomacji był w tym czasie Guido Westerwelle, nie doszło do zasadniczych zmian w polityce wobec Rosji.

Po kolejnych wyborach do Bundestagu, które odbyły się w 2013 r., SPD powróciła do rządu federalnego, formując nowy gabinet z chadekami. Mimo jednoczesnego powrotu Putina na stanowisko prezydenta i zaostrzeniu kursu politycznego przez Rosję, niemiecki rząd nadal chciał działać na rzecz podtrzymywania szerokiej i wielopłaszczyznowej współpracy z Moskwą, czym byli w dużej mierze zainteresowani socjaldemokraci, którzy po czterech latach przerwy przejęli od liberałów m.in. tekę MSZ. „Nowym–starym” szefem dyplomacji został Steinmeier. W umowie koalicyjnej z 2013 r. prawie cała strona została poświęcona Rosji i planowanej z nią kooperacji. Do wyraźnego ochłodzenia stosunków niemiecko-rosyjskich doszło na przełomie

⁴ Por. S. Stewart, *Die deutsch-russische Modernisierungspartnerschaft: Skepsis angebracht*, „Stiftung Wissenschaft und Politik”, 29.07.2011, <https://www.swp-berlin.org/publikation/die-deutsch-russische-modernisierungspartnerschaft-skepsis-angebracht> [dostęp: 30.09.2022].

2013–2014 r., co było efektem podjęcia przez Rosję szeregu intensywnych działań na rzecz zablokowania proeuropejskich aspiracji Ukrainy. Moskwa, wspierając ówczesnego prorosyjskiego prezydenta Wiktora Janukowycza, w skuteczny sposób powstrzymała plany zawarcia przez Kijów umowy stowarzyszeniowej z UE podczas szczytu Partnerstwa Wschodniego, który odbył się w listopadzie 2013 r. w Wilnie⁵. Na skutek tej decyzji w Ukrainie doszło do największej demonstracji od czasów pomarańczowej rewolucji⁶. Przyczyną kryzysu, do którego wówczas doszło w Ukrainie, była *de facto* rosyjska polityka zagraniczna⁷. Po masowych zamieszkach, które wybuchły na skutek tych wydarzeń na terenie Ukrainy, Rosja wykorzystwała ucieczkę Janukowycza z kraju jako pretekst do interwencji zbrojnej, zajmując w krótkim czasie Krym i organizując w połowie marca 2014 r. na tym terenie nielegalne referendum. Bezpośrednio po tym wydarzeniu Putin podpisał „dekret”, na podstawie którego Krym został zaanektowany przez Rosję. W ten sposób doszło do naruszenia przez to państwo integralności terytorialnej Ukrainy i złamania podstawowych zasad prawa międzynarodowego⁸. Takie stanowisko wówczas solidarnie przyjęły zarówno USA, jak i wszystkie państwa UE. Następnie Moskwa doprowadziła do wybuchu wojny w Donbasie, wspierając przy tym miejscowych separatystów, którzy w maju przeprowadzili w obwodzie ługańskim i donieckim nielegalne „referenda niepodległościowe”, które również nie mogły zostać uznane przez żadne demokratyczne państwo. Tym samym Rosja rozpoczęła w 2014 r., kontynuowany w kolejnych latach, proces destabilizacji Ukrainy⁹. Jednak zanim do tego doszło, w lutym tego samego roku do Kijowa ze wspólną wizytą udali się ówcześni szefowie dyplomacji Polski, Niemiec oraz Francji – Radosław Sikorski, Frank-Walter Steinmeier i Laurent Fabius, którzy podjęli próbę rozwiązania tłącego się wówczas konfliktu w Ukrainie, przy stole negocjacyjnym, między otwarcie prorosyjskim prezydentem Janukowyczem oraz proeuropejską opozycją. Jak zauważył Aureliusz M. Pędziwol: „Za sprawą Rewolucji Godności Trójkąt [Weimarski – KG] objawił się na kilka dni światu, demonstrując swoją skuteczność. Jednak już latem 2014 r., podczas obchodów

⁵ M. Malek, *Zwischen der EU und Russland: die Ukraine in einer Zerreißprobe*, „Forum für osteuropäische Ideen- und Zeitgeschichte” 2014, nr 18(1), s. 198–205; Zob.: M. Kacewicz, *Sotnie wolności. Ukraina od Majdanu do Donbasu*, Warszawa s. 14–29.

⁶ Zob.: K. Schuller, *Ukraine: Chronik einer Revolution*, Berlin 2014, s. 14–15.

⁷ T. Snyder, *Putin darf sich die Ukraine nicht schnappen*, [w:] *Majdan! Ukraine, Europa*, C. Dathe, A. Rostek (red.), Berlin 2014, s. 89.

⁸ Więcej na ten temat czytaj: K. Schuller, *Ukraine: Chronik...*, op. cit., s. 97–136.

⁹ Ibidem, s. 137 i nast.; Zob.: A. Kappeler, *Kleine Geschichte der Ukraine*, München 2014, s. 334–382; W. Jilge, *Was treibt Russland? Zum Hintergrund der Ukraine-Krise*, [w:] *Euromaidan. Was in der Ukraine auf dem Spiel steht*, J. Andruchowytch (red.), Berlin 2014, s. 183–194; W. Mucha, *Krew i ziemia. O ukraińskiej rewolucji*, Warszawa 2014; A. Korniejenko, *Pelzająca wojna. Quo vadis, Ukraino?*, Kraków 2014.

70-lecia desantu aliantów w Normandii, zastąpiła go w tej roli Normandzka Czwórka, zwana też Formatem Normandzkim, w której miejsce Polski zajęła Rosja, a dołączyła też Ukraina. Unię Europejską reprezentują w niej Niemcy i Francuzi”¹⁰. Z kolei zdaniem Kaia-Olafa Langa: „[...] konflikt UE z Rosją oraz kryzys na Ukrainie nie okazały się dla Trójkąta Weimarskiego ani katalizatorem, ani przeszkodą. Rok 2014 pokazał natomiast, że kraje trójstronnej współpracy weimarskiej są w stanie podjąć działania wspólnie z innymi partnerami i na ich rzecz, jak w przypadku Ukrainy, i że Berlin, a także Paryż, wobec Rosji i Europy Wschodniej nadal uprawiają politykę zagraniczną i bezpieczeństwa, z pominięciem Polski. Jednocześnie widać, że Berlin i Warszawa utrzymują dialog w sprawach wschodnioeuropejskich”¹¹.

Wspólna wizyta polityków reprezentujących państwa Trójkąta Weimarskiego na początku 2014 r. w Ukrainie nie była pierwszą inicjatywą na obszarze polityki wschodniej, podejmowaną w ramach istniejącego od 1991 r. formatu współpracy. Wcześniej przedstawiciele Polski, Niemiec oraz Francji zajmowali też wspólne stanowiska dotyczące np. sytuacji w Rosji czy na Białorusi. Mimo to Trójkąt Weimarski, który w 2021 r. obchodził 30-lecie istnienia, nie wykorzystał w badanym okresie istniejącego potencjału w zakresie możliwości współpracy na rzecz rozwiązywania problemów w Europie Wschodniej, a powstanie w czerwcu 2014 r. tzw. Formatu Normandzkiego, w którym zabrakło miejsca dla Polski, jeszcze bardziej osłabiło w kolejnych latach wschodni wymiar trójstronnej współpracy między Warszawą, Berlinem i Paryżem¹².

Rosja łamiąc kolejne porozumienia, które zostały wypracowane w ramach działalności Formatu Normandzkiego, starała się w tym czasie również destabilizować kolejne regiony Ukrainy. W Niemczech z dużym niepokojem przyjęto m.in. rosyjskie ataki na siły ukraińskie, do których doszło pod koniec listopada 2018 r. na Morzu Azowskim, których celem było m.in. przejęcie całkowitej kontroli nad Cieśniną Kerczeńską¹³.

¹⁰ A.M. Pędziwoł, *30 lat temu powstał Trójkąt Weimarski, format współpracy polsko-niemiecko-francuskiej*, „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki” 2021, nr 137(3), s. 97.

¹¹ K.-O. Lang, *Konflikt na Ukrainie impulsem dla Trójkąta Weimarskiego?*, „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki” 2015, nr 4, s. 19.

¹² Działalność Formatu Normandzkiego w latach 2014–2022 nie doprowadziła do żadnego przełomu jeśli chodzi o sytuację w Ukrainie. Rosja nie była bowiem w tym okresie zainteresowana zakończeniem wojny, którą wywołała, podejmując jedynie pozorowane działania dyplomatyczne. Zarówno Berlin, jak i Paryż, jako przedstawiciele UE w tym formacie, nie potrafili znaleźć skutecznego rozwiązania, które przekonałoby Moskwę do zmiany swojej agresywnej postawy wobec Kijowa.

¹³ Zob.: W. Jilge, *Wer kontrolliert das Asowsche Meer? Hintergründe zum Russland-Ukraine-Konflikt*, „OST-WEST Europäische Perspektiven” 2020, nr 20(1), s. 42–51.

BERLIN PO ROSYJSKIM ATAKU NA UKRAINĘ W 2014 R.

Po zajęciu przez Rosję Krymu i ataku na wschodnią Ukrainę, które miały miejsce w 2014 r., w Niemczech doszło do zauważalnej ewolucji w myśleniu o polityce wschodniej i samej Ukrainie, która zaczęła się dokonywać zarówno wśród elit politycznych, jak i części społeczeństwa. „Specyfiką tak zwanego kryzysu jest fakt, że ludzie w końcu dostrzegli Ukrainę na mapie, na «mental map». Teraz Ukraina zaistniała. Wszyscy dowiedzieli się nagle, że istnieje Krym, Donbas i Odessa. I rozumieją, że Ukraina to nie tylko Lwów, który jeszcze najprędzej jest nam bliski, ale że jest to kraj ogromny i różnicowany” – komentował zmianę postrzegania Ukrainy za Odrą niemiecki historyk Karl Schlögel¹⁴, która nastąpiła po wydarzeniach z 2014 r. W istotny sposób zmienił się również ton dyskusji dotyczący działań reżimu w Moskwie. Coraz częściej zaczęto otwarcie wspominać o zagrożeniu, jakie przynosiły ówczesne działania Rosji nie tylko wobec Ukrainy, ale i dla całego europejskiego systemu bezpieczeństwa. Taką opinię wyrażał wtedy m.in. Ruprecht Polenz, który przez dwie dekady zasiadał w Bundestagu (1994–2013), gdzie w latach 2005–2013 pełnił funkcję przewodniczącego komisji ds. zagranicznych (*Auswärtiger Ausschuss*), natomiast później stanął na czele *Deutsche Gesellschaft für Osteuropakunde*¹⁵.

W tamtym czasie, zarówno w Berlinie, jak i w innych stolicach zachodnioeuropejskich, w większym niż dotychczas stopniu zaczęto się bowiem wśluchiwać w uzasadnione opinie wschodnioeuropejskich partnerów. Jak trafnie zauważyli Marek A. Cichocki i Olaf Osica: „Wojna na wschodniej Ukrainie w 2014 i 2015 r.: zajęcie przez Rosję Krymu, konsekwentne destabilizowanie wschodnich obwodów Ukrainy, zestrzelenie malezyjskiego samolotu pasażerskiego, ale także zmiany zachodzące w wewnętrznej polityce Rosji były dla Niemców zaskoczeniem, a nawet wstrząsem. Przede wszystkim wywołały ogromny niepokój. Chociaż nie doprowadziło to do gruntownej zmiany niemieckiej polityki wobec Rosji, to jednak w zasadniczy sposób naruszyło wiarę w przewidywalność oraz dobrą wolę Putina. Polityka rosyjska stała się niewiadomą oraz realnym zagrożeniem”¹⁶.

Sygnalizowane już wielokrotnie wcześniej na salonach europejskich przez stronę polską obawy dotyczące destrukcyjnych działań Moskwy w Europie Wschodniej przestały

¹⁴ Rosja poza Putinem. Rozmowa DIALOGU z historykiem Karlem Schlögelem na temat zmiany postrzegania Europy Wschodniej po Euromajdanie, „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki” 2015, nr 2, s. 58.

¹⁵ Zob. m.in.: R. Polenz, *Die Putin-Doktrin – eine Gefahr für die europäische Sicherheit*, „OST-WEST. Europäische Perspektiven” 2015, nr 16(3), s. 208–216.

¹⁶ M.A. Cichocki, O. Osica, *Nowa polsko-niemiecka agenda. Jak przekuć różnice w podstawę wspólnych interesów?*, „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki” 2015, nr 1, s. 57.

być tym samym odbierane jako „rusofobiczne”. Taki bowiem obraz dominował wcześniej w wielu krajach zachodniej Europy. Wprowadzone wówczas przez UE sankcje wobec Rosji, jak również decyzje o zwiększeniu zdolności obronnych na tzw. wschodniej flance, podjęte podczas szczytu NATO w Newport w 2014 r., przynajmniej częściowo wychodziły naprzeciw ówczesnym oczekiwaniom Warszawy¹⁷.

Po dramatycznych wydarzeniach w Ukrainie w 2014 r. niemiecki rząd federalny zdecydował się na wprowadzenie szeregu sankcji gospodarczych przeciw Rosji, próbując jednocześnie przekonać innych partnerów, że stawia wartości ponad interesy ekonomiczne. Po przejściu w 2018 r. ministerstwa spraw zagranicznych przez innego socjaldemokratę – Heiko Maasa – ton wobec Rosji jeszcze bardziej się zaostrzył. Maas przekonywał o konieczności prowadzenia „nowej polityki wschodniej” i w przeciwieństwie do większości polityków SPD, nie stronił od otwartej krytyki Rosji. W podobnym tonie wypowiadała się też ówczesna szefowa partii Andrea Nahles. Nie wszyscy socjaldemokraci podzielali jednak taką postawę, w efekcie czego w partii doszło do intensywnej debaty na temat dalszego kursu wobec Rosji. Tradycjoniści krytykowali dystansowanie się od „dziedzictwa” polityki wschodniej SPD, opartego na silniejszej kooperacji z Moskwą, jednak Maas odrzucał te zarzuty, zwracając uwagę na istnienie całkowicie odmiennych uwarunkowań w nowej rzeczywistości geopolitycznej, w której znalazły się także Niemcy. Niemiecka polityka wschodnia w nowym wydaniu miała jednocześnie w dużo większym niż dotychczas stopniu uwzględniać partnerów wschodnioeuropejskich, takich jak Polska, Czechy, Węgry czy Słowacja, które od czasu przystąpienia do UE w 2004 r. odgrywają także dla Niemiec coraz ważniejszą rolę, zarówno w sferze polityki, jak i przede wszystkim gospodarki¹⁸. Maas próbując pogodzić odmienne oczekiwania istniejące we własnej partii, zaczął również używać pojęcia „europejska polityka wschodnia” (*europäische Ostpolitik*), który został przyjęty także przez część innych czołowych działaczy partii, jak np. współprzewodniczącego SPD, Larsa Klingbeila. Również kanclerz Scholz wygłaszając exposé (*Regierungserklärung*) w dniu 16 grudnia 2021 r. przekonywał, że: „Polityka wschodnia może być w zjednoczonej Europie tylko europejską polityką wschodnią”¹⁹. Po rosyjskim ataku na Ukrainę, który nastąpił w lutym 2022 r., polityka wschodnia prowadzona przez nowego socjaldemokratycznego kanclerza została poddana ostrej krytyce. Ze względu na silne sympatie, którymi darzyło Rosję wielu polityków partii, takich jak Gerhard Schröder, Matthias

¹⁷ Zob.: P. Buras, *Vor einer historischen Probe. Polens Europapolitik am Wendepunkt*, „Osteuropa” 2016, nr 66(1–2), s. 178–180.

¹⁸ Więcej na ten temat czytaj: R. Grieveson, M. Nič, *Alle in einem Boot*, „Internationale Politik” 2020, nr 1, s. 6–9.

¹⁹ „Ostpolitik kann im vereinten Europa nur eine europäische Ostpolitik sein”. Cyt. za: A. Rinke, *Das Ringen der SPD...*, op. cit., s. 62.

Platzek, czy Sigmar Gabriel²⁰, reprezentujących jednocześnie „dawną szkołę” polityki wschodniej, SPD znalazła się w politycznej defensywie. Duże kontrowersje pojawiły się też po wydaniu przez byłego burmistrza Hamburga Klaus von Dohnanyiego książki, w której określił poszerzenie NATO na wschód mianem zagrożenia dla Europy. Jednak największą uwagę niemieckiej opinii publicznej przykuwała w tym czasie postawa byłego kanclerza Schrödera, który nawet po rosyjskim ataku nie skrytykował Moskwy, nie wycofał się także z pracy w rosyjskich spółkach energetycznych. Próby usunięcia go z partii także nie zakończyły się w badanym okresie fiaskiem. Działalność byłego socjaldemokratycznego szefa rządu stała się w tym czasie dla SPD dużym problemem wizerunkowym. Szef SPD Klingbeil podjął się próby wypracowania nowej koncepcji polityki wobec Rosji (*Russland-Politik*)²¹.

Jednocześnie zintensyfikowano dyskusje nad potrzebą opracowania nowej narodowej strategii bezpieczeństwa (*Nationale Sicherheitsstrategie*), uwzględniającej bieżące uwarunkowania²². Także we wcześniejszych latach po zachodniej stronie Odry i Nysy Łużyckiej trwała intensywna dyskusja nad przyszłością kluczowych elementów niemieckiej polityki zagranicznej, zarówno w kontekście dalszej współpracy europejskiej i transatlantyckiej, jak również w odniesieniu do relacji z Rosją czy Chinami²³. Wielokrotnie podkreślano przy tym konieczność wzięcia przez Niemcy większej niż dotychczas odpowiedzialności w polityce międzynarodowej²⁴. Przed podobnymi wyzwaniem w zakresie polityki bezpieczeństwa stanęła także cała UE²⁵.

W 2019 r. nowym prezydentem Ukrainy został Wołodymyr Zełenski, a trwająca wówczas od pięciu lat wojna we wschodniej Ukrainie pochłonęła już około 13 tys. ofiar²⁶. W Niemczech pojawiło się wówczas wiele głosów sceptycznych wobec zmiany politycznej w Kijowie. W mediach szeroko rozpisywano się o dotychczasowym doświadczeniu głowy państwa jako „komeianta i aktora”, powątpiewając

²⁰ Gabriel pełnił w przeszłości m.in. funkcję ministra spraw zagranicznych, wicekanclerza, ministra gospodarki i środowiska, jak również przewodniczącego SPD.

²¹ A. Rinke, *Das Ringen der SPD...*, op. cit., s. 62–63.

²² Zob. m.in.: C. Major, Ch. Mölling, *Hurra, eine Strategie! Aber: welche? Und wie? Deutschland will eine Nationale Sicherheitsstrategie vorlegen*, „Internationale Politik” 2022, nr 2, s. 64–69.

²³ Zob. m.in.: P. Beyer, *Stellung beziehen, Haltung wahren*, „Internationale Politik” 2022, nr 6, s. 106–107.

²⁴ J. Techau, *Deutschland muss mehr Verantwortung übernehmen*, „Internationale Politik” 2020, nr 2, s. 15; *Echte Führung ist gefragt* (Wywiad z Tomem Endersem, przewodniczącym DGAP), „Internationale Politik” 2019, nr 4, s. 70–73.

²⁵ Zob.: J. Varwick, *Neue Herausforderungen für die EU-Sicherheitspolitik*, „OST-WEST Europäische Perspektiven” 2022, nr 23(3), s. 170–175.

²⁶ Zob.: M. Abus, *Die Ukraine fünf Jahre nach dem Majdan. Ein Land im Frieden?*, „OST-WEST Europäische Perspektiven” 2019, nr 20(4), s. 284.

jednocześnie w zdolności Zełenskiego jako skutecznego polityka mającego poradzić sobie z rozwiązywaniem bieżących problemów kraju²⁷. Podobne opinie można było spotkać także w Polsce. Część publicystów i komentatorów przejmowało w ten sposób narrację płynącą z Moskwy.

NORD STREAM 2 I NIEMIECKIE DYLEMATY WOBEC ROSJI

W latach poprzedzających rosyjski pełnoskalowy atak na Ukrainę w 2022 r., wraz z wzrastaniem napięcia między krajami zachodnimi i Moskwą, niemiecka dyskusja nad polityką wschodnią stawała się coraz bardziej emocjonalna. Mimo dalszego zaostrzania przez Rosję autorytarnej polityki, co Europa odczuła szczególnie po 2014 r., w niemieckim dyskursie politycznym w dalszym ciągu pojawiały się liczne opinie za wzmocnieniem dalszych relacji między Europą i Rosją, wysuwane głównie przez przedstawicieli ugrupowań lewicowych²⁸, które spotykały się z kontrargumentami obecnymi najczęściej po drugiej stronie sceny politycznej²⁹. Stało się tak przede wszystkim za sprawą rozgorzałej dyskusji nad sensem realizacji Nord Stream 2, podczas której zwolennicy i przeciwnicy przedstawiali szereg argumentów oraz kontrargumentów³⁰. Do największych krytyków tej inwestycji należeli przede wszystkim, będący do końca 2021 r. w opozycji Zieloni, którzy często zabierali publicznie głos na ten temat. Przykładowo Jürgen Trittin zwracał m.in. uwagę na negatywne skutki, jakie mogłaby przynieść realizacja Nord Stream 2, bowiem przyczyniłaby się ona do jeszcze większego niż dotychczas uzależnienia od importu źródeł energii (*Importabhängigkeit*), byłaby też sprzeczna z deklarowanymi wcześniej dążeniami na rzecz uzyskania tzw. neutralności klimatycznej, która miałaby zostać osiągnięta do 2050 r.³¹. Podobne opinie prezentowało w ostatnich latach wielu innych czołowych przedstawicieli tego ugrupowania. Natomiast przez długi czas projektu tego gazociągu broniło wielu polityków chadecji, z kanclerz Merkel na czele, jak również współzrządcy w tym czasie socjaldemokracji³². Jak twierdził Dietmar Nietan, deputowany do Bundestagu

²⁷ Zob.: *Die Existenz der Ukraine ist eine Gefahr für Russland*, (Rozmowa z Oksaną Syroiid), „OST-WEST Europäische Perspektiven” 2019, nr 20(4), s. 250–251.

²⁸ S. Liebich, *Doppelte Standards machen Außenpolitik unglaubwürdig, Pro und Contra: sollte Europa sich mehr an Russland annähern?*, „Internationale Politik” 2020, nr 1, s. 112.

²⁹ N. Röttgen, *Druck und Missbilligung müssen aufrechterhalten werden, Pro und Contra: sollte Europa sich mehr an Russland annähern?*, „Internationale Politik” 2020, nr 1, s. 113.

³⁰ Zob.: C. Speer, *Nord Stream II: Projekt z licznymi wątkami pobocznymi*, „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki” 2020, nr 2, s. 41–42.

³¹ J. Trittin, *Was wir uns sparen können*, „Internationale Politik” 2021, nr 1, s. 116.

³² Zob.: A. Rinke, *Das Ringen der SPD...*, s. 60 i nast.

oraz przewodniczący Federalnego Związku Towarzystw Niemiecko-Polskich: „W rzeczywistości w tym wypadku [Nord Stream 2 – KG] górę wzięły narodowe interesy gospodarcze. Istnieje w Niemczech kompetencja ustalania ogólnych założeń polityki, znajdująca się w rękach urzędu kanclerskiego. Gdyby Merkel chciała powstrzymać budowę gazociągu, to kompetencja ustalania ogólnych założeń polityki byłaby w tym zakresie skutecznym instrumentem. Angela Merkel uprawiała wprawdzie uczciwą politykę, mającą na celu spajanie Europy, ale zawsze z założeniem, by nie ucierpiały na tym interesy Niemiec. Spójność UE miała dla niej ostatecznie sens tylko wtedy, gdy dawała się połączyć z interesami niemieckimi. To miało pewne następstwa, na przykład w relacjach z państwami członkowskimi z Europy Środkowo-Wschodniej [...]”³³.

Zwolennikiem kontynuacji tej polityki był także w poprzednich latach Armin Laschet, który w 2021 r. wygrał walkę o przewodnictwo w CDU, a niedługo później został kandydatem chadeków na urząd kanclerza przed przegranymi ostatecznie przez CDU/CSU wyborami do Bundestagu, które odbyły się we wrześniu tamtego roku³⁴. W wywiadzie udzielonym wiosną 2021 r. redakcji „Internationale Politik” Laschet zdecydowanie bronił stanowiska ówczesnego niemieckiego rządu federalnego w sprawie budowy powstającego wtedy niemiecko-rosyjskiego gazociągu na dnie Bałtyku, przekonując, że jest to „właściwy kurs”. Przedstawiciel chadeków przypominał, że Niemcy kupowali gaz od Moskwy niezmiennie od pięćdziesięciu lat, również w „agresywnych czasach zimnej wojny”³⁵. Polityk nie widział sprzeczności między realizacją Nord Stream 2, którą określił mianem „prywatnego” projektu o charakterze gospodarczym (*privatwirtschaftliches Projekt*), a coraz bardziej agresywną już wtedy postawą Moskwy w regionie Europy Wschodniej³⁶. Stwierdził przy tym, że wraz z realizacją tej inicjatywy muszą jednocześnie zostać zagwarantowane „geopolityczne interesy Ukrainy”, jak i bezpieczeństwo dostaw surowca do Niemiec³⁷. Przedstawiciel chadecji odrzucał jednocześnie zarzuty związane z nazywaniem go tzw. osobą „rozumiejącą Rosję” (*Russland-Versteher*), podkreślając swoje krytyczne stanowisko wobec bezprawnej aneksji Krymu i ówczesnego zaangażowania Moskwy w działania wojenne we wschodniej Ukrainie, jak również otrucia i aresztowania Aleksieja Nawalnego.

³³ *Potrzebujemy intensywniejszej wymiany między politykami i inicjatywami pozarządowymi* (rozmowa DIALOGU z Dietmarem Nietanem, deputowanym do Bundestagu i przewodniczącym Federalnego Związku Towarzystw Niemiecko-Polskich, na temat nowych priorytetów w relacjach polsko-niemieckich), „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki” 2022, nr 4, s. 13.

³⁴ W latach 2017–2021 Laschet był premierem Północnej Nadrenii-Westfalii. Po przegranych wyborach do Bundestagu zrezygnował także z funkcji przewodniczącego CDU.

³⁵ *Ich bin Realpolitiker* (Armin Laschet w rozmowie z Andreasem Rinke), „Internationale Politik” 2021, nr 2, s. 46.

³⁶ Ibidem.

³⁷ Ibidem.

Ówczesny szef CDU zapewnił przy tym również o swoim pełnym wsparciu dla sankcji, które były wówczas nałożone przez UE na Moskwę³⁸. Postawa Lascheta nie była w tamtym czasie wyjątkiem wśród niemieckich elit politycznych. Podobne opinie promujące dalszą współpracę z Rosją prezentowało bowiem przez lata wielu innych wpływowych działaczy partyjnych oraz przedstawicieli kół gospodarczych, których w niemieckim dyskursie publicznym określano mianem *Russland-Versteher*³⁹. Za Odrą panowało jednocześnie przekonanie, że wiele regionalnych i globalnych problemów może być rozwiązanych tylko w ścisłej kooperacji z Moskwą, a „bez Rosji nie ma europejskiego bezpieczeństwa”⁴⁰. W dodatku, jak zauważył Adam Krzemiński, po tragicznych wydarzeniach, do których doszło w Ukrainie po 2014 r.: „Niemieccy *Russlandversteher* [...] przejęli, niezależnie od swych motywacji, niemal *in extenso* argumentację propagandy rosyjskiej, głoszącej, że Półwysep Krymski «już zawsze» należał do Rosji, choć został podbity dopiero pod koniec XVIII wieku i zasiedlony przez większość rosyjską dopiero po deportowaniu Tatarów krymskich przez Stalina w czasie II wojny światowej. Przyjęli także imperialną interpretację rosyjskiej historiografii, zgodnie z którą Ukraina jest częścią Rosji”⁴¹.

Czołowym przedstawicielem niemieckich *Russland-Versteher* był przez lata bliski przyjaciel Władimira Putina – Gerhard Schröder, który nawet po rosyjskim ataku na pełną skalę nie zmienił swojej postawy w tym zakresie, a jego nieugięte zachowanie spotkało się ze zmasowaną krytyką zarówno ze strony zdecydowanej większości polityków, jak i niemieckiej opinii publicznej. Do grupy „rozumiejących Rosję” należało też wielu działaczy Die Linke, którzy niezmiennie działali na rzecz dalszego rozwoju współpracy energetycznej z Rosją, całkowicie bagatelizując przy tym wszelkie zagrożenia związane z realizacją projektów w tym obszarze. Taką postawę prezentowała choćby wieloletnia liderka ugrupowania Sahra Wagenknecht⁴². Opinie na rzecz kontynuacji budowy Nord Stream 2 wyrażał również wielokrotnie Dietmar Bartsch, wieloletni współprzewodniczący partii⁴³.

Społeczne poparcie dla osób „rozumiejących Rosję” było w analizowanym okresie najbardziej odczuwalne we wschodnich krajach związkowych, co w ostatnich latach

³⁸ Ibidem, s. 45.

³⁹ Zob.: J. Trenkner, „*Die Russland-Versteher*” – *Niemcy rozumiejący Rosję*, „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki” 2014, nr 1, s. 72–74.

⁴⁰ Zob. J. Techau, *Ohne Russland gibt es keine europäische Sicherheit*, „Internationale Politik” 2020, nr 3, s. 13.

⁴¹ A. Krzemiński, *Od wspólnoty interesów do wspólnoty odpowiedzialności*, „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki” 2014, nr 3, s. 20.

⁴² Kontrowersyjna polityk w styczniu 2024 r. założyła własne ugrupowanie: „Sojusz Sahry Wagenknecht” (*Bündnis Sahra Wagenknecht*, BSW).

⁴³ Zob.: D. Bartsch, *Wir sollten uns nicht beugen*, „Internationale Politik” 2021, nr 1, s. 117.

przekładało się także na silne poparcie dla ugrupowań antysystemowych, znajdujących się zarówno po lewej (Die Linke) jak i prawej (AfD) stronie niemieckiej sceny politycznej⁴⁴. W dużej mierze wynika to nadal z przesłanek historycznych i „anty Zachodniego myślenia”, które było charakterystyczne w okresie istnienia NRD⁴⁵. „Mimo że niektórzy w Niemczech uporczywie opowiadają się za Nord Streamem, za «demokratą bez skazy» Putinem, przeciw Ukrainie, przeciw Polsce, przeciw państwom bałtyckim, przeciw Nawalnemu i przeciw Pussy Riot, to nie mają na myśli tego, co mówią lub wyrażają. W gruncie rzeczy im wszystkim chodzi o protest przeciw Zachodowi. Rosja i Putin to dla nich jedynie wygodne hasła służące prowokacji. A ta im się regularnie udaje [...]” – przekonywał w 2021 r. Ilko-Sascha Kowalczyk, historyk specjalizujący się w problematyce związanej z rozliczaniem dyktatury wschodnioniemieckiej SED⁴⁶. Działania tzw. *Russland-Versteher* były też w badanym okresie chętnie wykorzystywane w rosyjskich działaniach propagandowych i dezinformacyjnych. „W Niemczech rosyjska propaganda jest bardzo silna, są także ludzie, którzy świadomie pracują na rzecz Rosji, mimo to nie jest aż tak źle, gdyż tamtejszy poziom dyskusji stoi na znacznie wyższym poziomie niż w Stanach Zjednoczonych” – przekonywał Timothy Snyder, komentując sytuację w Niemczech w 2015 r.⁴⁷.

W umowie koalicyjnej, która została zawarta między SPD, Zielonymi i FDP, a została przyjęta pod koniec 2021 r., nie wspomniano bezpośrednio o tym gazociągu. W dokumencie znalazł się jedynie zapis o dążeniu do „dywersyfikacji źródeł energii dla Niemiec i Europy”, podkreślając jednocześnie znaczenie obowiązywania europejskiego prawa energetycznego przy realizacji tego typu projektów⁴⁸. Zarówno nowy niemiecki kanclerz, jak i inni politycy SPD przez długi czas unikali bezpośrednich odwołań do Nord Stream 2 w debacie nad możliwymi sankcjami wobec Rosji, co z kolei wywoływało narastające zaniepokojenie zarówno w samych Niemczech, jak i poza granicami kraju.

MIĘDZY WARTOŚCIAMI I INTERESAMI. DALSZE DYSKUSJE NA TEMAT SANKCJI

Prowadzone na przestrzeni lat liczne dyskusje i polemiki dotyczące skutków wprowadzania wspomnianych wcześniej sankcji na Rosję i Białoruś, od początku dotyczyły się

⁴⁴ Na temat działalności AfD zob. m.in.: A. Püttmann, *Die neue Rechte in Deutschland und ihre populistischen Einpeitscher von der AfD*, „OST-WEST. Europäische Perspektiven” 2017, nr 18(3), s. 162–170.

⁴⁵ Por. I.-S. Kowalczyk, *Anty Zachodnie myślenie. Niemcy, Związek Sowiecki i Rosja. Rozważania historyka*, „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki” 2021, nr 3, s. 34–36.

⁴⁶ Ibidem, s. 36.

⁴⁷ Zob.: *Metamorfozy Ukrainy* (z Timothy D. Snyderem, amerykańskim historykiem, rozmawia Iza Chruslińska), „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki” 2015, nr 1, s. 65.

⁴⁸ Zob.: A. Rinke, *Das Ringen der SPD...*, op. cit., s. 60 i nast.

wokół fundamentalnego sporu między wartościami i interesami obecnymi w relacjach międzynarodowych. Ich odzwierciedleniem jest zróżnicowana postawa poszczególnych państw, która jest zależna od uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych. Jej efektem jest ciągle poszukiwanie równowagi między prowadzeniem działań opartych na niezaprzeczalnych i uniwersalnych wartościach uznanych przez społeczność międzynarodową i realizacją interesów danego kraju. W trakcie debaty nad sankcjami nałożonymi na Białoruś w literaturze przedmiotu pojawiało się wiele argumentów oraz kontrargumentów⁴⁹. Szczególnie ich skuteczność była czasem poddawana w wątpliwość⁵⁰, jednak w dyskursie prowadzonym w państwach zachodnich dominowało w badanym okresie przekonanie o konieczności utrzymywania, a w niektórych przypadkach także zwiększania presji sankcyjnej na rządzone w sposób autorytarny państwo⁵¹.

Zjednoczone w 1990 r. Niemcy, podobnie jak wiele innych państw, od początku zmagają się z zasadniczym dylematem, polegającym na dążeniu do realizacji interesów, przy jednoczesnej próbie pogodzenia ich z uniwersalnymi wartościami, respektowanymi przez społeczność międzynarodową. Ten dylemat jest też wyraźnie widoczny w polityce wschodniej tego państwa.

W ostatnich latach poprzedzających rosyjski pełnoskalowy atak na Ukrainę, w Niemczech trwała intensywna dyskusja nad coraz bardziej autorytarnymi działaniami moskiewskiego reżimu, które miały miejsce zarówno w polityce wewnętrznej⁵², jak i zewnętrznej⁵³. Zwracano również uwagę na próby pogłębienia przez Rosję po aneksji Krymu w 2014 r. współpracy z wybranymi eurosceptycznymi ugrupowaniami politycznymi na Starym Kontynencie, takimi jak francuski Front Narodowy czy niemiecka Alternatywa dla Niemiec, których działacze najczęściej unikali krytykowania

⁴⁹ Zob.: K. Kłysiński, *Klare Kante statt fauler Kompromisse! Die Sanktionen des Westens gegen Belarus*, „Osteuropa” 2021, nr 71(10/12), s. 125–137; A. Sahn, *In der Sackgasse. Die Sanktionsspirale EU-Belarus*, „Osteuropa” 2021, nr 71(10/12), s. 139–167.

⁵⁰ Por. I. Timofeev, *Sanktionen gegen Belarus. Großer Schaden, kleine Wirkung*, „Osteuropa” 2021, nr 71(10/12), s. 169–181.

⁵¹ Por. V. Weichsel, *Rache als Politik. Die Radikalisierung des Lukašenka-Regimes*, „Osteuropa” 2021, nr 71(3), s. 3–8.

⁵² Zob. m.in.: J.M. Dollbaum, *Aufstand und Stillstand*, „Internationale Politik” 2022, nr 2, s. 32–36; P. Dietrich, A. Epifanova, *Schleichende Nationalisierung*, „Internationale Politik” 2020, nr 2, s. 37–40; M. Trudolyubov, *Chruschtschows Erbe, Putins Problem*, „Internationale Politik” 2020, nr 2, s. 26–31.

⁵³ Zob. m.in.: A. Aslund, *Ein starkes Land?*, „Internationale Politik” 2020, nr 2, s. 20–25; H. Brauß, *Europas bedrohlicher Nachbar*, „Internationale Politik” 2020, nr 2, s. 48–51. W tym czasie zwracano również uwagę na coraz większą gospodarczą i militarną aktywność Rosji w Afryce, która zwiększała się systematycznie w poprzednich latach. Zob.: A. Rącz, *Afrikanisches Comeback*, „Internationale Politik” 2020, nr 2, s. 44 i nast.

agresywnych działań Moskwy w Europie Wschodniej⁵⁴. Sporo miejsca w niemieckim dyskursie publicznym poświęcono prześladowaniu przedstawicieli opozycji w tym państwie, a szczególną uwagę niemieckich elit politycznych oraz opinii publicznej przykuwała sprawa represjonowanego Aleksieja Nawalnego⁵⁵. Próba zabójstwa czołowego opozycjonisty reżimu Putina, do której doszło w Rosji latem 2020 r., wywołała po zachodniej stronie duże zaniepokojenie. Stefan Meister określił to tragiczne wydarzenie jako przekroczenie czerwonej linii, zwracając jednocześnie uwagę na „geopolityzację polityki wewnętrznej” Rosji, w której następuje zatarcie między sferą wewnętrzną i zewnętrzną⁵⁶. Rosyjskiego opozycjonistę bezpośrednio po otruciu udało się przenieść samolotem do Niemiec, gdzie przebywał później na leczeniu w berlińskiej klinice Charité. Powracającą wówczas do zdrowia Nawalnego odwiedziła m.in. kanclerz Angela Merkel, co również odbiło się głośnym echem w niemieckich mediach. Po kilku miesiącach Rosjanin postanowił jednak powrócić do swojego kraju, gdzie został niezwłocznie aresztowany. Dramatyczne losy czołowego oponenta Putina ponownie wywołały w Niemczech ożywione dyskusje na temat możliwości wstrzymania trwającej wówczas budowy Nord Stream 2⁵⁷. Rosyjski opozycjonista po powrocie z Niemiec do Rosji i aresztowaniu zmarł w rosyjskiej kolonii karnej w niewyjaśnionych okolicznościach na początku 2024 r.⁵⁸.

W Niemczech przez wiele lat panowało przekonanie, że można promować demokratyczne wartości i budować stabilność w regionie Europy Wschodniej przy jednoczesnym pogłębianiu relacji gospodarczych z Rosją, przede wszystkim w obszarze energetycznym. Efektem była m.in. realizacja projektów gazociągów Nord Stream. Po zachodniej stronie Odry w badanym okresie dominowała aż do początków 2022 r. pragmatyczna polityka,

⁵⁴ A. Shekhovtsov, *Dreieckbeziehung*, „Internationale Politik” 2020, nr 2, s. 41–43.

⁵⁵ Zob. m.in.: A. Heinemann-Grüder, *Das Naval’nyj-Paradoxon. Frontal attackiert, Regime konsolidiert. Mit Andreas Heinemann-Grüder sprach Manfred Sapper*, „Osteuropa” 2020, nr 70(12), s. 3–8; M. Lipman, *Aktive und Träge. Russlands Gesellschaft nach den Naval’nyj-Protessen*, „Osteuropa” 2020, nr 70(12), s. 9–18; O. Romanova, *„Auf Bajonetten kann man nicht sitzen“. Russlands Strafvollzug, der Fall Naval’nyj und Putins Sackgasse*, „Osteuropa” 2020, nr 70(12), s. 29–34; T. Vorożekina, *Naval’nyj, die Politik und die Moral. Das Putin-Regime und die Gesellschaft*, „Osteuropa” 2020, nr 70(12), s. 29–38; A. Müller, *Zuverlässige Partner*, „Internationale Politik” 2020, nr 6, s. 128.

⁵⁶ *Mit dem Mordanschlag auf Alexei Nawalny hat der Kreml eine rote Linie überschritten. Für Moskau gibt es keine Trennung zwischen Innen- und Außenpolitik mehr* (Stefan Meister, *Die Geopolitisierung der Innenpolitik*), „Internationale Politik” 2020, nr 6, s. 72.

⁵⁷ Zob.: D. Volkov, *„Stirb gefälligst hier, wie wir!“*. *Aleksej Naval’nyj in Russlands öffentlicher Meinung*, „Osteuropa” 2021, nr 71(3), s. 44–46.

⁵⁸ A. Widzyk, *Aleksiej Nawalny nie żyje. Zachód obwinia Putina*, „Deutsche Welle”, 16.02.2024, <https://www.dw.com/pl/aleksiej-nawalny-nie-%C5%BCyje-odpowiedzialno%C5%9B%C4%87-ponosi-rosyjski-re%C5%BCim/a-68279343> [dostęp: 20.02.2024].

która okazała się jednak całkowicie błędna. Po rosyjskim ataku na Ukrainę w lutym 2022 r., w Niemczech rozgorzała intensywna dyskusja na temat odpowiedzialności czołowych polityków i poprzednich rządów za efekty dotychczasowej polityki wschodniej. Trafne wydają się być w tym miejscu słowa Albrechta von Lucke, redaktora miesięcznika „Blätter für deutsche und internationale Politik”: „Od jedenastu lat [od 2011 r. – KG] Putin prowadzi w Syrii ćwiczenia wojskowe, traktując ją jako swój poligon wobec Europy i demonstrując, do jakich zbrodni wojennych jest zdolny. My, Niemcy, powinniśmy byli zatem tylko wsłuchiwać się w jego słowa lub patrzeć w stronę Syrii. Dlaczego jednak tego nie robiliśmy? Odpowiedź jest przerażająco prosta: ponieważ nie chcieliśmy dostrzec, że od końca zimnej wojny porządek globalny w pierwszym rządzie nie opiera się o zasady prawa i ustawodawstwa oraz o ideę przemiany poprzez handel, w każdym razie nie zmierza w kierunku zwiększenia demokracji. A także dlatego, że nie byliśmy gotowi na wyciągnięcie z tego trudnych wniosków, także militarnych. Putin nauczył nas teraz czegoś gorszego. Obecnie wystawiany jest nam rachunek za to, że nie traktowaliśmy go wystarczająco poważnie i nie trzymaliśmy go za słowo”⁵⁹. W podobnym tonie wypowiadał się jeszcze w 2021 r. niemiecki historyk Wolfgang Eichwede: „Głównym elementem każdego partnerstwa jest całkowita rezygnacja z przemocy. Polityka Rosji wobec Ukrainy stanowi pytanie egzystencjalne dla Europy. Ten, kto stosuje przemoc, aby dochodzić własnych interesów, nie jest «trudnym partnerem», jak lubią to określać dyplomaci, ale raczej kwestionuje partnerstwo lub przestaje być partnerem. Możemy tego nie chcieć, ale nie wolno nam ignorować realiów. W tym kontekście Nord Stream 2 jest błędem”⁶⁰.

W kolejnych tygodniach do błędów popełnionych w działaniach politycznych wobec Rosji przyznał się publicznie m.in. prezydent Steinmeier⁶¹. Największa krytyka dotyczyła polityki energetycznej prowadzonej przez rząd federalny w ciągu ostatnich kilkunastu lat. W centrum uwagi znalazły się gazociągi Nord Stream 1 oraz Nord Stream 2, którego planowane wcześniej uruchomienie wstrzymano dopiero po rosyjskim ataku na Ukrainę w 2022 r. Jednak intensywne dyskusje na temat sensu budowy Nord Stream 2 i jego konsekwencji dla bezpieczeństwa energetycznego Niemiec oraz Europy trwały po zachodniej stronie Odry przez cały okres realizacji tego projektu. Jego zwolennicy przekonywali w tym czasie o „czysto ekonomicznym” charakterze przedsięwzięcia, natomiast jego przeciwnicy zwracali przede wszystkim uwagę na zagrożenia o charakterze

⁵⁹ A. von Lucke, *Kraj bez przywództwa: Niemcy w putinowskim szoku*, „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki” 2022, nr 1–2, s. 17.

⁶⁰ W. Eichwede, *1989–1991–2021: Historia sprzeczności*, „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki” 2021, nr 3, s. 57.

⁶¹ Zob.: Steinmeier: „Moje poparcie dla Nord Stream 2 było błędem”, „Deutsche Welle”, 04.04.2022, <https://www.dw.com/pl/steinmeier-moje-poparcie-dla-nord-stream-2-by%C5%82o-ewidentnym-b%C5%82%C4%99dem/a-61357245> [dostęp: 28.08.2022].

geopolitycznym i geoeconomicznym dla całego regionu⁶². Jeszcze przed wybuchem wojny, do największych po zachodniej stronie Odry krytyków budowy gazociągu Nord Stream 2 należeli Zieloni, którzy starali się opierać swoją wizję przede wszystkim na takich pojęciach jak praworządność, multilateralizm i zorientowaną na wartościach politykę zagraniczną (*werteorientierte Außenpolitik*), która w żadnej sytuacji nie powinna być podporządkowywana innym interesom. Dlatego też od początku oceniali projekt Nord Stream 2 jako szkodliwy, nie tylko ze względów środowiskowych, lecz także politycznych i geostrategicznych⁶³.

Po ataku na Ukrainę, Polska i Niemcy były zgodne co do konieczności wprowadzenia kolejnych sankcji na Rosję. Mimo podjęcia przez Moskwę szeregu środków mających na celu zniwelowanie negatywnych skutków wprowadzenia wobec niej ekonomicznych obostrzeń⁶⁴, efektem przyjęcia w 2022 r. przez kraje zachodnie kolejnych pakietów sankcji było dalsze pogarszanie się sytuacji ekonomicznej w poszczególnych regionach Federacji Rosyjskiej, co z kolei przekładało się na masowe wyjazdy z kraju wykwalifikowanych pracowników, m.in. z sektora IT. Jednocześnie na tej sytuacji zyskiwały w tamtym okresie np. Chiny⁶⁵.

Po ataku na Ukrainę z 2022 r., Rosja została m.in. wykluczona z systemu SWIFT. Jednak rozwiązanie, które określono mianem tzw. opcji nuklearnej, było rozważane przez część państw już dużo wcześniej. Tego typu żądania pojawiły się już na forum PE po rosyjskiej aneksji Krymu w 2014 r. Intensywne dyskusje na ten temat miały także miejsce w 2021 r. i były związane z zaostrzeniem się sytuacji geopolitycznej we wschodniej Europie. Oprócz Polski, za wprowadzeniem wobec Rosji szerszych sankcji ekonomicznych opowiadały się jeszcze przed wybuchem wojny także takie kraje jak: Litwa, Łotwa, Estonia, Dania, Szwecja, Finlandia czy Rumunia. Wspomniane państwa wyrażały gotowość poniesienia większych kosztów ekonomicznych, uzasadniając taką konieczność względami bezpieczeństwa. Inną postawę prezentowały w tym czasie Niemcy, które przed 24 lutego 2022 r. nie odczuwały jeszcze bezpośredniego zagrożenia ze strony Rosji i nie brały też pod uwagę apeli płynących wówczas ze strony wschodnioeuropejskich partnerów. W efekcie Niemcy nie wykorzystały możliwości rozpoczęcia wcześniejszego procesu uniezależnienia się od rosyjskich źródeł energii

⁶² Zob. Przykładowo: *Sanktionshebel Nord Stream 2? Roland Götz über Energiepolitik, Sicherheitspolitik und Symbolpolitik* (Rozmowę przeprowadził Volker Weichsel w dniu 7.2.2021), „Osteuropa” 2021, nr 71(10/12), s. 193–200.

⁶³ Zob.: H. Monath, *Von Werten und Widersprüchen*, „Internationale Politik” 2021, nr 5, s. 39–40.

⁶⁴ Zob.: A. Libman, *Der lange Weg ins Abseits*, „Osteuropa” 2022, nr 72(4/5), s. 99–106; M. Shagina, *Eigene Waren, neue Märkte. Russlands Anpassung an die westlichen Sanktionen*, „Osteuropa” 2021, nr 71(10/12), s. 221–234.

⁶⁵ N. Zubarevič, *Die Auswirkungen der Sanktionen auf Russlands Regionen. Das Beispiel Krasnojarsk*, „Osteuropa” 2022, nr 72(4/5), s. 107–110.

w okresie poprzedzającym wybuch wojny w 2022 r. Jeszcze większy sceptycyzm wobec możliwości wprowadzenia ostrzejszych sankcji wobec Rosji wyrażały w tamtym okresie na forum unijnym takie państwa jak Austria, Węgry, Włochy, Grecja czy Cypr, które ze względu na bliskie kontakty z Rosją w różnych obszarach nie były wówczas zainteresowane nakładaniem kolejnych ekonomicznych restrykcji⁶⁶.

PODSUMOWANIE

Polityka wschodnia zjednoczonych Niemiec koncentrowała się w analizowanym okresie w pierwszej kolejności na rozwijaniu szerokiej współpracy z Moskwą, która zgodnie z tamtą koncepcją miała z czasem doprowadzić do powolnego procesu demokratyzacji Federacji Rosyjskiej, co miało się z kolei przyczynić do uzyskania większej stabilności w całym regionie Europy Wschodniej. Jednocześnie Niemcy silnie wspierały prozachodnie aspiracje państw środkowoeuropejskich, w tym Polski, co odegrało istotną rolę w dążeniu do uzyskania przez nie członkostwa w NATO oraz UE i było również zgodne z interesem obu stron. Oparta na pozytywnych przesłankach niemiecka strategia wobec Rosji okazała się jednak błędna i w dłuższej perspektywie przyniosła negatywne skutki dla całego regionu Europy Środkowej i Wschodniej. Po przejściu władzy w Moskwie przez Władimira Putina i stopniowym zaostrzeniu przez niego kursu zarówno w polityce wewnętrznej, jak i międzynarodowej, Niemcy przez kolejne kilkanaście lat nie zdecydowały się na zmianę otwartego podejścia wobec Rosji, które nadal było oparte przede wszystkim na silnej kooperacji ekonomicznej. Dużą rolę odegrał w tej materii znany z wyjątkowo zażyłych relacji z przywódcą rosyjskiego państwa Gerhard Schröder, który stał na czele „czerwono-zielonej” koalicji w latach 1998–2005, a w ostatnim miesiącu swojego urzędowania podpisał umowę przewidującą budowę gazociągu Nord Stream. Był to „złoty czas” w relacjach niemiecko-rosyjskich, w którym Berlin powstrzymywał się z krytyką Moskwy, co z kolei niejednokrotnie wywoływało zaniepokojenie u partnerów z Europy Środkowej i Wschodniej⁶⁷.

Po 1990 r. Niemcy nie wykorzystwały w nowych warunkach geopolitycznych przede wszystkim możliwości uniezależnienia się od rosyjskich źródeł energii, które z czasem się jeszcze pogłębiło. W efekcie Berlin popełnił strategiczny błąd w ramach swojej zagranicznej polityki ekonomicznej, przede wszystkim godząc się na budowę wspomnianego gazociągu Nord Stream 1 (oddanego do użytku w 2011 r.), a potem Nord Stream

⁶⁶ R. Götz, *Nukleare Option oder leere Drohung? SWIFT-Ausschluss Russlands als Sanktion*, „Osteuropa” 2021, nr 71(10/12), s. 117–122. Te podziały utrzymały się w dużej mierze także po 24 lutego 2022 r. Mimo nałożenia wówczas przez państwa UE kilku pakietów sankcji na Rosję.

⁶⁷ L. Fix, *Überholspur nach Moskau*, „Internationale Politik” 2020, nr 2, s. 52.

2, którego uruchomienie zostało wstrzymane w 2022 r. tylko ze względu na rosyjski pełnoskalowy atak na Ukrainę. Po sprzecznej z prawem międzynarodowym aneksji Krymu i wybuchu konfliktu zbrojnego we wschodniej Ukrainie w 2014 r., Niemcy z jednej strony zgodziły się wprawdzie na wprowadzenie i utrzymywanie w kolejnych latach pakietu ograniczonych sankcji wobec Rosji, które także uderzały w ich gospodarkę, jednak z drugiej strony nawet po dokonaniu już w 2014 r. przez Moskwę zbrojnej agresji na inne europejskie państwo, Berlin nie podjął wówczas skutecznych kroków na rzecz uniezależniania energetycznego od Rosji, podejmując wręcz działania zmierzające w przeciwnym kierunku. Po bezprawnym zajęciu przez Rosję części terytorium Ukrainy w 2014 r., Niemcy zgodziły się na budowę kolejnego gazociągu na dnie Morza Bałtyckiego (Nord Stream 2), mimo licznych apeli i coraz większych obaw płynących ze strony wschodnioeuropejskich partnerów, na czele z Polską, Ukrainą i państwami bałtyckimi. Nie wyciągnęły tym samym wniosków z wcześniejszej postawy Rosji, ignorując pojawiające się już wówczas zagrożenia o charakterze geopolitycznym i geoeconomicznym. Decyzje o dokonaniu zwrotu w obszarze polityki bezpieczeństwa, które niemiecki rząd federalny podjął po 24 lutego 2022 r., były wprawdzie konieczne, lecz okazały się dalece spóźnione.

Niemiecka polityka wschodnia w ostatnich trzech dekadach była w przeważającej mierze reaktywna. Brakowało własnych skutecznych inicjatyw w tym obszarze. Proponowane w tym czasie koncepcje, jak np. skierowane wobec Rosji w okresie prezydentury Miedwiediewa tzw. Partnerstwa dla modernizacji, czy późniejsze zaangażowanie w prace Formatu Normandzkiego, nie przyniosły oczekiwanych rezultatów i tym samym nie powstrzymały dalszej agresywnej postawy Moskwy w Europie Wschodniej. Przed wybuchem rosyjskiej wojny przeciwko Ukrainie na pełną skalę w 2022 r. Berlin nie wykazywał się też znaczącym zaangażowaniem przy realizacji unijnego programu Partnerstwa Wschodniego, który powstał wcześniej z inicjatywy Polski oraz Szwecji i którego celem było zacieśnianie współpracy z sześcioma państwami poradzieckimi – Ukrainą, Mołdawią, Białorusią, Gruzją, Armenią oraz Azerbejdżanem.

Polska podjęła natomiast w analizowanym okresie szereg działań na rzecz wzmocnienia swojego bezpieczeństwa energetycznego, przeznaczając duże środki na rozwój infrastruktury krytycznej w tym zakresie, czego przykładem była budowa gazoportu w Świnoujściu oraz gazociągu Baltic Pipe. Warszawa nie wykorzystała jednak pełnego potencjału współpracy w zakresie polityki wschodniej i energetycznej na poziomie unijnym. Ograniczona kooperacja na szczeblu europejskim była wynikiem licznych sporów,

dotyczących m.in. praworządności⁶⁸, reformy sądownictwa⁶⁹, polityki klimatycznej czy historycznej⁷⁰. Widoczna w badanym czasie ograniczona współpraca w obszarze polityki wschodniej między Polską i Niemcami, zarówno na poziomie bilateralnym jak i wielostronnym (m.in. w ramach UE, NATO i OBWE), była wynikiem braku zaufania między partnerami, który narastał i pogłębiał się w badanym okresie, wraz z pojawianiem się nowych punktów spornych.

Mimo istniejących sporów i nierozwiązanych problemów w relacjach polsko-niemieckich, rosyjska agresja zmusiła oba państwa do podjęcia wzmoczonego wspólnego wysiłku na rzecz bezpieczeństwa w Europie Wschodniej. Pomimo istniejących w analizowanej perspektywie poważnych różnic po obu stronach Odry, utrzymanie bezpieczeństwa w regionie stanowiło przez ostatnie trzy dekady bezwzględny priorytet zarówno dla Warszawy jak i Berlina. Ten cel można jednak osiągnąć tylko wspólnie. Jak zauważył Piotr Buras, komentując rosyjską agresję na Ukrainę, do której doszło w 2014 r.: „W jednym konflikcie ukraiński nie zmienił nic: w sprawach wschodnich polityka Niemiec bez poparcia Warszawy pozbawiona jest na dłuższą metę koniecznej legitymizacji, zaś dla Polski Niemcy pozostają niezbędnym partnerem, bez którego polityka wobec Rosji i Ukrainy nie będzie w stanie sprostać jej ambicjom i aspiracjom”⁷¹.

W Niemczech aż do wybuchu rosyjskiej wojny przeciwko Ukrainie dominowało naiwne przekonanie, że trwałe bezpieczeństwo w Europie Wschodniej uda się uzyskać

⁶⁸ Por. P. Buras, *Polen wirft den Fehdehandschuh. Eskalation des Rechtsstaatlichkeitskonflikts*, „Osteuropa” 2021, nr 71(8/9), s. 25–38; A. Nußberger, *Gefahr für das europäische Erbe. Der Streit über die Rechtsstaatlichkeit trifft die Europäische Union ins Mark*, „Internationale Politik Special” 2022, nr 4, s. 4–9; M. Taborowski, *Niedergang des Rechtsstaats. Sie sind Richter in Polen und wollen europäischen Normen für unabhängige Gerichte folgen? Überlegen Sie das gut*, „Internationale Politik Special” 2022, nr 4, s. 54–55; D. Nietan, *Finanse a praworządność. Europejski kompromis dotyczący nowego budżetu UE*, „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki” 2021, nr 4, s. 7.

⁶⁹ M. Bucholc, M. Komornik, *Finaler Akt. Die Unterwerfung der polnischen Justiz*, „Osteuropa” 2019, nr 69(12), s. 23–37; T. Klute, *Polska reforma sądownictwa: wszystko jak w Niemczech?*, „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki” 2018, nr 1, s. 89–91; L. Jäckel, *Der Justizkonflikt zwischen der EU, Polen und Ungarn*, „OST-WEST Europäische Perspektiven” 2022, nr 23(3), s. 208–214.

⁷⁰ Po wygraniu wyborów parlamentarnych w Polsce przez PiS w 2015 r., w niemieckim dyskursie publicznym rozgorzała intensywna dyskusja na temat sytuacji politycznej nad Wisłą. Zob. m.in.: G. Lesser, *Polen auf dem Weg zur IV. Republik*, „OST-WEST. Europäische Perspektiven” 2017, nr 18(3), s. 213–219. W kolejnych latach po zachodniej stronie Odry szeroko dyskutowano zarówno nad historyczną, jak i współczesną rolą Polski w Europie. Por. P.O. Loew, *Flagge zeigen! Polen in Europa – eine Geschichte inniger Verbundenheit*, „OST-WEST. Europäische Perspektiven” 2016, nr 17(3), s. 162–169; D. Bingen, *Polens aktuelle Rolle im europäischen Kontext aus deutscher Perspektive*, „OST-WEST. Europäische Perspektiven” 2016, nr 17(3), s. 185–192.

⁷¹ P. Buras, *Polska-Niemcy: po burzy (w szklance wody?)*, „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki” 2015, nr 4, s. 19.

dzięki konsekwentnemu wzmocnianiu i rozwijaniu współpracy z Rosją, która dzięki coraz większym powiązaniom ekonomicznym i politycznym z Zachodem, nie będzie zainteresowana prowadzeniem otwartej konfrontacji z innymi państwami europejskimi. Ponadto część niemieckich elit politycznych liczyła, że w dłuższej perspektywie wielopłaszczyznowa kooperacja Moskwy z Zachodem przyczyni się do zapoczątkowania w Rosji procesów demokratyzacji. Taka koncepcja dominowała przede wszystkim wśród polityków SPD, jak również u części chadeków i liberałów, którzy równocześnie znajdowali się pod dużą presją ze strony wpływowych kół gospodarczych, zainteresowanych szeroką współpracą biznesową z Rosją. Z tego powodu dochodziło też wielokrotnie w badanym okresie do żarliwych dyskusji między reprezentantami poszczególnych partii. Jednocześnie Berlin liczył na uzyskanie w badanym okresie konkretnych korzyści ekonomicznych jakie miały płynąć z zaplanowanej na dekady ścisłej współpracy energetycznej z Moskwą. Dalsza rozbudowa systemów gazociągów biegnących z Rosji do Niemiec i korzystanie przez długi okres ze stosunkowo tanich źródeł energii, miały zgodnie z tą koncepcją umożliwić stabilny rozwój gospodarczy Niemiec, jak również stworzenie po zachodniej stronie Odry swoistego hubu energetycznego, z którego korzystałyby w dalszej kolejności inne państwa Europy. W dłuższej perspektywie takie założenie okazało się jednak całkowicie błędne, a jego efektem stało się z czasem również dramatyczne pogorszenie sytuacji geopolitycznej w Europie Wschodniej po wybuchu wojny na Ukrainie.

W nowych uwarunkowaniach geopolitycznych, które powstały po przełomie lat 80. i 90. XX w., Polska zaczęła z kolei budować swoją politykę wschodnią w oparciu o rozwój strategicznych relacji z Ukrainą i państwami bałtyckimi, zachowując jednocześnie dystans wobec Rosji i Białorusi. Dzięki temu Polska starała się zbudować na obszarze poradzieckim bezpieczny bufor stabilnych państw, który miał skutecznie neutralizować geopolityczne aspiracje Moskwy w Europie Wschodniej. Jednak od początku efektywność tych działań była też zależna od wsparcia państw zachodnich, w tym także Niemiec.

Pomimo wielu istotnych różnic, które nadal istnieją między polską i niemiecką polityką wschodnią, po rosyjskiej aneksji Krymu i rozpoczęciu wojny we wschodniej Ukrainie, stanowiska Warszawy i Berlina częściowo się do siebie zbliżyły, choć nadal w kilku kluczowych kwestiach pozostawały w analizowanym okresie na przeciwnych politycznych biegunach, czego przykładem było niezmiennie niemieckie stanowisko dotyczące chęci kontynuowania współpracy energetycznej z Rosją, które dominowało aż do wybuchu wojny na pełną skalę w lutym 2022 r. Jednak jeszcze po wydarzeniach z 2014 r., niemiecki rząd federalny z Angelą Merkel na czele przyjął ostrzejszy niż dotychczas kurs wobec Rosji, działając m.in. na rzecz wprowadzania i utrzymywania na poziomie europejskim kolejnych pakietów sankcji i próbując jednocześnie doprowadzić do wzmocnienia współpracy w zakresie polityki bezpieczeństwa m.in. z Polską i państwami bałtyckimi. Przejawem tych działań było m.in. polityczne oraz militarne

zaangażowanie Niemiec na rzecz rozbudowy tzw. wschodniej flanki NATO, podejmowana większa aktywność w zakresie polityki wschodniej na forum UE i OBWE, czy rola, jaką odgrywały Niemcy w trakcie tzw. rozmów mińskich⁷². W tamtym czasie Niemcy, podobnie jak część innych państw europejskich, stały się celem intensywnych ataków cybernetycznych i dezinformacyjnych⁷³, co również wielokrotnie łączono z działaniami Rosji niezadowolonej z dokonania w tamtym czasie przez Berlin zmian w *Russland-Politik*. Tym samym zagrożenia hybrydowe stały się poważnym wyzwaniem zarówno dla polskiej, jak i niemieckiej polityki zagranicznej i bezpieczeństwa⁷⁴.

Jednocześnie w niemieckim dyskursie publicznym z czasem pojawiało się coraz więcej pytań, dotyczących potrzeby dokonania dalszych zmian w polityce wschodniej tego państwa i całej UE, uwzględniających coraz bardziej agresywną wówczas postawę Moskwy⁷⁵. Nierozwiązanym problemem pozostawał natomiast w analizowanym okresie zbyt niski poziom wydatków Berlina na obronność, który w tamtym czasie ciągle znacznie odbiegał od oczekiwań wielu innych partnerów z NATO, w tym m.in. USA i Polski⁷⁶. Powyższa sytuacja zmieniła się diametralnie dopiero po rosyjskim ataku na Ukrainę w lutym 2022 r.

BIBLIOGRAFIA

- Abus M., *Die Ukraine fünf Jahre nach dem Majdan. Ein Land im Frieden?*, „OST-WEST Europäische Perspektiven”, 20 Jahrgang 2019, Heft 4, s. 284.
- Aslund A., *Ein starkes Land?*, „Internationale Politik” 2020, nr 2, s. 20–25.
- Bartsch D., *Wir sollten uns nicht beugen*, „Internationale Politik” 2021, nr 1, s. 117.
- Beyer P., *Stellung beziehen, Haltung wahren*, „Internationale Politik” 2020, nr 6, s. 106–107.

⁷² Por. A. Rinke, Kanzlerin der Krisen, „Internationale Politik” 2021, nr 3, s. 50–51.

⁷³ W ostatnich latach w wielu państwach europejskich w tym także w Polsce oraz Niemczech, trwała intensywna dyskusja na temat możliwości przeciwdziałania szeroko pojętej dezinformacji, szczególnie w mediach społecznościowych. Zob.: D. Weimert, *Achillesferse der Demokratie*, „Internationale Politik”, Sonderbeilage: Mercator Kolleg 2019, s. 17–19. Podobny problem dotyczył tzw. cyberbezpieczeństwa. Zob.: J.-P. Kleinhans, *Kontrolle ist besser*, „Internationale Politik” 2019, nr 4, s. 8–13.

⁷⁴ Por. L. Güllner, *Im digitalen Fadenkreuz*, „Internationale Politik” 2021, nr 4, s. 78–81.

⁷⁵ R. Fücks, N. von Twickel, *Russland und der Westen*, „Internationale Politik” 2019, nr 3, s. 111–115.

⁷⁶ Więcej na ten temat zob.: K. Garczewski, *Niemcy w Sojuszu Północnoatlantyckim*, [w:] *Sojusz Północnoatlantycki w środowisku niepewności i zmiany. Dwadzieścia lat członkostwa Polski*, W. Paruch, M. Pietraś, B. Surmacz (red.), Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2020, s. 169–186.

- Bingen D., *Polens aktuelle Rolle im europäischen Kontext aus deutscher Perspektive*, „OST-WEST. Europäische Perspektiven”, 17. Jahrgang 2016, Heft 3, s. 185–192.
- Brauß H., *Europas bedrohlicher Nachbar*, „Internationale Politik” 2020, nr 2, s. 48–51.
- Bucholc M., Komornik M., *Finaler Akt. Die Unterwerfung der polnischen Justiz*, „Osteuropa”, 69. Jahrgang, Heft 2019, nr 12, s. 23–37.
- Buras P., *Polen wirft den Fehdehandschuh. Eskalation des Rechtsstaatlichkeitskonflikts*, „Osteuropa”, 71. Jahrgang, Heft 2021, nr 8–9, s. 25–38.
- Buras P., *Polska-Niemcy: po burzy (w szklance wody?)*, „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki” 2014–2015, nr 4, s. 19.
- Buras P., *Vor einer historischen Probe. Polens Europapolitik am Wendepunkt*, „Osteuropa”, 66. Jahrgang, Heft 2016, nr 1–2, s. 178–180.
- Cichocki M.A., Osica O., *Nowa polsko-niemiecka agenda. Jak przekuć różnice w podstawę wspólnych interesów?*, „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki”, 2015, nr 1, s. 57.
- „Die Existenz der Ukraine ist eine Gefahr für Russland“. Ein Gespräch mit Oksana Syroid, „OST-WEST Europäische Perspektiven”, 20. Jahrgang 2019, Heft 4, s. 250–251.
- Dietrich Ph., Epifanova A., *Schleichende Nationalisierung*, „Internationale Politik” 2020, nr 2, s. 37–40.
- Dollbaum J.M., *Aufstand und Stillstand*, „Internationale Politik” 2020, nr 2, s. 32–36.
- DPA/jar, Steinmeier, *Moje poparcie dla Nord Stream 2 było błędem*, „Deutsche Welle”, 04.04.2022, <https://www.dw.com/pl/steinmeier-moje-poparcie-dla-nord-stream-2-by%C5%82o-ewidentnym-b%C5%82%C4%99dem/a-61357245> [dostęp: 28.08.2022].
- Echte Führung ist gefragt*. Ein Interview mit Tom Enders, dem neuen Präsidenten der DGAP, „Internationale Politik”, 2019, nr 4, s. 70–73.
- Eichwede W., *1989–1991–2021: Historia sprzeczności*, „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki”, 2021, nr 3, s. 57.
- Fix L., *Überholspur nach Moskau*, „Internationale Politik” 2020, nr 2, s. 52.
- Fücks R. von Twickel N., *Russland und der Westen*, „Internationale Politik”, 2019, nr 3, s. 111–115.
- Garczewski K., *Niemcy w Sojuszu Północnoatlantyckim*, [w:] *Sojusz Północnoatlantycki w środowisku niepewności i zmiany. Dwadzieścia lat członkostwa Polski*, W. Paruch, M. Pietraś, B. Surmacz (red.), Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2020, s. 169–186.
- Götz R., *Nukleare Option oder leere Drohung? SWIFT-Ausschluss Russlands als Sanktion*, „Osteuropa”, 71. Jahrgang, Heft 2021, nr 10–12, s. 117–122.
- Grievesson R., Nič M., *Alle in einem Boot*, „Internationale Politik” 2020, nr 1, s. 6–9.
- Güllner L., *Im digitalen Fadenkreuz*, „Internationale Politik” 2021, nr 4, s. 78–81.

- Heinemann-Grüder A., *Das Naval'nyj-Paradoxon. Frontal attackiert, Regime konsolidiert. Mit Andreas Heinemann-Grüder sprach Manfred Sapper*, „Osteuropa”, 70. Jahrgang, Heft 2020, nr 12, s. 3–8.
- Ich bin Realpolitiker“.* Armin Laschet im Gespräch mit Andreas Rinke, „Internationale Politik” 2021, nr 2, s. 46.
- Jäckel L., *Der Justizkonflikt zwischen der EU, Polen und Ungarn*, „OST-WEST Europäische Perspektiven”, 23. Jahrgang 2022, Heft 3, s. 208–214.
- Jilge W., *Was treibt Russland? Zum Hintergrund der Ukraine-Krise*, [w:] *Euromaidan. Was in der Ukraine auf dem Spiel steht*, J. Andruchowytch (Hrsg.), Berlin 2014, s. 183–194.
- Jilge W., *Wer kontrolliert das Asowsche Meer? Hintergründe zum Russland-Ukraine-Konflikt*, „OST-WEST Europäische Perspektiven”, 20 Jahrgang 2019, Heft 1, s. 42–51.
- Kacewicz M., *Sotnie wolności. Ukraina od Majdanu do Donbasu*, Warszawa, s. 14–29.
- Kappeler A., *Kleine Geschichte der Ukraine*, München 2014, s. 334–382.
- Kleinhans J.-P., *Kontrolle ist besser*, „Internationale Politik” 2019, nr 4, s. 8–13.
- Klute Th., *Polska reforma sądownictwa: wszystko jak w Niemczech?*, „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki” 2018, nr 1, s. 89–91.
- Kłysiński K., *Klare Kante statt fauler Kompromisse! Die Sanktionen des Westens gegen Belarus*, „Osteuropa”, 71. Jahrgang, Heft 2021, nr 10–12, s. 125–137.
- Korniejenko A., *Pełzająca wojna. Quo vadis, Ukraino?*, Kraków 2014.
- Kowalczuk I.-S., *Antyzachodnie myślenie. Niemcy, Związek Sowiecki i Rosja. Rozważania historyka*, „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki” 2021, nr 3, s. 34–36.
- Krzemiński A., *Od wspólnoty interesów do wspólnoty odpowiedzialności*, „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki” 2014, nr 3, s. 20.
- Lang K.-O., *Konflikt na Ukrainie impulsem dla Trójkąta Weimarskiego?*, „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki” 2014–2015, nr 4, s. 19.
- Lesser G., *Polen auf dem Weg zur IV. Republik*, „OST-WEST. Europäische Perspektiven”, 18. Jahrgang 2017, Heft 3, s. 213–219.
- Libman A., *Der lange Weg ins Abseits*, „Osteuropa”, 72. Jahrgang, Heft 2022, nr 4–5, s. 99–106.
- Liebich S., *Doppelte Standards machen Außenpolitik unglaubwürdig, Pro und Contra: sollte Europa sich mehr an Russland annähern?*, „Internationale Politik” 2020, nr 1, s. 112.
- Lipman M., *Aktive und Träge. Russlands Gesellschaft nach den Naval'nyj-Protesten*, „Osteuropa”, 70. Jahrgang, Heft 2020, nr 12, s. 9–18.
- Loew P.O., *Flagge zeigen! Polen in Europa – eine Geschichte inniger Verbundenheit*, „OST-WEST. Europäische Perspektiven”, 17. Jahrgang 2016, Heft 3, s. 162–169.

- Major C., Mölling Ch., *Hurra, eine Strategie! Aber: welche? Und wie? Deutschland will eine Nationale Sicherheitsstrategie vorlegen*, „Internationale Politik” 2022, nr 2, s. 64–69.
- Malek M., *Zwischen der EU und Russland: die Ukraine in einer Zerreißprobe*, „Forum für osteuropäische Ideen- und Zeitgeschichte”, 18. Jahrgang (2014), Heft 1, s. 198–205.
- Metamorfozy Ukrainy. Z Timothy D. Snyderem, amerykańskim historykiem, rozmawia Iza Chruslińska*, „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki” 2015, nr 1, s. 65.
- „Mit dem Mordanschlag auf Alexei Nawalny hat der Kreml eine rote Linie überschritten. Für Moskau gibt es keine Trennung zwischen Innen- und Außenpolitik mehr“*. Stefan Meister, *Die Geopolitisierung der Innenpolitik*, „Internationale Politik” 2020, nr 6, s. 72.
- Monath H., *Von Werten und Widersprüchen*, „Internationale Politik” 2021, nr 5, s. 39–40.
- Mucha W., *Krew i ziemia. O ukraińskiej rewolucji*, Warszawa 2014.
- Müller A., *Zuverlässige Partner*, „Internationale Politik” 2020, nr 6, s. 128.
- Nietan D., *Finanse a praworządność. Europejski kompromis dotyczący nowego budżetu UE*, „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki” 2020–2021, nr 4, s. 7.
- Nußberger A., *Gefahr für das europäische Erbe. Der Streit über die Rechtsstaatlichkeit trifft die Europäische Union ins Mark*, „Internationale Politik Special”, 2022, nr 4, s. 4–9.
- Pędzwol A.M., *„Nie ma pomysłu na to, jak te relacje mają wyglądać”. 30 lat temu powstał Trójkąt Weimarski, format współpracy polsko-niemiecko-francuskiej*, „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki” 2021, nr 3, s. 97.
- Polenz R., *Die Putin-Doktrin – eine Gefahr für die europäische Sicherheit*, „OST-WEST. Europäische Perspektiven”, 16. Jahrgang 2015, Heft 3, s. 208–216.
- Püttmann A., *Die neue Rechte in Deutschland und ihre populistischen Einpeitscher von der AfD*, „OST-WEST. Europäische Perspektiven”, 18. Jahrgang 2017, Heft 3, s. 162–170.
- Rácz A., *Afrikanisches Comeback*, „Internationale Politik” 2020, nr 2, s. 44 i nast.
- Rinke A., *Das Ringen der SPD um die Ostpolitik*, „Internationale Politik” 2022, nr 2, s. 59 i 62–63.
- Rinke A., *Kanzlerin der Krisen*, „Internationale Politik” 2021, nr 3, s. 50–51.
- Romanova O., *„Auf Bajonetten kann man nicht sitzen”. Russlands Strafvollzug, der Fall Naval’nyj und Putins Sackgasse*, „Osteuropa”, 70. Jahrgang, Heft 2020, nr 12, s. 29–34.
- Rosja poza Putinem. Rozmowa DIALOGU z historykiem Karlem Schlögelem na temat zmiany postrzegania Europy Wschodniej po Euromajdanie*, „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki” 2015, nr 2, s. 58.

- Röttgen N., *Druck und Missbilligung müssen aufrechterhalten werden, Pro und Contra: sollte Europa sich mehr an Russland annähern?*, „Internationale Politik” 2020, nr 1, s. 113.
- Sahm A., *In der Sackgasse. Die Sanktionsspirale EU-Belarus*, „Osteuropa”, 71. Jahrgang, Heft 2021, nr 10–12, s. 139–167.
- Sanktionshebel Nord Stream 2? Roland Götz über Energiepolitik, Sicherheitspolitik und Symbolpolitik. Das Gespräch führte Volker Weichsel am 7.2.2021*, „Osteuropa”, 71. Jahrgang, Heft 2021, nr 10–12, s. 193–200.
- Schuller K., *Ukraine: Chronik einer Revolution*, Berlin 2014, s. 14–15 i 97–136.
- Shagina M., *Eigene Waren, neue Märkte. Russlands Anpassung an die westlichen Sanktionen*, „Osteuropa”, 71. Jahrgang, Heft 2021, nr 10–12, s. 221–234.
- Shekhovtsov A., *Dreieckbeziehung*, „Internationale Politik” 2020, nr 2, s. 41–43.
- Snyder T., *Putin darf sich die Ukraine nicht schnappen*, [w:] *Majdan! Ukraine, Europa, Hrsg. Von Claudia Dathe und Andreas Rostek*, Berlin 2014, s. 89.
- Speer C., *Nord Stream II: Projekt z licznymi wątkami pobocznymi*, „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki”, 2020, nr 2, s. 41–42.
- „*Potrzebujemy intensywniejszej wymiany między politykami i inicjatywami pozarządowymi*”. Rozmowa DIALOGU z Dietmarem Nietanem, deputowanym do Bundestagu i przewodniczącym Federalnego Związku Towarzystw Niemiecko-Polskich, na temat nowych priorytetów w relacjach polsko-niemieckich, „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki” 2021–2022, nr 4, s. 13.
- Stewart S., *Die deutsch-russische Modernisierungspartnerschaft: Skepsis angebracht*, *Stiftung Wissenschaft und Politik*, 29.07.2011, <https://www.swp-berlin.org/publikation/die-deutsch-russische-modernisierungspartnerschaft-skepsis-angebracht> [dostęp: 30.09.2022].
- Taborowski M., *Niedergang des Rechtsstaats. Sie sind Richter in Polen und wollen europäischen Normen für unabhängige Gerichte folgen? Überlegen Sie das gut*, „Internationale Politik Special” 2022, nr 4, s. 54–55.
- Techau J., *„Deutschland muss mehr Verantwortung übernehmen”*, „Internationale Politik” 2020, nr 2, s. 15.
- Techau J., *„Ohne Russland gibt es keine europäische Sicherheit”*, „Internationale Politik” 2020, nr 3, s. 13.
- Timofeev I., *Sanktionen gegen Belarus. Großer Schaden, kleine Wirkung*, „Osteuropa”, 71. Jahrgang, Heft 2021, nr 10–12, s. 169–181.
- Trenkner J., *„Die Russland-Versteher” – Niemcy rozumiejący Rosję*, „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki” 2014, nr 1, s. 72–74.
- Trittin J., *Was wir uns sparen können*, „Internationale Politik”, 2021, nr 1, s. 116.
- Trudolyubov M., Chruschtschows E., *Putins Problem*, „Internationale Politik” 2020, nr 2, s. 26–31.

- Varwick J., *Neue Herausforderungen für die EU-Sicherheitspolitik*, „OST-WEST Europäische Perspektiven”, 23. Jahrgang 2022, Heft 3, s. 170–175.
- Denis V., „*Stirb gefälligst hier, wie wir!*”. *Aleksej Naval’nyj in Russlands öffentlicher Meinung*, „Osteuropa”, 71. Jahrgang, Heft 2021, nr 3, s. 44–46.
- von Lucke A., *Kraj bez przywództwa: Niemcy w putinowskim szoku*, „Dialog. Magazyn Polsko-Niemiecki”, 2022, nr 1–2, s. 17.
- Vorožejkina T., *Naval’nyj, die Politik und die Moral. Das Putin-Regime und die Gesellschaft*, „Osteuropa”, 71. Jahrgang, Heft 2021, nr 3, s. 29–38.
- Weichsel V., *Rache als Politik. Die Radikalisierung des Lukašenka-Regimes*, „Osteuropa”, 71. Jahrgang, Heft 2021, nr 3, s. 3–8.
- Weimert D., *Achillesferse der Demokratie*, „Internationale Politik”, Sonderbeilage: Mercator Kolleg 2019, s. 17–19.
- Widzyk A., *Aleksiej Nawalny nie żyje. Zachód obwinia Putina*, „Deutsche Welle”, 16.02.2024, <https://www.dw.com/pl/aleksiej-nawalny-nie-%C5%BCyje-odpowiedzialno%C5%9B%C4%87-ponosi-rosyjski-re%C5%BCim/a-68279343> [dostęp: 20.02.2024].
- Zubarevič N., *Die Auswirkungen der Sanktionen auf Russlands Regionen. Das Beispiel Krasnojarsk*, „Osteuropa”, 72. Jahrgang, Heft 2022, nr 4–5, s. 107–110.

MIĘDZY MOSKWĄ, WARSZAWĄ I KIJOWEM. NIEMIECKA POLITYKA WSCHODNIA PRZED WYBUCHEM PEŁNOSKALOWEJ ROSYJSKIEJ WOJNY W UKRAINIE – WYBRANE ASPEKTY

Streszczenie

W artykule przeanalizowano wybrane zagadnienia związane z polityką wschodnią zjednoczonych Niemiec. Zdefiniowano główne cezury tej polityki na przestrzeni lat. Główny wątek dotyczy działań Niemiec, do których doszło między rosyjskim atakiem na Ukrainę w 2014 r. i wybuchem wojny na pełną skalę w lutym 2022 r. Analizie poddano m.in. dyskusję na temat sankcji wobec Rosji, czy kontrowersyjnej sieci gazociągów Nord Stream. Ukazano przy tym zróżnicowane opinie dotyczące polityki wschodniej, jakie pojawiały się na przestrzeni lat w niemieckim dyskursie społeczno-politycznym.

Słowa kluczowe: polityka wschodnia, polityka bezpieczeństwa, stosunki niemiecko-rosyjskie, stosunki niemiecko-ukraińskie, rosyjska wojna przeciwko Ukrainie

BETWEEN MOSCOW, WARSAW AND KIEV. GERMAN EASTERN POLICY BEFORE THE OUTBREAK OF THE FULL-SCALE RUSSIAN WAR IN UKRAINE – SELECTED ASPECTS

Abstract

The article analyses selected issues related to the eastern policy of the united Germany. The main caesuras of this policy over the years have been defined. The main thread concerns Germany's actions that took place between the Russian attack on Ukraine in 2014 and the outbreak of a full-scale war in February 2022. For m.in example, the discussion on sanctions against Russia or the controversial Nord Stream gas pipeline network was analysed. At the same time, the diverse opinions on Eastern policy that have appeared over the years in the German socio-political discourse are presented.

Keywords: Eastern Policy, Security Policy, German-Russian Relations, German-Ukrainian Relations, Russian War Against Ukraine

Cytuj jako:

Garczewski K., *Między Moskwą, Warszawą i Kijowem. Niemiecka polityka wschodnia przed wybuchem pełnoskalowej rosyjskiej wojny w Ukrainie – wybrane aspekty*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2025, nr 1(84), s. 206–232 DOI: 10.26399/meip.1(84).2025.07/k.garczewski

Cite as:

Garczewski K. (2025). 'Between Moscow, Warsaw and Kiev. German Eastern Policy Before the Outbreak of the FullScale Russian War in Ukraine – Selected Aspects'. *Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 1(84), 206–232 DOI: 10.26399/meip.1(84).2025.07/k.garczewski

INNOWACYJNE METODY DYDAKTYCZNE JAKO NARZĘDZIE ZARZĄDZANIA JAKOŚCIĄ KSZTAŁCENIA – SZANSE I ZAGROŻENIA IMPLEMENTACJI DYDAKTYKI ZAANGAŻOWANEJ NA UCZELNIACH

DOI: 10.26399/meip.1(84).2025.08/p.lisiecki

WPROWADZENIE

Współczesne szkolnictwo wyższe funkcjonuje w warunkach dynamicznych przemian technologicznych, społecznych i organizacyjnych. Cyfryzacja kształcenia, rosnące oczekiwania studentów oraz otoczenia społeczno-gospodarczego wobec praktyczności i interaktywności zajęć, a także presja zapewniania wysokiej jakości kształcenia powodują, że tradycyjny model dydaktyki akademickiej podlega stopniowej rewizji¹. Jednocześnie europejskie standardy zapewniania jakości podkreślają znaczenie projektowania programów studiów w sposób spójny, zorientowany na efekty uczenia się oraz podlegający systematycznej ewaluacji².

W literaturze przedmiotu coraz częściej wskazuje się na ograniczenia modelu transmisyjnego, opartego na dominującej roli nauczyciela akademickiego i jednostronnym przekazie treści³. Badania empiryczne pokazują natomiast, że metody

* Uczelnia Łazarskiego w Warszawie (Polska), e-mail: patryk.lisiecki@gmail.com, ORCID: 0009-0003-3756-8003.

¹ Bates T., *Teaching in a Digital Age. Guidelines for Designing Teaching and Learning*, Vancouver 2019, s. 17–18, 46–49.

² European Association for Quality Assurance in Higher Education, *Standards and Guidelines for Quality Assurance in the European Higher Education Area (ESG)*, Brussels 2015, s. 7–8, 11–12.

³ Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej, *Przyszłość systemu rozwoju kompetencji w Polsce*, https://fundacijagap.pl/wp-content/uploads/2022/09/Raport_Poza-horyzont.-Kurs-na-edukacje%CC%A8.pdf [dostęp: 28.11.2024].

aktywizujące – obejmujące m.in. uczenie problemowe, projektowe, czy współpracę zespołową – sprzyjają osiągnięciu lepszych rezultatów w zakresie efektów uczenia się w porównaniu z tradycyjnymi formami nauczania⁴.

Istotną ramą interpretacyjną relacji między metodami dydaktycznymi a jakością kształcenia jest koncepcja konstruktywnego dopasowania (ang. *constructive alignment*), zakładająca spójność między efektami uczenia się, metodami dydaktycznymi oraz sposobami ich weryfikacji. W tym ujęciu metody aktywizujące nie stanowią jedynie alternatywy dla wykładu, lecz element systemowego projektowania jakości procesu dydaktycznego⁵.

Dotychczasowe opracowania koncentrują się jednak przede wszystkim na analizie skuteczności poszczególnych metod nauczania, rzadziej ujmując je w perspektywie zarządzania jakością kształcenia na poziomie kursu, programu studiów oraz instytucji. W tym kontekście zasadne jest rozpatrywanie innowacyjnych metod dydaktycznych nie tylko jako narzędzi metodycznych, lecz także jako elementów systemowego podejścia do projektowania i doskonalenia jakości procesu dydaktycznego w szkolnictwie wyższym.

Celem niniejszego opracowania jest analiza roli innowacyjnych metod kształcenia w podnoszeniu jakości procesu dydaktycznego w szkolnictwie wyższym, z uwzględnieniem ich znaczenia jako narzędzi zarządzania jakością kształcenia w ujęciu systemowym oraz sformułowanie wniosków dotyczących warunków ich skutecznej implementacji na uczelniach.

INNOWACYJNE METODY DYDAKTYCZNE – UJĘCIE DEFINICYJNE I PARADYGMATYCZNE

Pojęcie innowacji w szkolnictwie wyższym odnosi się nie tylko do wprowadzenia nowych technologii, lecz przede wszystkim do zmiany sposobu projektowania i realizacji procesu dydaktycznego. W literaturze przedmiotu podkreśla się, że innowacja edukacyjna może dotyczyć zarówno treści kształcenia, metod dydaktycznych, form organizacyjnych, jak i sposobów oceniania⁶. W tym ujęciu innowacyjność nie jest kategorią wyłącznie technologiczną, lecz organizacyjno-metodyczną.

⁴ M. Prince, *Does Active Learning Work? A Review of the Research*, „Journal of Engineering Education” 2004, nr 93(3), s. 225–227; S. Freeman, S.L. Eddy, M. McDonough, M.K. Smith, N. Okoroafor, H. Jordt, M.P. Wenderoth, *Active learning increases student performance in science, engineering, and mathematics*, „Proceedings of the National Academy of Sciences” 2014, nr 111, s. 8410–8412.

⁵ J. Biggs, C. Tang, *Teaching for Quality Learning at University*, Maidenhead 2011, s. 50–55, 61.

⁶ T. Bates, *Teaching in a Digital Age...*, op. cit., s. 45–49, 299–303.

Z perspektywy zarządzania jakością kształcenia innowację można rozumieć jako zamierzone wprowadzenie zmiany mającej na celu zwiększenie efektywności osiągania efektów uczenia się oraz podniesienie jakości procesu dydaktycznego. Tego rodzaju podejście koresponduje z wymaganiami europejskich standardów zapewniania jakości, które wskazują na konieczność ciągłego udoskonalania programów studiów oraz ewaluacji⁷.

Na potrzeby niniejszego opracowania innowacyjne metody będą rozumiane jako takie rozwiązania dydaktyczne, które:

- aktywizują studentów w procesie uczenia się;
- sprzyjają głębokiemu przetwarzaniu wiedzy;
- umożliwiają skuteczniejsze osiąganie zakładanych efektów uczenia się;
- pozostają spójne z systemem zapewniania jakości kształcenia.

Tradycyjny model transmisyjny w szkolnictwie wyższym opiera się na dominacji jednokierunkowej formy przekazu wiedzy, w której nauczyciel pełni rolę głównego nadawcy informacji, a student – odbiorcy treści. Badania nad efektywnością nauczania wskazują jednak, że bierna recepcja treści nie sprzyja trwałemu przyswajaniu wiedzy, ani tym bardziej rozwijaniu umiejętności, czy kompetencji społecznych⁸. Metaanaliza przeprowadzona przez Freemana wykazała, że zastosowanie metod aktywizujących prowadzi do istotnego wzrostu wyników studentów w nauce oraz zmniejszenia odsetka niezaliczonych zajęć w porównaniu z podawczymi sposobami prowadzenia zajęć⁹.

W odpowiedzi na ograniczenia modelu podawczego rozwija się koncepcja dydaktyki zaangażowanej (ang. *engaged learning*), w której centralnym elementem procesu kształcenia staje się aktywność studenta (tj. analiza problemów, dyskusja, współpraca, refleksja oraz zastosowanie wiedzy w praktyce). Transformacja procesu dydaktycznego implikuje więc zmianę roli nauczyciela – z przekaziciela treści w projektanta procesu uczenia się. Zmiana ta ma charakter paradygmatyczny, ponieważ redefiniuje relacje między nauczaniem a uczeniem się oraz przesuwa akcent z kontroli treści na projektowanie warunków sprzyjających osiągnięciu efektów uczenia się¹⁰.

Kluczową koncepcją łączącą innowacyjne metody dydaktyczne z jakością kształcenia jest teoria konstruktywnego dopasowania, sformułowana przez Biggsa¹¹. Zgodnie z nią skuteczność procesu dydaktycznego zależy od spójności trzech elementów:

⁷ ENQA, *Standards and Guidelines...*, op. cit., s. 7–8, 11–12.

⁸ M. Prince, *Does Active Learning Work?...*, op. cit., s. 223–226.

⁹ S. Freeman i in., *Active learning increases...*, op. cit., s. 8410–8412.

¹⁰ R.B. Barr, J. Tagg, *From Teaching to Learning: A New Paradigm for Undergraduate Education*, „Change: The Magazine of Higher Learning” 1995, nr 27(6), s. 13–15.

¹¹ J. Biggs, *Enhancing teaching through constructive alignment*, „Higher Education” 1996, nr 32, s. 347–350.

- jasno zdefiniowanych efektów uczenia się;
- metod dydaktycznych umożliwiających ich osiągnięcie;
- adekwatnych sposobów oceniania (metod weryfikacji).

Metody aktywizujące stanowią naturalny mechanizm realizacji konstruktywnego dopasowania, ponieważ umożliwiają studentom wykonywanie takich działań poznawczych, które przewidziane są w efektach uczenia się (np. analiza, synteza, rozwiązywanie problemów). Brak spójności między efektami uczenia się, metodami i ocenianiem prowadzi natomiast do obniżenia jakości procesu dydaktycznego¹².

Konstruktywne dopasowanie można zatem traktować jako teoretyczny fundament zarządzania jakością na poziomie danego przedmiotu oraz całego programu studiów. Wpisuje się ono również w wymagania systemów zapewniania jakości, które podkreślają znaczenie transparentności efektów uczenia się oraz ich weryfikowalności¹³.

TYPOLOGIA I CHARAKTERYSTYKA INNOWACYJNYCH METOD DYDAKTYCZNYCH

W literaturze przedmiotu wyróżnia się wiele metod dydaktycznych zaliczanych do „aktywizujących”, które różnią się stopniem złożoności oraz zakresem stosowania, ale łączy je aktywizacja poznawcza studentów. Aktywne uczenie się obejmuje wszelkie strategie dydaktyczne, w których studenci uczestniczą w procesie przetwarzania informacji poprzez dyskusję, analizę, rozwiązywanie zadań, czy współpracę zespołową.

Uczenie problemowe (ang. *problem based learning* – PBL) oraz uczenie projektowe (ang. *project based learning* – PjBL) opierają się na rozwiązywaniu rzeczywistych lub symulowanych problemów, co sprzyja rozwijaniu kompetencji analitycznych, komunikacyjnych i organizacyjnych¹⁴. Metody te pozwalają na integrację wiedzy teoretycznej z praktyką oraz wspierają rozwój kompetencji transferowalnych.

Model odwróconej klasy (ang. *flipped classroom*) polega na przeniesieniu części transmisyjnej do środowiska asynchronicznego, natomiast czas zajęć kontaktowych przeznaczony jest na aktywne formy pracy¹⁵. Z kolei kształcenie mieszane (ang. *blended*

¹² Ibidem.

¹³ J. Biggs, C. Tang, *Teaching for Quality Learning...*, op. cit., s. 52–55.

¹⁴ E. Multan, *Metoda problemowa (PBL) w procesie dydaktycznym uczelni wyższej*, „Management and Administration Journal” 2019, nr 40(113), s. 171–172, 180, 184.

¹⁵ T. Chudak, *Model glottodydaktyczny odwróconej klasy (flipped classroom) w nauczaniu języków obcych*, „E-Mentor” 2022, nr 3(95), s. 23.

learning) integruje komponenty stacjonarne i *online*, umożliwiając elastyczne projektowanie środowiska uczenia się¹⁶.

Metody takie jak instrukcja rówieśnicza (ang. *peer instruction*), studium przypadku (ang. *case study*), czy symulacje sprzyjają rozwojowi umiejętności argumentacji, podejmowania decyzji oraz pracy zespołowej. Ich wspólną cechą jest koncentracja na interakcji i aktywności poznawczej studenta, co sprzyja głębokiemu uczeniu się¹⁷.

Innowacyjne metody dydaktyczne nie stanowią jedynie zbioru alternatywnych technik nauczania, lecz są elementem szerszej zmiany paradygmatu kształcenia akademickiego. Ich znaczenie należy rozpatrywać nie tylko w wymiarze metodycznym, lecz także systemowym – jako instrument realizacji zasady konstruktywnego dopasowania oraz narzędzie doskonalenia jakości procesu dydaktycznego.

INNOWACYJNE METODY DYDAKTYCZNE JAKO INSTRUMENT ZARZĄDZANIA JAKOŚCIĄ KSZTAŁCENIA

W ujęciu systemowym innowacyjne metody dydaktyczne należy traktować nie tylko jako zestaw technik aktywizujących studentów, ale także jako instrumenty zarządzania jakością kształcenia, tj. narzędzia umożliwiające planowanie, realizację, monitorowanie oraz doskonalenie procesu dydaktycznego w sposób spójny z efektami uczenia się oraz wymaganiami interesariuszy. Podejście to jest zgodne z logiką europejskich standardów zapewniania jakości, które akcentują odpowiedzialność uczelni za wewnętrzne mechanizmy jakości, w tym projektowanie programów, realizację procesu dydaktycznego i jego cykliczną ewaluację¹⁸. Kluczową ramą interpretacyjną łączącą metodykę dydaktyczną z jakością kształcenia jest wspomniana wcześniej zasada konstruktywnego dopasowania, wskazująca na konieczność spójności między efektami uczenia się, metodami nauczania i ocenianiem¹⁹.

Dla uporządkowania analizy przyjęto trzy poziomy zarządzania jakością kształcenia na uczelni: mikro (pojedyncze zajęcia/przedmiot), mezo (program studiów) oraz makro (uczelniany system zapewniania jakości). Taki podział pozwala wykazać, że metody aktywizujące mogą pełnić funkcję jakościową zarówno na poziomie projektowania pojedynczego przedmiotu, jak i w skali całej instytucji.

¹⁶ T. Bates, *Teaching in a Digital Age...*, op. cit., s. 523–525.

¹⁷ O. Chernikova, N. Heitzmann, M. Stadler, D. Holzberger, T. Seidel, F. Fischer, *Simulation-based learning in higher education: A meta-analysis*, „Review of Educational Research” 2020, nr 90(4), s. 500–503, 513.

¹⁸ ENQA, *Standards and Guidelines...*, op. cit., s. 7–12.

¹⁹ J. Biggs, C. Tang, *Teaching for Quality Learning...*, op. cit., s. 53–55.

POZIOM MIKRO: JAKOŚĆ POJEDYNCZEGO KURSU/PRZEDMIOTU

Na poziomie pojedynczego przedmiotu podstawową kategorią oceny jakości kształcenia jest skuteczność osiągania przez studentów efektów uczenia się, rozumiana jako stopień, w jakim studenci nabywają zakładane kompetencje. Zgodnie z zasadami konstruktywnego dopasowania efekty uczenia się powinny być sformułowane w sposób operacyjny (tj. odnoszący się do działań studenta), a następnie powiązane z metodami nauczania i oceniania, które faktycznie te działania uruchamiają²⁰. Oznacza to traktowanie metod dydaktycznych jako immanentnego narzędzia jakości kształcenia, ponieważ umożliwia studentom wykonywanie czynności poznawczych wymaganych w efektach uczenia się (analiza, synteza, argumentacja, rozwiązywanie problemów).

Potwierdzeniem tej argumentacji są przeprowadzone, wspomniane już wcześniej badania, które dowodzą, że metody aktywizujące sprzyjają lepszemu uczeniu się i wzrostowi osiągnięć studentów²¹. Na poziomie mikro innowacyjne metody stanowią zatem instrument poprawy jakości, rozumianej jako skuteczność kształcenia.

Nowoczesne podejścia do dydaktyki akademickiej zakładają, że kurs powinien być projektowany jako doświadczenie uczenia się, a nie jako sekwencja treści do przekazania. W praktyce oznacza to: (1) dobór aktywności studenckich, (2) organizację pracy synchronicznej i asynchronicznej, (3) dobór narzędzi wsparcia, (4) zaplanowanie informacji zwrotnej²². Z perspektywy jakości szczególnie ważne jest, aby każda aktywność dydaktyczna miała przypisaną funkcję w realizacji konkretnego efektu uczenia się, przykładowo:

- PBL (*problem-based learning*) wzmacnia efekty związane z analizą, diagnozą, argumentacją i podejmowaniem decyzji, ponieważ uczenie odbywa się poprzez pracę nad problemem²³;
- PjBL (*project-based learning*) wspiera efekty powiązane z planowaniem, współpracą zespołową, zarządzaniem czasem i prezentacją wyników; dodatkowo w praktyce uczelnianej bywa powiązane z oceną kompetencji transferowalnych²⁴;
- odwrócona klasa (*flipped classroom*) umożliwia przesunięcie transmisji treści do pracy własnej i wykorzystanie zajęć kontaktowych do zadań wymagających

²⁰ Ibidem.

²¹ S. Freeman, *Active learning increases...*, op. cit., s. 8410–8412; M. Prince, *Does Active Learning Work?...*, op. cit., s. 225–227.

²² T. Bates, *Teaching in a Digital Age...*, op. cit., s. 620–621, 659.

²³ E. Multan, *Metoda problemowa (PBL)...*, op. cit., s.171–172.

²⁴ J. Mokras-Grabowska, *Miejskie przestrzenie nieoczywiste – ich atrakcyjność turystyczna i miejsce w dydaktyce akademickiej na przykładzie realizacji metody project-based learning (PBL) na kierunku turystyka i rekreacja w Uniwersytecie Łódzkim*, „Konwersatorium Wiedzy o Mieście” 2023, nr 8(36), s. 74–75.

interakcji i pogłębienia rozumienia, co może zwiększać efektywność czasu dydaktycznego²⁵.

W podejściu jakościowym ocenianie nie jest wyłącznie selekcją, ale też mechanizmem potwierdzania i wzmacniania uczenia się. Konstruktywne dopasowanie wskazuje, że aby utrzymać jakość kursu, metody oceniania muszą być spójne z wymaganymi efektami uczenia się²⁶. W praktyce oznacza to przesunięcie akcentu z testów wyboru na ocenę zadań wymagających zastosowania wiedzy (analiza przypadków, projekt, problem, prezentacja, portfolio). Przykładowo, w metodyce tutoringingu podkreśla się znaczenie indywidualizacji procesu, formacyjnego charakteru informacji zwrotnej i pracy nad rozwojem studenta, co może wzmacniać jakość uczenia się na poziomie pojedynczego kursu²⁷.

POZIOM MEZO: JAKOŚĆ PROGRAMU STUDIÓW

Na poziomie programu studiów jakość kształcenia zależy od jego spójności strukturalnej i dydaktycznej: tego, czy efekty kierunkowe będą realnie osiągnięte w toku studiów oraz czy metody dydaktyczne i weryfikacji osiągniętych efektów uczenia się w poszczególnych przedmiotach prowadzą do rozwoju kompetencji zgodnie z logiką progresji (od postaw do złożonych zastosowań). ESG akcentuje projektowanie programów studiów w sposób zapewniający osiągnięcie efektów uczenia się, a także transparentność i ciągłą aktualizację²⁸.

W tym kontekście innowacyjne metody pełnią funkcję narzędzi programowych, a nie wyłącznie „dobrej praktyki prowadzącego”. Raporty i opracowania dotyczące trendów edukacyjnych wskazują, że PBL, PjBL, kształcenie mieszane, czy wirtualne laboratoria pojawiają się jako rozpoznawalne formy innowacyjnego kształcenia na poziomie programów, a nie tylko pojedynczych kursów²⁹.

Mapowanie metod do efektów uczenia się oznacza przypisanie dominujących metod dydaktycznych (i form oceniania) do konkretnych efektów kierunkowych

²⁵ T. Chudak, *Model glottodydaktyczny...*, op. cit., s. 23, 28–29.

²⁶ J. Biggs, C. Tang, *Teaching for Quality Learning...*, op. cit., s. 52–54.

²⁷ S. Machowska-Okrój, *Tutoring jako metoda rozwoju studenta w kontekście obowiązującego paradygmatu oraz jako element doskonalenia jakości kształcenia*, „Teoria i Praktyka Dydaktyki Akademickiej” 2023, t. 2, nr 1, s. 13–15, 18–19.

²⁸ ENQA, *Standards and Guidelines...*, op. cit., s. 7–9, 11–12.

²⁹ Centrum Zarządzania Innowacjami i Transferem Technologii Politechniki Warszawskiej, *Monitoring trendów edukacyjnych*, 2021, s. 13–15, 25–26, 52, https://www.cziitt.pw.edu.pl/wp-content/uploads/2021/06/Trendy-edukacyjne_NERW2-RAPORT.pdf [dostęp: 28.11.2024].

i przedmiotowych. Dzięki temu program zyskuje wewnętrzną logikę: np. efekty dotyczące krytycznego myślenia i rozwiązywania problemów są wspierane przez PBL i studia przypadków; efekty dotyczące współpracy i zarządzania zadaniami – przez PjBL; efekty dotyczące komunikacji – przez prezentacje i dyskusje; a efekty dotyczące samodzielnego uczenia się – przez kształcenie mieszane i odwróconą klasę.

W podejściu jakościowym program studiów można traktować jako „architekturę uczenia się”, w której metody dydaktyczne służą stopniowemu rozwijaniu kompetencji. O ile na pierwszych semestrach dominować mogą metody wspierające budowę podstaw i nawyków uczenia się (np. elementy kształcenia mieszanego, ćwiczenia aktywizujące), o tyle na dalszych etapach powinny pojawiać się metody wymagające integracji i zastosowania (PBL/PjBL, projekty zespołowe, studia przypadków), które weryfikują i rozwijają kompetencje w sytuacjach zbliżonych do realnych³⁰. Taki układ sprzyja również przewidywalności procesu zapewniania jakości kształcenia, bowiem program studiów nie jest zbiorem przypadkowych przedmiotów, ale spójnym procesem rozwoju.

Istotnym wyzwaniem w zarządzaniu jakością programu studiów jest zachowanie równowagi między standaryzacją (zapewnienie minimalnych wspólnych standardów jakości) a autonomią dydaktyczną nauczycieli. Innowacyjne metody mogą pełnić funkcję „standardu jakości” w tym sensie, że program wskazuje preferowane strategie dydaktyczne i sposoby weryfikacji efektów, pozostawiając jednocześnie przestrzeń dla adaptacji do specyfiki przedmiotu.

W praktyce uczelnianej pomocne są: matryce efektów uczenia się, wzorcowe sylabusy z rekomendowanymi metodami dydaktycznymi, opracowane wzorce i standardy w zakresie oceniania kształtującego (rozumianego jako dostarczanie studentom bieżącej informacji zwrotnej wspierającej osiągnięcie efektów uczenia się)³¹ oraz wymogi dotyczące elementów aktywizujących w kursach (np. praca problemowa, komponent projektowy, dyskusja moderowana). Takie podejście jest spójne z kierunkiem doskonalenia jakości kształcenia wskazywanym przez ESG³².

POZIOM MAKRO: SYSTEM ZAPEWNIANIA JAKOŚCI KSZTAŁCENIA NA UCZELNI

Na poziomie instytucji kluczowe znaczenie ma to, czy innowacyjne metody dydaktyczne są wdrażane jako część systemu zapewniania jakości, a nie tylko jako inicjatywa

³⁰ CZLiTT PW, *Monitoring...*, op. cit., s. 56–57.

³¹ B. Niemierko, *Między prawdą a skutecznością. Perspektywy oceniania szkolnego*, Warszawa 2002, s. 40–43, 53.

³² ENQA, *Standards and Guidelines...*, op. cit., s. 7–9, 11–12.

oddolna³³. ESG wskazują m.in. na rolę uczelni w zakresie projektowania programów, zapewnienia odpowiednich zasobów dydaktycznych, wspierania kadry oraz monitorowania i doskonalenia jakości³⁴. Oznacza to, że wdrażanie metod aktywizujących powinno być osadzone w mechanizmach instytucjonalnych: szkoleniach dydaktycznych, wsparciu metodycznym, wymaganiach programowych, a także w ewaluacji.

Skuteczna implementacja dydaktyki zaangażowanej wymaga zasobów: czasowych, organizacyjnych i technologicznych. Projektowanie kształcenia w środowisku cyfrowym oraz mieszanym wymaga innych kompetencji niż prowadzenie zajęć w modelu podawczym – szczególnie kompetencji w zakresie projektowania zajęć, tworzenia materiałów, moderowania aktywności i organizacji oceniania³⁵. W tym sensie wdrażanie innowacyjnych metod jest elementem zarządzania zasobami ludzkimi w uczelni: rozwoju kompetencji dydaktycznych, tworzenia struktur wsparcia (zakłady metodyki nauczania, centra rozwoju kompetencji dydaktycznych), a także uznania dydaktyki w systemach motywacyjnych.

Z perspektywy jakości instytucjonalnej innowacyjne metody powinny być objęte mechanizmem *proof of value*: ich wdrażanie musi prowadzić do mierzalnych (lub przynajmniej udokumentowanych) efektów. ESG podkreślają znaczenie monitorowania, przeglądów programów studiów i wykorzystywania zebranych informacji do doskonalenia³⁶. W praktyce oznacza to wykorzystanie następujących danych:

- wyniki zaliczonych przedmiotów/zajęć/egzaminów i wskaźniki niezaliczonych przedmiotów/zajęć/egzaminów;
- oceny zajęć przez studentów;
- analizy osiągania efektów uczenia się;
- wyniki badań losów zawodowych absolwentów;
- dane na temat zjawiska porzucania studiów (dane o retencji).

Jednocześnie należy zaznaczyć, że sama pozytywna ocena zajęć nie przesądza o jakości w sensie dydaktycznym; istotniejsze jest powiązanie danych ewaluacyjnych z efektami uczenia się oraz z metodami ich weryfikacji³⁷.

Aby innowacyjne metody pełniły funkcję narzędzia zarządzania jakością, ich wdrażanie powinno być włączone w cykl doskonalenia: planowanie → realizacja → ewaluacja → doskonalenie³⁸. Taki cykl wynika wprost z logiki ESG, które traktują zapewnianie jakości jako proces ciągły³⁹.

³³ A. Szkiel, *Effectiveness of Internal Quality Assurance Systems in Higher Education Institutions*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Organizacja i Zarządzanie” 2024, s. 610–611.

³⁴ ENQA, *Standards and Guidelines...*, op. cit., s. 7–12.

³⁵ T. Bates, *Teaching in a Digital Age...*, op. cit., s. 620–621, 659.

³⁶ ENQA, *Standards and Guidelines...*, op. cit., s. 11–12.

³⁷ J. Biggs, C. Tang, *Teaching for Quality Learning...*, op. cit., s. 53–54, 261–262.

³⁸ F. Mroczko, *Zarządzanie jakością*, Wałbrzych 2012, s. 61–62.

³⁹ ENQA, *Standards and Guidelines...*, op. cit., s. 7, 11–12.

W praktyce można wskazać przykładowy ciąg zdarzeń:

1. Planowanie – sformułowanie efektów uczenia się, dobór aktywizujących metod dydaktycznych i adekwatnych form weryfikacji osiągania przez studentów efektów uczenia się⁴⁰.
2. Realizacja – prowadzenie zajęć w modelu angażującym, z dbałością o aktywność poznawczą i społeczną studentów zgodnie z zasadami aktywnego uczenia się⁴¹.
3. Ewaluacja – analiza danych i wyników zrealizowanego kształcenia, refleksja nad skutecznością metod dydaktycznych (w tym jakości informacji zwrotnej)⁴².
4. Doskonalenie – modyfikacja metod dydaktycznych, form oceniania, materiałów dydaktycznych i organizacji przedmiotu.

Przykłady wdrożeniowe w polskim systemie szkolnictwa wyższego jasno pokazują, że metody PBL, czy odwróconej klasy są opisywane w kategoriach celów, procedury realizacji i efektów, co umożliwi ich analizę jakościową oraz dalsze doskonalenie⁴³.

Analiza na poziomie mikro–mezo–makro wskazuje, że innowacyjne metody dydaktyczne mogą być traktowane jako instrument zarządzania jakością kształcenia w trzech ujęciach:

- mikro: jako narzędzie zwiększające skuteczność osiągania efektów uczenia się i wspierające dopasowanie metod do oceniania⁴⁴;
- mezo: jako element architektury programu studiów, umożliwiający progresję kompetencji i spójność realizacji efektów⁴⁵;
- makro: jako komponent systemu zapewniania jakości, wymagający wsparcia kompetencyjnego, organizacyjnego i ewaluacyjnego⁴⁶.

W takim ujęciu innowacyjne metody nie są celem samym w sobie, lecz narzędziem realizacji jakości – rozumianej jako spójność, skuteczność i ciągłe doskonalenie procesu dydaktycznego.

⁴⁰ J. Biggs, C. Tang, *Teaching for Quality Learning...*, op. cit., s. 52–55.

⁴¹ P.S. Freeman, *Active learning increases...*, op. cit., s. 8412–8413.

⁴² ENQA, *Standards and Guidelines...*, op. cit., s. 8, 11–12.

⁴³ E. Multan, *Metoda problemowa (PBL)...*, op. cit., s.184.

⁴⁴ M. Prince, *Does Active Learning Work?...*, op. cit., s. 223–226.

⁴⁵ CZłiT Pw, *Monitoring trendów edukacyjnych...*, op. cit., s. 52, 56–57.

⁴⁶ Ibidem.

SKUTECZNA IMPLEMENTACJA INNOWACYJNYCH METOD DYDAKTYCZNYCH

Skuteczność innowacyjnych metod dydaktycznych jako instrumentów zarządzania jakością kształcenia zależy nie tylko od ich teoretycznej zasadności, czy empirycznego potwierdzenia efektywności, lecz przede wszystkim od warunków organizacyjnych, kompetencyjnych i kulturowych, w jakich są wdrażane. Choć metody aktywizujące mogą stanowić realny mechanizm poprawy jakości na poziomie kursu, programu studiów i instytucji, ich implementacja bez odpowiednich uwarunkowań instytucjonalnych może mieć charakter fragmentaryczny lub pozorny.

Jednym z kluczowych czynników jest poziom kompetencji dydaktycznych kadry akademickiej. Tradycyjny model kształcenia koncentrował się przede wszystkim na kompetencjach badawczych i merytorycznych nauczycieli akademickich, przy relatywnie mniejszym nacisku na metodykę nauczania. Tymczasem wdrażanie metod takich jak *problem-based learning*, odwrócona klasa, czy kształcenie mieszane wymaga umiejętności projektowania procesu dydaktycznego, moderowania aktywności studentów oraz stosowania adekwatnych narzędzi ewaluacyjnych⁴⁷. Brak przygotowania metodycznego może prowadzić do spłylenia metod aktywizujących i redukcji ich do prostych form pracy grupowej bez rzeczywistej struktury problemowej⁴⁸.

Istotnym warunkiem wdrażania innowacyjnych metod są również zasoby organizacyjne i technologiczne uczelni. Projektowanie kursów zgodnie z zasadą konstruktywnego dopasowania, przygotowanie materiałów dydaktycznych, czy moderowanie pracy zespołowej wymagają większego nakładu pracy niż prowadzenie zajęć w modelu podawczym. W warunkach wysokiego pensum dydaktycznego i presji publikacyjnej może to prowadzić do oporu wobec zmian. Skuteczne wdrażanie kształcenia mieszane bądź odwróconej klasy wymaga także odpowiedniej infrastruktury cyfrowej oraz wsparcia technicznego.

Raporty dotyczące trendów edukacyjnych wskazują, że rozwój innowacyjnych metod kształcenia jest skuteczniejszy w uczelniach, które posiadają centra rozwoju kompetencji i doskonalenia dydaktycznego, programy mentoringowe oraz mechanizmy finansowania innowacji dydaktycznych⁴⁹. W ujęciu jakościowym struktury te stanowią element systemu zapewniania jakości, umożliwiając profesjonalizację dydaktyki akademickiej.

Z perspektywy zarządzania jakością istotne znaczenie ma również system motywacyjny uczelni. Jeśli ocena pracy nauczycieli akademickich koncentruje się wyłącznie na

⁴⁷ T. Bates, *Teaching in a Digital Age...*, op. cit., s. 682–685.

⁴⁸ E. Multan, *Metoda problemowa (PBL)...*, op. cit., s. 171–172, 184.

⁴⁹ CZLiTT PW, *Monitoring trendów edukacyjnych...*, op. cit., s. 39–40, 54, 56–57.

dorobku naukowym, innowacyjność dydaktyczna może być postrzegana jako działalność dodatkowa. Włączenie jakości dydaktyki do systemów oceny pracowników, ścieżek awansu, czy programów grantowych wzmacnia postrzeganie innowacyjnych metod jako elementu strategii instytucjonalnej.

Znaczącą rolę odgrywa także kultura organizacyjna uczelni. W literaturze przedmiotu podkreśla się, że skuteczność wdrażania innowacji edukacyjnych zależy od otwartości instytucji na refleksję nad własnymi praktykami dydaktycznymi oraz od gotowości do uczenia się organizacyjnego⁵⁰. Kultura jakości opiera się na transparentności, wymianie doświadczeń i traktowaniu błędów jako elementu procesu doskonalenia⁵¹.

Szczególnym zagrożeniem jest zjawisko pozornej innowacyjności, polegające na formalnym wprowadzeniu nowych metod bez rzeczywistej zmiany logiki procesu dydaktycznego. Może ono przyjmować formę deklaratywnego wpisania nowych metod do sylabusów, stosowania pracy grupowej bez jasno określonych efektów uczenia się lub użycia narzędzi cyfrowych bez ich powiązania z celami dydaktycznymi⁵².

Konkludując, warto podkreślić, że skuteczna implementacja innowacyjnych metod dydaktycznych jako instrumentów zarządzania jakością kształcenia wymaga spełnienia określonych warunków:

1. Rozwój kompetencji dydaktycznych kadry akademickiej.
2. Zapewnienie odpowiednich zasobów organizacyjnych i technologicznych.
3. Włączenie innowacyjności dydaktycznej w system motywacyjny i politykę kadrową.
4. Budowanie kultury organizacyjnej opartej na refleksji i doskonaleniu.
5. Unikanie pozornej innowacyjności poprzez konsekwentne stosowanie zasady konstruktywnego dopasowania.

Dopiero spełnienie wskazanych powyżej warunków pozwala na traktowanie innowacyjnych metod nie jako chwilowego trendu, lecz jako realnego mechanizmu podnoszenia jakości procesu dydaktycznego w uczelni.

RYZYKA I OGRANICZENIA INNOWACYJNOŚCI DYDAKTYCZNEJ

Analiza innowacyjnych metod dydaktycznych jako instrumentów zarządzania jakością kształcenia wymaga również uwzględnienia ich ograniczeń. Nadmiernie afirmatywne podejście do innowacyjności może prowadzić do uproszczeń, w których każda zmiana metody traktowana jest jako automatyczna poprawa jakości. Tymczasem jakość procesu

⁵⁰ Ł. Sułkowski, *Kultura organizacyjna. Zarys problematyki*, Warszawa 2012, s. 8, 108, 144, 146.

⁵¹ ENQA, *Standards and Guidelines...*, op. cit., s. 5–7.

⁵² J. Biggs, C. Tang, *Teaching for Quality Learning...*, op. cit., s. 53–55.

dydaktycznego zależy przede wszystkim od spójności projektowania, realizacji i ewaluacji kształcenia⁵³.

Jednym z częstych zagrożeń jest utożsamianie innowacyjności z wykorzystaniem technologii cyfrowych. Narzędzia *online* mogą wspierać proces uczenia się, jednak jak podkreśla Bates – technologia powinna być podporządkowana celom dydaktycznym. Brak refleksji nad spójnością między narzędziem a efektem uczenia się może prowadzić do sytuacji, w której technologia staje się celem samym w sobie, a nie instrumentem jakości. W kontekście konstruktywnego dopasowania oznacza to zerwanie relacji między metodami a zakładanymi rezultatami uczenia się⁵⁴.

Metody aktywizujące przynoszą efekty jedynie wtedy, gdy zadania dydaktyczne są powiązane z celami kształcenia i wymagają pogłębionej pracy poznawczej; w przeciwnym razie mogą prowadzić do powierzchownego przyswajania wiedzy. Prince wskazuje, że skuteczność aktywnego uczenia zależy od jakości zadań oraz poziomu wyzwań poznawczych stawianych studentom⁵⁵. Analogicznie Freeman podkreśla, że aktywizacja przynosi efekty wówczas, gdy jest strukturalnie powiązana z celami kształcenia, a nie ogranicza się do krótkich, niepowiązanych aktywności⁵⁶. Z perspektywy jakości oznacza to konieczność zachowania równowagi między aktywizacją a wartością merytoryczną.

Ryzykiem jest także przeciążenie studentów wynikające z kumulacji projektów i zadań w programie studiów. Projektowe i problemowe formy pracy wymagają wysokiego poziomu samodzielności, zarządzania czasem i współpracy zespołowej. Jeśli w programie studiów nie zostanie zachowana koordynacja między przedmiotami, studenci mogą doświadczać kumulacji projektów i zadań. Raporty dotyczące wdrażania metod projektowych w szkolnictwie wyższym wskazują, że ich efektywność zależy od odpowiedniego rozłożenia obciążeń w czasie oraz jasnych komunikatów odnośnie do oczekiwań⁵⁷. Brak takiej koordynacji może obniżyć motywację studentów i prowadzić do negatywnej percepcji innowacyjnych form pracy.

Wyzwaniem pozostają także nierówności w dostępie do technologii oraz zróżnicowany poziom kompetencji cyfrowych studentów i nauczycieli. Bates zwraca uwagę, że nierówności w dostępie do zasobów technologicznych oraz różnice w poziomie kompetencji cyfrowych mogą także wpływać na efektywność procesu kształcenia⁵⁸. Z perspektywy zarządzania jakością oznacza to konieczność uwzględnienia aspektu inkluzywności i dostępności. Jakość kształcenia nie może być rozpatrywana jedynie

⁵³ Ibidem.

⁵⁴ T. Bates, *Teaching in a Digital Age...*, op. cit., s. 55, 488, 638–639.

⁵⁵ M. Prince, *Does Active Learning Work?...*, op. cit., s. 225–226.

⁵⁶ P.S. Freeman, *Active learning increases...*, op. cit., s. 8410, 8413.

⁵⁷ CZłiT T PW, *Monitoring trendów edukacyjnych...*, op. cit., s. 20, 56–57.

⁵⁸ T. Bates, *Teaching in a Digital Age...*, op. cit., s. 462, 466, 683–685.

w kategoriach skuteczności dla części studentów – powinna obejmować równość szans w osiągnięciu efektów uczenia się.

Szczególnym zagrożeniem jest formalne wdrażanie metod bez rzeczywistej zmiany logiki procesu dydaktycznego. Opisy wdrożeń PBL wskazują, że metoda ta wymaga starannego projektowania problemu, struktury pracy zespołowej oraz adekwatnych kryteriów oceny – jej redukcja do „pracy w grupach” nie prowadzi do oczekiwanych rezultatów. Z perspektywy konstruktywnego dopasowania brak powiązania między metodą a ocenianiem skutkuje utratą spójności procesu, co podważa jego jakość⁵⁹.

Istnieje również ryzyko traktowania innowacyjnych metod jako narzędzia poprawy wizerunku uczelni lub spełnienia wymogów formalnych, bez realnej refleksji nad ich wpływem na proces uczenia się. ESG podkreślają, że zapewnianie jakości powinno opierać się na rzeczywistym doskonaleniu, a nie tylko na wypełnianiu procedur⁶⁰. W takim ujęciu innowacyjność staje się elementem strategii komunikacyjnej, a nie rzeczywistym mechanizmem poprawy jakości.

Analiza ryzyk i ograniczeń wskazuje, że innowacyjne metody dydaktyczne nie są rozwiązaniem uniwersalnym ani automatycznie gwarantującym poprawę jakości kształcenia. Ich skuteczność zależy od:

- spójności z efektami uczenia się (konstruktywne dopasowanie);
- odpowiedniego poziomu przygotowania kadry;
- zachowania równowagi między aktywizacją a pogłębieniem treści;
- koordynacji obciążeń w programie studiów;
- uwzględnienia aspektu inkluzywności i dostępności;
- rzeczywistego, a nie deklaracyjnego włączenia innowacji w system jakości.

Dopiero spełnienie tych warunków pozwala traktować innowacyjne metody jako trwałe elementy systemu zarządzania jakością kształcenia, a nie jako krótkotrwały trend edukacyjny.

PODSUMOWANIE, WNIOSKI I REKOMENDACJE

Przeprowadzona analiza wskazuje, że innowacyjne metody dydaktyczne mogą pełnić istotną funkcję w systemie zarządzania jakością kształcenia w szkolnictwie wyższym, jednak ich skuteczność nie ma charakteru automatycznego. Badania potwierdzają, że metody aktywizujące sprzyjają osiągnięciu efektów uczenia się, lecz ich efektywność ujawnia się przede wszystkim w warunkach spójnego projektowania procesu dydaktycznego

⁵⁹ J. Biggs, C. Tang, *Teaching for Quality Learning...*, op. cit., s. 29, 53–55.

⁶⁰ ENQA, *Standards and Guidelines...*, op. cit., s. 5–7, 11–12.

zgodnie z zasadą konstruktywnego dopasowania. Oznacza to, że innowacyjność nie stanowi wartości samej w sobie, lecz nabiera znaczenia dopiero wtedy, gdy jest powiązana z jasno określonymi efektami uczenia się, metodami dydaktycznymi i sposobami oceniania.

Zasadnicza zmiana w szkolnictwie wyższym dotyczy zatem nie tyle katalogu stosowanych metod dydaktycznych, ile sposobu rozumienia jakości kształcenia. O ile model transmisyjny koncentrował się przede wszystkim na przekazie wiedzy i formalnych kryteriach zaliczenia, o tyle dydaktyka zaangażowana akcentuje rozwój kompetencji oraz projektowanie doświadczenia uczenia się zorientowanego na efekty.

Jednocześnie analiza uwarunkowań implementacyjnych pokazuje, że bez systemowego wsparcia innowacyjne metody mogą pozostać inicjatywami jednostkowymi, nieprowadzącymi do trwałej zmiany jakościowej. Wytyczne ESG podkreślają w tym kontekście odpowiedzialność instytucji za projektowanie, monitorowanie i doskonalenie programów studiów. Włączenie metod aktywizujących w struktury programowe oraz procedury ewaluacyjne stanowi zatem istotny warunek ich trwałości i skuteczności.

Na podstawie przeprowadzonej analizy można sformułować kilka kluczowych rekomendacji. Po pierwsze, wdrażanie innowacyjnych metod dydaktycznych powinno być traktowane jako element strategii zarządzania jakością kształcenia, a nie jako doraźna modyfikacja sposobów prowadzenia zajęć. Po drugie, konieczna jest profesjonalizacja dydaktyki akademickiej, obejmująca rozwój kompetencji metodycznych kadry oraz tworzenie instytucjonalnych struktur wsparcia. Po trzecie, system motywacyjny uczelni powinien uwzględniać jakość dydaktyki jako element równoważny z działalnością badawczą. Po czwarte, projektowanie programów studiów powinno zapewniać spójność metod dydaktycznych oraz koordynację obciążeń studentów. Po piąte, niezbędne jest rozwijanie mechanizmów ewaluacji opartych na danych, umożliwiających ocenę wpływu metod aktywizujących na osiąganie efektów uczenia się.

Innowacyjne metody dydaktyczne nie zastępują systemu zapewniania jakości, ale mogą go wzmacniać poprzez dostarczanie narzędzi bardziej świadomego projektowania i ewaluacji procesu kształcenia. Przedstawione w niniejszym opracowaniu rozważania mają charakter teoretyczno-przeładowy; dalsze badania empiryczne mogłyby pozwolić na weryfikację zależności między poziomem implementacji metod aktywizujących a mierzalnymi wskaźnikami jakości kształcenia w polskim szkolnictwie wyższym.

BIBLIOGRAFIA

Publikacje zwarte i artykuły naukowe

- Bates T., *Teaching in a Digital Age. Guidelines for Designing Teaching and Learning*, Vancouver 2019.
- Barr R.B., Tagg J., *From Teaching to Learning: A New Paradigm for Undergraduate Education*, „Change: The Magazine of Higher Learning” 1995, nr 27(6).
- Biggs J., Tang C., *Teaching for Quality Learning at University*, Maidenhead 2011.
- Chernikova O., Heitzmann N., Stadler M., Holzberger D., Seidel T., Fischer F., *Simulation-Based Learning in Higher Education: A Meta-Analysis*, „Review of Educational Research” 2020, nr 90(4).
- Chudak T., *Model glottodydaktyczny odwróconej klasy (flipped classroom) w nauczaniu języków obcych*, „E-Mentor” 2022, nr 3 (95).
- Freeman S., Eddy S.L., McDonough M., Smith M.K., Okoroafor N., Jordt H., Wenderoth M.P., *Active Learning Increases Student Performance in Science, Engineering, and Mathematics*, „Proceedings of the National Academy of Sciences” 2014, nr 111(23).
- Machowska-Okrój S., *Tutoring jako metoda rozwoju studenta w kontekście obowiązującego paradygmatu oraz jako element doskonalenia jakości kształcenia*, „Teoria i Praktyka Dydaktyki Akademickiej” 2023, t. 2, nr 1.
- Mokras-Grabowska J., *Miejskie przestrzenie nieoczywiste – ich atrakcyjność turystyczna i miejsce w dydaktyce akademickiej na przykładzie realizacji metody project-based learning (PBL) na kierunku turystyka i rekreacja w Uniwersytecie Łódzkim*, „Konwersatorium Wiedzy o Mieście” 2023, nr 8(36).
- Multan E., *Metoda problemowa (PBL) w procesie dydaktycznym uczelni wyższej*, „Management and Administration Journal” 2019, nr 40(113).
- Mroczko, F. *Zarządzanie jakością*, Wałbrzych 2012
- Niemierko B., *Między prawdą a skutecznością – perspektywy oceniania szkolnego*, Warszawa 2018.
- Prince M., *Does Active Learning Work? A Review of the Research*, „Journal of Engineering Education” 2004, nr 93(3).
- Sułkowski Ł., *Kultura organizacyjna. Zarys problematyki*, Warszawa 2012.
- Szkiel A., *Effectiveness of Internal Quality Assurance Systems in Higher Education Institutions*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Organizacja i Zarządzanie” 2024.

Źródła internetowe / raporty

- Centrum Zarządzania Innowacjami i Transferem Technologii Politechniki Warszawskiej, *Monitoring trendów edukacyjnych*, 2021, https://www.cziitt.pw.edu.pl/wp-content/uploads/2021/06/Trendy-edukacyjne_NERW2-RAPORT.pdf [dostęp: 28.11.2024].
- European Association for Quality Assurance in Higher Education (ENQA), *Standards and Guidelines for Quality Assurance in the European Higher Education Area (ESG)*, 2015, dostęp: <https://www.enqa.eu> [dostęp: 28.11.2024].
- Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej, *Przyszłość systemu rozwoju kompetencji w Polsce*, https://fundacjagap.pl/wp-content/uploads/2022/09/Raport_Poza-horyzont.-Kurs-na-edukacje%CC%A8.pdf [dostęp: 28.11.2024].

INNOWACYJNE METODY DYDAKTYCZNE JAKO NARZĘDZIE ZARZĄDZANIA JAKOŚCIĄ KSZTAŁCENIA – SZANSE I ZAGROŻENIA IMPLEMENTACJI DYDAKTYKI ZAANGAŻOWANEJ NA UCZELNIACH

Streszczenie

W opracowaniu omówiono problem roli innowacyjnych metod dydaktycznych w systemie zarządzania jakością kształcenia w szkolnictwie wyższym. Celem pracy jest analiza, w jakim stopniu metody aktywizujące mogą stanowić realny instrument podnoszenia jakości i efektywności procesu dydaktycznego, a także jakie warunki determinują ich skuteczną implementację na poziomie mikro (pojedynczego przedmiotu), mezo (programu studiów) i makro (instytucjonalnego systemu zapewniania jakości). Analiza opiera się na przeglądzie przedmiotowej literatury krajowej i zagranicznej oraz na interpretacji zagadnienia w świetle europejskich standardów zapewniania jakości (ESG). Kluczową ramą teoretyczną jest koncepcja konstruktywnego dopasowania, wskazująca na konieczność spójności między efektami uczenia się, metodami dydaktycznymi i ocenianiem. W opracowaniu wykazano, że innowacyjne metody dydaktyczne mogą wzmacniać skuteczność osiągania efektów uczenia się oraz wspierać proces ciągłego doskonalenia jakości kształcenia, pod warunkiem ich systemowego osadzenia w strukturach organizacyjnych uczelni. Jednocześnie wskazano potencjalne ryzyka związane z formalizacją innowacyjności, przeciążeniem studentów, nadmierną technicyzacją dydaktyki oraz pozorną implementacją metod bez rzeczywistego powiązania z efektami uczenia się. W konkluzji podkreślono, że innowacyjne metody dydaktyczne nie stanowią wartości samej w sobie, lecz mogą pełnić funkcję narzędzia zarządzania jakością

kształcenia wyłącznie w warunkach spójnego projektowania, ewaluacji i doskonalenia procesu dydaktycznego.

Słowa kluczowe: innowacyjne metody dydaktyczne, zarządzanie jakością kształcenia, konstruktywne dopasowanie, dydaktyka zaangażowana, efekty uczenia się, szkolnictwo wyższe, aktywne uczenie się

INNOVATIVE TEACHING METHODS AS A QUALITY MANAGEMENT TOOL IN HIGHER EDUCATION: OPPORTUNITIES AND RISKS OF IMPLEMENTING ENGAGED LEARNING

Abstract

The article addresses the role of innovative teaching methods within the system of quality management in higher education. The aim of the study is to analyse to what extent active learning methods can serve as effective instruments for improving the quality and effectiveness of the teaching process, as well as to identify the conditions that determine their successful implementation at the micro (individual course), meso (study programme) and macro (institutional quality assurance system) levels. The analysis is based on a review of national and international literature and an interpretation of the issue in light of the European Standards and Guidelines for Quality Assurance in the European Higher Education Area (ESG). The key theoretical framework is the concept of constructive alignment, which emphasises the need for coherence between learning outcomes, teaching methods and assessment. The article demonstrates that innovative teaching methods can enhance the effectiveness of achieving learning outcomes and support the process of continuous quality improvement in higher education, provided that they are systematically embedded in institutional structures. At the same time, the study identifies potential risks related to the formalisation of innovation, student overload, excessive technologisation of teaching, and superficial implementation of methods without a genuine alignment with learning outcomes. The article concludes that innovative teaching methods do not constitute value in themselves; rather, they can function as instruments of quality management only when integrated into coherent processes of instructional design, evaluation and continuous improvement of the teaching process.

Keywords: innovative teaching methods, quality management in higher education, constructive alignment, engaged learning, learning outcomes, higher education, active learning

Cytuj jako:

Lisiecki P., *Innowacyjne metody dydaktyczne jako narzędzie zarządzania jakością kształcenia – szanse i zagrożenia implementacji dydaktyki zaangażowanej na uczelniach*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2025, nr 1(84), s. 233–251 DOI: 10.26399/meip.1(84).2025.08/p.lisiecki

Cite as:

Lisiecki P. (2025). ‘Innovative Teaching Methods as a Quality Management Tool in Higher Education: Opportunities and Risks of Implementing Engaged Learning’. *Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 1(84), 233–251 DOI: 10.26399/meip.1(84).2025.08/p.lisiecki

AKTUALNA LISTA RECENZENTÓW / REGULAR REVIEWERS

Recenzenci afiliowani w polskich ośrodkach
naukowych / Polish Reviewers

- prof. zw. dr hab. Józef M. Fiszer, Instytut Studiów Politycznych PAN
- prof. dr hab. Piotr Madajczyk, Instytut Studiów Politycznych PAN
- prof. dr hab. Andrzej Sakson, UAM w Poznaniu
- prof. dr hab. Jerzy Wieczorek
- prof. dr hab. Krzysztof Jasiewicz
- prof. zw. dr hab. Stanisław Koziej, Uczelnia Łazarskiego
- prof. dr hab. Zdzisław Puślecki, UAM w Poznaniu
- prof. dr hab. Paweł Chmielnicki, Uczelnia Łazarskiego
- dr hab. Tomasz Stępniewski, Katolicki Uniwersytet Lubelski
- dr hab. Paweł Borkowski, Uczelnia Łazarskiego
- dr hab. Beata Piskorska, KUL w Lublinie
- dr hab. Tomasz G. Grosse, Uniwersytet Warszawski
- dr hab. Tadeusz Wallas, UAM w Poznaniu
- dr hab. Katarzyna Kołodziejczyk, Uniwersytet Warszawski
- dr hab. Jakub Wódka, Instytut Studiów Politycznych PAN
- dr hab. Mikołaj Tomaszuk, UAM w Poznaniu
- dr hab. Aleksandra Laskowska-Rutkowska, Uczelnia Łazarskiego
- dr hab. Piotr Stanek, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
- dr hab. Paweł Olszewski, Instytut Studiów Politycznych PAN
- dr hab. Krzysztof Łazarski, Uczelnia Łazarskiego
- dr hab. Wojciech Bieńkowski, Uczelnia Łazarskiego
- dr hab. Joanna Działo, Uczelnia Łazarskiego
- dr Krzysztof Beck, Uczelnia Łazarskiego
- dr Jarosław Jura, Uczelnia Łazarskiego
- dr Justyna Bokajło, Uniwersytet Wrocławski
- dr hab. Adrian Chojan, Uczelnia Łazarskiego
- dr hab. Martin Dahl, Uczelnia Łazarskiego
- dr Maciej Grodzicki, Uniwersytet Jagielloński

- dr Michał Możdżeń, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
- dr Jakub Janus, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
- dr Małgorzata Gałązka-Sobotka, Uczelnia Łazarskiego
- dr Piotr Stolarczyk, Uczelnia Łazarskiego

Recenzenci afiliowani w zagranicznych ośrodkach
naukowych / Foreign Reviewers

- dr Jens Boysen (Niemcy)
- dr Anna Phirtskhalashvili (Gruzja)
- dr Jaroslav Kit (Ukraina)
- dr Nathaniel Copsey, Aston University (Wielka Brytania)
- dr Marcin Kazimierzak, Universitat Abat Oliba CEU (Hiszpania)
- prof. dr Fatima Arib, Cadi Ayyad University (Maroko)
- prof. dr hab. Ana Yetano Sánchez de Muniaín (Hiszpania)
- prof. dr Andrii Verstiak (Ukraina)
- dr Karen Jackson, University of Westminster (Wielka Brytania)
- dr hab. Marcin Roman Czubała Ostapiuk (Hiszpania)
- Douglas E. Selvage (Stany Zjednoczone)

ZASADY ETYCZNE OBOWIĄZUJĄCE W ODNIESIENIU DO PUBLIKACJI ZAMIESZCZANYCH W KWARTALNIKU „MYŚL EKONOMICZNA I POLITYCZNA”

Redakcja „Myśli Ekonomicznej i Politycznej” dba o utrzymanie wysokich standardów etycznych czasopisma i przestrzega stosownych zasad. Zasady te zostały oparte na COPE’s Best Practice Guidelines for Journal Editors. Są to:

Zasady dotyczące redakcji

Decyzje o publikacji

Redaktor naczelny stosuje się do aktualnego stanu prawnego w zakresie zniesławienia, naruszenia praw autorskich i plagiatu oraz ponosi odpowiedzialność za decyzje, które ze złożonych w Redakcji artykułów powinny zostać opublikowane.

Poufność

Żadnemu członkowi zespołu redakcyjnego nie wolno ujawniać informacji na temat złożonej pracy komukolwiek, kto nie jest upoważniony procedurą wydawniczą do ich otrzymania.

Ujawnienie i konflikt interesów

Nieopublikowane artykuły lub ich fragmenty nie mogą być wykorzystane w badaniach własnych członków zespołu redakcyjnego bądź recenzentów bez wyraźnej pisemnej zgody autora.

Zasady dotyczące autorów

Autorstwo pracy

Autorstwo powinno być ograniczone do osób, które znacząco przyczyniły się do pomysłu, projektu, wykonania lub interpretacji pracy. Jako współautorzy powinny być wymienione wszystkie osoby, które miały udział w powstaniu pracy.

Ujawnienie i konflikt interesów

Autor powinien ujawnić wszelkie źródła finansowania projektów w swojej pracy oraz wszelkie istotne konflikty interesów, które mogą wpłynąć na jej wyniki lub interpretację.

Oryginalność i plagiat

Autor przekazuje do redakcji wyłącznie oryginalną pracę. Powinien upewnić się, że nazwiska autorów cytowanych w pracy i/lub fragmenty prac cytowanych dzieł zostały w niej w prawidłowy sposób zacytowane lub wymienione.

Ghostwriting/guestauthorship

Ghostwriting/guestauthorship są przejawem nierzetelności naukowej i wszelkie wykryte przypadki będą demaskowane. Autor składa oświadczenie, którego celem jest zapobieganie takim praktykom.

Zasady dotyczące recenzentów

Poufność

Wszystkie recenzowane prace są traktowane jak dokumenty poufne.

Anonimowość

Wszystkie recenzje wykonywane są anonimowo, a Redakcja nie udostępnia danych autorów recenzentom.

Standardy obiektywności

Recenzje powinny być wykonane w sposób obiektywny i rzetelny.

Ujawnienie i konflikt interesów

Informacje poufne lub pomysły nasuwające się w wyniku recenzji muszą być utrzymane w tajemnicy i nie mogą być wykorzystywane do innych celów. Recenzenci nie mogą recenzować prac, w stosunku do których występuje konflikt interesów wynikający z relacji z autorem.

ETHICAL PRINCIPLES APPLICABLE TO FOR PUBLICATIONS IN THE QUARTERLY 'ECONOMIC AND POLITICAL THOUGHT'

'Economic and Political Thought' Editorial Board strives to ensure high ethical standards. Articles submitted for publication in 'Economic and Political Thought' are assessed for their integrity, compliance with ethical standards and contribution to the development of scholarship.

The principles listed below are based on the COPE's Best Practice Guidelines for Journal Editors.

Ethical standards for editors

Decision on publication

The Editor-in-Chief must obey laws on libel, copyright and plagiarism in their jurisdictions and is responsible for the decisions which of the submitted articles should be published. The Editor may consult with the Associate Editors and/or reviewers in making publication decisions. If necessary, the Advisory Board's opinion is also taken into consideration. The decision to publish an article may be constrained by the risk of potential libel, copyright or other intellectual property infringement, plagiarism or self-plagiarism and doubts concerning authorship or co-authorship, i.e. the so-called ghost and guest authorship.

Confidentiality

No member of the Editorial Board is entitled to reveal information on a submitted work to any person other than the one authorised to be informed in the course of the editorial procedure, its author, reviewers, potential reviewers, editorial advisors or the Publisher. The Editor does not provide authors with the information about reviewers and vice versa.

Conflict of interests and its disclosure

Unpublished articles or their fragments cannot be used in the Editorial Board staff's or reviewers' own research without an author's explicit consent in writing. The Editor does not appoint reviewers who are authors', subordinates or are in other direct personal relationships (if the Editor knows about them).

Ethical standards for authors

Authorship

Authorship should reflect individuals' contribution to the work concept, project, implementation or interpretation. All co-authors who contributed to the publication should be listed. Persons who are not authors but made substantial contributions to the article, should be listed in the acknowledgements section. The author should make sure that all co-authors have been listed, are familiar with and have accepted the final version of the article, and have given their consent for submitting the article for publication. Authors who publish the findings of their research should present the research methodology used, an objective discussion of the results and their importance for academic purposes and practice. The work should provide reference to all the sources used. Publishing false or intentionally untrue statements is unethical.

Conflict of interests and its disclosure

Authors should disclose all sources of their projects funding, contribution of research institutions, societies and other entities as well as all other conflicts of interests that might affect the findings and their interpretation.

Originality and plagiarism Authors must only submit original works. They should make sure that the names of authors cited in the work and/or cited fragments of their works are properly acknowledged or referenced.

Ghost/guest authorship

Ghost authorship is when someone makes a substantial contribution to a work but he/she is not listed as an author or his/her role in the publication is not acknowledged. Guest authorship takes place when someone's contribution is very small or inexistent but his/her name is listed as an author.

Ghost and guest authorship are manifestations of a lack of scientific integrity and all such cases will be disclosed, involving a notification of component entities (institutions employing the authors, scientific societies, associations of editors etc.). The Editorial Board will document every instance of scientific dishonesty, especially the violation of the ethical principles binding in science.

In order to prevent ghost or guest authorship, authors are requested to provide declarations of authorship.

Ethical standards for reviewers

Confidentiality

All reviewed works should be treated as confidential documents. They cannot be shown to or discussed with third parties who are not authorised members of the Editorial Board.

Anonymity

All reviews are made anonymously; neither does the Editor reveal information on authors to reviewers.

Objectivity standards

Reviews should be objective. Derogatory personal remarks are inappropriate. Reviewers should clearly express their opinions and provide adequate arguments. All doubts as well as critical and polemical comments should be included in the review.

Conflict of interests and its disclosure

Confidential information and ideas arising as a result of a review must be kept secret and cannot be used for personal benefits. Reviewers should not review works of authors if there is a conflict of interests resulting from their close relationship.

INFORMACJA DLA AUTORÓW KWARTALNIKA „MYŚL EKONOMICZNA I POLITYCZNA”

1. Czasopismo przyjmuje oryginalne, niepublikowane prace naukowe dotyczące szeroko rozumianej problematyki ekonomicznej i politycznej. Nadsyłane materiały powinny zawierać istotne przyczynki teoretyczne lub ciekawe zastosowanie empiryczne. Publikowane są także recenzje oraz sprawozdania z życia naukowego szkół wyższych. Artykuły są przedmiotem recenzji, a warunkiem opublikowania jest pozytywna opinia recenzenta.
2. Materiał do Redakcji należy przekazać w jednym egzemplarzu znormalizowanego maszynopisu (30 wierszy na stronie, po 60 znaków w wierszu, ok. 1800 znaków na stronie) wraz z tekstem zapisanym na nośniku elektronicznym lub przesłanym pod adresem: wydawnictwo@lazarski.edu.pl.
3. Przypisy należy umieszczać na dole strony, podając najpierw inicjały imienia, nazwisko autora, tytuł pracy, nazwę wydawnictwa, miejsce i rok wydania, numer strony. W przypadku prac zbiorowych należy podać imię i nazwisko redaktora naukowego. Szczegółowe wskazówki dla autorów opublikowane są na stronie internetowej Oficyny Wydawniczej Uczelni Łazarskiego pod adresem: <https://www.lazarski.pl/pl/nauka-i-badania/oficyna-wydawnicza/infomacje-dla-autorow>.
4. Zdjęcia i rysunki mogą być dostarczone w postaci oryginalnej (do skanowania) lub zapisane w formatach TIFF, GIF, BMP.
5. Do artykułu należy dołączyć bibliografię oraz streszczenie i słowa kluczowe, podając cel artykułu, zastosowaną metodykę, wyniki pracy oraz wnioski. Streszczenie nie powinno przekraczać 20 wierszy maszynopisu. Jeżeli w streszczeniu występują specjalistyczne terminy albo zwroty naukowe lub techniczne, należy podać ich odpowiedniki w języku angielskim.
6. Artykuł powinien mieć objętość od 18 do 25 stron znormalizowanego maszynopisu (nie licząc bibliografii), natomiast recenzja, komunikat naukowy i informacja – 12 stron.
7. Redakcja zastrzega sobie prawo do dokonywania w nadesłanej pracy skrótów, zmiany tytułów, podtytułów oraz poprawek stylistycznych.
8. Opracowanie należy podpisać pełnym imieniem i nazwiskiem, podać swój adres z numerem telefonu, e-mail, stopień lub tytuł naukowy, nazwę instytucji naukowej, w której autor jest zatrudniony, numer ORCID.

PROCEDURA RECENZOWANIA PUBLIKACJI W KWARTALNIKU „MYŚL EKONOMICZNA I POLITYCZNA”

Rada Programowa i Kolegium Redakcyjne kwartalnika „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” na posiedzeniu 30 czerwca 2011 r. jednogłośnie przyjęły następujące zasady obowiązujące przy recenzowaniu publikacji w kwartalniku „Myśl Ekonomiczna i Polityczna”:

1. Do oceny każdej publikacji Kolegium Redakcyjne powołuje co najmniej dwóch recenzentów zewnętrznych, czyli specjalistów wywodzących się spoza Uczelni Łazarskiego.
2. Jeden z wymienionych dwóch recenzentów musi pochodzić z zagranicznych ośrodków naukowo-badawczych.
3. W postępowaniu recenzyjnym obowiązuje tzw. *double-blind peer review process*, czyli zasada, że autor publikacji i jej recenzenci nie znają swoich tożsamości.
4. Recenzenci składają pisemne oświadczenia o niewystępowaniu konfliktu interesów, jeśli chodzi o ich relacje z autorami recenzowanych tekstów.
5. Recenzja ma formę pisemną i kończy się jednoznacznym wnioskiem dotyczącym dopuszczenia publikacji do druku lub jej odrzucenia.
6. Powyższa procedura i zasady recenzowania publikacji są podawane do publicznej wiadomości na stronach internetowych kwartalnika „Myśl Ekonomiczna i Polityczna”.
7. Nazwiska recenzentów poszczególnych publikacji nie są podawane do publicznej wiadomości, natomiast są ujawniane dane recenzenta każdego numeru kwartalnika.

Procedury i zasady recenzowania są zgodne z wytycznymi Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

Redaktor naczelny
dr hab. Adrian Chojan

INFORMATION FOR AUTHORS SUBMITTING ARTICLES TO *ECONOMIC AND POLITICAL THOUGHT*

1. The quarterly accepts original unpublished scientific articles devoted to issues within a broad field of economics and political studies as well as management. Submitted manuscripts should provide substantial theoretical generalisations. The journal also publishes reviews and reports on academic life. The submission of an article means the author approves of and follows commonly accepted rules of publication ethics and publication malpractice. Articles are subject to evaluation by two reviewers and their positive opinion is a condition for their publication.
2. Manuscripts should be submitted in one copy of a standard typescript (30 lines of 60 characters each, i.e. ca. 1,800 characters per page) together with a digital version saved on a data storage device and emailed to wydawnictwo@lazariski.edu.pl.
3. Footnotes should be placed at the bottom of a page providing the initials of the author's given name and surname, the year of publication, the title, the name of a journal or a publisher, the place of publication (in case of books) and a page number.
In case of books with multiple authors, give the first name and surname of their editors. Online material is to be described in the same way as articles in print journals or books followed by a URL and the date of access. It is also necessary to add a bibliography after the article text. Detailed information for authors is published on the Lazarski University Publishing House website: <https://www.lazariski.pl/pl/nauka-i-badania/oficyna-wydawnicza/infomacje-dla-autorow>.
4. Photographs and drawings can be submitted in the original version (for scanning) or saved in TIFF, GIF and BMP formats.
5. An article should be accompanied by references, key words, and abstract informing about its aim, methodology, work outcomes and conclusions. An abstract should not exceed 20 lines of typescript.
6. An article should be in the range between 18 and 25 pages of a standard typescript (not including references) and a review, scientific news or information 12 pages.
7. The editor reserves the right to introduce changes in the manuscript submitted for publication, e.g. shorten it, change the title and subheadings as well as correct the style.
8. A manuscript shall contain the author's full given name and surname, their residence address with the telephone/fax number, their email address, the scientific degree or title and the name of the scientific institution the author works for.

ECONOMIC AND POLITICAL THOUGHT PUBLICATION REVIEW PROCEDURE

1. The Editorial Board appoints at least two independent reviewers, i.e. specialists who are not Lazarski University employees, to evaluate each publication
 2. One of the two reviewers shall be an employee of a foreign research centre.
 3. The reviewing procedure is a so-called double-blind peer review process, i.e. follows a rule that an author and reviewers do not know their identity.
 4. Reviewers submit written declarations of non-existence of a conflict of interests in their relations with the authors of articles being reviewed.
 5. A review must be developed in writing and provide an unambiguous recommendation to accept a manuscript for publication or decline it.
 6. The above procedure and rules of reviewing are published on the *Economic and Political Thought* website
 7. The names of reviewers of particular publications are not revealed. However, the name of the reviewer of each quarterly issue is publicised.
- The above procedures and reviewing principles conform to the directives of the Ministry of Science and Higher Education.

Editor-in-chief
dr hab. Adrian Chojan

Uczelnia Łazarskiego rozpoczęła działalność 1 października 1993 r. Dziś jest to jedna z najbardziej prestiżowych niepublicznych uczelni w Polsce. Prowadzi studia na siedmiu kierunkach: prawo, administracja, stosunki międzynarodowe, ekonomia, finanse i rachunkowość, zarządzanie oraz kierunek lekarski.

W 2006 r. Uczelnia uzyskała uprawnienia do nadawania stopnia naukowego doktora nauk prawnych, w 2016 r. uprawnienia do nadawania stopnia doktora habilitowanego nauk prawnych, a obecnie czyni starania o uzyskanie uprawnień do nadawania stopnia naukowego doktora nauk ekonomicznych i w dziedzinie nauk społecznych w zakresie nauk o polityce. Od 2012 r. na kierunku stosunków międzynarodowych działa Centrum Naukowe Uczelni Łazarskiego i Instytutu Studiów Politycznych PAN. Kierunek ten w 2016 r. uzyskał ocenę wyróżniającą Polskiej Komisji Akredytacyjnej.

Uczelnię Łazarskiego wyróżnia wysoki stopień umiędzynarodowienia; prowadzi w języku angielskim studia I i II stopnia w trybie stacjonarnym na trzech kierunkach: ekonomia, stosunki międzynarodowe i zarządzanie. Cztery programy studiów otrzymały akredytację Coventry University z Wielkiej Brytanii – ich absolwenci otrzymują dwa dyplomy: polski i angielski. Uczelnia prowadzi też współpracę z prestiżowymi uniwersytetami amerykańskimi: Georgetown University w Waszyngtonie, University of Kentucky w Lexington i University of Wisconsin w La Crosse.

Nasza Uczelnia zajmuje trzecie miejsce w rankingach uczelni niepublicznych, a Wydział Prawa i Administracji od wielu lat jest liderem w rankingach wydziałów prawa uczelni niepublicznych. Realizowane u nas programy nauczania są współtworzone z wybitnymi praktykami i odpowiadają oczekiwaniom pracodawców. Dzięki temu 96% naszych absolwentów znajduje pracę w trakcie lub zaraz po studiach.

W ramach Uczelni działa również Centrum Kształcenia Podyplomowego, oferujące wysokiej jakości usługi z zakresu kształcenia podyplomowego, szkoleń i doradztwa dla firm, instytucji oraz jednostek administracji państwowej i samorządowej. Absolwentom studiów prawniczych oferujemy anglojęzyczne studia LLM (odpowiednik MBA), umożliwiające zdobycie międzynarodowego dyplomu prawniczego.

Wykładowcy Uczelni to znani w kraju i za granicą dydaktycy, którzy łączą pracę naukową z doświadczeniem zdobytym w renomowanych i cenionych na rynku firmach i instytucjach. To również znakomici profesorowie z Wielkiej Brytanii, Niemiec i ze Stanów Zjednoczonych.

Uczelnia Łazarskiego posiada certyfikaty „Wiarygodna Szkoła”, „Uczelnia walcząca z plagiatami”, „Dobra Uczelnia, Dobra Praca” oraz „Uczelnia Liderów”.