



Uniwersytet Rzeszowski
Katedra Mikroekonomii

ISSN 1898-5084
kwartalnik

NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNE A WZROST GOSPODARCZY

Social Inequalities and Economic Growth

numer 59 (3/2019)

Rzeszów 2019

Redaktor naukowy
Prof. dr hab. Michał Gabriel Woźniak

Rada naukowa czasopisma
Dr hab. prof. UR Grzegorz Ślusarz – przewodniczący,
Prof. dr hab. Viktor Chuzhykov (Ukraina), Prof. nadzw. dr ing. Marie Gabryšová (Czechy),
Doc. dr ing. Emilia Janigová (Czechy), Prof. dr hab. Jerzy Kleer, Prof. dr hab. Grzegorz W. Kołodko,
Doc. ing. Martin Mizla (Słowacja), Prof. dr hab. Yevgen Panchenko (Ukraina), Dr hab. prof. nadzw. Barbara Piontek,
Dr hab. Ondrej Štefaňák (Słowacja), Prof. dr ing. Josef Vodák (Słowacja), Prof. dr Piotr Żmuda (Niemcy)

KOLEGIUM REDAKCYJNE

Redaktor naczelny
Prof. dr hab. Michał Gabriel Woźniak

Sekretarze redakcji
Dr Magdalena Cyrek
Dr Małgorzata Wośiek

Współpraca redakcyjna
Dr Jakub Bartak

Redaktorzy tematyczni
Dr hab. prof. UEK Małgorzata Adamska-Chudzińska, Dr hab. prof. PRz Teresa Bal-Woźniak,
Dr hab. prof. UR Anna Barwińska-Małajowicz, Dr hab. prof. UR Krzysztof Ryszard Bochenek,
Prof. dr hab. Mieczysław Dobija, Dr Władysława Jastrzębska,
Dr hab. prof. UR Ryszard Kata, Prof. dr hab. inż. Jacek Marek Kluska,
Dr hab. prof. UR Mieczysław Jan Król, Dr Małgorzata Lechwar, Dr Małgorzata Leszczyńska,
Dr hab. prof. UR Krystyna Leśniak-Moczuk, Dr inż. Katarzyna Puchalska

Redaktorzy statystyczni
Prof. dr hab. Tadeusz Edward Stanisław, Dr hab. prof. UEK Andrzej Sokolowski

Redaktorzy językowi
Dr inż. Colin F. Hales, Roberto Pelayo Martínez Zabala, Prof. dr hab. Walter Żelazny,
Hans-Georg Pütz, Dr Peter Dorčák, Dr Edyta Sosnowska, Dr Jana Fiserova,
Doc. dr Tamara Tkacz, Prof. dr hab. Нуколані Іванов Нуколаневіч

Opracowanie redakcyjne i korekta
Mgr Piotr Cyrek

Redakcja techniczna
Mgr Ewa Kuc

Łamanie
Mgr inż. Ewa Blicharz

Wersja papierowa czasopisma jest wersją pierwotną

© Copyright by Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego
Rzeszów 2019

ISSN 1898-5084
DOI 10.15584/nsawg

1663

WYDAWNICTWO UNIWERSYTETU RZESZOWSKIEGO
35-959 Rzeszów, ul. prof. S. Pigoń 6, tel. 017 872 13 69, tel./fax 017 872 14 26
e-mail: wydaw@univ.rzeszow.pl; <http://wydawnictwo.univ.rzeszow.pl>
wydanie I; format B5; ark. wyd. 19; ark. druk. 17,25; zlec. red. 69/2019
Druk i oprawa: Drukarnia Uniwersytetu Rzeszowskiego

Spis treści

Jerzy Kleer	
<i>Rozwój a system kulturowy</i>	7
Ewa Polak, Waldemar Polak	
<i>Ponadnarodowe podmioty gospodarcze i ich wpływ na politykę ekonomiczną państwa</i>	33
Mieczysław Dobija	
<i>Geopolityczne czynniki innowacyjnego rozwoju Polski i krajów Trójmorza</i>	44
Dorota Milek, Marta Mistachowicz	
<i>Ocena innowacyjności polskiej gospodarki na tle krajów Unii Europejskiej</i>	61
Józef Stanisław Zegar	
<i>Kwestia agrarna w niepodległej Rzeczypospolitej – aspekt ekonomiczny</i>	83
Vasyl Lypchuk	
<i>Strukturalny wymiar ubóstwa na Ukrainie</i>	95
Zofia Chyra-Rolicz	
<i>Rozważania o istocie własności i właścicielach spółdzielni w procesie transformacji polskiej spółdzielczości</i>	108
Marta Kawa, Wiesława Kuźniar	
<i>Rola spółdzielczości w rozwoju społeczno-gospodarczym w Polsce</i>	119
Arkadiusz Tuziak	
<i>Peryferyjność a nierówności i dysproporcje rozwojowe na poziomie regionalnym</i>	131
Agata Majecka, Paulina Nowak	
<i>Uwarunkowania jakości życia w polskich województwach</i>	149
Agata Surówka	
<i>Portal Geostatystyczny jako narzędzie badawcze nierówności na lokalnych rynkach pracy</i>	162
Małgorzata Adamska-Chudzińska	
<i>Nowa formuła celów kształcenia w kontekście wyzwań zarządzania dydaktyką akademicką</i>	173
Jarosław Poteraj	
<i>Emerytury na Kubie: w poszukiwaniu nierówności</i>	186
Paweł Piotr Nowak	
<i>Usługi publiczne utracą szansę renesansu sfery publicznej</i>	201
Klaudia Rogowska	
<i>Ochrona zdrowia jako strategiczny obszar zarządzania państwa</i>	212
Elżbieta Szul	
<i>Zachowania prosumpcyjne konsumentów – implikacje dla firm rodzinnych</i>	226
Lech Górniak	
<i>Zaufanie i jego korelaty jako składowe klimatu organizacyjnego w różnych kulturach organizacyjnych (doniesienie z badań)</i>	236

Bożena Tuziak

Autorytet jako aksjologiczna podstawa trwałości i rozwoju społeczeństwa oraz kształtowania ładu strukturalnego 250

Michał Gabriel Woźniak

Czy Społeczna Gospodarka Rynkowa jest drogą do ocalenia europejskich wartości? 261

Wskazówki dla Autorów 274

Table of Contents

Jerzy Kleer	
<i>Cultural system and social development</i>	7
Ewa Polak, Waldemar Polak	
<i>Transnational companies and their impact on the state economic policy</i>	33
Mieczysław Dobija	
<i>Geopolitical factors of the innovative development of Poland and the Three Seas Initiative countries</i>	44
Dorota Milek, Marta Mistachowicz	
<i>Assessment of Poland's innovativeness against the background of the European Union countries</i>	61
Józef Stanisław Zegar	
<i>The economic aspect of the agrarian question of the independent Republic of Poland</i>	83
Vasyl Lypchuk	
<i>The structural dimension of poverty in Ukraine</i>	95
Zofia Chyra-Rolicz	
<i>Considerations on the essence of cooperative property and owners during the transformation of the Polish cooperatives</i>	108
Marta Kawa, Wiesława Kuźniar	
<i>The role of cooperatives movement in socio-economic development in Poland</i>	119
Arkadiusz Tuziak	
<i>Peripherality versus inequalities and development disparities at the regional level</i>	131
Agata Majecka, Paulina Nowak	
<i>Determinants of quality of life in the provinces of Poland</i>	149
Agata Surówka	
<i>Geostatistics Portal as a research tool for inequalities in the labour markets</i>	162
Małgorzata Adamska-Chudzińska	
<i>A new formula of teaching objectives in the context of challenges of managing academic didactics</i>	173
Jarosław Poteraj	
<i>Pensions in Cuba. In search of inequality</i>	186
Paweł Piotr Nowak	
<i>Public services as a lost opportunity for the renaissance of the public sphere</i>	201
Klaudia Rogowska	
<i>Health protection as a strategic area of state management</i>	212
Elżbieta Szul	
<i>Consumer's prosumption behavior. Implications for family businesses</i>	226
Lech Górniak	
<i>Trust and its correlates as components of the organizational climate in diverse organizational cultures (research report)</i>	236

Bożena Tuziak

Authority as an axiological basis for the continuity and development of society and shaping the structural order 250

Michał Gabriel Woźniak

Is the Social Market Economy the way to save European values? 261

Information for Authors 274

prof. dr hab. Jerzy Kleer¹ 

Instytut Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk

Rozwój a system kulturowy²

Związki między rozwojem a systemem kulturowym są niezwykle ważne, chociaż, jak dotąd, w poszczególnych dyscyplinach naukowych, nie znajduje to dostatecznego odzwierciedlenia. Jest to szczególnie widoczne w przypadku nauk ekonomicznych, w których tego typu analiza nigdy nie odgrywała istotniejszej roli. A z chwilą, kiedy matematyka na trwałe zagościła jako narzędzie poznawcze i ważna część składowa badań, problematyka związana z systemem kulturowym, praktycznie zanikła. Ale nie tylko w tym zjawisku należy upatrywać braku badań nad powiązaniem między rozwojem a systemem kulturowym. Nie wdając się już w uwagi wstępnych w pełną odpowiedź na to pytanie, dlaczego ten typ badań praktycznie zaniknął, można wskazać na dwie okoliczności przesądzające o przyczynach braku badań tego typu związku. Pierwsza, i jak się wydaje najistotniejsza, wynika stąd, iż rozwój jest procesem zmiennym, a system kulturowy podlega niewielkim zmianom czy modyfikacjom, i to w długich przedziałach czasowych. Druga, zapewne z punktu widzenia metodologii, jest jeszcze bardziej skomplikowana. Rozwój, nawet jeśli go ujmujemy nie tylko z ekonomicznego punktu widzenia, podlega pewnemu uniwersalizmowi, przynajmniej od czasów cywilizacji przemysłowej, natomiast system kulturowy, mimo że niektóre jego składniki mają w przypadku mniejszej lub większej grupy państw zbieżny charakter, nie podlegają uniwersalizacji, nawet w przypadku, kiedy dana grupa państw przynależy do tej samej cywilizacji, rozpatrywanej z ekonomiczno-społecznego punktu widzenia.

Tego typu przyczyny, jak się wydaje, przesądzają o braku większego zainteresowania nauk ekonomicznych wpływem systemu kulturowego na procesy rozwojowe. Chociaż podkreślić należy, że pewne oznaki owego zainteresowania już się zaczęły pojawiać, chociaż są to bardziej jednostkowe przypadki, a nie jakiś nowo kształtujący się nurt badawczy.

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: jkleer@inepan.waw.pl. ORCID: 0000-0001-8530-1969.

² Artykuł stanowi polskojęzyczną wersję oryginalnego tekstu opublikowanego jako: Kleer, J. (2018). *Kulturnaja sistie ma i obszczestwiennoje razwittije. Obszczestwiennyje Nauki i Sowriemiennost'*. 5, 18–30. <http://ons.naukaran.com/arkhiv/vypusk/2018-5/>

PRÓBA ZDEFINIOWANIA

Punktem wyjścia będzie próba zdefiniowania, a ściślej zaprezentowania głównych składników współokreślających, zarówno kategorię rozwoju, jak i systemu kulturowego, składających się na ich charakter, a także wynikające stąd konsekwencje.

Jak już uprzednio wskazywałem, rozważania będą obejmowały okres, czy poprawniej rzecz ujmując, związane będą z zależnościami powyższych kategorii, które zachodziły w warunkach cywilizacji przemysłowej oraz w początkach cywilizacji wiedzy. Dotyczyć zatem będą tej części rozwoju społeczno-ekonomicznego, w jakiej dominującą formą gospodarowania była i jest gospodarka rynkowa.

ROZWÓJ GOSPODARCZO-SPOŁECZNY

Jak wynika z powyższego określenia, rozwój w poniższych rozważaniach ujmowany będzie znacznie szerzej aniżeli rozwój ekonomiczny, jaki z reguły oceniany jest poprzez efekty wzrostu PKB. Rozwój jest kategorią znacznie bardziej pojemną, ujmującą bogatszy krąg problemów, zarówno gospodarczych, politycznych, środowiskowych, populacyjnych, edukacyjno-naukowych, technicznych, jak i system powiązań, zarówno w obrębie poszczególnych państw, jak i w skali międzynarodowej.

W tym kontekście spróbuję sformułować ogólną hipotezę, której treść traktuję jako ogólną prawidłowość dotyczącą wszystkich społeczeństw oraz państw. Społeczeństwa oraz państwa są skazane na nierównomierny rozwój, różnicujący poszczególne grupy nie tylko w obrębie państwa, ale charakteryzujące się również zewnętrznym różnicowaniem, obejmującym różnorakie relacje między państwami. Różnicowanie wewnętrzne jest efektem z jednej strony rozwoju ekonomiczno-społecznego, a z drugiej efektem polityki państwa, które w różnych okresach uprzywilejowuje jedne grupy społeczne, kosztem innych. Tego typu decyzje państwa, czy ściślej władzy ją reprezentującej, nie muszą i z reguły nie mają charakteru trwałego. Wpływ na zmiany współcześnie ma w przemożnym stopniu czynnik polityczny.

W pewnych sytuacjach zróżnicowanie wewnętrzne można łagodzić, nie jest jednak możliwa pełna jego eliminacja. Świat może się rozwijać tylko w sposób zróżnicowany, a dotyczy to nie tylko państw czy większych ugrupowań mniej lub bardziej zintegrowanych, ale także, a może przede wszystkim, społeczeństw, które stale podlegają różnicowaniu, co wszakże nie znaczy, że struktura poszczególnych grup nie ulega zmianie. Działa bowiem proces swoistego przepływu mniejszych lub większych grup, zmieniających hierarchię przynależności dochodowej i społecznej. Pewne grupy przechodzą do warstw uprzywilejowanych, a inne spadają do warstw czy klas podporządkowanych. Dotyczy to nie tylko presu-

nię w obrębie poszczególnych społeczności, ale ma także miejsce w przypadku większych regionów, w tym także państw. Proces różnicowania jest zjawiskiem trwałym, i jak dotąd nie wynaleziono żadnego mechanizmu, który mógłby go wyeliminować. Niemniej należy w tym kontekście dodać, że zróżnicowanie ma w pewnym zakresie również cechy czy właściwości pozytywne, umożliwia bowiem ujawnienie się różnego typu kreatywności.

Rozwój jest w jakimś najogólniejszym ujęciu efektem skumulowanego zasobu produkcyjnego, warunków geograficzno-naturalnych, skumulowanej wiedzy, zwiększaniem praw szerokich warstw społecznych, otwartości na rozwiązania zewnętrzne, kreatywności jednostek czy większych grup, zdolności do współdziałania w większych zespołach, a także tolerancyjności i solidarności.

Nie jest to zapewne cały zespół czynników przesądzających o rozwoju, ale stanowi podstawowy zespół warunków umożliwiających rozwój.

Rozważmy kilka podstawowych składników, mających podstawowe znaczenie w tym procesie. Główne składniki mają po części naturalno-geograficzny, a po części społeczny charakter (Sowel, 2016). Obie grupy współokreślają podstawy rozwojowe, chociaż zapewne w niejednakowym stopniu.

Prezentacja poniższa nie ma charakteru wartościującego, w różnych bowiem fazach rozwoju poszczególne składniki, w pewnym stopniu podlegają mniejszym lub większym modyfikacjom czy wręcz zmianom.

Jako pierwszy składnik tej grupy należy przyjąć terytorium państwa. I to w kilku jego przejawach. Jest to jego wielkość, zmienność w czasie, powiększanie lub jego pomniejszanie, co może być efektem wojen czy innych zdarzeń, jakie miały miejsce w licznych przypadkach poszczególnych państw. Wreszcie, co wydaje się szczególnie istotne, to jego lokalizacja, której dogodność czy efektywność można rozpatrywać z kilku punktów widzenia. Przesądza bowiem o systemie powiązań komunikacyjnych, politycznych, stopniu naturalnej obronności czy przede wszystkim możliwości ekspansji gospodarczej, jaka miała miejsce jeszcze w okresach przedprzemysłowych. Trudno dokonać szczegółowych ocen znaczenia lokalizacji, ale można określić jej wartość, przynajmniej w pewnym zakresie, przez dogodność powiązań lądowych, ale także poprzez spławne rzeki oraz dogodny dostęp do morza.

Z powyższym związane jest szeroko rozumiane środowisko geograficzne, przynajmniej to wynikające z naturalnego jego charakteru. Będą to zarówno drogi wodne, ląd i jego charakter, góry, gleba i możliwe rodzaje upraw, charakter klimatu, zwierzęta, różnorodność zasobów surowcowych, a także typ czy stopień powszechności pewnych chorób (Landes, 2005). Nie ulega bowiem wątpliwości, że korzystne warunki naturalne miały i mają istotny wpływ na rozwój gospodarczy, zapewniają bowiem większą podaż żywności, a także innych zasobów surowcowych, jakie mogły i stanowiły oraz stanowią możliwość wymiany produktów, a co zatem idzie – poprawę warunków życia ludności, a także możliwość dalszej ekspansji.

W jakimś zakresie przynależy tu również tempo zmian zachodzących w wyniku rozwoju miast i w konsekwencji roli miast w rozwoju. Proces ten w znaczącym stopniu był i jest pochodny ogólnego rozwoju ludzkości, ale wraz z rozwojem cywilizacji przemysłowej ulega przyspieszeniu, a historycznie wywodzi się jeszcze z poprzednich epok (Szymańska, 2013). Epoki wcześniejsze pozostawiły ważną spuściznę, jaka miała istotny wpływ na przyszły już ich rozwój. Z tego punktu widzenia w różnych społecznościach i państwach istniało różne podglebie dla implementacji, zarówno gospodarki rynkowej, jak i w późniejszym okresie również przemysłu, ale także upowszechniania edukacji.

Kolejne składniki mają już bezpośredni i silny wpływ na rozwój, i to zarówno w okresie przedprzemysłowym, jak i zwłaszcza już w okresie cywilizacji przemysłowej, a także w stopniowym wchodzeniu danej społeczności do cywilizacji wiedzy.

Jest to zwłaszcza populacja, a przede wszystkim jej skład oraz charakter.

Wpływ, zarówno jej charakteru, jak i wielkości, odgrywa istotną rolę w kształtowaniu poziomu cywilizacyjnego. Punktem wyjścia jest zawsze wielkość populacji. Przesądza ona w dużym stopniu o możliwej ekspansji, zarówno z punktu widzenia ekonomicznego, jak i militarnego. Nie wolno bowiem zapominać, że czynnik militarny odgrywał istotną rolę nie tylko we wpływie na wielkość posiadanego terytorium, ale decydował także o jego zagospodarowaniu, co miało bezpośredni wpływ, zarówno na wyzwalamie kreatywności społecznej, jak i na poprawę warunków życiowych. Ekspansja terytorialna zawsze była związana z podbojami czy wojenkami, co nie znaczy, że w pewnych sytuacjach nie miała charakteru pokojowego. Ale zawsze była związana z pewnym postępem ekonomicznym, chociażby w zakresie bardziej sprawnego uzbrojenia, a także wykształcenia. Nieprzypadkowo się podkreśla, że Europa rozwijała się poprzez wojny (Pomian, 2009), ale nie był to fenomen tylko europejski.

Rozważając wpływ populacji na rozwój, należy przede wszystkim jednak uwzględnić wpływ, jaki odegrała edukacja. Proces edukacyjny społeczeństwa dokonywał się jednak w sposób stopniowy, i co ważniejsze – zróżnicowany. Przechodzenie od elitarności edukacji, do mniej czy bardziej edukacji powszechnej, w dużym stopniu był zależny od charakteru państwa i jego modelu politycznego. Edukacja, zarówno w poszczególnych społecznościach czy państwach, miała istotny wpływ na kształtowanie się przede wszystkim grup kreatywnych, tworzących załóżki elit, przede wszystkim związanych z postępem naukowo-technicznym, ale także elit majątkowych, zarówno tych wywodzących się z minionych epok, jak i tych, którzy zdobyli majątki na nowym typie wytwórczości i rozwoju gospodarki rynkowej. Można się oczywiście spierać, na ile poszczególne społeczeństwa są mniej bądź bardziej kreatywne. Bardziej przekonująca jest teza, że zakres kreatywności zależny jest od warunków, w jakich funkcjonuje dana społeczność, aniżeli od tezy, iż jedne społeczności mają bardziej, a inne mniej rozwinięty gen kreatywności. Nie ulega jednak wątpliwości, że jednym z ważnych czynników kreatywności w konkretnych społecznościach, jest coraz szerszy

i lepszy postęp edukacyjny. Ale pamiętać należy również o tym, że postęp edukacyjny rozszerzał się na poszczególne grupy społeczne stopniowo, a w licznych państwach, z przyczyn politycznych oraz społecznych, z dużymi oporami.

Jeśli z tego punktu widzenia spojrzymy na mapę świata, wówczas okaże się, że edukacja powszechna stała się swoistym przywilejem obszaru określanego jako cywilizacja euroatlantycka. W Afryce, Azji czy Ameryce Południowej i Środkowej proces powszechnej edukacji daleki jest jeszcze od pełnego urzeczywistnienia.

W kontekście uwag dotyczących edukacji, z punktu widzenia rozwoju równie ważnym czynnikiem, a często nawet ważniejszym problemem, jest kwestia kumulacji wiedzy i przekazywania jej z pokolenia na pokolenie. Kwestia ta jest istotna z dwóch powodów. Pierwszy, że raz uzyskany efekt edukacyjno-odkrywczy powinien trwale funkcjonować społecznie. Ale jest i drugi, czasami nawet ważniejszy, chociaż nie tak powszechny, polegający na tym, że coś odkrytego w przeszłości nie mogło zostać wówczas wykorzystane ze względów ekonomicznych czy społecznych, a w okresach późniejszych stało się wynalazkiem na wagę złota.

Dla rozwoju w ogóle, a ekonomicznego w szczególności, olbrzymie znaczenie ma kumulacja zasobów gospodarczych. Istnieje zresztą w tym zakresie pewna prawidłowość, polegająca na tym, że im rozwój ma być szybszy i bardziej efektywny, tym owe zasoby muszą być większe i to zarówno ludzkie, materialno-techniczne, jak i koncepcyjne. Stąd też w procesie rozwojowym zawsze pojawia się dylemat podziału konkretnego zasobu między konsumpcję oraz inwestycje. Ta sprzeczność zawsze istniała i zawsze będzie występować, nie ma bowiem konsensusu społecznego w zakresie podziału, co jest ważniejsze, bieżąca konsumpcja czy przyszła.

W kontekście składników rozwojowych dotarliśmy do, jak się wydaje, najważniejszego, jakim jest państwo. Państwo w warunkach cywilizacji przemysłowej uzyskało szczególny status, stając się podmiotem suwerennym, w porównaniu do instytucji państwa w epokach poprzedzających. Wprawdzie ów nowy porządek państwowy, również upowszechniał się stopniowo, niemniej cechy owej suwerenności nabierały wraz z rozwojem, coraz wyraźniejszego kształtu. Pierwszy, i zapewne najważniejszy, wiązał się ze swoistym formatowaniem suwerenności, co zaowocowało wyraźnym dążeniem do ochrony czy wręcz obrony własnego obszaru terytorialnego. Pojawieniem się granic określonego państwa, co między innymi stanowiło jeden z podstawowych wyznaczników czy przejawów jego suwerenności. Państwo uzyskało w ten sposób określony zasób funkcji władczych, a także zostały w ten sposób ustanowione relacje w stosunku do pozostałych państw, w zakresie możliwości ingerowania w sprawy wewnętrzne. Kwestią czasu stała się swoboda, ale i ograniczenie przepływu dóbr i ludzi. To z kolei wymusiło ukształtowanie całego systemu regulacji, a także instytucji kształtujących wewnętrzny porządek w wielu obszarach życia społecznego, jak również ekonomicznego. Jeśli chodzi o sferę ekonomiczną, to podstawowy problem dotyczył relacji między tym, co w ge-

stii państwa a tym, jaki jest zakres wolności podmiotów prywatnych w zakresie gospodarowania oraz własności. Miało to zasadnicze znaczenie w warunkach stale poszerzających się obszarów gospodarki rynkowej. A w tym zakresie podstawowym problemem stał się i nadal jest zakres wolności w podejmowaniu działalności gospodarczej (Kondratowicz, 2013). Wolność gospodarowania podmiotów prywatnych, to jeden z podstawowych atrybutów ekspansji, jaki przesądza o rozwoju. Równie ważną, a z punktu widzenia długofalowego rozwoju być może ważniejszą, stała się sfera regulacji społecznej. Miały tu miejsce dwa ważne procesy regulacyjne, owocujące określonymi instytucjami. Z jednej strony był to cały system prawny, określający prawa i obowiązki obywateli. Z drugiej strony zaczyna się rozbudowywać i poszerzać zakres dóbr publicznych, stanowiących część sektora publicznego, a mających decydujące znaczenie dla kondycji społeczeństwa. Dotyczy bowiem takich obszarów jak: edukacja, ochrona zdrowia, pomoc socjalna, problemy bezrobocia, ochrona środowiska, redystrybucja dochodów, a także takich dóbr, które są związane z otwieraniem się gospodarek (Kleer, 2015). Tak rozwinięty zakres podaży dóbr publicznych był jednak efektem długookresowym. W historycznym rozwoju rozwijał się stopniowo i często stanowił efekt wywalczenia przez społeczeństwo zarówno określonych dóbr publicznych, jak i poszerzania ich zakresu. Zakres tych procesów był i nadal jest bardzo zróżnicowany między poszczególnymi państwami, również między tymi bardziej rozwiniętymi.

W kontekście roli państwa w rozwoju należy spojrzeć również na różne modele, jakie w historycznym rozwoju, przynajmniej od czasów cywilizacji przemysłowej, funkcjonowały w różnych okresach, a także w poszczególnych państwach. Nim zostaną zaprezentowane, należałoby poczynić pewien ogólniejszy komentarz. Ich rozwój i zmienność nie miała charakteru linearnego. Wprawdzie ogólna tendencja miała teoretycznie charakter przejścia od bardziej do mniej opresyjnych modeli, ale rzeczywista następczość była różna i w istocie dotyczyła raczej poszczególnych państw, a nie całych zbiorowości. I co ważniejsze, nie była bezpośrednio związana z ich poziomem rozwoju. Podział modeli należy dokonać na dwie odmienne nieco grupy. Pierwsza dotyczy stosunku do świata zewnętrznego. I tu możemy wyróżnić model liberalny, mniej lub bardziej otwarty na świat zewnętrzny, i model protekcyjnistyczny, w znacznym stopniu ograniczający powiązania ze światem. Ograniczenia te dotyczyły i nadal dotyczą zarówno kontaktów gospodarczych, jak i swobody przemieszczania ludzi, a także kontaktów naukowych, technicznych oraz kulturowych. Druga grupa, częściowo powiązana z pierwszą, to modele demokratyczne o różnym charakterze, podobnie, jak i kolejne, jakie należy określić, jako autokratyczne oraz dyktatorskie. Dotyczą głównie, chociaż nie jedynie swobód obywatelskich, ale także ograniczeń w zakresie podejmowania działalności gospodarczej oraz własności.

Jeśli efekty rozwojowe będziemy mierzyli jedynie tempem wzrostu PKB, oceny modeli mogą być mylące. W historii często tak bywało i nadal możemy się z tym spotkać, że modele dyktatorskie charakteryzowały się wyższą stopą wzro-

stu, aniżeli modele liberalno-demokratyczne. Może to wynikać ze splotu różnych czynników, jakie w poszczególnych przypadkach mogły mieć i mają miejsce. Szczegółowa ich analiza mogłaby udzielić bardziej jednoznacznej odpowiedzi, jaki wpływ miały, a także po części mają konkretne modele polityczne na rozwój gospodarczy i społeczny. Wymagałoby to jednak analizy kondycji poszczególnych państw w dłuższej perspektywie czasowej. I to przy uwzględnieniu całej sfery społecznej, zwłaszcza w zakresie stopnia zróżnicowania (Atkinson, 2017), nie tylko dochodowego, ale w powiązaniu ze swobodami jednostkowymi, praworządnością i całą sferą rozwiązań, jakie oferuje model demokratyczny oraz modele autokratyczno-dyktatorskie w zakresie życia społeczno-politycznego.

Pochodną modeli politycznych są w pewnym, a czasami w dużym, zakresie modele ekonomiczne, które w sposób najbardziej ogólny regulują życie gospodarcze. Nie wchodząc w szczegółową analizę poszczególnych modeli, można ujmując wyróżnić następujące: liberalny, z ważną odmianą modelu neoliberalnego, ordoliberalnego, modelu państwa opiekuńczego, jak również różne rozwiązania hybrydowe. Ogólnie rzecz ujmując, można między poszczególnymi modelami wyróżnić trzy podstawowe różnice. Pierwsza odnosi się do tempa wzrostu mierzonego głównie wskaźnikiem, jakim jest PKB, zarówno jako wielkość podstawowa, jak i w przeliczeniu na mieszkańca. Druga związana jest z korzyściami, jakie z rozwoju ekonomicznego mają poszczególne grupy społeczne, zwłaszcza w podziale na właścicieli kapitału, jak i tego kapitału pozbawionych. I trzecia, dotyczy zakresu i wpływu państwa na gospodarkę, zarówno jako podmiotu działającego produkcyjnie, jak i podmiotu, do którego przynależy sfera regulacyjna i dystrybucyjna (Stiglitz, 2015).

Ogólnie jednak można skonstatować, że najbardziej korzystnym modelem politycznym, był i jest model liberalno-demokratyczny, a najgorszym, dyktatorsko-protekcjonistyczny. Równocześnie należy podkreślić, że tak, jak nie ma pełnej trwałości i następczości od mniej korzystnych modeli do bardziej korzystnych modeli polityczno-społecznych, podobnie jest z modelami ekonomicznymi. Doświadczenia ekonomicznego rozwoju nie dają żadnej racjonalnej podstawy, by uznać, że rozwój ma trwały charakter, a także, że nie ma żadnych załamania, regresu itp. niekorzystnych zjawisk, nie tylko w postaci kryzysów gospodarczo-finansowych, ale zwłaszcza kryzysów politycznych, łącznie z różnego rodzaju przewrotami i wojnami (Wallerstein, 2007; Simms, 2015).

Z uwag powyższych wynika pewien ogólniejszy wniosek. Pojęcie rozwoju, zwłaszcza społeczno-ekonomicznego, jest kategorią niesłychanie złożoną, zwłaszcza jeśli nie będziemy jej traktowali w sposób statyczny, ale dynamiczny.

Rozwijający się świat wnosi do kategorii rozwoju ciągle nowe składniki, będące efektem rozwoju nie tylko ekonomicznego, ale postępu naukowo-technicznego, a także kulturowego.

Powyższe rozważania można ogólnie podsumować, że różne modele polityczne, w powiązaniu z modelami ekonomicznymi, miały i mają istotny wpływ na dynamikę rozwoju oraz postępujące zróżnicowanie wewnętrzne oraz światowe.

we. I to zarówno ekonomiczne, jak i społeczne oraz polityczne, pod wpływem różnego rodzaju pojawiających się ideologii, zarówno starych, ale odgrzewanych w nowych warunkach, jak i nowych (Wagner, 1998; Nisbett, 2009).

Wreszcie wniosek, jak należy sądzić najważniejszy, iż tych różnic nigdy nie uda się zmarginalizować. A współcześnie na ten stan rzeczy przemożny wpływ mają przesilenia cywilizacyjne, do których analizy przyjdzie jeszcze w dalszej części artykułu powrócić.

SYSTEM KULTUROWY I JEGO WPŁYW NA ROZWÓJ

Związki między systemem kulturowym a rozwojem są liczne, i co ważniejsze, szczególnie skomplikowane. Nim jednak spróbuję je zaprezentować, godzi się sformułować podstawową różnicę między nimi. **Rozwój charakteryzuje się znaczną zmiennością, natomiast system kulturowy dużą trwałością.**

Różnice te wynikają między innymi z różnych funkcji, pełnionych przez rozwój oraz przez systemy kulturowe. Najogólniejsza różnica polega na tym, że główną funkcją czy ściślej zadaniem rozwoju, jest poprawa jakości życia społecznego, natomiast podstawową funkcją systemu kulturowego jest kształtowanie swoistego spoiwa o charakterze niematerialnym, mającym podstawowy wpływ na kształtowanie systemu wartości, a także charakter instytucji, łączącym różne grupy społeczne, w obrębie określonego państwa, często o niejednorodnym charakterze etnicznym.

Jeśli w przypadku rozwoju można zgodzić się na mniej lub bardziej zbliżoną definicję, to znacznie trudniej jest już w przypadku systemu kulturowego, zwłaszcza wówczas, kiedy próbujemy ją odnieść do kategorii rozwoju. Oczywiście istnieje wiele przykładów w pracach ekonomistów, w których przypisuje się znaczenie wpływu kultury na procesy ekonomiczne (Harrison, Huntinton, 2003; Hausner, Karwińska, Purchla, 2013; Wilkin, 2016 i wielu innych).

Stąd też posłużę się własną definicją, która jest jedną z najszerszych i ujmuje system kulturowy w swoistym pięciokącie. Są to: język, tradycja, historia, religia i stosunek do państwa (Kleer, 2012). Wprawdzie nauki ekonomiczne w ostatniej dekadzie coraz częściej doceniają wpływ, przynajmniej niektórych ze składników kulturowych na rozwój, ale w sposób dosyć wybiórczy. Koncentrują się głównie na kategorii kultura, ujmowanej w sposób dosyć zróżnicowany. Pomijam w tym miejscu dosyć rozległą na ten temat dyskusję i spróbuję zaprezentować w tym artykule moje podejście oraz wpływ poszczególnych jego składników na rozwój.

1. JĘZYK

W odniesieniu do rozwoju społeczno-gospodarczego język odgrywa szczególną rolę, głównie dlatego, że służy i ułatwia między innymi przepływy dóbr, usług i, co ważniejsze, możliwości przepływu komunikacji, jak również ludzi.

Szczególnego znaczenia zaczął nabierać wraz z rozwojem gospodarki rynkowej i stopniowym tworzeniem rynku światowego. Stąd też w kontekście rozwoju można sformułować kilka podstawowych jego funkcji, jakie ma w tym obszarze do spełnienia.

Po pierwsze, stanowi główny i w zasadzie jedyny mechanizm porozumienia, i to zarówno na poziomie własnego narodu, społeczeństwa i państwa, jak i z innymi społecznościami. Stanowił zawsze warunek konieczny, a w dobie współczesnej stał się szczególnie ważny, ułatwia bowiem możliwość współdziałania w różnych obszarach, w tym także, a może przede wszystkim w gospodarce i polityce, jakie warunkują rozwój (Castles, Miller, 2011).

Po drugie, w większości przypadków języki mają charakter lokalno-narodowy, ale niektóre mają znacznie szerszy zasięg (Nisbett, 2009), a są i takie, które mają status dominujący, a co ważniejsze – stają się językiem światowym. Obecnie jest nim angielski, ale w przeszłości, przynajmniej w Europie, była to łacina, a następnie francuski, a po części również niemiecki. Trudno przesądzić znaczenie dominacji językowej, dotyczy bowiem nie tylko kwestii porozumienia, ale i upowszechniania nauki, dorobku kulturowego, nie mówiąc już o wymianie gospodarczej. Stąd też status języka dominującego ma znacznie szerszy zasięg, aniżeli wpływ na same powiązania gospodarcze-techniczne, zwłaszcza w warunkach znaczenia, jakie odgrywają instytucje międzynarodowe oraz korporacje transnarodowe i rynki finansowe. A współcześnie przede wszystkim zmiany, jakie zachodzą pod wpływem rewolucji informatycznej.

Po trzecie, język umożliwia upowszechnianie różnorodnych celów, propagowanie różnorodnych ideologii, także takich, które nie sprzyjają rozwojowi czy wręcz są temu rozwojowi wrogie. Takich jak protekcjonizm, populizm, różnorodne formy fundamentalizmu (Bruce, 2006), ksenofobia, nacjonalizm itp. Ogólnie można to uogólnić następująco, iż emocje upowszechniane za pośrednictwem języka mają liczne funkcje sprawcze, zarówno o charakterze pozytywnym, jak i negatywnym. Widoczne jest to zwłaszcza współcześnie, poprzez to, jaki wpływ miała doktryna neoliberalizmu oraz to, jaką rolę obecnie odgrywa populizm.

2. TRADYCJA

Analiza tradycji, jako składnika systemu kulturowego, zwłaszcza pod kątem jej wpływu na rozwój, wymaga jednak szerszego komentarza, a także, co ważne, pewnego ich rozróżnienia. Pojawiają się bowiem dwa typy wpływu tradycji: pozytywny oraz negatywny.

Tradycja stanowi kumulację doświadczeń przeszłości, zarówno tych rzeczywistych, jak i tych zmitologizowanych. Zarówno tych, jakie stanowiły rzeczywisty efekt działalności własnej społeczności, jednorodnej etnicznie, jak i tej obcej etnicznie, ale zamieszkałej czy wręcz zasiedziałej na obszarze danego kraju. A także w relacjach ze społecznościami obcymi, tymi blisko, jak i dalej sąsiadującymi.

Charakteryzując przy tym tradycję z reguły, jako pierwszoplanową przyjmuje się tę, którą legitymuje się dominująca grupa etniczna, najbardziej i najdłużej na danym obszarze zamieszkała i zasiedziiała.

Analiza, zarówno pozytywnych, jak i negatywnych składników tradycji jest niesłychanie trudna ze względu na czas, jaki może być w tego typu rozważaniach uwzględniony. Nie ma bowiem czegoś takiego, jak linearny charakter określonych doświadczeń, i to zarówno pozytywnych, jak i negatywnych. Różny był nie tylko ich rozkład w czasie, a także w poszczególnych grupach społecznych, jak i w różnych regionach państwa, ale również w charakterze ich narracji. A także różne były doświadczenia ze społecznościami i państwami sąsiadującymi (Weber, 1984). Stąd też cały ów zespół doświadczeń rzeczywistych czy zmitologizowanych można ująć i próbować zidentyfikować jedynie w sposób teoretyczny i bardzo ogólny. Konkretyzacja możliwa jest jedynie wówczas, kiedy analizujemy konkretne państwa czy wręcz obszary danego państwa czy społeczeństwa, a także w rozbiciu na podgrupy, głównie z punktu widzenia etnicznego.

2.1. TRADYCJE POZYTYWNE

Rozważania poświęcone tradycjom pozytywnym należałoby podzielić na dwie grupy: wewnętrzne oraz zewnętrzne. Te pierwsze, zależne były i są od spistości społeczeństwa, i nie tyle w krótkim przedziale czasowym, ale w dłuższej perspektywie historycznej. Zależności te były kształtowane zarówno przez stopień jednorodności etnicznej, jak i religijnej, a także przez formy zależności między poszczególnymi grupami społecznymi. Przez ich hierarchiczność, zróżnicowania dochodowe, intelektualne, jak również przez możliwości przepływu między tymi grupami.

A także, a może przede wszystkim przez poziom rozwoju ekonomicznego i społecznego państwa oraz dominujący model polityczny.

Bardziej złożone były i są tradycje związane z relacjami zewnętrznymi. Można tu wyróżnić w sposób najbardziej ogólny co najmniej pięć podstawowych grup:

Pierwsza dotyczy wzajemnych relacji politycznych z otaczającym światem zewnętrznym, zarówno tym bliższym, jak i tym dalszym. Na ile był i jest oraz czy był pokojowy, a na ile konfliktogenny. Z tradycji praktycznie wszystkich państw wynika, że nigdy nie był tylko pokojowy, ani też wyłącznie konfliktogenny. Natomiast kwestią podstawową jest, na ile w tradycji zapisał się z przewagą kontaktów pokojowych, a na ile z konfliktami. Tradycja jednak nie jest jednak swoistą wagą, na której można ową uświęconą świadomość w pełni ocenić.

Druga wiąże się z kontaktami gospodarczymi. Rozwój zawsze wiązał się w mniejszym lub większym stopniu z ekspansją podmiotów gospodarczych poza własne terytorium. Im ekspansja była większa i zapewniała odpowiednio znaczące profity, tym w świadomości społecznej odkładała się pozytywnie. I w jakimś stopniu miała wpływ na dalszy rozwój, a także na pozytywną jego ocenę. I w jakimś

stopniu miała wpływ na dalszy tego typu rozwój, a zwłaszcza na świadomość, którzy sąsiedzi zewnętrzni są godni zaufania do poszerzania z nimi kontaktów gospodarczych, a z jakimi należy je ograniczać czy wręcz wystrzegać się przed nimi. Co można z dobrych doświadczeń imitować i na ile należy ich dopuszczać na własne terytorium. Wpływy takie nigdy nie miały i nie mają charakteru jednostronnego.

Trzecia związana jest z mniej lub bardziej trwałymi powiązaniem militarnymi. Rozwój w szerokim tego słowa rozumieniu, jak uczą tego doświadczenia historyczne, zarówno Europy, jak i pozostałych części świata, zawsze był powiązany z wojnami, czasami wojenkami czy konfliktami zbrojnymi. Stąd problem sojuszników był ważny, i kwestia trwałości i skuteczności, była nie tylko istotna, ale w jakimś, i to wcale niebagatelnym stopniu odzwierciedlała się w tradycji, a co zatem idzie także w świadomości społecznej. Miało to zwłaszcza znaczenie wówczas, kiedy model suwerenności państwowej nie był jeszcze dostatecznie utrwalony, a tradycja sięga znacznie dalej, aniżeli nowoczesność. Ale i w czasach nie tylko nowoczesnych, ale również współczesnych, problem sojuszy militarnych, w jakimś najogólniejszym stopniu nawiązuje, zwłaszcza jeśli jest to możliwe, do dawnych tradycji.

Czwarta wiąże się z olbrzymim obszarem dotyczącym edukacji, postępu technicznego, intelektualnej wizji rozwoju społeczeństwa, państwa, powiązań zewnętrznych. Rozwój każdej społeczności charakteryzował się swoistym mniejszym lub większym czerpaniem wiedzy, rozwiązań społecznych, a także modelu państwowego czy doświadczeń militarnych z zewnątrz (Kleer, 2015). Dotyczy to nie tylko tych społeczności, które były mniej rozwinięte, ale i tych, jakie przodowały w rozwoju. W tym kontekście należy poczynić kilka uwag związanych z wielokulturowością, bowiem wkład obcych kulturowo w rozwój w wielu społeczeństwach czy państwach, jest trudny do przecenienia. To, że praktycznie żadna społeczność zorganizowana w państwo nie jest jednorodna etnicznie, religijnie czy światopoglądowo, jest dosyć oczywiste. Nie oznacza to wszakże, że określone społeczności, zawsze są chętne do przyznania znaczenia obcym do owego wkładu. Najpełniej widoczny jest ten pozytywny wpływ na przykładzie takich państw, jak Stany Zjednoczone Ameryki Północnej, Australia, a także Szwajcaria.

Piąta odnosi się do języka, chociaż w nieco innym kontekście, w porównaniu do uprzednio zaprezentowanych znaczeń. Była już mowa, iż niektóre z języków miały czy mają charakter dominujący, ale w pewnych sytuacjach owa dominacja uzewnętrznia konfliktogenny charakter, zwłaszcza w warunkach kształtującej się gospodarki światowej i charakteru globalizacji. Ów konfliktogenny charakter w coraz większym stopniu będzie się uzewnętrzniał w odniesieniu do państw o wielkich populacjach, zwłaszcza w Azji, w których takie państwa jak Chiny czy Indie zaczynają dominować w światowym udziale PKB. Współcześnie trudno przesądzić, jakie mogą się pojawić konsekwencje, ale w przeszłości, owe dominujące języki miały konfliktogenny charakter, jako języki mocarstw kolonialnych. Były przejmowane przez część ludności owych kolonii, co wszakże nie zdejmo-

wało z nich piętna, iż są one językami państw, które zawłaszczyły owe terytoria. Z tego też punktu widzenia można by języki te przenieść, przynajmniej po części, do tradycji negatywnej.

2.2. TRADYCJE NEGATYWNE

Tradycje negatywne stanowią w jakimś zakresie rewers tradycji pozytyw-nych. Również w przypadku tradycji negatywnych można wymienić kilka pod-stawowych przejawów, o charakterze ogólnym.

Pierwsza stanowi efekt wojen, jakie z reguły były w przeszłości prowadzone z silniejszymi sąsiadami, stanowiąc pewien ciąg, jeśli nawet nie w pełni trwały, to jednak na tyle znaczący, iż odcisnął się w tradycji, a także w świadomości liczy-nych grup społecznych. Z reguły dotyczyło to dwóch – trzech państw, co wszakże nie znaczy, iż wojen nie toczono z innymi państwami.

Druga, w jakimś zakresie będąca pochodną pierwszej, przejawiała się w po- staci zaboru części terytorium przez zwycięskie mocarstwa (państwa). Zabór taki miał w pewnych przypadkach charakter czasowy, ale bywało, że miał charakter długotrwały. Po części ma miejsce również współcześnie.

Trzecia jest już efektem wewnętrznym kształtowania tradycji i przejawia się w narzucaniu ideologii dotyczących bądź wizji własnego społeczeństwa czy pań- stwa bądź wizji ogólnościowych, a także odnoszących się do relacji ze współ- mieszkającymi różniącymi się pochodzeniem etnicznym, religijnym czy obyczaj- jowym. Wreszcie przez upowszechnianie negatywnych ocen odnoszących się do rozwiązań systemowych, przez określone grupy społeczne czy religijne.

W zależności od charakteru władzy upowszechniane będą te składniki trady- cji pozytywnej bądź negatywnej, jakie z punktu widzenia władzy najlepiej służą jej koncepcji rozwoju. Może zresztą mieć miejsce kombinacja w upowszechnianiu owych tradycji, z naciskiem na niektóre pozytywne, a czasami negatywne składniki. Ale w niektórych społeczeństwach mogą mieć miejsce dwie różne narracje tradycji. Jedne będą upowszechniane przez ośrodki władzy i część społeczeństwa, a drugie przez grupy opozycyjne i tę część społeczeństwa, jaka owej opozycji sprzyja.

Nie trzeba dodawać, iż współcześnie we wszystkich państwach tradycja jest w różny sposób wykorzystywana, co czasami ma pozytywny skutek, ale jak wska- zuje doświadczenie nie tylko europejskie, czasami negatywnie wpływa na rozwój. Podstawowy problem sprowadza się z reguły do tego, że w przypadku narracji tradycji jest ona bardzo często wybiórczo wykorzystywana.

3. HISTORIA

Wpływ historii na rozwój jest zróżnicowany co najmniej w podwójnym tego słowa znaczeniu. Historia, zwłaszcza określonego społeczeństwa, nie mówiąc już o państwie, jest głównie związana z miejscem jego lokalizacji geograficznej. Lo-

kalizacja może być z punktu widzenia rozwoju, a także historii, mniej lub bardziej korzystna. Nie miejsce tu na szerszą analizę wpływu lokalizacji na rozwój historyczny, co po części miało już miejsce uprzednio. Niemniej należy stale pamiętać, że posiadane zasoby, charakter ziemi uprawnej, dostęp do dróg wodnych itd., itp. mają istotny wpływ na historię i to w podwójnym tego słowa znaczeniu. Zarówno z punktu widzenia własnej społeczności, jak i ewentualnych dążeń ekspansyjnych okolicznych społeczności. Korzystne warunki lokalizacyjne w dużym stopniu przesądzają nie tylko o pierwotnych zdolnościach kreatywności społeczeństwa, ale także o możliwości wykorzystania jej poprzez imitację bardziej rozwiniętych społeczeństw, co umożliwia uzyskanie dodatkowego bodźca poprzez kreatywność nabytą. Po wtóre, wiąże się z formą oraz charakterem organizacji społeczeństwa, co w przemożnym stopniu miało dosyć istotny wpływ na efektywność ukształtowanego państwa, jego wewnętrzną spójność, a także wizję rozwojową oraz charakter władzy.

Z tego punktu widzenia można wyróżnić kilka podstawowych elementów czy składników, mających wpływ na rozwój.

Pierwszy dotyczy ciągłości historycznej poszczególnych państw, która w układzie światowym przedstawiała się bardzo różnie. W zależności, od jakiego czasu rozpoczniemy analizę państwa i jego ciągłości, wówczas po pierwsze uzyskamy bardzo różny obraz z punktu widzenia geograficznego, a po wtóre, modele historyczne państw były bardzo różne. Liczne bowiem państwa, jakie istniały w odległej przeszłości np. na Bliskim Wschodzie czy Afryce, zniknęły z mapy świata, a inne w ostatnim tysiącleciu pojawiły się w Europie. Z przeszłości tylko nieliczne zachowały ciągłość, zmieniając często charakter systemu kulturowego, nie mówiąc już o kształcie terytorialnym czy organizacyjnym oraz charakterze władzy.

Przywołanie tych procesów z przeszłości miało przede wszystkim uzmysłowić, iż państwo, jako suwerenny byt, nie jest dane raz na zawsze. Ten wniosek jest ważny nie tylko dla bardzo odległej przeszłości, ale miał i zapewne będzie miał miejsce w epoce nowoczesnej.

Drugi wiąże się z powstawaniem nowoczesnych państw, jakie są produktem rewolucji przemysłowej oraz przejściem do cywilizacji wiedzy. Historia jest z tego punktu widzenia niesłychanie wybiórcza; początki nowoczesnych państw możemy wyraźnie zlokalizować na Zachodzie Europy. A poród nowoczesnego państwa był nie tylko skomplikowany, ale i długotrwały. Czasowo można go umiejscowić po zakończeniu wojen religijnych i łączyć z rozwiązaniami pokoju westfalskiego, ale silnym impulsem dla ich ukształtowania była nie tylko myśl oświeceniowa, ale i wojny napoleońskie, które w dosyć istotny sposób zmieniły Europę, w której stopniowo była upowszechniana nowoczesna myśl encyklopedystów i nowa wizja rozwoju nie tylko politycznego, ale i ekonomiczno-społecznego.

Z tego punktu widzenia Europa została w poważnym stopniu przepołowiona. Zachód Europy rozwijać się zaczął według nowych reguł instytucjonalnych oraz gospodarki rynkowej, natomiast Wschód Europy pozostawał nadal w okowach

cywilizacji agrarnej i reguł funkcjonowania państw feudalnych, co wszakże nie znaczy, że Wschód Europy w ogóle się nie zmieniał. Wprawdzie stopniowo, ale w coraz szerszym zakresie upowszechniała się gospodarka rynkowa, rozrastały się miasta, pojawiały się nowe klasy, a i nowa myśl intelektualna przenikała wprawdzie do nielicznych grup, a proces nowoczesności powoli się upowszechniał drogą imitacyjną. Stopniowość i powolność tego procesu była po części uzasadniona, gdyż dosyć liczne państwa tego regionu, które w przeszłości stanowiły suwerenny byt polityczny, utraciły ową niezależność.

Trzecią ważną cechą było pojawienie się mocarstw kolonialnych, głównie z obszaru Europy Zachodniej, które skolonizowały Afrykę, po części Azję oraz Amerykę Środkową i Południową, a z drugiej wywalczyły swój byt suwerenny Stany Zjednoczone Ameryki Północnej, a także zapoczątkowane zostały początki rewolucji przemysłowej w Japonii (rewolucja Meiji, 1868 r.). Wszystkie te procesy miały przemożny wpływ na rozwój gospodarczy, a po części i społeczny. Dodać wszakże należy, że w licznych przypadkach był to, przynajmniej na początku, rozwój imitacyjny. Trudno przecenić znaczenie naśladownictwa doświadczeń modeli rozwojowych państw, jakie wcześniej wkroczyły na drogę wytyczoną i kształtowaną przez cywilizację przemysłową.

Czwartą cezurą były skutki I wojny światowej. W jej wyniku nastąpił upadek kilku wielkich mocarstw, w tym także kolonialnych, i zapoczątkowana została dekolonizacja oraz pojawienie się kilkunastu państw, wcześniej już istniejących, między innymi Polski, wskutek rozpadu kilku mocarstw europejskich, takich jak monarchia austro-węgierska, Rzesza Niemiecka czy Imperium Rosyjskie, a także Imperium Osmańskie. Równocześnie zapoczątkowane zostały nowe rozwiązania systemowe.

Miało to miejsce wskutek rewolucji bolszewickiej w Rosji i początku eksperymentu socjalistycznego. Innym ważnym procesem było stopniowe narastanie nowego typu organizacyjnego państwa, jakim był faszyzm, który najsilniejszą i najbardziej brutalną postać przyjął w Niemczech. Ale ideologia socjalistyczna oraz faszystowska upowszechniły się nie tylko w Europie, ale również w Azji.

Dwudziestolecie międzywojenne, tzn. między I a II wojną światową, nie należy zaliczać do okresów charakteryzujących się szczególnym rozwojem społeczno-gospodarczym. Ale odegrał on istotną rolę w procesach integracyjnych w nowo powstałych państwach, zwłaszcza w postępie społeczno-intelektualnym.

W okresie tym ma miejsce wielki kryzys lat 30. mający przemożny wpływ na znaczny postęp w sektorze zbrojeniowym i formę organizacyjną państwa. Widmo kolejnej wojny o charakterze światowym ciążyło wprawdzie nie na całym dwudziestolecu, ale ostatnia dekada wyraźnie jej wybuch przybliżała. To co jednak szczególnie jest charakterystyczne dla tego okresu, to szczególny wpływ pewnych składników systemu kulturowego na politykę, zwłaszcza państw nowo powstałych, zarówno tych istniejących w przeszłości, jak i tych, jakie powstały ze swojego niebytu.

Piątą szczególnie się wyróżniającą cezurą jest II wojna światowa i jej skutki. Miały bowiem dla rozwoju w szerokim tego słowa rozumieniu, olbrzymie znaczenie i to w kilku wymiarach mających istotny wpływ na proces rozwojowy, zarówno ekonomiczny, jak i społeczny. Zacząć wypada od odnotowania olbrzymiego postępu technicznego, jaki miał miejsce głównie w sektorze zbrojeniowym, którego możliwości zostały stosunkowo szybko upowszechnione w sektorze cywilnym, i miały istotny wpływ na wzrost konsumpcji, zwłaszcza w krajach Europy Zachodniej i w USA. Jednym z ważnych czynników, jakie napędzały ów postęp techniczny, była narastająca rywalizacja między systemem kapitalistycznym a socjalistycznym, jaki po II wojnie światowej znacznie poszerzył obszar swojego działania, zarówno w Europie, Azji, i wybiórczo również w Afryce i Ameryce Południowej. Z tej rywalizacji zwycięsko wychodzi kapitalizm, który kończy się upadkiem eksperymentu socjalistycznego w Europie, Azji i Afryce.

Skutki owych zmian były rozliczne. Począwszy od utworzenia modelu państwa opiekuńczego w rozwiniętych państwach Europy Zachodniej i w USA, który nadał rozwojowi nowe impulsy, zwłaszcza w sferze społecznej, rozwijając sektor publiczny ze zwiększoną podażą dóbr publicznych, mający bardzo korzystny wpływ na jakość życia szerokich rzesz społeczeństwa. Innym efektem owej rywalizacji kapitalizmu z socjalizmem była z jednej strony praktycznie prawie pełna dekolonizacja, a z drugiej, transformacja do gospodarki rynkowej państw przynależnych uprzednio do systemu socjalistycznego.

Nie ulega wątpliwości, że w obu tych procesach, dekolonizacji i transformacji do gospodarki rynkowej, olbrzymi wpływ odegrał system kulturowy, w którym stopniowe zmiany świadomościowe miały miejsce w tym okresie. Odegrały ówczasie, ale odgrywają również współcześnie olbrzymie znaczenie w różnych sferach życia społecznego i politycznego, a po części i ekonomicznego. Dodać wszakże należy, że nie zawsze ów wpływ miał i ma charakter pozytywny. Do kwestii tej przyjdzie jeszcze w dalszej części rozważań powrócić.

Jeszcze na jeden proces należy w tym miejscu zwrócić uwagę, który zasadniczo zmienił obraz świata. Ilustracją jest porównanie liczby państw mniej lub bardziej suwerennych. Jeśli w 1910 r. było ich 55, to w 2010 r. ponad 200. Ale sam olbrzymi przyrost państw suwerennych nie był równoznaczny z ich ukorzeniem się i rozwojem. Wprawdzie po II wojnie światowej problemy rozwoju, zarówno państw rozwiniętych, jak i tych mniej rozwiniętych czy wręcz zacofanych, stały się jednym z centralnych problemów współczesności, a także rozwinęły poważny dyskurs naukowy na ten temat, ale problem nadal pozostał, jako jeden z najpoważniejszych w skali światowej, który ciągle pozostaje nierozwiązany. Jeśli u progu XX w. 20% ludności żyło w warunkach cywilizacji przemysłowej i było względnie rozwiniętych, to 80% ciągle funkcjonowało w cywilizacji agrarnej i tylko naskórkowo objętych było przez cywilizację przemysłową. Obecnie obraz uległ dosyć istotnym przemianom, zwłaszcza w Azji, gdzie pojawiły się już obszary rozwinięte, że przywołamy takie państwa czy enklawy, jak Korea Połu-

dniowa czy Singapur i Hongkong, a zwłaszcza gospodarki wschodzące jak Chiny czy Indie. Problemy niedorozwoju nadal dominują jednak w Afryce, Ameryce Południowej i Środkowej, w których postęp rozwojowy ciągle jest niewielki.

Ten nieco rozbudowany obraz przemian historycznych został ukazany głównie dlatego, gdyż charakter i tempo zmian odkładają się w świadomości społeczeństw i w sposób trwały zostają zakotwiczone w systemach kulturowych. Świadomość historycznych zmian stanowi bowiem istotny czynnik napędowy rozwoju, zarówno przez dobre, jak i złe doświadczenia. A tych złych doświadczeń, zwłaszcza w licznych nowo powstałych państwach jest wiele, a resentymenty utrwalają się i wyzbyć się ich jest bardzo trudno, są bowiem przekazywane z pokolenia na pokolenie.

4. RELIGIA

Religia odgrywa w systemie kulturowym szczególną rolę, zwłaszcza w niektórych okresach, głównie o charakterze przełomowym, i to zarówno w skali poszczególnych państw czy społeczności, jak i w znacznym zakresie zmian zachodzących w poszczególnych państwach, a w szczególności w okresach przełomów cywilizacyjnych. Podstawową funkcją, jaką spełnia religia, jest więź duchowa określonej grupy etnicznej, ale oczywiście religia pełni również inne zadania, których szczegółowa analiza wykracza poza poniższe rozważania. To co na wstępie należy podkreślić, to to, że owa więź duchowa w znaczącym stopniu przekłada się na liczne funkcje związane z praktyką życia codziennego, zarówno w okresach pokojowych, jak i szczególnie w okresach bardziej dramatycznych. Oznacza to w praktyce, iż wykształca liczne relacje w zakresie powiązań, zwłaszcza w obrębie określonej grupy etnicznej, wyznającej tę samą religię. Ale jej wpływ jest znacznie większy i szerszy, określa bowiem stosunki wzajemne z innymi grupami etnicznymi, zarówno tymi, które wyznają tę samą religię, jak i religię odmienną.

Nie wdając się w szczegółową analizę roli religii w historii poszczególnych społeczeństw, a zwłaszcza jej wzajemnych relacji z innymi religiami, jako punkt wyjścia należy jedynie uznać, iż system wierzeń towarzyszył rodzajowi ludzkiemu od początku jego istnienia. Stanowił bowiem wsparcie zarówno w okresach jego sukcesów, jak i w przypadku klęsk czy tylko niepowodzeń.

Istotna zmiana następuje dopiero z chwilą powstania czy pojawienia się religii monoteistycznych, które wyrastają wprawdzie z tego samego pnia, ale od początku mają charakter konfliktogeny zarówno w stosunku do pozostałych, jak i w obrębie tego samego porządku czy nurtu.

Można tu sformułować pewną ogólną hipotezę, że szczególny charakter owej konfliktogenności, czy szerzej rzecz ujmując, nawet wojen religijnych, ma miejsce zwłaszcza w okresach przesilen cywilizacyjnych. Tak było u progu cywilizacji i rewolucji przemysłowej, kiedy toczyła się trzydziestoletnia wojna religijna między zwolennikami papieżstwa a reformacją. Podobny cha-

rakter ma współczesna wojna radykalnego islamu z chrześcijaństwem, jak również w obrębie dwóch podstawowych nurtów islamu. Jest to jeden z podstawowych i ważnych przejawów przechodzenia od cywilizacji przemysłowej do cywilizacji wiedzy (informatycznej).

Z tych bardzo ogólnych konstatacji można wyprowadzić wnioski, że religia aktywnie uczestniczy w procesie przemian, jakie należy przypisać do procesów rozwojowych. Ale wpływ religii na życie społeczne, jak również na procesy ekonomiczne, jest daleko większy. Religia bowiem współuczestniczy we współokreślaniu zasad funkcjonowania poszczególnych społeczeństw oraz państw. W obrębie tego współokreślania można wyodrębnić kilka ważnych funkcji, na jakie mniejszy lub większy ma wpływ religia.

Pierwsza – jaka jest charakterystyczna dla wszystkich monoteistycznych religii, dotyczy tego, iż można w każdej z nich wyodrębnić kilka nurtów, które wprowadzie nie podważają głównych jej zasad, ale różnią się stopniem radykalizmu, jak i interpretacją poszczególnych dogmatów. To z kolei ma istotny wpływ na charakter instytucjonalizacji państwa, która jednocześnie może mieć i zazwyczaj silnie oddziałuje na porządek obowiązujący w konkretnym państwie i społeczeństwie. Charakter owego porządku z reguły wpływa na rozwój gospodarczo-społeczny w sposób korzystny, ale może w pewnych sytuacjach również oddziaływać niekorzystnie.

Druga – to, że dominująca religia w każdym państwie ma istotny wpływ na obowiązujący system wartości, a w wielu przypadkach stanowi nawet podstawę jego konstrukcji. Z kolei istniejący system wartości, albo jest akceptowany przez istniejącą władzę, ale jest przez nią współtworzony, ale z reguły przez konkretną władzę nie jest odrzucany. Wyjątek stanowił eksperyment socjalistyczny, a także sytuacje, kiedy nowa władza była związana z inną religią. A z kolei obowiązujący system wartości ma bezpośrednie przełożenie na system pracy, obowiązujące zasady współżycia, ale także na respektowanie praw i obowiązków, zarówno w państwie, jak i w pracy. Ma to olbrzymi wpływ na realizację wizji i kierunków rozwojowych. Można na poszczególne religie czy różne jej obrządki spojrzeć przez efekty rozwoju ekonomicznego, porównując państwa europejskie przez pryzmat doświadczeń w tych krajach, gdzie dominuje protestantyzm, katolicyzm czy prawosławie. Ogólnie rzecz ujmując, bardziej rozwinięte są – nie tylko na gruncie europejskim – te państwa, w których dominuje protestantyzm. Następny w dorobku ekonomicznym jest katolicyzm, a na końcu państwa z obrządkiem prawosławnym. Wprawdzie przyczyn różnic w rozwoju nie można tylko wiązać z obrządkiem religijnym, ale to, że ma znaczący wpływ, zostało już wielokrotnie udokumentowane nie tylko w dyskursie teoretycznym. Wynika to również z badań empirycznych. Podobnie rzecz ma się w przypadku innych wierzeń i religii. Pozytywny wpływ na rozwój mają np. konfucjanizm czy buddyzm.

Trzecia wiąże się ze stosunkiem do kobiet. Przez wieki ich prawa były marginalizowane, zarówno w życiu społecznym, jak i miejscu pracy, co miało swoje uzasadnienie praktycznie we wszystkich, a co najmniej w przytłaczającej więk-

szości religii. Wprawdzie współcześnie, przynajmniej w państwach rozwiniętych, ich status stopniowo się poszerza, ale do rzeczywistej równości płci, a zwłaszcza praw i dostępu do władzy, ich droga jest jeszcze daleka.

Czwarta związana jest z konfliktogennością każdej religii, w stosunku do pozostałych. Na ile się ujawnia w praktyce, w znaczącym stopniu zależy od modelu politycznego władzy. Owa konfliktogenność ma z reguły dwa oblicza: wewnętrzne i zewnętrzne. Wewnętrzna konfliktogenność jest związana z charakterem etnicznym i religijnym konkretnego społeczeństwa. Na ile jest ono jednorodne kulturowo, a na ile wielokulturowe. W przypadku społeczeństwa, w którym dominujący jest jeden system kulturowy, może przyjąć postać mniej lub bardziej radykalną. Zależy to w dużym stopniu od minionej historii i tradycji kształtowania się państwa i wzajemnych relacji między poszczególnymi grupami społecznymi. Bardziej złożone są relacje w przypadku społeczeństw wielokulturowych, gdzie z reguły owe relacje między różnymi grupami kulturowymi i etnicznymi są bardziej napięte, a często wręcz groźne. Często dzieje się tak pod wpływem jednostkowych przypadków. Jednym z nielicznych przykładów, gdzie owe relacje zostały poprawnie rozwiązane, jest Szwajcaria. Był to jednak po pierwsze, proces stopniowy, a po wtóre, oddolny. Natomiast trwały podział quasi-kulturowy ciągle ma miejsce w USA, gdzie ów podział ma miejsce wynikające nie tyle z samego systemu kulturowego, ile z podziału na rasę białą i czarną. Zapomina się jednak często, że wpływ wielokulturowości na rozwój był często olbrzymi, że wspomnę jedynie o takich przypadkach, jak rozwój USA czy Australii.

Inny charakter ma konfliktogenność o charakterze zewnętrznym. W takich przypadkach różnice dotyczące religii nakładają się dodatkowo na różnice wynikające z historii i tradycji. Szczególnym przypadkiem na gruncie europejskim był rozpad Jugosławii, w której różnice kulturowo-religijne były olbrzymie i w konsekwencji przerodziły się w wieloletnią wojnę, a antagonizmy między nowo utworzonymi państwami nadal są olbrzymie.

Wpływ religii ma znacznie szerszy zasięg aniżeli opisany został powyżej, dotyczy bowiem systemu edukacyjnego, obyczajowego i wielu innych obszarów, mających wpływ na rozwój.

Z powyższego opisu nie należy wyciągać zbyt radykalnych wniosków, niemniej różne religie mają nie tylko przemożny wpływ na kształtowanie systemu świadomościowego w różnych grupach etnicznych, a także społecznych, co w znaczącym stopniu przekłada się na różnicowanie i wartościowanie znaczenia konkretnych kierunków rozwojowych, i co jest może równie ważne czy nawet ważniejsze, z jakimi grupami etnicznymi można, a z jakimi takiej współpracy nie należy podejmować. Jedne religie czy poszczególne nurty religijne są bardziej, a inne mniej otwarte na współpracę z obcymi religijnie i etnicznie społecznościami. Jeśli w przeszłości odgrywało to mimo wszystko mniejsze znaczenie, to współcześnie, w warunkach globalizacji, poszerzającej się współpracy międzynarodowej, może prowadzić do licznych perturbacji.

5. STOSUNEK DO PAŃSTWA

Ogólnie rzecz ujmując, cały ten problem sprowadza się głównie do określenia wzajemnych relacji między społeczeństwem a państwem, a zwłaszcza stopniem zaufania społeczeństwa do państwa, a także elit władzy do społeczeństwa czy do poszczególnych jego grup, oceniając je zwłaszcza z punktu widzenia etnicznego czy religijnego.

Jest to segment systemu kulturowego szczególnie ważny, a zarazem bardzo skomplikowany. Przyczyny tej komplikacji są różne, zarówno historyczne, jak i bardziej zbliżone do współczesności, a w pewnych przypadkach mogą mieć źródła bieżące.

Historycznie segment ten jest najmłodszy, zwłaszcza jeśli porównujemy go z pozostałymi. W gruncie rzeczy możemy go bowiem umieścić czy zlokalizować gdzieś na przełomie XVIII i XIX w., kiedy nowoczesne państwo nabrało już niektórych podstawowych kształtów i powstały odpowiednie instytucje. Ale jest to także związane z faktem, że chociaż państwo istniało już znacznie wcześniej, była to instytucja, jaka przynależała głównie do króla, księcia czy grupy tworzonej przez wysoko postawione społeczności w hierarchii feudalnej, a po części bogatego mieszczaństwa. Natomiast społeczeństwo w nowoczesnym rozumieniu praktycznie nie istniało, nie mówiąc o wszystkich instytucjach, jakie gwarantują funkcjonowanie i rozwój społeczno-gospodarczy. Stąd też pojawiają się wielostronne zależności między państwem a społeczeństwem oraz społeczeństwem a władzą państwową. System owych zależności przesądza w dużym stopniu o kondycji państwa i społeczeństwa, co równocześnie przekłada się na mniej lub bardziej dynamiczny jego rozwój.

Pierwsza a zarazem podstawowa, dotyczy jego genezy, a zwłaszcza warunków jego powstania, a w szczególności jego ciągłości. Historia państw ma charakter niezwykle skomplikowany, zarówno z punktu widzenia ich powstania, ciągłości, wielkości, zasobów ludzkich i naturalnych, jak i miejsca wśród pozostałych. Z punktu poniższych rozważań istotna jest nie tyle cała ich historia, ale miejsce i rola w czasach nowożytnych, które, jak to już wielokrotnie podkreślałem, wiążą się z początkami nowoczesnego państwa, końcem wojen religijnych, rewolucją przemysłową oraz myślą oświeceniową, czyli z początkami cywilizacji przemysłowej. Lokalizacja owych przemian ma miejsce w Europie Zachodniej.

Okres ten był niesłychanie skomplikowany, i co ważniejsze niejednorodny, z kilku punktów widzenia. To, na co należałoby w pierwszej kolejności zwrócić uwagę wiąże się zarówno z zanikiem niektórych państw, jak i z pojawieniem się może nie tyle nowych, ile w znacznie zmienionym kształcie. A zwłaszcza z początkami nowego typu gospodarek, nowego typu instytucjonalizacji, związanych ze stopniowym poszerzaniem się cywilizacji przemysłowej. Dokonywało się to jednocześnie ze stopniowym zanikiem starych modeli społeczeństwa feudalnego, licznymi wojnami, wśród których szczególną rolę odegrały wojny związane

z kampanią napoleońską. W tym kontekście na odnotowanie zasługuje Komuna Paryska; stanowi bowiem przejaw pojawienia się nowej ideologii, odmiennej od tych związanych z rozwijającym się kapitalizmem, a zarazem z pojawieniem się nowej klasy, jaką była i jest klasa robotnicza. Ale pojawia się również nowy typ ekspansji gospodarczej, jakim staje się podbój kolonialny, mający na celu nie tylko wzrost bogactwa starych klas panujących, ale i rozwijającego się kolonializmu kapitalistycznego. Nieprzypadkowo mocarstwa kolonialne stają się promotorami I etapu globalizacji.

Druga związana jest z charakterem ciągłości państwa. Kwestia zaufania do państwa w znaczącym stopniu wynika z jego ciągłości, charakteru instytucji, a także stosunku do poszczególnych grup społecznych. Na ile jest ono opresyjne, a na ile staje się stopniowo mniej lub bardziej opiekuńcze. Jaki jest zakres praw i obowiązków, i na ile korzyści z rozwoju stają się dobrem, jeśli nawet nie powszechnym, ale wszystkie grupy społeczne, czy tylko część społeczeństwa stają się beneficjentami rozwoju.

Jeśli z tego punktu widzenia spojrzymy nie tylko na Europę, ale na świat, wówczas okaże się, iż obraz nie tylko nie uległ złagodzeniu, ale nadal pozostał bardzo zróżnicowany. Można w związku z tym wyróżnić kilka ważnych aspektów mających istotny wpływ na kształtowanie się stosunku, w tym także zaufania do państwa, wśród których szczególne znaczenie mają następujące:

1. Po pierwsze ciągłość państwa i jego instytucji – historia wielu państw daje liczne dowody, że zachowały one ciągłość, niezależnie od ich kondycji, zdolności rozwojowych czy relacji między poszczególnymi klasami oraz grupami. Ale wiele państw traciło ciągłość, i to w niektórych przypadkach, nawet wielokrotnie. A niektóre powstawały ze swego niebytu, po krótszej, a często długiej nieobecności. Trudno zatem założyć istnienie pełnego zaufania do państwa, kiedy z pokolenia na pokolenie przekazywana była niechęć czy wręcz wrogość do państwa, często obcego, które na czas krótszy lub dłuższy zagabiło dane terytorium, a społeczność podporządkowana została innym instytucjom i obcemu prawu.
2. Po wtóre, wiele państw w ostatnim półwieczu uzyskało formalne warunki do suwerennego rozwoju, ale wiele z nich to były kolonie bądź państwa zależne, które eksperymentowały z modelem socjalistycznym. Trudno założyć, że społeczności tych państw mają pełne zaufanie do państwa, zwłaszcza elit władzy, które albo nie mają dostatecznego doświadczenia w kierowaniu państwem, albo cechują się częstą zmiennością tworzonej instytucji czy wreszcie próbami, czasami skutecznymi w zawłaszczaniu państwa dla własnych korzyści. Niemniej ważna jest częsta zmienność modelu politycznego, jaka z reguły ma miejsce po przejściu władzy przez nowe ekipy, bądź przez utrwalanie starych rządów, co nie stanowi czynnika sprzyjającego wzrostowi zaufania, zwłaszcza jeśli nie jest to powiązane z korzyściami materialnymi społeczeństwa, a czasami wręcz z ograniczaniem raz już uzyskanych praw obywatelskich.

3. Po trzecie, współczesny rozwój jest związany z rozwiązaniami opartymi na procesach globalizacyjnych, w których z jednej strony dokonuje się destrukcja tradycyjnego modelu państwa zrodzonego w warunkach cywilizacji przemysłowej (Kapfer, 2006; Kleer, 2016a; Kleer, 2016b), a z drugiej coraz większy wpływ na gospodarkę wewnętrzną wywierają korporacje ponadnarodowe, a po części również instytucje międzynarodowe. Procesy te siłą rzeczy wpływają na ograniczone zaufanie do państwa, przynajmniej ze strony części społeczeństwa.
4. Po czwarte, zmieniająca się sytuacja poszczególnych państw ma miejsce pod wpływem globalizacji oraz zmian cywilizacyjnych, jakie charakteryzują się stanem, w którym elity władzy czy partie polityczne pretendujące do przejęcia władzy, głoszą różne ideologie, będące sprzeczne z pozytywną filozofią rozwoju (Sennet, 2004).

Jeśli uwzględnić powyższe okoliczności staje się dosyć oczywiste, że ów brak zaufania do państwa w coraz większym stopniu staje się zjawiskiem powszechnym, nie tylko w społeczeństwach żyjących w tzw. nowych państwach. I na różny sposób jest wyrażany ów brak zaufania do państwa i jego instytucji, co siłą rzeczy nie może sprzyjać długookresowemu rozwojowi.

6. PRZESILENIA CYWILIZACYJNE

Z punktu widzenia ogólnych rozważań dotyczących wzajemnych relacji między rozwojem a systemem kulturowym, można by przejść do ogólniejszego podsumowania. Współczesność jednak w minionym półwieczu zaczęła się gwałtownie zmieniać i to nie tylko z tych przyczyn, o jakich była już uprzednio mowa. Gdzieś od połowy XX w. zapoczątkowane zostały ważne procesy zmian nie tylko z punktu widzenia poszczególnych państw, ale i całego świata.

Są nimi przesilenia cywilizacyjne i nieprzypadkowo użyto tu liczby mnogiej. Nie ulega jednak wątpliwości, że najdonioślejszym zjawiskiem stało się zapoczątkowanie powstawania cywilizacji wiedzy czy, jak czasami w literaturze się ją określa, cywilizacji informatycznej. Proces stanowiący przejście z cywilizacji przemysłowej do cywilizacji wiedzy jest zarazem zapoczątkowaniem destrukcji tej pierwszej. Temu procesowi towarzyszy niemiernie doniosły proces destrukcji cywilizacji agrarnej, jaka była między innymi związana z procesami dekolonizacyjnymi, ale także z zapoczątkowaniem rozwoju w wielu państwach słabo rozwiniętych, wśród których znalazła się grupa, nazwana gospodarkami wschodzącymi (Siebert, 2007; Weede, 2005).

Procesy te zmuszają do odpowiedzi na wiele pytań, wśród których co najmniej dwa mają zasadnicze znaczenie. Dotyczą one problematyki cywilizacji (Toynbee, 2000; Fukuyama, 2000), której szczegółową analizę w tym miejscu pomijam.

Pierwsze, co zmieniają przesilenia cywilizacyjne w zakresie szeroko rozumianego rozwoju, i to zarówno wśród państw rozwiniętych, jak i tych słabo rozwiniętych czy zacofanych. I drugie, na ile przesilenia cywilizacyjne znajdują odbicie w syste-

mach kulturowych. A zarazem, na ile systemy kulturowe stają się mechanizmami przyspieszającymi procesy rozwojowe, a na ile uruchamiają hamulce tego procesu.

Pytania są ważne, ale jak dotąd nie mamy na te pytania dostatecznie satysfakcjonujących odpowiedzi. I co ważniejsze, owe kwestie nie znalazły, jak dotąd dostatecznego dyskursu naukowego, zwłaszcza w naukach ekonomicznych czy szerzej – naukach społecznych. Przyczyny braku tego dyskursu są stosunkowo łatwe do wyjaśnienia i mają swe źródła w daleko posuniętej fragmentaryzacji nie tylko nauk ekonomicznych, ale praktycznie większości nauk społecznych, jak również w różnicach definicyjnych oraz sporze na temat liczby cywilizacji, w których element kulturowy i religijny odgrywa decydującą rolę (Kleer, 2016a; Kleer, 2016b).

Można wszakże dla naszych rozważań przyjąć następujące jej określenie, iż cywilizacja to „Poziom rozwoju społecznego w danym okresie historycznym, który charakteryzuje się określonym poziomem kultury materialnej i stopniem opanowania środowiska naturalnego i nagromadzeniem instytucji społecznych” (*Nowa Encyklopedia...*, 2004, s. 342). Takie ujęcie jest mi bliskie, rozróżniam, jak już o tym była mowa uprzednio, cywilizację agrarną, przemysłową oraz kształtującą się cywilizację wiedzy, które mieszczą się w tym kanonie, chociaż może nie do końca są z nim identyczne.

Główne różnice między cywilizacjami, przynajmniej z punktu widzenia rozwoju, pozwalają bowiem na wyodrębnienie podstawowego zasobu, mającego decydujący wpływ na rozwój. Są nimi: w przypadku cywilizacji agrarnej – ziemia, dla cywilizacji przemysłowej kapitał, a dla cywilizacji wiedzy szeroko rozumiana wiedza kształtowana nie tylko przez naukę, ale zwłaszcza przez nowy charakter postępu technicznego.

Można ten podział uzupełnić koncepcją Braudela (2006, s. 43–57), iż cywilizacje są przestrzeniami, społeczeństwami, gospodarkami oraz mentalnościami zbiorowymi.

Przy takim podejściu w rozumieniu cywilizacji mamy wprawdzie do czynienia z pewnym zróżnicowanym zbiorem, jaki wynika z faktu, iż nie wszystkie społeczeństwa i państwa, w tym samym czasie, a także w odmiennym tempie wchodziły do nowej cywilizacji. Wiek XIX i XX daje wiele przykładów, iż proces ów był bardzo nierównomierny, zarówno w przypadku poszczególnych państw, jak i społeczeństw. Trzy czynniki odegrały tu zasadniczą rolę: tempo narastania nowych rozwiązań technicznych, naukowych i gospodarczych, przemoc w zróżnicowanej postaci, zarówno w poszczególnych państwach czy społeczeństwach, jak i w stosunkach zewnętrznych oraz zróżnicowane systemy kulturowe.

W tym kontekście należy poczynić kilka uwag, które z segmentów systemów kulturowych odegrały istotną rolę w poszczególnych państwach, czy szerzej rzecz ujmując, w poszczególnych społecznościach, wpływając na charakter i tempo rozwoju.

Jeśli pominiemy szczegółową analizę poszczególnych państw, to w ujęciu ogólnoteoretycznym należy, przynajmniej moim zdaniem, zwrócić uwagę zwłaszcza na trzy segmenty, jakie odgrywają decydującą rolę w tym zakresie.

Pierwszy z nich to tradycja. Na ile tradycja była otwarta na zmiany, zarówno gospodarcze w szerokim tego słowa rozumieniu, a także na tolerancję intelektualną, jak i na inne grupy etniczne, akceptując w mniejszym lub większym stopniu wielokulturowość, ułatwiając tym samym zmiany w dotychczasowym porządku prawno-instytucjonalnym.

Drugi to religia. Jaki wpływ miała i nadal ma na system wartości, stosunek do pracy, edukacji, stopnia sekularyzacji państwa, a przede wszystkim na otwartość w stosunku do świata zewnętrznego. Rozwój od początków rewolucji przemysłowej, nie mówiąc już o współczesności, to nowy system powiązań, nie tylko w obrębie danego państwa i społeczności, ale przede wszystkim ze światem zewnętrznym.

Trzeci i najważniejszy segment, przynajmniej współcześnie, stanowi państwo. Wprawdzie pod wpływem rewolucji informatycznej (wiedzy) państwo podlega dosyć daleko idącej destrukcji, ale ciągle stanowi podstawowy składnik, mający wpływ na rozwój. Może bowiem przez swój system regulacyjny i redystrybucyjny, głoszoną ideologię czy upowszechniane poglądy, a także system edukacyjny, wywierać przemożny wpływ również na charakter rozwoju, i system powiązań zewnętrznych.

KILKA UWAG KOŃCOWEGO KOMENTARZA

Przedstawione powyżej związki między rozwojem a systemem kulturowym nie są ani pełne, ani tym bardziej szczegółowe. Trudność związana jest zwłaszcza z tym, że poszczególne systemy kulturowe, jeśli nawet są bardzo zbliżone, to w przypadku poszczególnych państw czy grup społecznych mogą się mniej lub bardziej różnić.

Rozwój, mimo pewnych rozwiązań unifikacyjnych w skali regionalnej czy wręcz światowej, zwłaszcza w zakresie ekonomiczno-technicznym, a po części edukacyjnym i kulturowym, nie eliminuje różnic wywodzących się z tradycji, historii, a także religii. Państwo jednak może istniejące różnice, dzięki swojej polityce wewnętrznej, a także zewnętrznej, częściowo eliminować czy łagodzić. Ale to, jak się wydaje, odnosi się do pewnej grupy państw, które weszły czy wchodzi już w krąg cywilizacji wiedzy i akceptują przynajmniej częściową destrukcję już ukształtowanej cywilizacji przemysłowej. Znacznie bardziej skomplikowany jest ów proces w przypadku państw, w których dominującym procesem jest destrukcja cywilizacji agrarnej. Występują tu bowiem trzy rodzaje zagrożeń mających, jak się wydaje, charakter światowy. Są to ogólnie rzecz biorąc: po pierwsze, boom demograficzny (*World Population...*, 2015) zróżnicowany pod względem kontynentalnym, po wtóre, narastające zróżnicowanie ekonomiczno-dochodowe, i po trzecie, być może czasowo najgroźniejsze, terroryzm i przejawy wojny czy wojenki religijne.

Jak byśmy na te problemy nie spojrzeli, systemy kulturowe stanowią jeden z najważniejszych czynników, jakie są czynnikiem sprawczym tych zagrożeń.

BIBLIOGRAFIA

- Atkinson, A.B. (2017). *Nierówności. Co da się zrobić?* Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Braudel, F. (2006). *Gramatyka cywilizacji*. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Bruce, S. (2006). *Fundamentalizm*. Warszawa: Wydawnictwo Sic.
- Castles, S., Miller, M.J. (2011). *Migracje we współczesnym świecie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Fukuyama, F. (2000). *Wielki wstrząs*. Warszawa: Bertelsman Media.
- Harrison, L.E., Huntington, S.P. (red.). (2003). *Kultura ma znaczenie*. Poznań: Zysk i S-ka.
- Hausner, J., Karwińska, A., Purchla, J. (red.). (2013). *Kultura a rozwój*. Warszawa: Narodowe Centrum Kultury.
- Kapfer, S. (2006). *Multinational Corporation and the Erosion of State Sovereignty*. Illinois State University.
- Kleer, J. (2012). *Kulturowe uwarunkowania modernizacji*. W: M.G. Woźniak (red.), *Gospodarka Polski 1990–2011. Tom 3: Droga do spójności społeczno-ekonomicznej* (s. 103–126). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kleer, J. (2015). *Dobra publiczne: wczoraj – dziś – jutro*. Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Kleer, J. (2015). *Rozwój imitacyjny. Zalety i wady*. W: B. Fiedor (red.), *Nauki ekonomiczne, stylizowane fakty a wyzwania współczesności*. Warszawa: PTE.
- Kleer, J. (2016). *Państwo współczesne i mechanizmy jego destrukcji*. W: *Dokąd zmierza Europa. Państwo, Społeczeństwo, Gospodarka, Finanse*. Warszawa: Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus”.
- Kleer, J. (2016). *Cywilizacje i ich przesilenia*. *Studia Ekonomiczne, 1*, Warszawa: Instytut Nauk Ekonomicznych PAN.
- Kondratowicz, A. (2013). *Wolność gospodarcza. Pomiar, percepcja, zmiany instytucjonalne*. Warszawa: Towarzystwo Ekonomistów Polskich.
- Landes, D.S. (2005). *Bogactwo i nędza narodów. Dlaczego jedni są tak bogaci, a inni tak bardzo biedni*. Warszawa: Wydawnictwo Literackie MUZA SA.
- Nisbett, R.E. (2009). *Geografia myślenia. Dlaczego ludzie Wschodu i Zachodu myślą inaczej*. Sopot: SmakSłowa.
- Nowa Encyklopedia Powszechna PWN*. (2004). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Pomian, K. (2009). *Europa i jej narody*. Gdańsk: słowo/obraz terytoria.
- Siebert, H. (2007). *Global View on the World Economy. A Global Analysis*. London: Routledge. DOI: 10.4324/9780203934159.
- Sennett, R. (2004). *The Culture of the New Capitalism*. New Haven@London: Yale University.
- Simms, B. (2015). *Taniec Mocarstw. Walka o dominację w Europie od XV do XXI wieku*. Poznań: Wydawnictwo Poznańskie.
- Stiglitz, J.E. (2015). *Cena nierówności. W jaki sposób dzisiejsze podmioty zagrażają naszej przyszłości*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Sowel, F. (2016). *Bieda, bogactwo i polityka w ujęciu globalnym*. Warszawa: Fijor Publishing.
- Szymańska, D. (2013). *Geografia osadnictwa*. Warszawa: Wydawnictwo PWN.

- Toynbee, A.J. (2000). *Studium historii*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Wallerstein, I. (2007). *Analiza systemów świata*. Warszawa: Wydawnictwo naukowe Scholar.
- Wagner, G. (1998). Differentiation as Absolut Concept? Toward the Revision a Sociological Category? *International Journal of Politics, Culture and Sociology*, 11 (3), 451–474.
- Weber, M. (1984). *Osobliwości kultury zachodniej*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Weede, E. (2005). *Balance of Power: Globalization and the Peace*. Berlin: Liberal Verlag Mean Foudation.
- Wilkin, J. (2016). *Instytucjonalna i kulturowa perspektywa gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- World Population Prospects. The Revision*. (2015). New York: UN.

Streszczenie

Związki między rozwojem a systemem kulturowym są niezwykle ważne, chociaż w większości dyscyplin naukowych nie znajdują dostatecznego odzwierciedlenia, zwłaszcza w naukach ekonomicznych.

Rozwój jest w jakimś najogólniejszym ujęciu efektem skumulowanego zasobu produkcyjnego, warunków geograficzno-naturalnych, skumulowanej wiedzy, zwiększaniem praw szerokich warstw społecznych, otwartości na rozwiązania zewnętrzne, kreatywności jednostek czy większych grup, zdolności do współdziałania w większych zespołach, a także solidarności i tolerancji.

Na rozwój składa się zespół następujących składników: terytorium państwa, środowisko geograficzne, miasta i ich szczególny charakter, populacja i jej charakter oraz poziom edukacyjny, a zwłaszcza rola państwa i jego model polityczny.

Definiując system kulturowy, należy przede wszystkim podkreślić, iż w przeciwieństwie do rozwoju, który charakteryzuje się zmiennością, system kulturowy cechuje się dużą trwałością.

System kulturowy ujmuję w swoistym pięciokacie. Są to: język, tradycja, historia, religia i stosunek społeczeństwa do państwa i państwa do społeczeństwa. Język odgrywa szczególną rolę, służy i ułatwia przepływ dóbr i usług, a przede wszystkim jest środkiem komunikacji. Stanowi mechanizm porozumienia na poziomie państwa, a także z innymi społecznościami. Języki mają charakter lokalno-narodowy, a niektóre mają szerszy zasięg. Język wreszcie upowszechnia różne cele oraz ideologie. Tradycja stanowi kumulację doświadczeń przeszłości, zarówno tych, jakie w rzeczywistości miały miejsce, jak i tych zmitologizowanych. Rozróżnić można tradycje pozytywne, jak i negatywne, związane z własnym społeczeństwem, jak i światem zewnętrznym. Historia dotyczy ciągłości historycznej poszczególnych państw, zwłaszcza pojawienia się państw nowoczesnych, skutków I i II wojny światowej, a także epoki nowoczesnej i pojawienia się nowych państw w wyniku dekolonizacji i transformacji systemowej. Religia odgrywa istotną rolę w kształtowaniu systemu wartości, wpływie na państwo, a jednocześnie charakteryzuje się konfliktownością w stosunku do innych religii, co zwłaszcza ma miejsce w okresie różnych przesilen, w tym głównie cywilizacyjnych. Stosunek do państwa dotyczy głównie wzajemnych relacji między państwem (elitami władzy) a społeczeństwem. Podstawowe znaczenie ma tu geneza państwa, jego ciągłość, stopień zaufania społeczeństwa, a także model polityczny, opiekuńczy czy opresyjny.

Rozwój mimo pewnych rozwiązań unifikacyjnych w sferze ekonomiczno-technicznej, a po części edukacyjnej i kulturowej, nie eliminuje różnic wywodzących się z tradycji, historii, a także religii. Państwo może je dzięki swojej polityce wewnętrznej i zewnętrznej, częściowo eliminować. System kulturowy stanowi współcześnie jedno z ważniejszych zagrożeń rozwojowych.

Słowa kluczowe: rozwój, system kulturowy, zasoby społeczne, ekonomia kultury, religia, polityka społeczna.

Cultural system and social development

Summary

The links between development and the cultural system are extremely important, although in most scientific disciplines, especially in economic sciences, they are not sufficiently reflected.

In most general terms, development is the effect of a cumulated production resource, geographical-natural conditions, accumulated knowledge, an increase in the rights of broad social strata, openness to external solutions, creativity of individuals or larger groups, ability to interact in larger teams, as well as solidarity and tolerance.

Development consists of a set of the following components: territory of the state, geographical environment, cities and their special character, population: its nature and the educational level, as well as the particular role of the state and its political model.

When defining a cultural system, it should first of all be stressed that, unlike development, which is characterized by variability, the cultural system is of high durability.

I see the cultural system as a specific pentagon: language, tradition, history, religion and the attitude of society to the state and the state's attitude to society.

Language plays a special role, serves and facilitates the flow of goods and services, and, above all, is a means of communication. It is a mechanism of agreement at the state level as well as with other communities. Languages have a local-national character, and some have a wider range. Language, finally, disseminates various goals and ideologies.

Tradition is the accumulation of experiences of the past, both those that actually took place and those mythologized. We can distinguish positive and negative traditions connected with the society of a particular country as well as with the outside world.

History concerns the historical continuity of individual countries, especially the emergence of modern states, the effects of World War I and WW II, as well as of the modern era, and the emergence of new states as a result of decolonization and systemic transformation.


Religion plays an important role in shaping the system of values, influencing the state, and, at the same time, is characterized as conflict-generating in relation to other religions, which takes place mainly in the period of various crises, in particular civilisational ones.

The attitude to the state concerns mainly the mutual relations between the state (the elite of power) and the society. Of the fundamental importance here is the genesis of the state, its continuity, the level of public trust, as well as the political, protective or oppressive models.

Development, despite some unification solutions in the fields of economics and technology, and in part of education and culture, does not eliminate differences originating from tradition, history or religion. The state can eliminate them partly thanks to its internal and external policy. At present, the cultural system is one of the most important developmental threats.

Keywords: development, cultural system, human resources, cultural economics, religion, public policy.

JEL: O10, O20, Z10.

*prof. dr hab. Ewa Polak*¹ 

Kujawsko-Pomorska Szkoła Wyższa w Bydgoszczy

*dr Waldemar Polak*² 

Uniwersytet Gdański

Ponadnarodowe podmioty gospodarcze i ich wpływ na politykę ekonomiczną państwa

WSTĘP

Zachodzące współcześnie procesy globalizacji związane są ze wzrostem zasięgu, zakresu, szybkości, różnorodności, intensywności, gęstości i siły wzajemnych wpływów, oddziaływań i zależności na skalę ponadregionalną. Kojarzy się je z usuwaniem barier oraz z coraz większą swobodą przepływu przez granicę towarów, usług, kapitału produkcyjnego i spekulacyjnego, ludzi, dóbr kulturowych i technologii, a także patologii społecznych i przestępczości. W ich efekcie powstaje nowy porządek światowy, w którym, obok państw, pojawiają się nowe podmioty prawnomiędzynarodowe, nowe ośrodki decyzyjne oraz dochodzi do olbrzymiej koncentracji i jednocześnie rozproszenia władzy. Następuje transnacionalizacja norm prawa i transfer wzorców. Globalizacja wpływa na zmianę polityki gospodarczej państw oraz znaczne jej ujednoczenie. Celem podjętej analizy jest ustalenie głównych zewnętrznych uwarunkowań współczesnej polityki gospodarczej oraz kierunków jej zmian i konsekwencji oddziaływań procesów i sił globalnych na podejmowane decyzje i działania w gospodarce.

Do rozwiązania problemu badawczego zastosowane zostały następujące metody i techniki badawcze: analiza literatury przedmiotu, doniesień prasowych, specjalistycznych raportów, danych statystycznych, metoda porównawcza, metoda systemowa, bezpośrednia obserwacja rzeczywistości. Wykorzystano również metodę polegającą na syntetyzowaniu rozproszonych informacji i obserwacji oraz formułowaniu na tej podstawie określonych wniosków opartych na zasadach analizy logicznej i dedukcji.

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: e.wap@wp.pl. ORCID: 0000-0002-6584-3506.

² Adres korespondencyjny: e-mail: e.wap@wp.pl. ORCID: 0000-0002-5346-4453.

Ze względu na wymagania dotyczące rozmiarów niniejszego artykułu i obszerność prezentowanej tematyki, w niewielkim stopniu odniesiono się w nim do istniejących teorii na temat zależności pomiędzy globalizacją a polityką gospodarczą³.

Generalnie, linia podziału w zakresie poglądów na temat konsekwencji procesów globalizacji dla polityki gospodarczej państwa przebiega zgodnie ze stanowiskami ich autorów wobec rozwiązań neoliberalnych.

GOSPODARKA GLOBALNA

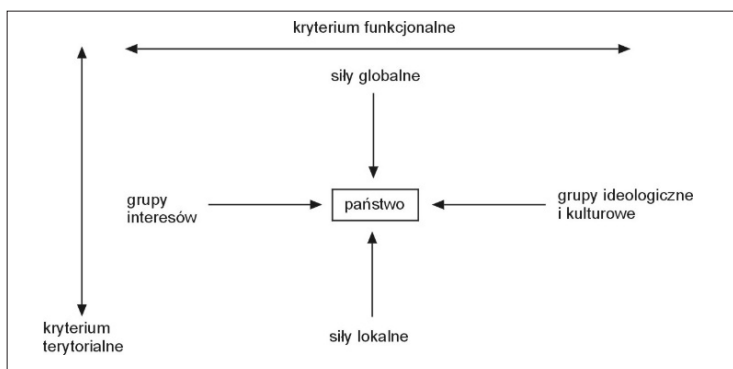
Na całościowy system światowy składa się sieć gospodarek narodowych, globalnych i regionalnych organizacji międzynarodowych, korporacji ponadnarodowych, rynków, podmiotów gospodarczych działających wewnątrz państw oraz państwowe i międzynarodowe regulacje prawne i relacje współzależności, dominacji i podporządkowania. Globalny system ekonomiczny stanowi nową jakość, zmienia bowiem warunki i charakter działania oraz rolę i możliwości poszczególnych jego elementów. Funkcjonowanie jego części składowych można zrozumieć jedynie w kontekście dynamiki całości. Wzrasta w nim znaczenie niepaństwowych, eksterytorialnych podmiotów stosunków międzynarodowych (np. korporacje ponadnarodowe) oraz grupy państw tworzących tzw. centrum gospodarki światowej na czele ze Stanami Zjednoczonymi Ameryki. Zasady jego funkcjonowania i związane z tym regulacje wynikają nie z demokratycznych procedur, ustaleń i kontroli, ale z gry sił i interesów ekonomicznych na globalnym rynku. Niezbędnym warunkiem jego istnienia jest deregulacja funkcji państwa i jego przychylność dla sił ponadnarodowych.

Kiedyś polityka gospodarcza kojarzona była wyłącznie z oddziaływaniem państwa na gospodarkę, obecnie w definicjach przed państwem i jego organami wymienia się instytucje i organizacje międzynarodowe jako czynnik sprawczy zmian zachodzących w sferze ekonomicznej. Następuje z jednej strony rozproszenie, z drugiej koncentracja władzy ekonomicznej.

Jesteśmy świadkami – jak stwierdza R. Kuźniar – swoistej dezagregacji państwa (...). Państwo zaczyna podlegać fragmentacji, a jego poszczególne segmenty stają się częścią różnych reżimów (systemów regulacji) międzynarodowych, zarówno regionalnych, jak i uniwersalnych: handlowych, finansowych, inwestycyjnych, ochrony środowiska, spraw socjalnych, praw człowieka, w sferze bezpieczeństwa itp. Wpływy i nacisk, jakim podlegają współczesne władze państwowe mają charakter zarówno formalny jak i nieformalny; legalny i nielegalny. Powstają ponadnarodowe struktury regulacyjne. To wszystko nie układa się w jedną ca-

³ Patrz (subiektywny wybór autorów) np.: J.E. Stiglitz, I. Wallerstein, B.R. Chomsky, B.R. Barber, D. Rodrik, A. Lindbeck, M.E. Porter, K. Ohmae, R.G. Lipsey, R. Heibroner, M. Ramesh, J. Manzi, C. Hay, W. Drezner, A. Tonelson, G. Stigler, N. Peltz, J. Sachs, G. Sorman, A. Giddens, G. Soros, L.C. Thurow, M. Olson, D. Harvey, J. Żyżyński.

łość, lecz rządzi się swymi własnymi prawami, obowiązkami, współzależnościami i zależnościami, siłami o różnych wektorach, które „rozrywają” całość zwaną państwem w różnych kierunkach” (Kuźniar, 2004, s. 157). Kształtujący się łąd międzynarodowy ma charakter hybrydowy.



Rys. 1. Siły oddziałujące na państwo

Źródło: opracowanie własne.

Następuje erozja suwerenności państwowej, prymat zobowiązań (w tym finansowych) i interesów międzynarodowych przed zobowiązaniami wobec społeczeństwa, coraz mniejsze możliwości rządów, mniejsza skuteczność i czytelność polityki. W konsekwencji obserwuje się osłabienie struktur państwowych, ograniczenie funkcji sprawowanych przez państwo i rozczarowanie do jego instytucji oraz mechanizmów demokratycznych. Skutki interwencjonizmu państwowego redukuje też rosnąca mobilność zasobów.

Gospodarka nabrała wymiaru globalnego i stała się coraz mniej stabilna i przewidywalna. Państwa są wrażliwsze na wydarzenia, naciski i opinie zewnętrzne (np. opinie agencji ratingowych, ataki spekulacyjne, naciski korporacji ponadnarodowych). Coraz częściej dochodzi do kryzysów finansowych o wymiarze globalnym. Następuje wirtualizacja wartości i wskaźników ekonomicznych. Realna i wirtualna gospodarka stały się niezależnymi od siebie bytami.

Trudno jednoznacznie odpowiedzieć na pytanie o zmiany w zakresie regulacji prawnych w sferze społeczno-gospodarczej. Generalnie, maleje liczba regulacji ograniczających swobodę przepływu kapitału ponadnarodowego i prowadzenia przez niego działalności gospodarczej. Maleje też prawna ochrona społeczeństwa (przepisy prawa pracy, opieka socjalna itp.). W literaturze można w związku z tym spotkać stwierdzenie o protekcjonizmie dla bogatych i liberalizmie dla biednych. Rośnie natomiast liczba regulacji w prawie międzynarodowym, w tym ułatwień i preferencji dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) oraz regulacji dotyczących kontroli zachowań społecznych (z powodu/pod pretekstem zagrożeń terrorystycznych) (Barber, 2005).

ROLA MIĘDZYNARODOWYCH ORGANIZACJI GOSPODARCZYCH

We współczesnym świecie dominują niepaństwowe, potężne trans- lub międzynarodowe podmioty gospodarcze; obserwuje się koncentrację bogactwa i wertykalizację władzy. W dużym stopniu podporządkowały one sobie państwa i uzależniły je od siebie (Rothkopf, 2009). Są to przede wszystkim potężne przedsiębiorstwa ponadnarodowe, globalne i ponadregionalne organizacje gospodarcze (MFW, BŚ, WTO), regionalne organizacje gospodarcze (np. UE, MERCOSUR, ASEAN/AEC, NAFTA, ABII), tzw. fundusze spekulacyjne, inne instytucje związane z finansami, instytucje służące kształtowaniu opinii publicznej oraz z międzynarodowe sądownictwo.

Pewne ujednoczenie polityki państw wynika z przyjętych zobowiązań międzynarodowych i z obowiązującej zasady prymatu prawa międzynarodowego nad regulacjami wewnętrznymi. Organizacje międzynarodowe uzależniają decyzje o przynależności do nich lub możliwości uzyskania pomocy od przeprowadzenia konkretnych, głównie prorynkowych i liberalizujących gospodarkę, reform (Michałowski, 2008, s. 185). Posiadają przy tym liczne narzędzia wywierania wpływu na pożądane zachowania władz państwowych – oceny „ekspertów”, ograniczanie lub odmowa pomocy, odmowa restrukturyzacji zadłużenia, sankcje ekonomiczne, kary finansowe, zawieszenie w prawach członka organizacji, ostracyzm i izolacja, kształtowanie międzynarodowej tzw. opinii publicznej, materialne i niematerialne gratyfikacje dla polityków.

Wszystkie kraje podlegają corocznemu audytowi. Organizacja ta jest instytucją publiczną utworzoną z pieniędzy podatników, ale nie reprezentowaną i kontrolowaną przez nich. MFW i BŚ w ramach programów dostosowawczych nakłaniają m.in. do rezygnacji z subwencjonowania żywności i paliwa oraz do ograniczenia wydatków i prywatyzację sektora publicznego i zaopatrzenia w wodę, co wpływa na drastyczne pogorszenie jakości życia⁴. Zakres warunkowości MFW systematycznie zwiększał się od 2 do 3 warunków w latach 80. XX w. do kilkunastu, a nawet kilkudziesięciu na początku XXI wieku, co coraz częściej wywołuje zarzuty przekroczenia przez MFW statutowych kompetencji i ograniczania suwerenności gospodarczej państw⁵.

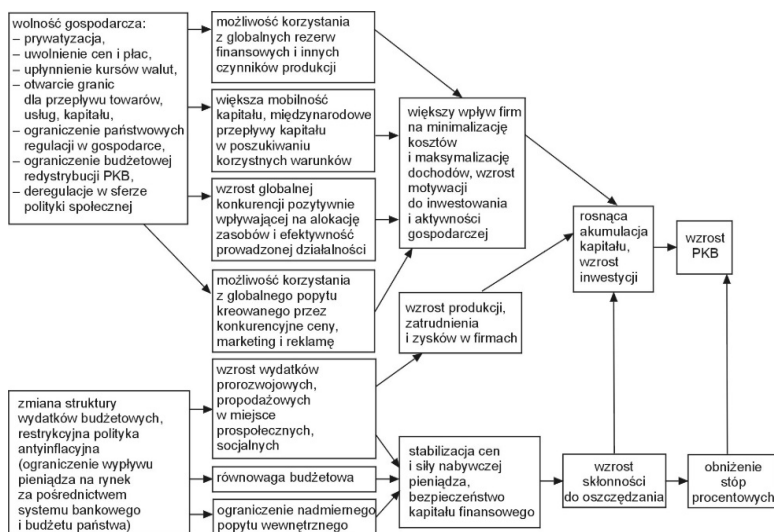
⁴ Na początku lat 90. XX w. zagraniczni doradcy otrzymali w Polsce około 4,5 mld zł za wskazanie, komu sprzedać polskie przedsiębiorstwa.

⁵ Na przykład w 2011 r. MFW pożyczył Portugalii 78 mld euro w zamian za zgodę na radykalną podwyżkę podatków i głębokie cięcia wydatków socjalnych. Polska z kolei została skłonią w 2009 r. do otwarcia tzw. elastycznej linii kredytowej w wysokości 30 mld euro (z której nie korzystała), za co musiała płacić MFW ponad 200 mln zł rocznie i jednocześnie zgodziła się na pożyczanie Funduszowi kwoty 6,27 mld euro na dofinansowanie zachodnich banków w czasie trwania kryzysu. BŚ w ramach narzuconego programu restrukturyzacyjnego skłonił polski rząd do likwidacji części kopalń; sposób, w jaki to zrobić podsunęła Polsce Roland Berger Strategy Consultants, największa niemiecka firma doradcza (<http://wpolityce.pl/gospodarka/230591>). Rumunia w 2013 r., w zamian za pomoc kredytową MFW, zgodziła się wprowadzić opłaty za pobyt pacjentów w szpitalu (<http://www.rynekzdrowia.pl/Finanse-i-zarzadzanie/Rumunia-rzad-wprowadzi-oplaty-za-pobyt-w-szpitalu,127510,1.html>) (2018.04.15).

NEOLIBERALNE PRZEWARTOŚCIOWANIE ZASAD POLITYKI GOSPODARCZEJ

Globalne i regionalne organizacje gospodarcze narzucają państwom określony kierunek reform kojarzony z neoliberalizmem i tzw. Konsensusem waszyngtońskim. Zalecenia tego Konsensusu, bez względu na sytuacje i problemy poszczególnych państw, sprowadzają się do: ograniczenia interwencjonizmu państwowego, uwolnienia cen i płac, upłynnienia kursu walutowego, urynkowienia sektora publicznego, prywatyzacji, ograniczenia budżetowej redystrybucji dochodu narodowego, deregulacji rynku pracy, antyinflacyjnej, restrykcyjnej polityki gospodarczej, otwarcia granic na zagraniczne towary, usługi i kapitał. Globalizacja spycha sektor publiczny na margines.

Neoliberalawie dokonali przewartościowania w zasadach polityki gospodarczej. Uznali, że rzeczywisty dochód narodowy zależy nie od popytu rynkowego, ale od zasobów czynników produkcji (przede wszystkim od kapitału), od efektywności ich wykorzystania oraz opłacalności produkcji. Nierównowaga związana z rosnącym popytem jest, według nich, niwelowana wzrostem cen a nie produkcji. Rosnący popyt skutkuje wzrostem cen i powoduje spadek dochodu narodowego z powodu wzrostu popytu na pieniądź i w konsekwencji wzrostu stóp procentowych. Efektywność polityki gospodarczej oceniają według kryterium równowagi budżetu i rachunku bieżącego, stopnia prywatyzacji, otwartości i liberalizacji gospodarczej oraz jej atrakcyjności dla inwestorów.



Rys. 2. Pobudzanie wzrostu gospodarczego według ekonomistów neoliberalnych

Źródło: opracowanie własne na podst. m.in.: (Galbraith, 2005; Hay, 2005; Stiglitz 2007; Polak, 2009; Selek 2010; Kryk, 2012; Ostapowicz, 2013).

Państwo, według ekonomistów neoliberalnych, narusza naturalną równowagę w gospodarce i osłabia motywacje do aktywności na rynku. Jeżeli jednak przyjmie się, że ingerencja państwa w sferę gospodarczo-społeczną może mieć charakter proprodukcyjny lub prospołeczny i występować może w postaci preferencji lub ograniczeń, to neoliberalowie przez wolność gospodarczą rozumieją sytuację, kiedy państwo z jednej strony wykorzystuje narzędzia interwencjonizmu proprodukcyjnego w postaci preferencji, przywilejów i specjalnej ochrony dla kapitału, a z drugiej poszerza obszar ograniczeń wobec społeczeństwa i polityki społecznej.

Promowana m.in. przez kapitał neoliberalna filozofia związana jest z podejściem mikroekonomicznym i myśleniem propodażowym (Szymański, 2007). Zatrudnienie i płace rozpatruje się tu głównie w kategoriach kosztów (które należy ograniczać), a nie w kategoriach pobudzania popytu, społecznej sprawiedliwości i społecznego dobrobytu. Środkiem pobudzania popytu są: promocja, reklama, kreowanie nowych wzorców kulturowych i stylów życia oraz coraz łatwiejszy dostęp do kredytów i ratalnych form sprzedaży, a nie wzrost dochodów osobistych. Pojawiła się sprzeczność między makroekonomicznymi interesami państwa a mikroekonomicznym interesem firmy, która chce zminimalizować koszty i przerzucić jak największą ich część na otoczenie oraz uzyskać jak największe zyski i przywileje od państwa, wzmacniające jej pozycję konkurencyjną⁶. Jednak racjonalność mikroekonomiczna, bez narzucania warunków brzegowych przez państwo, stoi w sprzeczności z racjonalnością makroekonomiczną.

Racjonalność mikroekonomiczna narzucona też została tak nierynkowym dziedzinom życia, jak ochrona zdrowia, kultura, edukacja, zaopatrzenie w wodę, opieka nad ludźmi starymi i przewlekle chorymi. Instytucje działające w szeroko rozumianej sferze polityki społecznej rozliczane są nie ze swojej społecznej skuteczności, ale z ekonomicznej efektywności. Lansuje się powszechnie pogląd o konieczności sprywatyzowania sektora usług publicznych w celu zwiększenia efektywności jego działania (Polak, 2009). Państwo zwalnia się od odpowiedzialności za funkcjonowanie sfery usług społecznych i ogranicza na ten cel, wydatki budżetowe, które mogą być przeznaczone na dalsze zwiększanie globalnej konkurencyjności (odwracanie strumienia redystrybucji) prywatnych producentów gospodarczych.

Rządy mają do swojej dyspozycji coraz mniej instrumentów, za pomocą których mogą oddziaływać na sferę społeczno-gospodarczą, a ich polityka jest coraz mniej skuteczna. Obserwuje się więc coraz mniejszy wpływ państwa na gospodarkę, kondycję i bezpieczeństwo ekonomiczne obywateli, przepływ informacji, pieniędzy, dóbr i usług, rozwój naukowo-techniczny i kulturalny.

⁶ Na przykład General Electric w 2011 r. odnotowała zysk w wysokości 14 mld USD i nie zapłaciła jednocześnie żadnego podatku dochodowego.

MIEJSCE KAPITAŁU PONADNARODOWEGO WE WSPÓŁCZESNYM ŁADZIE GLOBALNYM

Do głównych sił globalnych, obok międzynarodowych organizacji gospodarczych, zalicza się produkcyjny i spekulacyjny kapitał ponadnarodowy, który staje się coraz bardziej mobilny, eksterytorialny, płynny, lekki i jednocześnie roszczeniowy. Obroty, a nawet dochody wielu korporacji ponadnarodowych przekraczają PKB nawet średnio zamożnych krajów. Kapitał ponadnarodowy korzysta z coraz większych przywilejów i ma ambicje stać się nie tylko władzą ekonomiczną, ale również polityczną i kulturową⁷.

Strategia ponadnarodowego kapitału i jego dążenie do uzyskania przewagi konkurencyjnej polega na:

- redukcji kosztów działalności,
- offshoringu, outsourcingu,
- uwalnianiu się od zobowiązań,
- staraniach o wpływy i przywileje polityczne,
- monopolizacji osiągnięć naukowo-technicznych,
- opanowaniu kultury symbolicznej.

Coraz częściej politycy stają się też zakładnikami i marionetkami w rękach wielkiego kapitału, bez pieniędzy, bez którego nie są w stanie zdobyć władzy. Obowiązuje zasada obrotowych drzwi – zmiana kadry na wysokich stanowiskach pomiędzy światem polityki i sektorem finansów (Buchter, 2010). O skali problemu świadczyć może tytuł artykułu w jednej z amerykańskich gazet w 2012 r.: „CitiGroup zastępuje J.P. Morgan na stanowisku szefa personelu Białego Domu”. J. Stiglitz stwierdził natomiast: „Ludzie idą z Wall Street do rządu, a potem wracają na Wall Street. W ten sposób wypracowują wspólny światopogląd, który hamuje skuteczną reformę systemu finansowego. (...) Goldman Sachs przez swoich ludzi od lat kontroluje Biały Dom” (Stiglitz 2007, s. 203).

Silne grupy nacisku w sposób formalny lub nieformalny mogą w znacznym stopniu wpływać na decyzje rządzących partii. System, w którym występują silne powiązania między światem biznesu i polityki polegające na wzajemnym świadczeniu usług nazywa się kapitalizmem politycznym lub klientystycznym.

Wielgosz uważa w związku z tym, że podstawą globalizacji we współczesnym świecie jest liberalizm dla biednych, a protekcjonizm dla bogatych i transfer pieniędzy od biednych do bogatych (Barber, 2005, 67 i n.). Sytuacja gospodarcza, państw i poszczególnych ludzi została uzależniona od działań i decyzji, na które nie mają oni wpływu.

⁷ Badacze ze szwajcarskiego Federalnego Instytutu Technologii w Zurychu policzyli, że 147 korporacji dysponuje większą siłą niż państwa, a mniej niż 1% korporacji kontroluje 40% globalnej sieci (Janik, 2013).

Tabela 1. Państwowe regulacje w krajach rozwijających się dotyczące BIZ w latach 1991–2010

Lata	Liczba regulacji korzystnych dla BIZ	Liczba regulacji mniej korzystnych dla BIZ	Liczba państw, które wprowadziły regulacje w swoim prawodawstwie
1991	80	2	38
1995	101	1	59
1999	106	6	62
2003	135	16	78
2006	131	9	62
2010	147	3	65

Źródło: (UNCTAD, 2001; Hay, 2005; UNCTAD, 2011).

Konsekwencją nacisków wywieranych na państwo jest coraz przyjaźniejsza dla dużych przedsiębiorstw polityka gospodarcza, czego przykłady zaprezentowano w tabeli 1. W niemal wszystkich krajach obniżeniu ulegają też stawki CIT i najwyższe stawki PIT. Kierunek dalszych zmian w zakresie władzy ekonomicznej pokazują negocjowane w ostatnim okresie umowy pomiędzy USA i Kanadą a innymi krajami, oficjalnie w sprawie wolnego handlu, a w rzeczywistości prowadzące do wzrostu dominacji krajów najwyżej rozwiniętych i pochodzącego z nich kapitału. Są one negocjowane z pominięciem udziału przedstawicieli społeczeństwa i mają charakter niejawni. Według „The Guardian”, około 92% uczestników negocjacji to lobbyści korporacyjni⁸. Dotyczą wielu sfer życia, a ich realizacja prowadzi do zmian w relacjach pomiędzy sferą biznesu, światem polityki i społeczeństwem, jest zagrożeniem dla funkcjonowania państwa i demokracji. Ważnym ich elementem jest zniesienie instrumentów ochrony rynku o charakterze parataryfowym i pozataryfowym. Jeżeli chodzi o umowę CETA, najwięcej obaw budzi zapis o trybunałach inwestycyjnych, przed którymi przedsiębiorstwa (tylko zagraniczne) mogą zaskarżyć każdą decyzję państw, z pominięciem oficjalnych dróg legislacyjnych. Powodem do zaskarżenia może być każda sytuacja, w której korporacja uzna, że przepisy państwa godzą w jej interes. Może to być np. zaskarżona przez korporacje w Egipcie płaca minimalna, zakwestionowane przez korporacje amerykańskie w Meksyku przepisy ekologiczne, zaskarżona przez koncern tytoniowy *Philip Morris* informacja o szkodliwości palenia umieszczona na opakowaniu papierosów. Państwa mogą się jedynie bronić⁹. Trybunały mają charakter prywatny, a postępowania przed sądem arbitrażowym, jego przebieg i rezultaty mogą mieć charakter tajny, aby obywatele nie mogli się dowiedzieć, jakie

⁸ W negocjacjach brak jest strony społecznej i głosu przedstawicieli większości zainteresowanych państw. Na obrady uczestnikom nie wolno wносить telefonów, kopiować dokumentów, a nawet robić notatek.

⁹ W latach 90. XX w. polskie władze podpisały około 60 bilateralnych umów międzynarodowych zawierających możliwość powołania sądu arbitrażowego, z których jednak, w przeciwieństwie do ww. umów wielostronnych, mogą się wycofać.

kwoty pieniędzy przyznały korporacjom z budżetów państw prywatne sądy¹⁰. Umowy te mogą ograniczyć możliwości finansowe budżetów, obniżyć standardy społeczne, zmniejszyć bezpieczeństwo żywności¹¹, doprowadzić do prywatyzacji i deregulacji usług publicznych. Zastraszane państwa wycofują się z obrony interesu publicznego, z regulacji chroniących środowisko naturalne, interesy pracowników, konsumentów, kredytobiorców¹². Konsekwencją podpisania tego typu umów jest przeniesienie prawa do podejmowania decyzji z poziomu parlamentów, rządów, obywateli na rzecz ekspertów, lobbystów i prawników finansowanych przez międzynarodowy kapitał (Oręziak, 2015; *Co to jest CETA...*, [http](http://)). Może to spowodować prywatyzację stanowienia prawa. Jak pisze Ostapowicz, rządy państw stają się użytecznym instrumentem globalnych firm, banków i rynków (Ostapowicz, 2013).

DYSKUSJA NAD KIERUNKAMI ZMIAN POLITYKI REGULACYJNEJ PAŃSTWA – PODSUMOWANIE

Z neoliberalizmem kojarzona jest presja na deregulację i w konsekwencji obniżenie norm chroniących pracowników, konsumentów, środowisko (*race to the botton*). Jednak nie zawsze tak jest. Niektórzy badacze twierdzą, że w wyniku procesów globalizacji zwiększeniu ulega liczba regulacji prawnych oraz następuje na skutek tego podniesienie standardu życia (*race to the top*) (Solek, 2010). Często zauważyć też można, że kapitał wybiera miejsca, w których są silne związki zawodowe, duże transfery socjalne, wysoka redystrybucja budżetowa PKB i koszty pracy (Hay, 2005, s. 240). Wysokie koszty pracy mogą być bowiem rekompensowane przez wysoką produktywność oraz stabilność prowadzenia działalności gospodarczej. Wydaje się, że ocena wpływu globalizacji na politykę regulacyjną państwa zależy od poziomu rozwoju gospodarczego i pozycji międzynarodowej kraju, dziedziny gospodarki, rodzaju procesów gospodarczych, rodzaju oraz wielkości podmiotów gospodarczych, których dotyczy analiza. Jak pokazano np. w tabeli 1, rośnie liczba regulacji prawnych dotyczących ułatwień dla BIZ, rośnie też liczba przepisów, które w m.in. związku z zagrożeniem terro-

¹⁰ Przykładem dowolności wysokości roszczeń i ferowanych wyroków jest sprawa inwestora *Abris Capital* przeciwko decyzji polskiej Komisji Nadzoru Finansowego. Inwestor zainwestował w Polsce 400 mln zł, a stracił w wyniku sprzedaży inwestycji 20 mln zł. Jednak kwota odszkodowania w pozwie wyniosła 2 mld zł, na tyle bowiem firma oszacowała swoje przyszłe stracone zyski.

¹¹ W UE jest 1300 substancji zakazanych przy produkcji kosmetyków, w USA – tylko 2. Na 82 pestycydy zabronione w UE, wszystkie są dozwolone w USA. W UE konieczne jest udowodnienie przez przedsiębiorstwa, że wprowadzane środki są bezpieczne; w USA – że szkodzą.

¹² Polska w 2014 r. musiała bronić się przed pozwami korporacji na kwotę ok. 8 mld zł, a w 2015 r. – 10,3 mld zł. W 2009 r. w wyniku sporu PZU – Eureko, Polska musiała wypłacić holenderskiej firmie 8 mld zł.

rystycznym powodują większe możliwości kontrolowania i inwigilowania społeczeństwa przez państwo. Coraz ściślejszym regulacjom podlega ochrona środowiska i przeciwdziałanie dyskryminacji. Dotyczy to zwłaszcza krajów rozwiniętych. Wzrasta również liczba przepisów prawa międzynarodowego i konieczność ich implementacji przez poszczególne państwa. Tak więc wzrost regulacji i deregulacji zachodzi równocześnie w różnych obszarach życia społeczno-gospodarczego. Powoduje to zmianę sytuacji poszczególnych krajów i grup społecznych je zamieszkujących.

BIBLIOGRAFIA

- Barber, B.R. (2005). *Imperium strachu. Wojna, terroryzm i demokracja*. Warszawa: Wydawnictwo Muza.
- Buchter, H. (2010). Mocarstwo z drzwiami obrotowymi. *Die Zeit* z 2.07.2009, za: *Forum*, nr 30.
- Galbraith, J.K. (2005). *Gospodarka niewinnego oszustwa*. Warszawa: MT Biznes.
- Haliżak, E., Kuźniar, R., Simonides, J. (red.). (2004). *Globalizacja a stosunki międzynarodowe*, Bydgoszcz–Warszawa: Wydawnictwo Branta.
- Hay, C. (2005). Globalization's Impact on States. W: J. Ravenhill (red.), *Global Political Economy* (s. 24–36). Oxford: Oxford University Press.
- Rynek zdrowia*. Rumunia – rząd wprowadzi opłaty za pobyt w szpitalu. Pobrane z: <http://www.rynekzdrowia.pl/Finanse-i-zarzadzanie/Rumunia-rzad-wprowadzi-oplaty-za-pobyt-w-szpitalu,127510,1.htm> (2018.4.15).
- Biznes. Gazeta Prawna*. Co to jest CETA. Pobrane z: <http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/980577,co-to-jest-ceta-10-rzeczy-ktorych-nie-wiecie-o-umowie-ue-kanada> (2018.4.17).
- Janik, M. (2013). Korporacje ważniejsze niż państwa. *Dziennik Gazeta Prawna*, 246/247/248.
- Kryk, B (red.). (2012). *Polityka gospodarcza – teoria i praktyka*. Szczecin: Economicus.
- Michałowski, T. (2008). *Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Działalność i propozycje reformy*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Oreżniak, L. (2015). O TTIP: Umowa pomiędzy UE i USA będzie korzystna tylko dla wielkich korporacji. *Gazeta Prawna – Biznes*, nr 6.
- Ostapowicz, B. (2013). Współczesna polityka gospodarcza w warunkach globalizacji. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 32, 111–138.
- Polak, E. (2009). *Globalizacja a różnicowanie społeczno-ekonomiczne*. Warszawa: Difin.
- Rothkopf, D. (2009). *Superklasa*. Warszawa: Prószyński i S-ka.
- Solek, A. (2010). Wpływ globalizacji na politykę regulacyjną państwa. W: Z. Dach (red.), *Polska wobec procesów globalizacji. Aspekty społeczno-ekonomiczne*. Kraków: PTE.
- Stiglitz, J. (2007). *Wizja sprawiedliwej globalizacji*. Warszawa: PWN.
- Szymański, W. (2007). *Czy globalizacja musi być irracjonalna*. Warszawa: SGH.
- UNCTAD (2001). *World Investment Report*.
- UNCTAD (2011). *World Investment Report*.

Streszczenie

W ostatnich trzydziestu latach rośnie rola i znaczenie globalnych i regionalnych organizacji gospodarczych. Nadają one ton i kierunek nie tylko przemianom ekonomicznym, ale i politycznym, społecznym oraz kulturowym we współczesnym świecie. Wpływają na kondycję ekonomiczną państw i regionów. Stopniowo przejmują globalną władzę. Spychają one politykę i związane z nią zasady demokracji na margines. Przyjęło się uważać, iż przynależność do tych organizacji oraz zainteresowanie kapitału ponadnarodowego określonym państwem, uwiarygodnia, nobilituje i włącza kraje do światowego systemu gospodarczego. Dla krajów biedniejszych lub pogrążonych w kryzysie wiąże się to z możliwością uzyskania zwrotnej lub bezzwrotnej pomocy, dostępu do postępu technicznego lub dopływu kapitału produkcyjnego. Okupione jest to jednak koniecznością akceptacji ujednoczonej neoliberalnej polityki gospodarczej, ograniczeniem suwerenności i rezygnacją z części swoich kompetencji i, a nawet interesów. Celem podjętych badań jest analiza głównych uwarunkowań współczesnej polityki gospodarczej i kierunków jej zmian oraz skutków oddziaływań procesów i sił globalnych na decyzje podejmowane w gospodarce.

Słowa kluczowe: globalizacja, polityka gospodarcza, gospodarka globalna.

Transnational companies and their impact on the state economic policy

Summary

The study is devoted to the analysis of the impact of global and regional economic organizations and large transnational companies on the policy and the condition of the state and its citizens. Transnational companies are becoming the dominant players in the international arena. These economic actors are putting ever-increasing demands to the state, they are forcing the implementation of solutions favourable to themselves, and they are taking over some of the state functions. Because of the transnational and often even intercontinental range of their activities, there is no comparable economic power. The power transforms into political and socio-cultural influence. International economic organizations are limiting the sovereignty of the state, especially in those areas where government policy comes into conflict with the interests of capital. The growing impact of the international capital can provide both opportunities as well as challenges and threats to the functioning of the state and its security.

Keywords: globalization, economic policy, global economy.

JEL: F62, E60.

*prof. dr hab. Mieczysław Dobija*¹ 

Katedra Rachunkowości

Wydział Zarządzania

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Geopolityczne czynniki innowacyjnego rozwoju Polski i krajów Trójmorza

WPROWADZENIE

W dyskusjach geopolitycznych uznaje się, że Polska znajduje się w okresie przełomowym, w sytuacji wymagającej dokonywania samodzielnych wyborów politycznych i ekonomicznych. Dyskusje geopolityczne i wydarzenia polityczne roku 2018 zapowiadają duże zmiany w Europie i na świecie, więc konieczne jest poszukiwanie sprzyjających opcji dla umocnienia suwerenności i podmiotowości Polski w polityce światowej. Zagrożeń nie brakuje, a nowe się pojawiają, jak ustawa 447. Przy tym, Polska nadal stoi przed dylematem przystąpienia do strefy euro, co wymaga dojścia do ostatecznej decyzji. Wiele innych czynników, w szczególności migracje i napływ uchodźców do Europy, ale także zaostrzająca się walka o hegemonię światową, powodują, że obecny czas wymaga szczególnej uwagi. Sugestia wyrażona w tym opracowaniu polega na przyspieszeniu procesu tworzenia Trójmorza jako unii państw z własną oryginalną, integracyjną strefą walutową. Urzeczywistnienie tego zamierzenia to droga, aby Polska stała się politycznym i ekonomicznym liderem Trójmorza; unii dążącej do statusu regionalnego mocarstwa.

OKOLICZNOŚCI SPRZYJAJĄCE TWORZENIU UNII TRÓJMORZA

Zainteresowanie tematyką Trójmorza wzrasta ustawicznie, o czym świadczą wydarzenia polityczne i rosnąca liczba publikacji. Oprócz wytrwałych geopolityków polskich, jak J. Bartosiak (2014–2015; 2018) i L. Sykulski (2014; 2015), którzy w swoich wypowiedziach i opracowaniach nakreślili już wyraziście obec-

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: dobijam@uek.krakow.pl. ORCID: 0000-0003-0670-2313.

ną pozycję Polski w geopolityce, wielu autorów jak M. Chodakiewicz (2017), przedstawia bieżące analizy historyczne i ekonomiczno-społeczne dotyczące krajów Trójmorza. Co ważne, także zagraniczni znawcy tematu, jak G. Friedman (2009; 2012) i M. Chodakiewicz zachęcają Polskę do działań tworzących Unię Trójmorza zapewniając o poparciu tej koncepcji przez USA.

W marcu 2018 roku minister K. Szczerski uczestniczył w Waszyngtonie w konferencji dotyczącej inicjatywy Trójmorza, gdzie oznajmił, że nad projektem tym rozpięty jest „parasol polityczny”, jaki gwarantują szefowie państw zaangażowanych w projekt Trójmorza. Zaś po powrocie miała miejsce narada w kancelarii prezydenta w tejże sprawie. W końcu maja 2018 roku ujawniła się napięta sytuacja polityczna między RFN a USA z powodu nałożenia ceł oraz dodatkowo pretensji prezydenta D. Trumpa dotyczącej współpracy Niemiec i Rosyjskiej Federacji w zakresie importu gazu ziemnego. Ta sytuacja skłania USA do wzmocnienia poparcia dla idei Trójmorza.

Skąd to zainteresowanie, obietnice, a nawet polityczne poparcie ze strony USA wyrażone już wcześniej przez prezydenta Donalda Trumpa w Warszawie? Można zasadnie sądzić, że przyczyny leżą w podstawowej teorii geopolitycznej kontynentu Eurazji i jego roli w walce o światowe przywództwo, a także w niepokojach drążących USA wobec rosnącej potęgi Niemiec, Rosji i Chin i ich ewentualnej współpracy politycznej. Przypomnijmy, że główna doktryna geopolityczna określa podstawową rywalizację między cywilizacją lądu (kontynentu), który reprezentuje Eurazja a Morzem, czyli wyspami reprezentowanymi przez najważniejszą wyspę, czyli Amerykę. W tym kontekście rola pomostu bałtycko-czarnomorskiego jest postrzegana przez geopolityków jako kluczowa.

K. Bobkowski (2013) przypomina doktrynę Trumana z 1947 r., zgodnie z którą USA nie mogą się zgodzić, aby jakkolwiek kraj mający dostęp do oceanu znalazł się w sowieckiej strefie wpływów. Wspomniany autor przedstawia pierwotną koncepcję *Heartlandu* H.J. Mackindera, który „podzielił obraz naszego globu na Światową Wyspę, tj. połączony kontynent Europy, Azji i Afryki, oraz otaczający go ocean, na którym porozrzucane są wyspy: Ameryka Północna, Ameryka Południowa, Australia, a także Wyspy Sundajskie, Japonia, Wielka Brytania itd.”. Po II wojnie światowej holendersko-amerykański politolog Nicolaus Spykman dokonał aktualizacji geopolitycznego modelu świata, uznając za najważniejszą strefę świata *Rimland*, który stanowi pas otaczający strefę wewnętrzną kontynentu euroazjatyckiego, oddzielając mocarstwa lądowe od morskich. Spykman obniżając znaczenie *Heartlandu* w swojej analizie poszedł dalej i przedstawił tezę: *kto panuje nad Rimlandem, panuje nad Eurazją; kto panuje nad Eurazją, panuje nad światem*.

Przyczynę obecnego zainteresowania przez USA Polską i Trójmorzem jasno wyjaśniają J. Bartosiak (2018) i B. Mazurkiewicz (2017) w wielu swoich analizach, z których wynika, że bez Polski nie powiedzie się żadna inicjatywa na pomoście bałtycko-czarnomorskim. Najkrócej rzecz ujmując, dla USA pozyskanie

Polski jako niezawodnego sojusznika wraz z obecnością wojskową na naszym terytorium to narzędzia powstrzymywania ewentualnej ekspansji Rosji. Ponadto Polska i Trójmorze rozdziela Niemcy i Rosję utrudniając tym państwom integrację. Terytorium Polski jest kluczowe dla tego rodzaju polityki, a utworzenie Trójmorza tylko wzmocni oczekiwany przez USA stan rzeczy. My jednak musimy dostrzec nasz własny interes i na tym gruncie budować swoją podmiotowość. Jak sugeruje J. Bartosiak Polska musi dążyć do stanu, aby stać się odrębnym biegunem i podmiotem w tworzącym się wielobiegunowym świecie. Te dążenia wzbogaca i nadaje im realizmu koncepcja utworzenia własnej integracyjnej strefy walutowej jako efektywnej drogi do urzeczywistnienia unii Trójmorza – przyszłego regionalnego mocarstwa.

Są do tego korzystne przesłanki. Skoro powstania unii państw Trójmorza bardzo potrzebują USA, broniące swej hegemonicznej pozycji, co nazywają światowym przywództwem, to możliwy jest zatem następujący kontrakt: „Polska i kraje Europy Środkowej tworzą pokojową Unię Trójmorza z własną integracyjną strefą walutową, która rozgraniczy obszary Europy nie dopuszczając do integracji kontynentu Euroazji przeciwko USA. W zamian USA zapewnią krajom Trójmorza partnerską współpracę w zakresie bezpieczeństwa, przy nieingerencji w sprawy ekonomiczne i wewnętrzne. Urzeczywistniając integracyjną strefę walutową i Unię Trójmorza Polska rezygnuje z obecnej bezalternatywnej polityki podporządkowania USA i będzie działać jako niezależny gracz w światowej polityce w interesie swoim i pokoju na świecie”.

Jest to konieczny pierwszy krok, aby skutecznie działać wyrażając aspirację bycia niezależnym i znaczącym podmiotem polityki światowej. Polska nie może nie reagować na fakty niszczenia naszego wizerunku organizowanego przez środowiska żydowskie mające w perspektywie zyskanie miliardowych zasobów. Brak zdecydowanego przeciwstawienia się tym poczynaniom spowoduje, że władze utracą zaufanie społeczne, a same będą postrzegane jako obłudne. Konieczne jest zdecydowane przeciwstawienie się poczynaniom ciał ustawodawczych w USA (ustawa 447), czyli ostentacyjnego wspierania dążeń środowisk żydowskich. Owi ustawodawcy reprezentują kraj, który wstawił się odmową przyjęcia grupy żydowskich emigrantów proszących o azyl u brzegów Ameryki. Potrafili zaprezentować fałszywe dowody (Colin Powell) przeciw Irakowi na forum ONZ, czego skutkiem były setki tysięcy ofiar i zniszczenie dobrze funkcjonującego kraju. I nie jest to pojedynczy przypadek tego rodzaju działań. Amerykańskie i nasze wartości różnią się zasadniczo! To jednak nie może przeszkadzać współpracy politycznej, a nawet wzmacnia jej potrzebę, ponieważ dzięki niej każda strona może osiągnąć swoje korzystne cele.

Terytorium Polski jest kluczowe do prowadzenia współpracy i pokojowej ekspansji na wszystkich możliwych kierunkach. Ale Polska oferuje przede wszystkim myśl ekonomiczną w zakresie integracyjnej strefy walutowej (ISW) oraz naturalnej ekonomii pracy, w której nie istnieje deficyt budżetowy, a podatki są niskie. Własna

strefa walutowa oraz ekonomia pracy będą spoiwem łączącym kraje i magnesem przyciągającym kolejnych kandydatów. Przy tych warunkach ważnym zadaniem politycznym jest integrowanie Białorusi. To jest obecna szansa Polski na ostateczne przezwyciężenie skutków upadku Rzeczypospolitej w XVIII wieku i przywrócenie należącego bytu na politycznej i gospodarczej arenie świata.

Należy wyraźnie zaznaczyć, że głównym spoiwem dla utworzenia Unii jest integracja ekonomiczna. W przypadku krajów Trójmorza podstawą tej integracji musi być przede wszystkim unia walutowa, czyli wspólna strefa walutowa z jednolitą walutą. Jest to zadanie utworzenia obok strefy euro, niezależnej strefy walutowej integrującej kraje nieprzystające według kryteriów z Maastricht do strefy euro. Ponadto nasza strefa może integrować kraje, które opuszczą strefę euro. Tego rodzaju podejście, czyli wysuwanie czynnika ekonomicznego na pierwszy plan oznacza, że obok geopolityki znaczącą rolę odgrywa geoekonomia. Jak pisze B. Mazurkiewicz (2017): „Obserwuje się ekonomizację polityki międzynarodowej, konflikty dotyczą kontroli nad zasobami naturalnymi i dominacji w handlu. Siła militarna straciła na znaczeniu w ustalaniu hierarchii państw. Można stwierdzić, że w pewnym stopniu geoekonomia zaczyna zastępować lub uzupełniać geostrategię. Nowe mechanizmy i struktury ekonomiczne doprowadziły do załamania triady »państwo – terytorium – bogactwo«. Tworzący się nowy ład światowy jest wyznaczany w znacznym stopniu przez porządek ekonomiczny. (...) Stosunkowo nowym nurtem geopolityki jest geopolityka ekonomiczna, przez zagranicznych autorów określana jako geoekonomia lub geoekonomika”.

Istotą naszej strefy walutowej będzie jej zdolność do integrowania krajów o różnym poziomie produktywności pracy, co jest niemożliwe w strefie euro (Jastrzębska, Cyrek, Kata, Wosiek, 2016). Wymogi określone w Maastricht w kwestii zachowania się kursu walutowego są równoznaczne z porównywalnością produktywności gospodarki wobec krajów założycielskich jak RFN. Ten stan jest nieosiągalny przez polską gospodarkę i wiele krajów europejskich. W reakcji na ten stan rzeczy Polska może wprowadzić integracyjną strefę walutową, która akceptuje kraje o różnej produktywności pracy. Teoria ISW jest już w dużym stopniu opracowana (Dobija, 2014a; 2014b; 2017; 2018), jednak wprowadzenie ISW wymaga zmian w teorii banku centralnego, w szczególności nowego określenia zadań tej instytucji.

NAUKOWA PROWENIENCJA EKONOMII PRACY

Podstawą strefy walutowej i tworzonej unii nie jest monetaryzm z jego teorią bankowości centralnej, lecz ekonomia pracy (Dobija, 2005; 2011; 2015). Na gruncie monetaryzmu nie można utworzyć strefy walutowej dla krajów o różnym poziomie produktywności, czego dowodzi praktyka strefy euro. To przedsięwzięcie jest jednak możliwe po gruntownej analizie podstawowych kategorii ekonomicznych i sformułowaniu teorii zgodnych z fundamentalnymi zasadami określającymi naturę

rzeczywistości. Naukowe podstawy ekonomicznego działania wymagają respektu do zasad (praw) fundamentalnych, skoro ich istotą jest to, że bez ich uwzględnienia nie jest możliwe poprawne wyjaśnienie obserwowanych zjawisk. Teoria kapitału jest tutaj dobrym przykładem. Kapitał nie powstaje z niczego i ulega spontanicznemu zanikowi. Te stwierdzenia angażują już dwie zasady fundamentalne określone jako prawa termodynamiki. Kolejna fundamentalna zasada minimalnego działania to powszechna przesłanka nauk ekonomicznych. Studium tych zasad w odniesieniu do ekonomii zawiera m.in. opracowanie (Kurek, Dobija, 2013), a podsumowanie rozważań znajduje się w tabeli 1. Istota ekonomii pracy wymaga zmian w postrzeganiu kapitału, pracy i pieniędzy. Na tym gruncie możliwe jest zorganizowanie unii walutowej państw o różnorodnym poziomie rozwoju, a nie tylko w jednorodnym pod względem produktywności obszarze walutowym, jak tego wymaga teoria R. Mundella (1968; 2000a; 2000b). ISW otwiera także perspektywę globalnej integracji ekonomicznej, na co wskazuje treść artykułu (Dobija, 2014c).

Tabela 1. Zestawienie zasad fundamentalnych – podstawa nauk ekonomicznych

	Zasada fundamentalna	Odpowiednik z nauk fizycznych
1	Zasada dualizmu, czyli zasada podstawowej równowagi wartości początkowej aktywów i ucieleśnionego w nich kapitału. Na tej zasadzie opiera się pomiar przyrostu kapitału w gospodarowaniu i teoria rachunkowości podwójnej.	Pierwsza zasada termodynamiki. Zasada zachowania energii.
2	Koncentracja kapitału podlega spontanicznemu i losowemu rozproszeniu. Jest podstawą do obliczenia kapitału ludzkiego zatrudnionych i teorii godziwych płac.	Druga zasada termodynamiki.
3	Prawo wykładniczego wzrostu kapitału w gospodarowaniu. Istnieje stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu. W gospodarowaniu średni roczny wzrost kapitału osiąga tempo 0.08 [1/rok]. Gospodarka jest grą o sumie dodatniej niezerowej.	Brak odpowiednika.
4	Zasada minimalnego działania. Sukces działań ekonomicznych (działanie = kapitał \times czas), czyli osiągnięcia przyrostu kapitału jest skorelowany z respektowaniem tej zasady. Koszt, jako kategoria ekonomiczna, określa minimalne zużycie zasobów, niezbędne do osiągnięcia zamierzonego celu.	Zasada minimalnego działania.
5	Prawo popytu. Z dużym prawdopodobieństwem popyt na dobro jest odwrotnie proporcjonalny do jego ceny. Oznacza to także, że w wymianie rynkowej kształtuje się wartość wymienna produktów.	Brak odpowiednika.
6	Systemy autonomiczne dążą do podtrzymania trwania, czyli działają we własnym interesie. Ta zasada określa postrzeganie człowieka, organizacji i państwa w naukach ekonomicznych.	Cybernetyka. Teoria systemów autonomicznych.

Źródło: (Dobija, 2016, s. 9–28).

Oprócz zasad fundamentalnych w teoriach występują stałe, czyli wielkości wyznaczone przez pomiar, bez teoretycznego uzasadnienia. Rozważania ekonomiczne prowadzą do stałej ekonomicznej potencjalnego wzrostu kapitału w gospodarowaniu $p = 0,08$ [1/rok] (Kurek, 2011). J. Barrow (2002, s. 290–291) wskazuje na niezwykle ważną rolę stałych w teoriach. Autor stwierdza, że: „nasze odkrywanie prawideł działania Natury i reguł dokonywania zmian doprowadziło nas do odkrycia tajemniczych liczb, które określają strukturę wszystkiego, co istnieje. Stałe Natury zapewniają Wszechświatowi możliwość jego postrzegania i jego istnienia. (...) Stałe Natury stanowią bastion chroniący naukę przed nieokiełznanym relatywizmem. One określają strukturę Wszechświata w sposób, który może usunąć nasze uprzedzenia wynikające z koncentracji na czysto ludzkim postrzeganiu rzeczy i spraw. Jeśli nawiązalibyśmy kontakt z inteligencją gdzieś we Wszechświecie, to wpieryw poznawalibyśmy stałe Natury dla uzyskania wspólnej płaszczyzny porozumienia”.

Trudno o bardziej wyraziste okiełznanie relatywizmu w kwestiach ekonomicznych, niż to wynikające ze zrozumienia istnienia stałej $p = 0,08$ [1/rok]. Ta wielkość kontroluje godziwe wymiary płac, cen, stóp zysku, jest też wielkością referencyjną dla stóp dyskontowych i procentowych. Stała ma praktyczne znaczenie, pod warunkiem, że decydenci posługują się teorią naukową, a nie stosują arbitralny proces decyzyjny.

Odkrywane i obliczane stałe są jakby łącznikiem z wiedzą wyższą, niedostępną ludzkim umysłem. Nie mamy przecież teorii ujawniającej pełną wiedzę o grawitacji, ale obliczenie stałej G pozwoliło na określenie wielkości przyspieszenia ziemskiego i osiągnięcie dużego postępu technicznego. Z kolei skoro oddziaływania grawitacyjne utrzymują struktury jak układ słoneczny w równowadze, to istnieje o tym wiedza, ale poza obecnym dyskursywnym zasięgiem człowieka. Sugeruje się, że istniejący układ stałych warunkuje życie na Ziemi. Stała ekonomiczna nie jest może tej klasy. Jeśli jednak pomyśli się, że byłoby lepiej gdyby była większa, powiedzmy 10% zamiast 8%, to należy też zauważyć zwiększenie tempa rozpraszania kapitału (zdolności do życia i istnienia) do średniej 0,1. Zatem zyski byłyby większe, ale też proces starzenia szybszy i życie ludzkie krótsze.

Oprócz respektowania zasad fundamentalnych, teoria naukowa wymaga jasno zdefiniowanych pojęć i nie jest wystarczające ani dopuszczalne posługiwanie się semantyką języka naturalnego z nieprecyzyjnymi desygnatami rzeczowników. Wymagana jest precyzja określania pojęć występujących w teorii jako kategorie naukowe (Mazur, 1976, s. 31–43). Te zagadnienia w aspekcie ekonomicznym naświetlono w artykułach (Dobija, 2016; 2017), gdzie określono kategorie kapitału, pracy, pieniędzy, aktywów i zasobów. Sumując, na spójne podstawy teoretyczne ekonomii pracy składają się: zasady fundamentalne, stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu kapitału i układ podstawowych kategorii ekonomicznych.

RÓWNANIE WYMIANY W EKONOMII PRACY

Proces naukowy zdąży do stworzenia wiedzy, która siłą prawdy o rzeczywistości służy podjęciu skutecznego działania. Niniejsze opracowanie i wcześniejsze jak (Dobija, 2005; 2016) wskazują, że to ekonomia, w której praca stanowi punkt odniesienia, jest właściwym systemem wiedzy i narzędziem sterowania w systemie ekonomicznym. W tej ekonomii praca tworzy pieniądze, więc sama się naturalnie finansuje. W ekonomii pracy pieniądze to należności za pracę, które posiadacze wymieniają na produkty, co opisuje właściwe równanie wymiany (Dobija, 2011).

Rola równania wymiany produktów na pieniądze jest dobrze znana w teorii gospodarki towarowo-pieniężnej (GTP). Rzecz jednak w tym, że materialne postrzeganie pieniędzy prowadzi do wadliwego równania wymiany zawierającego błędną kategorię „ilości pieniądza”. Co więcej, na tej drodze traci się najcenniejszą właściwość GTP; zrozumienie, że praca się sama finansuje i do jej opłacania nie potrzeba funduszy z podatków. Brak zrozumienia tej kwestii jest przyczyną deficytów budżetowych i nadmiernych podatków.

Istotą GTP jest to, że praca zatrudnionych uruchamia bieg dwóch strumieni; produktów i pieniędzy (należności za pracę). Te strumienie konfrontują się ustawicznie na rynkach, co kształtuje wynikowe ceny i zyski. Ten mechanizm rynkowy wyrównuje wartość strumienia produktów finalnych [PKB] i strumienia pieniędzy [M], kształtując ostatecznie ich siłę nabywczą. Schemat 1 obrazuje fakt, że zatrudnieni pracując, tak w sferze industrialnej, jak i budżetowej, tworzą koszty pracy składające się na wartość produktów i równocześnie otrzymują identyczną, nominalną wartość w formie zapisu należności za pracę. Po stronie produktów występuje funkcja aktywności ekonomicznej (FAE), która komponuje koszty pracy z aktywami (Barburski, Dobija, 2011), zaś w strumieniu pieniędzy działa funkcja kreacji pieniądza kredytowego (FKP). Wartości przypisane wielkościom ekonomicznym nie przedstawiają natężenia przepływów, lecz wielkości sumaryczne.

Wielkości występujące na schemacie 1 mają następujące znaczenie: W – suma wynagrodzeń, H – kapitał ludzki pracujących, u – procentowy wskaźnik opłacenia pracy, A – aktywa według wartości księgowych, a – wskaźnik rozdzielający strumień należności za pracę, FAE – funkcja aktywności ekonomicznej, FKP – funkcja kreacji pieniądza za pośrednictwem kredytu, S – poziom oszczędności (w tym fundusze emerytalne), k – wskaźnik zwiększający strumień $(1 - a)W$ przez akcję kredytową, M – łączna kwota pieniędzy.

Procesy wymiany produktów i pieniędzy można opisać wieloczołową równością, czyli **placowym równaniem wymiany**. Przy przyjętych oznaczeniach i dodatkowych: i – stopa inflacji, ΔS – zmiana sald oszczędności, ma ono postać:

$$PKB = PKBR[1 + i] = a \times W + [1 - a] \times W \times k + \Delta S \quad (1)$$

Jeśli przyjmie się **warunek i = 0**, co oznacza brak inflacji i deflacji, to powstaje równanie:

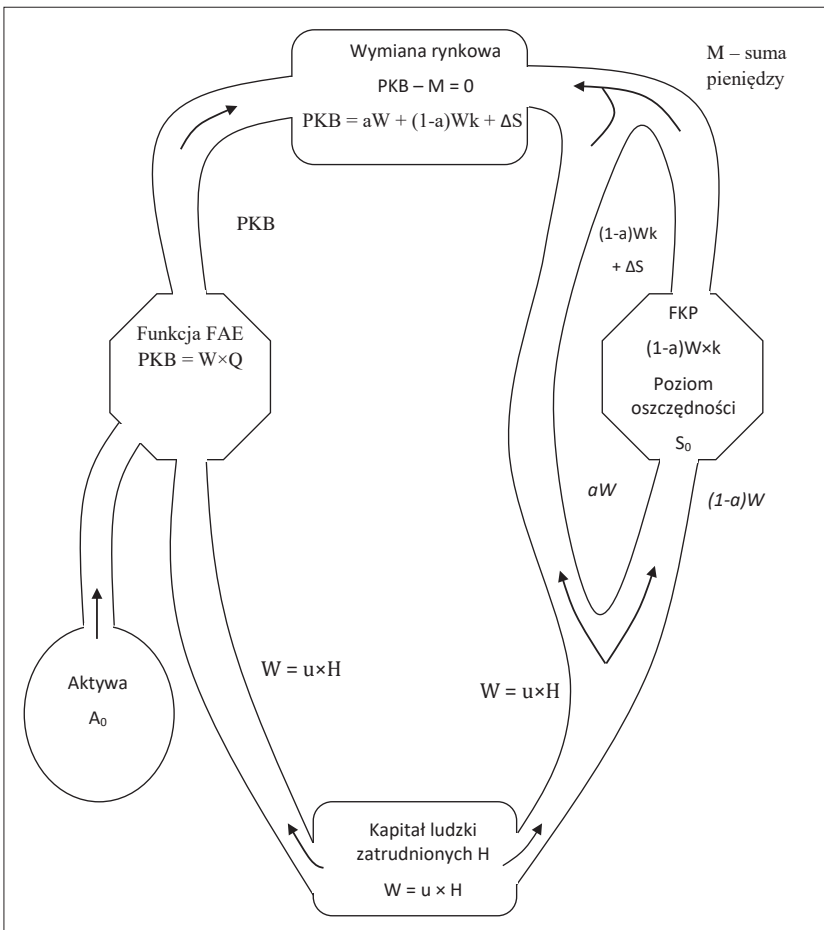
$$PKB = PKBR = a \times W + [1 - a] \times W \times k + \Delta S \quad (2)$$

Dzieląc równanie przez W otrzymuje się formułę (3):

$$Q = Q_r = a + [1 - a] \times k + d, \text{ gdzie } d = \Delta S/W \quad (3)$$

Interpretacja jest jasna. Istotnym warunkiem dobrej gospodarki jest równość nominalnej i realnej produktywności pracy. Z formuły (3) uzyskuje się także określenie wskaźnika kreacji kredytu następująco:

$$k = [Q_r - a - d]/[1 - a] \quad (4)$$



Schemat 1. Rynek jako mechanizm wyrównujący wartość strumieni produktów i pieniądza
Źródło: (Dobjija, 2011, s. 142–152).

Z kolei, adekwatny dla danej gospodarki poziom kredytu, wyznacza formuła:

$$\text{Poziom kredytu} = [1 - a]W[Q_r - a - d]/[1 - a] = W \times [Q_r - a - d] \quad (5)$$

Zatem kwoty dopuszczalnego, a zarazem koniecznego kredytu, są funkcją wskaźnika realnej produktywności pracy Q_r i zamożności obywateli. Zauważmy, że formuła (5) określa nie tylko kredyt maksymalny i dopuszczalny, ale także konieczny i niezbędny. Skoro ma być spełniony warunek $i = 0$, to nie może być $i < 0$, ani też $i > 0$. Przy mniejszej wartości udzielonego kredytu może występować deflacja, a przy malejącym Q inflacja.

ISW. TRANSLACJA WIELKOŚCI EKONOMICZNYCH DO NOWEJ JEDNOSTKI PIENIĘŻNEJ

Powołanie integracyjnej strefy walutowej polega m.in. na dokonaniu przeliczenia (translacji) płac, cen, depozytów, należności i zobowiązań na wspólną walutę Międzymorza. Depozyty, należności i zobowiązania podlegają prawu i państwo nie może niczego regulować, a jedynie wskazać przelicznik, który powinien możliwie wiernie zachować pierwotną wartość posiadacza. Natomiast państwo może połączyć akt przystąpienia do Międzymorza z potrzebną regulacją płacy minimalnej oraz ewentualną korektą wynagrodzeń w budżecie.

Zagadnienie porównywalności płac, a zatem także ich przeliczenia jest problemem złożonym. Jest wiele nieporozumień narosłych wokół porównywalności płac ze względu na niepoprawne stosowanie kursu walutowego. Płace przeliczają się poprawnie kursem walutowym tylko w krajach o **jednakowej produktywności pracy**, na przykład USA i Wielka Brytania lub Australia. W innym przypadku należy uwzględnić brak parytetu produktywności pracy, o czym piszą M. Jędrzejczyk (2012) i inni. Tworzenie integracyjnej strefy walutowej jednoczącej kraje o różnym poziomie produktywności wymaga odpowiedniej teorii określającej przelicznik wielkości ekonomicznych.

Wskaźnik Q pozwala wyjaśnić zachowanie się trendu kursu walutowego. Dla państw o zbliżonej produktywności pracy, jak USA i UK o trendzie kursu decyduje iloraz (parytet) średnich płac. Można to wstępnie unaocznic na przykładzie ilorazu płac minimalnych. Z badań dotyczących płac wynika (Renkas, 2016), że szacunkowa godzinowa płaca minimalna w USA wynosi obecnie 9,16 USD. W Wielkiej Brytanii mamy obecnie następujące płace minimalne: osoba w wieku 18–20 lat 5,60 GBP, osoba w wieku 21–24 lat 7,05 GBP. Średnia wartość jest 6,325, zatem $9,16/6,325 = 1,4482$ USD/GBP. Kurs średni w styczniu 2018 r. wyniósł 1,4161 USD/GBP, co potwierdza omawianą prawidłowość.

W przypadku Polski i USA nie ma takiej prawidłowości. Dzieląc polską minimalną płacę godzinową 14,32 zł przez 9,16 USD otrzymujemy 1,563. Dopiero mnożąc przez parytet Q ($3,60/2,04 = 1,765$) powstanie bardzo zgrubne oszacowa-

nie 2,759 zbliżone bardziej do rzeczywistego kursu, który wynosi 3,33. Można sądzić, że na płacach średnich (S), a nie minimalnych, oszacowanie się poprawi, co wielokrotnie było sprawdzane (Jędrzejczyk, 2013). Ostatecznie zweryfikowana formuła trendu kursu (ER) zależy od iloczynu parytetów średnich płac S i Q.

$$ER [PLN/\$] = [S_p/S_A] \times [Q_A/Q_p] \quad (6)$$

Wiadomo także, że wskaźnik Q jest kluczowy do poprawnego działania integracyjnej strefy walutowej i obrony przed inflacją. Jego rosnąca wartość jest sygnałem dla podwyżek płac, lecz w rozmiarze niepowodującym obniżenia Q względem wartości z początku roku. Jako liczba niemianowana, nie wymaga przeliczeń kursami walutowymi przy porównaniach międzynarodowych. Dlatego wskaźnik produktywności pracy jest fundamentem wiedzy o stanie gospodarki i narzędziem sterowania prowadzącego do osiągnięcia zamierzonego stanu.

Podstawową kwestią przy tworzeniu ISW jest dostosowanie płac do wartości nowej jednostki pieniężnej. Aktywa to wartość pracy zakreplej, więc ich wycena sama się aktualizuje. W praktyce translacji muszą występować tylko jasno zdefiniowane wielkości mierzalne w systemach urzędów statystycznych każdego kraju. Konieczne są niepodważalne, jasne interpretacje każdej wielkości. Metoda przeliczenia polega na wykorzystaniu wyrażonych w narodowej walucie wielkości: realnego PKB i PKBE, czyli PKB przypadającego na jednego zatrudnionego. Uwzględnia się parytety tych wielkości. Punktem wyjścia jest naturalna zależność:

$$PKB = W \times Q = W \times Q \times (L/L) = S \times Q \times L \quad (7)$$

gdzie: PKB – wartość realnego PKB, W – suma wynagrodzeń (kosztów pracy) w gospodarce, Q – realna produktywność pracy, L – liczba zatrudnionych, S – średni koszt pracy na jednego zatrudnionego.

Niech indeks M oznacza wybrany kraj z przelicznikiem równym 1,0, który będzie wzorcowy dla Międzymorza. Do niego dostosuje się podstawowe wielkości ekonomiczne. W tym celu warto wskazać odpowiedni kraj, na przykład Słowację, której jednostką pieniężną jest euro. Przyjmuje się, że indeks P oznacza Polskę, a indeks M określa Słowację jako kraj wzorcowy. Powstają dwie równości:

$$\text{Kraj wzorcowy} \quad PKB_M = S_M \times Q_M \times L_M$$

$$\text{Polska} \quad PKB_p = S_p \times Q_p \times L_p$$

Dzieląc równanie dla Polski przez równanie z indeksem M otrzymuje się:

$$\frac{PKB_p}{PKB_M} = \frac{S_p}{S_M} \times \frac{Q_p}{Q_M} \times \frac{L_p}{L_M}$$

Przekształca się powyższą formułę obliczając parytet średniej płacy:

$$\frac{S_p}{S_M} = \frac{PKB_p}{PKB_M} \times \frac{Q_M}{Q_p} \times \frac{L_M}{L_p} = \frac{PKBE_p}{PKBE_M} \times \frac{Q_M}{Q_p}$$

gdzie: PKBE – oznacza realne PKB na jednego zatrudnionego. Okazuje się, że ten parytet jest iloczynem dwóch parytetów utworzonych z wielkości Q i PKBE.

Obliczając wielkość $D = \frac{PKBE_P}{PKBE_M} \times \frac{Q_M}{Q_P}$ otrzymujemy wartość przelicznika do wyznaczenia średniej płacy polskiej względem płacy wzorcowej. Zatem formuła przeliczenia jest następująca (E nazwa jednostki pieniężnej w ISW):

$$S_M [E] = S_P [PLN] / D[PLN/E] \quad (8)$$

PRZYKŁADOWE PRZELICZENIE WYNAGRODZEŃ W WYBRANEJ GRUPIE PAŃSTW MIĘDZYMORZA

W obliczeniach jako kraj wzorcowy wybrano Słowację, której walutą jest obecnie euro, więc istnieje powszechna orientacja co do wartości tej jednostki. Oczywiście, po utworzeniu Międzymorza zostanie wprowadzona oryginalna nazwa waluty. Tymczasowo, jednostkę waluty Międzymorza oznacza litera E.

Tabela 2 przedstawia wybrany zbiór państw, przyszłych członków Międzymorza i zawiera podstawowe wielkości pochodzące z baz danych. Ostatnia kolumna zawiera obliczenie wskaźnika Q.

Tabela 2. Dane podstawowe do obliczenia przelicznika płac (rok 2016)

Kraj	PKB	Zatrudnienie tys. osób	Roczne średnie płace	Składka em. pracodawcy	Q
Słowacja	80,847 mld E	2 321	12 596 E	18%	2,33
Polska	1 865,69 mld	16 061	47 919 PLN	19%	2,04
Czechy	4 631,99 mld	5 273	331 985 K	21,5%	2,17
Węgry	32 211,44 mld	4 403	3 112 305 F	18%	1,99
Chorwacja	342,065 mld HRK	1 579	72 264 HRK	32,2%	2,27
Rumunia	754,411 mld ROL	4 824,4	39 492 ROL	38,5%	2,87
Bułgaria	88 525 mld BGL	3036,7	12 432 BGL	21%	1,94
Serbia	4 147 mld CSD	2 652,2	49 635 CSD	30%	2,03
Białoruś	97,042 mld BR	4 366,7	9542,4 BR	23%	1,89
Ukraina*	2 383 182,6 mln UAH	17 955	62 196 UAH	22%	1,75

*Dane z State Statistics Service of Ukraine (<http://www.ukrstat.gov.ua>)

Źródło: Economic Indicators: GDP (Current Prices, National Currency) 2016, The Conference Board Total Economy Database™, May 2017, Trading Economics, <https://tradingeconomics.com/indicators>

W tabeli 3 zawarte są główne wyniki obliczeń, czyli wyznaczenie przelicznika wielkości ekonomicznych oraz wyznaczenie płac przy założeniu, że Słowacja stanowi kraj wzorcowy.

Tabela 3. Przelicznik (podzielnik) płac i innych wartości

Kraj	Q	PKBE	Parytet PKBE	Parytet Q	Podzielnik płac Kurs translacji	Płaca [E]
Słowacja	2,33	34 833 €	1,00	1,000	1,000	1050
Polska	2,04	116 163 PLN	3,35	1,142	3,826 [PLN/E]	1044
Czechy	2,17	878 435 CZK	25,22	1,074	27,086 [CZK/E]	1021
Węgry	1,99	7 315 794 HUF	210,02	1,171	245,933 [HUF/E]	1055
Chorwacja	2,27	216 634 HRK	6,22	1,026	6,382 [HRK/E]	944
Rumunia	2,87	156 374 ROL	4,49	0,812	3,646 [ROL/E]	902
Bułgaria	1,94	29 152 BGL	0,837	1,201	1,005 [BGL/E]	1031
Serbia	2,03	1 563 608 CSD	44,9	1,148	51,53 [CSD/E]	963
Białoruś ²	1,89	22 223 BNR	0,638	1,233	0,7865 [BR/E]	1011
Ukraina	1,75	132 731 UAH	3,81	1,331	5,0711 [UAH/E]	1022

Źródło: obliczenia własne.

Z tabeli 3 uzyskujemy informację, że polskie wynagrodzenia i wielkości bilansowe na początek 2017 roku powinny być podzielone przez 3,826, gdy kurs euro jest obecnie 4,24 zł. To, co pozytywnie zdumiewa, to zbliżone wartości przeliczonych płac państw Międzymorza. Jest to jednak naturalne. Pracownicy, jak: robotnicy budowlani, transportowcy, nauczycielki, policjanci, urzędnicy, w większości wykonują podobne prace w zbliżonych warunkach generując PKB mierzone w narodowych walutach. Unikając zafałszowania ekonomicznego obrazu przez prostackie stosowanie kursów walutowych do przeliczania wynagrodzeń, obliczenia ukazują istnienie sprzyjających warunków do utworzenia wspólnej strefy walutowej.

W ekonomii krajów Międzymorza obowiązuje ściśle zasada nie pozwalania na zmniejszenie wskaźnika Q. Pożądanym jest natomiast stały mały wzrost, jako świadectwo postępu zrównoważonej gospodarki i legitymacja do stopniowego wzrostu wynagrodzeń. Dane z tabeli 2 ukazują, że Polska, Węgry, Bułgaria powinny usilnie dążyć do wzrostu Q, więc nie mają obecnie możliwości wzrostu płac, które w tych krajach są już na stosunkowo wysokim poziomie. Duży potencjał do podwyżek płac istnieje natomiast w gospodarkach Słowacji, Republiki Czeskiej, Chorwacji i Rumunii.

WYNAGRODZENIA – ASPEKT KONTROLI PRODUKTYWNOŚCI PRACY

Wynagrodzenia spełniają dominującą rolę w porządkowaniu gospodarki i utrzymywaniu jej w równowadze w aspekcie inflacji, deflacji i wzrostu. Natural-

² Wynagrodzenia uwzględniające składki emerytalne obliczono korzystając z oszacowań w artykule J. Poteraja (2012).

ny model, który przedstawia związki między głównymi wielkościami charakteryzującymi gospodarkę jest następujący:

$$PKB = W e^{\frac{AF}{W}} \quad \text{oraz} \quad Q = e^{\frac{AF}{W}} \quad (9)$$

gdzie: W – oznacza sumę wynagrodzeń wraz ze składkami emerytalnymi, A – wartość aktywów w gospodarce polskiej, F – to zmienna zarządzania, która syntetyzuje oddziaływanie szeregu zmiennych, jak: zyskowność kosztów, stopień opłacenia pracy względem wartości kapitału ludzkiego pracowników, rotacja aktywów względem kosztów i błędy modelowania. Wielkość A/W interpretujemy jako techniczne wyposażenie pracy. Aktywa dotyczą całej gospodarki włącznie z sektorem budżetowym.

Model ukazuje, że poziom wynagrodzeń W jest jednoznacznie określony przez pozostałe zmienne modelu. Wielkość wynagrodzeń można oszacować przy wykorzystaniu twierdzenia Stefana Banacha o istnieniu punktu stałego. Twierdzenie Banacha umożliwia osiągnięcie numerycznego rozwiązania, gdy inne podobne twierdzenia wskazują tylko na istnienie rozwiązania. W celu zastosowania tego twierdzenia przekształca się model do postaci:

$$W = PKB e^{-\frac{AF}{W}} \quad (10)$$

Teraz model ma postać $W = f(W)$ i przedstawia odwzorowanie liczbowego zbioru W na obraz $f(W)$. S. Banach udowodnił, że jeśli f jest odwzorowaniem zwężającym, to istnieje jedyne takie W_0 , że $W_0 = f(W_0)$. Zatem W_0 stanowi rozwiązanie i określa adekwatne wynagrodzenia przy zadanych wartościach PKB , A i F . Na dodatek znalezienie W_0 jest proste, bowiem autor wskazał algorytm, który prowadzi do rozwiązania. Jest to metoda kolejnych przybliżeń. Biorąc dowolną liczbę za W dokonuje się kolejnych iteracji według wzoru $W_n = f(W_{n-1})$. Ciąg W_n jest szybko zbieżny do W_0 , jeśli jest spełnione założenie twierdzenia. Jeśli nie ma rozwiązania (ciąg nie jest zbieżny), to wystąpiły jakieś ekonomiczne sprzeczności, na które wskazuje model.

Dla przeprowadzenia obliczeń należy wcześniej oszacować F , co można zrobić na podstawie danych za poprzedni 2016 rok. Przyjmując, że w 2016 r. realny $PKB = 1851$ mld zł, $W = 893$ mld zł, $A = 2830$ mld zł, otrzymujemy oszacowanie $F = 0,230$ i zmiennej $Q = 2,073$. Zmienna F reprezentuje, między innymi, zyskowność kosztów i poziom opłacenia pracy, więc naturalnie zakłada się, że F nie maleje. Uruchamiając metodę kolejnych przybliżeń przy założeniu, że w roku 2017 realne PKB osiągnie 1940 mld zł (wzrost o 4,8%), a aktywa wzrosną do $A = 2880$ mld zł, można badać możliwości wzrostu płac pod warunkiem niezmnieszenia Q . Wyniki symulacji zawiera tabela 4.

Tabela 4. Symulacja wzrostu produktywności w 2017 roku
Rok 2017, PKB = 1940 mld zł, A = 2880 mld zł

F	0,233	0,235	0,237	0,238	0,239	0,240	0,245
W [mld zł]	974,23	955,09	934,46	923,51	911,93	899,60	Brak rozwiązania
Q	1,991	2,031	2,076	2,101	2,128	2,157	Brak rozwiązania
Ocena	-	-	+	++	++	??	

Źródło: obliczenia własne.

W sytuacji wzrostu aktywów wzrastają także koszty ich eksploatacji, więc jeśli zyskowność powinna rosnać, to płace muszą się dostosować do tych warunków. Symulacja rozpoczyna się od wartości F większej niż w 2016 roku (0,233). Przy tej wielkości wynagrodzenia mogą poważnie wzrosnąć, ale wtedy produktywność spada, co jest niedopuszczalne. Ten wariant, a także drugi należy odrzucić (znak -). Przy $F = 0,237$ osiągamy istotny przyrost płac (o 41,46 mld zł, czyli 4,64%) jednak produktywność nie wzrasta. Wariant jest do przyjęcia, ale przy stagnacji produktywności pracy (znak +). Przy $F = 0,238$ przyrost płac jest 30,51 mld zł, czyli 3,42%. Wtedy Q wzrasta do 2,101, co jest znaczące (znak ++). Przy $F = 0,239$ potrzeba wyrzeczeń, ponieważ płace rosną tylko o 2,12%. Poziom $F = 0,240$ to już groźba protestów społecznych. Jest to rok dobrych wyników, wzrost PKB o 4,6%, produktywności do 2,157 a płac tylko o 0,74% (znak ??) To byłaby ewentualna droga do konwergencji z liderami strefy euro. Od $F = 0,241$ wzrastałaby produktywność pracy, ale przy spadku płac mogłaby się pojawić deflacja. Przy $F = 0,245$ nie ma rozwiązania, co oznacza, że płace są zbyt niskie, aby powstał popyt zapewniający żadaną zyskowność.

Rola płac jest wieloraka; wzrost zapewnia popyt, a zatem zyski i zyskowność, ale też ich wzrost zmniejsza produktywność. Ponadto płace zapewniają (lub nie) utrzymanie i rozwój kapitału ludzkiego. Dlatego właściwe zarządzanie poziomem płac w kontekście produktywności pracy jest głównym zagadnieniem sterowania ekonomicznego. W państwach należących do integracyjnej strefy walutowej wystąpi jeszcze dodatkowe zadanie; mianowicie naturalna, pokojowa rywalizacja z innymi organizacjami ekonomicznymi, jak strefa euro lub wspólnota krajów Rosyjskiej Federacji. Jej obiektywnym wyrazem będzie trend kursu walutowego, który stymulowany parytetem produktywności będzie miarą sukcesu. Dlatego ważne jest dobre rozeznanie wskaźnika Q, na którym wspiera się system sterowania gospodarką krajów Międzymorza.

ZAKOŃCZENIE

Innowacyjność gospodarki krajów połączonych wspólną walutą nie ulega wątpliwości. Wspólna waluta powiększa skalę działalności, co jest jednym z głównych wyznaczników innowacyjnego gospodarowania. Nowa organizacja systemu

ekonomicznego i wykorzystanie samofinansowania pracy to kolejny przejaw innowacyjnego rozwiązania o niespotykanej sile działania. Można sądzić, że już te dwa czynniki wprowadzą kraje Trójmorza na drogę przyspieszonego rozwoju i wzrostu. Inne czynniki, jak zachowanie wszelkich narodowych prerogatyw, a zarazem silne połączenie gospodarek i społeczeństw więzami wspólnej waluty, nieemitowanej przez narzuconą instytucję banku centralnego, będą powodem do entuzjazmu co do własnych nieimitacyjnych rozwiązań systemowych stanowiących też wyzwanie dla zewnętrznego świata.

Długie już doświadczenia działania strefy euro potwierdzają wnioski wynikające z teorii. Zgodnie z wiedzą o produktywności, euro jest wciąż zbyt słabe dla Niemiec i zbyt mocne dla południowoeuropejskich państw tej strefy. Działania ratunkowe EBC stosowane względem państw południowych nie mogą być prowadzone bez końca. Jak oceniają ten stan różni autorzy, w taki sposób można zyskać czas, ale nie uda się rozwiązać zasadniczych problemów wynikających z nieudanego zastosowania teorii R. Mundella. Te doświadczenia otwierają drogę dla integracyjnych stref walutowych, które jednak wymagają uczciwego podejścia do pieniędzy i niezbywalnej prawdy, iż kapitał nie powstaje z niczego, więc rolą banku centralnego jest sprawowanie funkcji płatnika za pracę w sektorze budżetowym i makroekonomiczna kontrola produktywności pracy.

BIBLIOGRAFIA

- Barburski, J., Dobija, M. (2011). Produktywność pracy jako narzędzie sterowania ekonomicznego. W: M. Dobija (red.), *Kapitał ludzki w perspektywie ekonomicznej* (s. 82–112). Kraków: Wydawnictwo UEK.
- Barrow, J.D. (2002). *The Constant of Nature. From Alpha to Omega – The Numbers That Encode the Deepest Secrets of the Universe*. New York: Pantheon Books.
- Bartosiak, J. (2014–2015). Polska droga od słabości do siły. *Nowa Konfederacja. Internetowy Miesięcznik Idei*, 3 (54) 1–6.
- Bartosiak, J. (2018). Geologiczne położenie Polski. Pobrane z: <https://www.youtube.com/watch?v=LrWZ-75AM7Y> (2018.3.10).
- Bobkowski, K. (2013). Chiny w grze o dominację nad Eurazją. *Przegląd Geopolityczny*, 6, 47–59.
- Chodakiewicz, M. (2018). *Międzymorze*. Warszawa: Wydawnictwo Wolności.
- Dobija, M. (2005). Financing Labor in the Public Sector without Tax Funds. *Argumenta Oeconomica Cracoviensia*, 4, 5–20.
- Dobija, M. (2011). Abstract Nature of Money and the Modern Equation of Exchange. *Modern Economy*, 2(2), 142–152. DOI: 10.4236/me.2011.22019.
- Dobija, M. (2014a). Formation of the Integrative Currency Area. *SOP Transactions on Economic Research*, 1 (1), 1–9. DOI: 10.15764/ER.2014.01001.
- Dobija, M. (2014b). Teoretyczne podstawy integracyjnego obszaru walutowego. Dylematy przystąpienia Polski do strefy euro. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 39, 110–133.

- Dobija, M. (2014c). The Global Currency Area a Way to Constructively End the Era of Reserve Currency. *Modern Economy*, 5, 289–302. DOI: 10.4236/me.2014.54029.
- Dobija, M. (2015). Organizacja systemu finansowego i priorytety zarządzania w państwach tworzących integracyjną strefę walutową. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 42, 86–105.
- Dobija, M. (2016). Układ pojęć konstytuujących teorię rachunkowości w kontekście nauk ekonomicznych. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 145, 9–28.
- Dobija, M. (2017). Ekonomiczne podstawy geopolitycznego projektu Międzymorza. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 50, 144–162. DOI 10.15584/nsawg.
- Dobija, M. (2018). Integracyjna strefa walutowa źródłem siły Międzymorza. *ARCANA*, 139–140, 24–54.
- Friedman, G. (2009). *Następne 100 lat. Prognoza na XXI wiek*. Warszawa: AMF Plus Group.
- Friedman, G. (2012). *Następna dekada*. Kraków: Wydawnictwo Literackie.
- Jastrzębska, W., Cyrek, M., Kata, R., Wosiek, M. (2016). *Strefa euro w świetle teorii optymalnego obszaru walutowego – między wizją a realiami*. Warszawa: CeDeWu.
- Jędrzejczyk, M. (2012). Labor Productivity Parity vs. Trend of Exchange Rate. *Modern Economy*, 6, 780–785. DOI: 10.4236/me.2012.36099.
- Jędrzejczyk, M. (2013). *Kurs walutowy a ekwiwalentna translacja wartości ekonomicznych w gospodarce*. Warszawa: Difin.
- Kurek, B. (2011). *Hipoteza deterministycznej premii za ryzyko*. Kraków: Wydawnictwo UEK.
- Kurek, B., Dobija, M. (2013). Towards Scientific Economics. *Modern Economy*, 4, 293–304. DOI: 10.4236/me.2013.44033.
- Mazurkiewicz, B. (2017). Zmiany w postrzeganiu przestrzeni a geopolityka we współczesnej Rosji. *Przegląd Geopolityczny*, 22, 117–127.
- Mazur, M. (1976). *Cybernetyka i charakter*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Mundell, R. (1968). *International Economics*. New York: Macmillan.
- Mundell, R. (2000a). The Euro and the Accession Countries. *Journal of Transforming Economies and Societies, EMERGO*, 7 (13), 3–9.
- Mundell, R. (2000b). Międzynarodowa architektura finansowa. Obszar euro i jego rozszerzenie na Europę Wschodnią. *Master of Business Administration*, 6 (47), 4–11.
- Poteraj, J. (2012). System emerytalny na Białorusi. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 24, 186–200.
- Renkas, J. (2016). Ekonomia pracy: teoria godziwych wynagrodzeń. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 439, 284–301.
- Sykulski, L. (2014). Koncepcja radykalnego podmiotu i „czwarta teoria polityczna” Aleksandra Dugina w kontekście bezpieczeństwa Polski i Unii Europejskiej. *Przegląd Geopolityczny*, 8, 229–240.
- Sykulski, L. (2015). *Polska myśl geopolityczna latach 1989–2009*. Chorzów: Chorzowskie Towarzystwo Naukowe im. Kurta Aldera.

Streszczenie

Ważnym kierunkiem przyszłego rozwoju Polski jest budowanie unii państw Trójmorza. Jest to droga realistyczna w obecnych uwarunkowaniach geopolitycznych, ale długa i niełatwa. Unia Trójmorza do swojej samodzielności politycznej potrzebuje własnej strefy walutowej, która zapewni

niezależność i oryginalną siłę ekonomiczną państwom członkowskim. Ta strefa walutowa różni się istotnie w teorii i praktyce od strefy euro; jest ona integracyjna a nie dyskryminacyjna. Jej podstawą jest ekonomia pracy, w której bank centralny nie ma prawa emisji waluty, lecz działa jako płatnik wynagrodzeń dla sektora budżetowego. W wyniku tworzenia unii ujawnią się pozytywne czynniki innowacyjne jak zwiększenie skali działalności i postępową organizacją finansów państwa. Artykuł zawiera także teorię translacji wielkości ekonomicznych do wspólnej jednostki pieniężnej.

Słowa kluczowe: geopolityka, Trójmorze, integracyjna strefa walutowa, translacja wartości.

Geopolitical factors of the innovative development of Poland and the Three Seas Initiative countries

Summary

The building of the Threa Seas union is an important direction for the future development of Poland This is a realistic path in the current geopolitical conditions, but it is long and not easy. For its political independence the Three Seas nnion needs its own currency zone, which will ensure independence and original economic power for the member states. This currency area is significantly different in theory and practice from the euro area; it is inclusive and not discriminatory. It is based on the labor economy, in which the central bank does not have the right to issue currency, but acts as a remuneration payer for the public sector. As a result of the creation of the union, positive innovative factors will appear, such as an increase in the scale of operations and the progressive organization of state finances. The paper also contains the theory of translating economic values into a common monetary unit.

Keywords: geopolitics, Three Seas Initiative, integrative currency area, value translation.

JEL: E42, E58, F45.

*dr Dorota Milek*¹ 

Katedra Ekonomii i Finansów
Politechnika Świętokrzyska

*mgr Marta Mistachowicz*²

Ocena innowacyjności polskiej gospodarki na tle krajów Unii Europejskiej

WPROWADZENIE

Rozwój regionalny we współczesnej gospodarce kształtują trzy współzależne kategorie: innowacyjność, przedsiębiorczość i konkurencyjność, dla których czynnikiem scalającym jest wiedza (Piotrowski, 2012, s. 152; Grego-Planer, Łącka, 2015, s. 185–191; Głabiszewski, 2016, s. 24–26). W dłuższej perspektywie, zarówno rozwój, jak i konkurencyjność poszczególnych państw członkowskich Unii Europejskiej są w znacznym stopniu związane z podnoszeniem stopnia ich innowacyjności. Możliwość zaobserwowania zmian w poziomie innowacyjności pozwala ocenić skuteczność realizowanej polityki innowacyjnej i zidentyfikować obszary wymagające podjęcia stosownych działań. Ponadto polityka gospodarcza Unii Europejskiej za jeden z celów przyjęła wspieranie działalności innowacyjnej, gdzie istotne znaczenie przypisuje się aktualnie czynnikom endogenicznym. Rozwój innowacyjności jest oparty na koncepcji inteligentnej specjalizacji (Markowski, 2013, s. 67), co znalazło odzwierciedlenie w polityce spójności Unii Europejskiej. „Właśnie specyficzne zasoby regionu, wkomponowane w procesy globalne, stają się obecnie kluczowym czynnikiem sukcesu” (Słodowa-Hełpa, 2013, s. 58).

Celem opracowania jest identyfikacja i ocena poziomu innowacyjności Polski i zachodzących w tej dziedzinie zmian na tle krajów Unii Europejskiej w latach 2011 i 2016³. Ta sześciolatnia perspektywa w funkcjonowaniu krajów UE pozwo-

¹Adres korespondencyjny: Katedra Ekonomii i Finansów, Wydział Zarządzania i Modelowania Komputerowego, Politechnika Świętokrzyska, Al. Tysiąclecia PP 7, 25-314 Kielce, tel. +48 41 342 42 19; e-mail: dorothy@tu.kielce.pl. ORCID: 0000-0002-2358-4614.

² Adres korespondencyjny: marta_mistachowicz@wp.pl.

³ Analiza dotyczy 2016 r. – wystarczająco pełny, aktualny dostęp do danych statystycznych oraz 2011 r., który był punktem odniesienia dla pokazania zmian w poziomie innowacyjności państw UE.

liła na ukazanie zmian w potencjale kształtującym ich innowacyjność. Wielość i różnorodność czynników mających wpływ na innowacyjność powoduje, że do jej oceny konieczne jest wykorzystanie zestawu wskaźników odzwierciedlających różne aspekty aktywności innowacyjnej gospodarki (Kasperkiewicz 2011, s. 80). Stąd do oceny poziomu innowacyjności wykorzystano nakłady na działalność badawczo-rozwojową (B+R), zatrudnienie w tego rodzaju działalności oraz wskaźniki odnoszące się do efektów działalności innowacyjnej. Metodyka badań związana jest z analizami statystycznymi. Wykorzystano syntetyczny wskaźnik Summary Innovation Index (SII), publikowany w raporcie European Innovation Scoreboard (EIS) służący do pomiaru poziomu innowacyjności w krajach UE. Badania uzupełniono syntetycznym wskaźnikiem innowacyjności krajów UE przy wykorzystaniu metody taksonomicznej Z. Hellwiga.

METODYKA BADAŃ

Metodologia European Innovation Scoreboard pozwala na tworzenie corocznych rankingów, umożliwiającego określenie mocnych i słabych stron systemów innowacyjnych poszczególnych krajów (Geodecki, Mamica (red.), 2014, s. 75). Do wyznaczenia SII wykorzystuje się wskaźniki szczegółowe, pogrupowane w bloki i wymiary innowacji. Konstrukcja wskaźnika SII polega na doborze odpowiednich wskaźników cząstkowych dotyczących innowacyjności. Wskaźnik obliczany jest jako średnia arytmetyczna ważona wielu cech innowacyjności dla wszystkich krajów (Wich, 2017, s. 102). W efekcie tego następuje określenie złożonych wskaźników innowacyjności (European Innovation Scoreboard 2016; Stec, 2009)⁴.

Z uwagi na złożoność zjawiska innowacyjności, której poziomu nie można przedstawić w postaci jednego uniwersalnego wskaźnika, stosuje się miary syntetyczne uwzględniające jego wielowymiarowość. Dzięki konstrukcji miary syntetycznej wielowymiarowa analiza porównawcza pozwala na interpretację złożonych zjawisk, na które oddziałuje jednocześnie wiele czynników. Znajdują tu zastosowanie metody porządkowania liniowego (Bąk, 2016).

W celu porównania poziomu innowacyjności państw UE obok metodologii EIS w niniejszej pracy posłużono się taksonomiczną miarą rozwoju Hellwiga (1968, s. 307–326). Należy ona do jednych z metod porządkowania liniowego, powstałych na gruncie ekonomii, której podstawą jest wielkość syntetyczna, stanowiąca wypadkową wszystkich zmiennych przyjętych do badania. Metoda ta jest zaliczana do metod wzorcowych, co oznacza, że porządkowanie badanych

⁴ Źródłem wiarygodnych danych wykorzystywanych w metodologii EIS jest Eurostat, a także bazy danych Scopus, Thomson Reuters, OECD oraz ONZ. Warto zaznaczyć, że wskaźnik SII służy także dla wybranych państw spoza UE, takich jak np. Chiny, Rosja czy Stany Zjednoczone, co umożliwia porównanie poziomu innowacyjności nie tylko w obrębie państw członkowskich UE, ale także względem innych gospodarek.

obiektów następuje przy uwzględnieniu wzorca rozwoju. Umożliwia to dokonanie identyfikacji poziomu rozwoju i utworzenie rankingów porównawczych (Nowakowska (red.), 2009, s. 16).

Pierwszy etap w konstrukcji taksonomicznej miary Hellwiga stanowi dobór zmiennych diagnostycznych, tworzących macierz wejściową wskaźników zastosowanych w badaniu. Określenie charakterystyk zmiennych, tj. wskazanie, czy są one stymulantami, czy destymulantami jest niezbędne do zastosowania metody wzorca rozwoju. W niniejszym badaniu zmienne tworzą wyłącznie stymulanty.

W celu realizacji dalszych prac obliczeniowych niezbędna jest standaryzacja wartości poszczególnych wskaźników. Pozwala to na uzyskanie porównywalności cech diagnostycznych, poprzez zmianę ich naturalnych jednostek. W celu sprowadzenia danych do wartości porównywalnych zastosowano normalizację⁵ cech poprzez klasyczną standaryzację wartości zmiennej, według wzoru:

$$Z_{ik} = \frac{x_{ik} - \bar{x}_k}{s_k} \quad \text{dla } (i = 1, \dots, n; k = 1, \dots, m) \quad (1)$$

gdzie:

I – zbiór stymulant;

Z_{ik} – wartość zestandaryzowana cechy k dla kraju i ;

x_{ik} – wartość cechy k w kraju i ;

\bar{x}_k – średnia arytmetyczna zmiennej k ;

S_k – odchylenie standardowe zmiennej k ;

m – liczba zmiennych;

n – liczba krajów.

W kolejnym etapie wyznaczono wzorec rozwoju, który zdefiniowano jako abstrakcyjny obiekt P_0 . Charakteryzuje się on najwyższymi wartościami dla stymulant i posiada zestandaryzowane współrzędne:

$$P_0 = [z_{01}, z_{02}, \dots, z_{0k}] \quad (2)$$

gdzie:

$$z_{0k} = \max \{z_{ik}\} - \text{gdy } x_k \text{ jest stymulantą.}$$

Na podstawie wzoru 3 obliczono odległości pomiędzy regionami (poszczególnymi państwami UE) a wzorcem P_0 (odległość euklidesowa):

$$c_{i0} = \sqrt{\sum_{k=1}^m (z_{ik} - z_{0k})^2} \quad i = 1, 2, 3, \dots, n \quad (3)$$

⁵ Standaryzację przeprowadzono przy uwzględnieniu średniej arytmetycznej i odchylenia standardowego obliczonego na podstawie wszystkich zmiennych, wyznaczonych dla całego okresu badania. Dzięki temu syntetyczna miara innowacyjności może być porównywalna w czasie. W ten sposób analiza przyjmuje charakter dynamiczny (Zeliaś, 2000).

W celu unormowania wartości wskaźnika d_i skonstruowano względny taksonomiczny miernik rozwoju, który obliczono według wzoru:

$$d_i = 1 - \frac{c_{i0}}{c_0}, \quad i = 1, 2, 3, \dots, n \quad (4)$$

gdzie:

$$c_0 = \bar{c}_0 + 2 \cdot s_0 \quad (5)$$

\bar{c}_0 , s_0 – odpowiednio średnia arytmetyczna, odchylenie standardowe ciągu c_{i0} ($i = 1, 2, 3, \dots, n$);

d_i – wskaźnik syntetyczny;

przy czym:

$$\bar{c}_0 = \frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n c_{i0} \quad (6)$$

oraz

$$s_0 = \sqrt{\frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n (c_{i0} - \bar{c}_0)^2} \quad (7)$$

Otrzymana w wyniku obliczeń syntetyczna miara rozwoju d_i (4) przyjmuje wartości z przedziału od 0 do 1. Górna jej granica wynosi 1, natomiast prawdopodobieństwo, że będzie ona mniejsza od 0, jest niewielkie. Im wartość miary d_i jest bliższa 1, tym dany obiekt (w tym wypadku kraj UE) jest mniej oddalony od wzorca i charakteryzuje się wyższym poziomem innowacyjności. Zatem państwo, które uzyskało wyższy poziom tego wskaźnika jest uważane za bardziej innowacyjne w stosunku do krajów, które osiągnęły niższe wartości.

Dzięki obliczeniu syntetycznego wskaźnika, możliwe jest dokonanie hierarchizacji obiektów – państw pod względem potencjału innowacyjnego. Schemat klasyfikacji państw do poszczególnych grup wskazujących na poziom innowacyjności skonstruowano przy wykorzystaniu średniej arytmetycznej i odchylenia standardowego. Wyróżniono grupy państw o najwyższym, wysokim, niskim i bardzo niskim poziomie innowacyjności, klasyfikując je według następujących przedziałów (Zeliaś, 2000; Miłek, 2018, s. 46):

- I – kraje o najwyższym poziomie innowacyjności: $d_i \geq \bar{d}_i + S_{di}$,
- II – kraje o wysokim poziomie innowacyjności: $\bar{d}_i \leq d_i < \bar{d}_i + S_{di}$,
- III – kraje o niskim poziomie innowacyjności: $\bar{d}_i - S_{di} \leq d_i < \bar{d}_i$,
- IV – kraje o bardzo niskim poziomie innowacyjności: $d_i < \bar{d}_i - S_{di}$.

gdzie:

d_i – wartość wskaźnika syntetycznego,

\bar{d}_i – średnia arytmetyczna wskaźnika syntetycznego,

S_{di} – odchylenie standardowe wskaźnika syntetycznego.

INNOWACYJNOŚĆ POLSKI NA TLE KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ NA PODSTAWIE SUMMARY INNOVATION INDEX

Jedną z istotnych miar analizy i oceny innowacyjności państw członkowskich Unii Europejskiej jest wykorzystywany przez Komisję Europejską wskaźnik Summary Innovation Index (SII). Metodologia ta pozwala na tworzenie corocznego rankingu, umożliwiające określenie mocnych i słabych stron systemów innowacyjnych poszczególnych krajów. Klasyfikację państw UE pod względem poziomu wskaźnika SII uzyskanego w roku 2011 i 2016 przedstawiono w tabeli 1⁶. Dane zawarte w tabeli pochodzą z raportu *Innovation Union Scoreboard 2011*, opublikowanego w 2012 roku oraz z raportu *European Innovation Scoreboard 2017*, utworzonego w roku 2017.

Zgodnie z metodologią EIS kraje podzielono na cztery zasadnicze grupy: liderów innowacji, silnych, umiarkowanych i skromnych innowatorów. Rozpatrując poziom innowacyjności państw UE przez pryzmat sumarycznego wskaźnika SII, można stwierdzić, że w latach 2011 i 2016 nie uległ on znacznym zmianom. Poszczególne grupy tworzył zbiór niemal tych samych państw. Liderami innowacyjności stały się takie państwa jak: Szwecja, Dania, Finlandia i Niemcy. W 2016 roku do grona tych krajów dołączyła także Holandia i Wielka Brytania, których wskaźniki SII osiągnęły poziom odpowiednio 127% i 122% średniego wskaźnika UE.

Tabela 1. Poziom innowacyjności państw Unii Europejskiej w latach 2011 i 2016 w świetle wskaźnika Summary Innovation Index

2011			2016		
Pozycja w rankingu	Państwo	Wartość wskaźnika	Pozycja w rankingu	Państwo	Wartość wskaźnika
1	2	3	4	5	6
Liderzy innowacji					
1.	Szwecja	0,755	1.	Szwecja	0,708
2.	Dania	0,724	2.	Dania	0,675
3.	Niemcy	0,700	3.	Finlandia	0,646
4.	Finlandia	0,691	4.	Holandia	0,639
			5.	Wielka Brytania	0,618
			6.	Niemcy	0,609
Naśladowcy innowacji (silni innowatorzy)					
5.	Belgia	0,621	7.	Austria	0,599
6.	Wielka Brytania	0,620		Luksemburg	
7.	Holandia	0,596	8.	Belgia	0,597

⁶ W zestawieniu tym uwzględniono także Chorwację, pomimo że dołączyła ona do grona państw członkowskich UE 1 lipca 2013 roku, czyli dwa lata później w stosunku do roku bazowego niniejszej analizy.

1	2	3	4	5	6
8.	Austria	0,595	9.	Irlandia	0,571
	Luksemburg		10.	Francja	0,539
9.	Irlandia	0,582			
10.	Francja	0,558			
11.	Słowenia	0,521			
12.	Cypr	0,509			
13.	Estonia	0,496			
Umiarkowani innowatorzy					
14.	Włochy	0,441	11.	Słowenia	0,487
15.	Portugalia	0,438	12.	Czechy	0,416
16.	Czechy	0,436	13.	Portugalia	0,409
17.	Hiszpania	0,406	14.	Estonia	0,393
18.	Węgry	0,352	15.	Litwa	0,391
19.	Grecja	0,343	16.	Hiszpania	0,386
20.	Malta	0,340	17.	Malta	0,378
21.	Chorwacja	0,310	18.	Włochy	0,371
22.	Słowacja	0,305	19.	Cypr	0,369
23.	Polska	0,296	20.	Słowacja	0,345
			21.	Grecja	0,337
			22.	Węgry	0,332
			23.	Łotwa	0,287
			24.	Polska	0,270
Chorwacja					
Skromni innowatorzy					
24.	Rumunia	0,263	25.	Bułgaria	0,234
25.	Litwa	0,255	26.	Rumunia	0,167
26.	Bułgaria	0,239			
27.	Łotwa	0,230			
UE		0,539	UE		0,503

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Innovation Union Scoreboard 2011; European Innovation Scoreboard 2017).

Wśród państw, które uzyskały wyższe wyniki w 2016 roku i przez to awansowały z grupy skromnych innowatorów do grupy umiarkowanych innowatorów znalazły się Litwa i Łotwa. Z kolei w przypadku Słowenii, Cypru i Estonii odnotowano spadek wartości wskaźnika, przez co zostały zaklasyfikowane do umiarkowanych innowatorów. Państwami, które uznane zostały za najmniej rozwinięte pod względem innowacyjności były Bułgaria i Rumunia, osiągając odpowiednio w 2016 roku zaledwie 46,5% i 33,2% średniego wyniku UE.

Sumaryczny wskaźnik innowacyjności w badanych latach przyjął tendencję spadkową. Średni wskaźnik obliczony dla UE zmniejszył się o 0,035, czyli o 6,7% w porównaniu do 2011 roku. W obu badanych latach Polska została zaklasyfikowana do umiarkowanych innowatorów zajmując 23. i 24. pozycję. Zważając na spadek wartości wskaźnika SII o 0,026 pkt można stwierdzić, że poziom innowacyjności Polski uległ nieznacznemu pogorszeniu. Wydajność wskaźnika SII spadła z 54,9% w roku 2011 do 53,7% w 2016 roku, tj. o 1,2 p.p. Polska wraz z Chorwacją zajmując w 2016 roku 24. pozycję zamknęły grupę umiarkowanych innowatorów.

W ramach syntetycznego wskaźnika SII wykorzystano wskaźniki szczegółowe, które pogrupowano w bloki i wymiary innowacji. Wartości uzyskane w poszczególnych wymiarach w roku 2011 i 2016 przedstawiono w tabelach 2 i 3. W pierwszej z nich odwołano się do wskaźników nawiązujących do działalności w obszarze zasobów ludzkich, systemu badawczego, finansowania i wsparcia oraz inwestycji przedsiębiorstw. Z kolei kategorie określone jako: powiązania i przedsiębiorczość, aktywa intelektualne, innowatorzy i efekty gospodarcze zawarto w tabeli 3. Warto zaznaczyć, że struktura wymiarów innowacji w obrębie wskaźnika SII w badanych latach przyjęła nieco odmienną formę, gdyż w roku 2011 wyodrębniono wymiar powiązania i przedsiębiorczość, natomiast w 2016 roku wyznaczono dodatkowo takie wymiary jak: środowisko przyjazne innowacjom i wpływ na zatrudnienie (zob. tabela 4).

Tabela 2. Wskaźniki stanowiące główne wymiary innowacji w metodologii European Innovation Scoreboard w latach 2011 i 2016

Państwo	Zasoby ludzkie		System badawczy		Finansowanie i wsparcie		Inwestycje przedsiębiorstw	
	2011	2016	2011	2016	2011	2016	2011	2016
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>
Austria	0,589	0,551	0,647	0,636	0,506	0,542	0,508	0,690
Belgia	0,672	0,483	0,788	0,766	0,578	0,480	0,417	0,621
Bułgaria	0,455	0,268	0,187	0,116	0,156	0,091	0,312	0,247
Chorwacja	0,525	0,308	0,176	0,162	0,281	0,288	0,291	0,449
Cypr	0,578	0,442	0,440	0,469	0,219	0,264	0,501	0,204
Czechy	0,534	0,387	0,279	0,334	0,290	0,438	0,482	0,479
Dania	0,620	0,908	0,829	0,815	0,719	0,654	0,564	0,519
Estonia	0,575	0,486	0,370	0,378	0,677	0,703	0,668	0,319
Finlandia	0,858	0,810	0,630	0,613	0,833	0,721	0,639	0,597
Francja	0,677	0,617	0,663	0,593	0,643	0,543	0,402	0,422
Grecja	0,475	0,344	0,328	0,407	0,188	0,267	0,220	0,273
Hiszpania	0,436	0,497	0,537	0,382	0,466	0,343	0,255	0,320
Holandia	0,642	0,689	0,869	0,800	0,696	0,666	0,305	0,333
Irlandia	0,772	0,623	0,677	0,598	0,343	0,319	0,528	0,474

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>
Litwa	0,643	0,493	0,168	0,140	0,438	0,549	0,240	0,419
Luksemburg	0,702	0,585	0,655	0,868	0,528	0,391	0,288	0,341
Łotwa	0,451	0,371	0,053	0,152	0,250	0,429	0,369	0,184
Malta	0,110	0,252	0,228	0,354	0,115	0,130	0,359	0,283
Niemcy	0,613	0,493	0,550	0,420	0,584	0,559	0,635	0,732
Polska	0,593	0,308	0,151	0,133	0,341	0,289	0,380	0,356
Portugalia	0,451	0,444	0,481	0,454	0,522	0,462	0,321	0,370
Rumunia	0,400	0,198	0,153	0,121	0,235	0,102	0,409	0,050
Słowacja	0,634	0,384	0,173	0,212	0,229	0,409	0,236	0,290
Słowenia	0,649	0,688	0,458	0,410	0,552	0,228	0,508	0,589
Szwecja	0,893	0,895	0,820	0,778	0,895	0,677	0,691	0,705
Węgry	0,467	0,258	0,242	0,224	0,252	0,251	0,333	0,371
Wielka Brytania	0,730	0,737	0,792	0,769	0,697	0,492	0,453	0,497
Włochy	0,433	0,301	0,427	0,384	0,349	0,283	0,290	0,258
UE	0,563	0,481	0,530	0,451	0,584	0,473	0,440	0,475

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Innovation Union Scoreboard 2011; European Innovation Scoreboard 2017).

Tabela 3. Wskaźniki stanowiące główne wymiary innowacji w metodologii European Innovation Scoreboard w latach 2011 i 2016 – cd.

Państwo	Powiązania i przedsiębiorczość		Zasoby intelektualne		Innowatorzy		Efekty gospodarcze	
	2011	2016	2011	2016	2011	2016	2011	2016
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>
Austria	0,631	0,652	0,773	0,686	0,611	0,682	0,468	0,534
Belgia	0,822	0,805	0,522	0,431	0,680	0,776	0,523	0,5
Bułgaria	0,092	0,089	0,201	0,487	0,114	0,064	0,314	0,216
Chorwacja	0,397	0,255	0,085	0,195	0,404	0,344	0,367	0,161
Cypr	0,657	0,220	0,356	0,546	0,691	0,483	0,530	0,41
Czechy	0,448	0,316	0,257	0,299	0,584	0,411	0,586	0,613
Dania	0,932	0,576	0,845	0,728	0,558	0,537	0,635	0,515
Estonia	0,651	0,290	0,403	0,476	0,576	0,131	0,366	0,416
Finlandia	0,758	0,622	0,662	0,653	0,523	0,679	0,638	0,482
Francja	0,511	0,459	0,490	0,430	0,473	0,582	0,567	0,7
Grecja	0,464	0,413	0,135	0,211	0,670	0,564	0,348	0,327
Hiszpania	0,248	0,284	0,407	0,397	0,332	0,199	0,472	0,541
Holandia	0,592	0,786	0,680	0,552	0,366	0,611	0,565	0,601
Irlandia	0,511	0,346	0,476	0,308	0,445	0,817	0,727	0,829
Litwa	0,195	0,545	0,133	0,260	0,170	0,443	0,209	0,217

<i>1</i>	2	3	4	5	6	7	8	9
Luksemburg	0,538	0,222	0,589	0,819	0,740	0,683	0,659	0,609
Łotwa	0,061	0,208	0,309	0,245	0,035	0,067	0,262	0,301
Malta	0,148	0,094	0,413	0,796	0,264	0,377	0,671	0,309
Niemcy	0,627	0,651	0,790	0,646	0,991	0,733	0,741	0,761
Polska	0,112	0,134	0,256	0,383	0,087	0,012	0,377	0,356
Portugalia	0,458	0,191	0,345	0,373	0,724	0,559	0,366	0,294
Rumunia	0,100	0,148	0,067	0,122	0,167	0,000	0,490	0,401
Słowacja	0,165	0,313	0,145	0,190	0,206	0,159	0,482	0,681
Słowenia	0,601	0,531	0,447	0,460	0,469	0,427	0,528	0,489
Szwecja	0,793	0,584	0,799	0,668	0,562	0,608	0,622	0,559
Węgry	0,206	0,303	0,261	0,230	0,098	0,080	0,657	0,632
Wielka Brytania	0,836	0,622	0,469	0,431	0,309	0,478	0,613	0,857
Włochy	0,387	0,222	0,520	0,522	0,555	0,505	0,477	0,490
UE	0,487	0,479	0,551	0,493	0,506	0,478	0,585	0,664

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Innovation Union Scoreboard 2011; European Innovation Scoreboard 2017).

Tabela 4. Wskaźniki stanowiące główne wymiary innowacji w metodologii European Innovation Scoreboard w roku 2016

Państwo	Środowisko przyjazne innowacjom	Wpływ na zatrudnienie
	2016	
<i>1</i>	2	3
Austria	0,481	0,422
Belgia	0,621	0,408
Bułgaria	0,289	0,526
Chorwacja	0,209	0,333
Cypr	0,229	0,322
Czechy	0,410	0,513
Dania	1,000	0,555
Estonia	0,491	0,376
Finlandia	0,865	0,449
Francja	0,518	0,505
Grecja	0,146	0,378
Hiszpania	0,541	0,398
Holandia	0,715	0,686
Irlandia	0,487	0,910
Litwa	0,604	0,358
Luksemburg	0,752	0,751

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Łotwa	0,696	0,454
Malta	0,480	0,841
Niemcy	0,732	0,541
Polska	0,364	0,473
Portugalia	0,668	0,373
Rumunia	0,390	0,199
Słowacja	0,306	0,601
Słowenia	0,497	0,399
Szwecja	0,945	0,748
Węgry	0,406	0,681
Wielka Brytania	0,448	0,815
Włochy	0,314	0,384
UE	0,497	0,538

Źródło: opracowanie własne na podstawie (European Innovation Scoreboard, 2017).

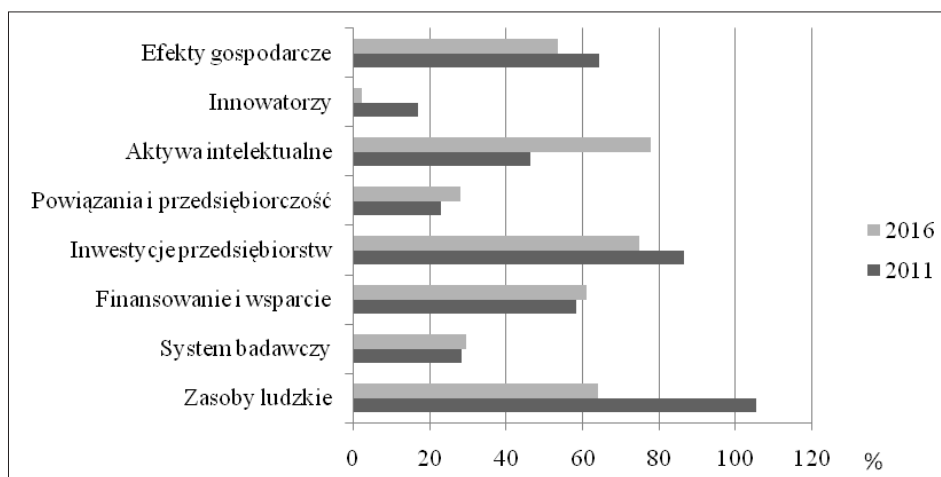
Pozycja państw, które uznano za liderów innowacji zdeterminowana jest osiągnięciem przez nie wskaźników w poszczególnych wymiarach na poziomie przewyższającym średnie wartości UE. Wyjątek w tym zakresie stanowi wskaźnik osiągnięty przez Holandię w wymiarze inwestycje przedsiębiorstw w 2016 roku, który ukształtował się na poziomie 0,333, stanowiąc 70% średniego wyniku UE. Z kolei w 2011 roku wymiar efekty gospodarcze stanowił 97% średniej UE. Podobnie w 2016 roku w przypadku Niemiec wymiar określany jako system badawczy osiągnął poziom 93% przeciętnego wskaźnika UE. Natomiast Wielka Brytania, która awansowała do grupy liderów innowacji, uzyskała wyniki poniżej średnich UE w takich wymiarach jak: system badawczy, zasoby intelektualne i środowisko przyjazne innowacjom.

Zdecydowanymi liderami w kwestii zasobów ludzkich stały się takie państwa jak Dania i Szwecja, uzyskując w 2016 roku odpowiednio 188,8% i 186% średniej wartości wskaźnika UE. Państwa te wyróżnia zatem wysoki udział zasobów siły roboczej, charakteryzujących się odpowiednimi umiejętnościami i kwalifikacjami, które są niezbędne do budowy gospodarki opartej na wiedzy. W obszarze system badawczy w 2016 roku dominującą pozycję zajął zaliczany do silnych innowatorów – Luksemburg. Wartość tego wskaźnika osiągnęła poziom 192,5% średniej UE. System innowacji w tym kraju cechowała wysoka otwartość na współpracę z zagranicznymi partnerami. Z kolei w ramach wymiaru finansowanie i wsparcie najwyższe wyniki uzyskała Finlandia osiągając w 2016 roku 152% średniego wyniku UE. Przyczynę tego stanu rzeczy można upatrywać w dostępności kapitału podwyższonego ryzyka, który jest niezbędny do opracowywania nowych technologii w prywatnych przedsiębiorstwach. W obszarze inwestycje przedsiębiorstw dominującą rolę odegrały Niemcy i Szwecja. Związane jest to z dokonywaniem na szeroką skalę inwestycji w innowacje sfery B+R, jak i spoza niej. Belgia uzyskała najwyższy wskaźnik w obszarze

powiązań i przedsiębiorczości (168% średniej UE) głównie dzięki wysokiemu odsetkowi współpracy MŚP z innymi przedsiębiorstwami. W obszarze aktywów intelektualnych najwyższe pozycje zajęły takie państwa jak Luksemburg i Dania, osiągając w 2016 roku odpowiednio 166% i 147,7% wartości średniego wskaźnika UE. Kraje te przodowały w kwestii aplikacji patentowych PCT. Natomiast nadrzędną rolę w obszarze innowatorzy odegrały Irlandia i Niemcy, których wydajność w tym wymiarze w stosunku do UE wyniosła w 2016 roku odpowiednio 170,9% i 153,3%. Państwa te charakteryzuje silne zaangażowanie we wprowadzaniu innowacji. Z kolei zarówno w roku 2011 i 2016 liderami w wymiarze efekty gospodarcze stały się Niemcy i Wielka Brytania, głównie za przyczyną wysokiego udziału eksportu produktów średnich i wysokich technologii w całkowitym eksporcie.

Jak już wcześniej wspomniano, w metodologii European Innovation Scoreboard w badanych latach nastąpiły zmiany. Do wyliczenia wskaźnika SII za rok 2016 wykorzystano także wskaźniki cząstkowe ujęte w wymiarze środowisko przyjazne innowacjom i wpływ na zatrudnienie. W ramach pierwszego z nich najwyższy wynik uzyskała Dania (150,6% średniego wyniku UE), za przyczyną dobrze rozwiniętego dostępu do szerokopasmowego Internetu. Natomiast liderem w kwestii wpływu na zatrudnienie stała się Irlandia, uzyskując 169,1% średniego wyniku UE. Kraj ten charakteryzuje wysoki poziom zatrudnienia w działaniach opartych na wiedzy.

Wyniki uzyskane przez Polskę w latach 2011 i 2016 we wszystkich wymiarach innowacji ukształtowane zostały na poziomie poniżej średniej UE. Wyjątek stanowił rok 2011, w którym to w obszarze zasobów ludzkich wydajność wyniosła 105% średniej UE, co zobrazowano na rys. 1.



Rys. 1. Relacja wartości określających wymiary innowacyjności osiągnięte przez Polskę w stosunku do średnich wyników UE w latach 2011 i 2016

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Innovation Union Scoreboard, 2011; European Innovation Scoreboard, 2017).

W 2011 roku Polska osiągnęła wysoki wskaźnik w ramach wymiaru zasoby ludzkie, głównie za przyczyną wysokiego odsetka osób w wieku 30–34 lat z wyższym wykształceniem i odsetka osób w wieku 20–24 lat z średnim wykształceniem. Zatem Polskę cechował wysoki poziom wskaźnika skolaryzacji. W roku 2016 nastąpił znaczny spadek wartości wskaźnika określającego zasoby ludzkie i uplasował się on na poziomie 64% średniego wyniku UE. Związane jest to z emigracją młodych ludzi za granicę. Warto jednak zauważyć, że aspekt zasobów ludzkich w metodologii EIS posiada wyłącznie charakter ilościowy. Nie uwzględnia on jakiegokolwiek wskaźnika nawiązującego np. do obejmowanych stanowisk przez absolwentów szkół i uczelni.

Stosunkowo wysoko oceniono Polskę w wymiarze określonym jako inwestycje przedsiębiorstw (w 2011 roku powyżej 80%, a w 2016 roku powyżej 70% średniego wyniku UE). Pozwoliło to w 2016 roku na zajęcie w tym aspekcie 16. pozycji wśród wszystkich państw UE. Jednym ze wskaźników cząstkowych tego wymiaru jest wskaźnik wydatków przedsiębiorstw jako odsetek PKB, który w 2016 roku ukształtował się na poziomie zaledwie 36% średniego wskaźnika UE. W korzystnym świetle zaprezentowany został wskaźnik wydatków na innowacje mieszczące się poza sferą B+R (jako procent obrotów), który przewyższył nie tylko średnią wartość UE (w 2016 roku jego wydajność wyniosła 163%), ale również poziom wskaźnika Szwecji czy Danii, będących liderami innowacyjności. Wynika to głównie z faktu, że polskie inwestycje w innowacje mają charakter odtworzeniowy, polegający na przejmowaniu istniejących rozwiązań.

W badanych latach odnotowano najwyższy przyrost wartości w wymiarze aktywa intelektualne. Ukształtował się on na poziomie 31,2 p.p. (z 46,5% w 2011 roku do 77,7% w 2016 roku). O ile w przypadku wspólnotowych wzorów przemysłowych i znaków towarowych Polska uzyskała stosunkowo wysokie wyniki, to w kwestii aplikacji patentowych jej wyniki znajdowały się znacznie poniżej średniej UE. W 2016 roku wskaźnik aplikacji patentowych PCT na mld PKB wyniósł zaledwie 15,7% średniego wskaźnika UE.

Najniższe wyniki Polska uzyskała w obszarze innowatorzy. W 2016 roku wydajność tego wskaźnika wyniosła zaledwie 2,5% średniego wyniku UE. Wymiar ten uwzględnia m.in. wskaźniki dotyczące wprowadzania przez MŚP innowacji produktowych i procesowych oraz innowacji marketingowych i organizacyjnych w ogólnej liczbie MŚP. Oznacza to, że innowacje MŚP w polskiej gospodarce są na bardzo niskim poziomie. Z MŚP wiąże się również wymiar powiązania i przedsiębiorczość, w ramach którego wyniki Polski znacznie odbiegają od średnich wyników UE (ok. 20–30% średniego wskaźnika UE). W ramach omawianego wymiaru warto także wspomnieć o współpracy podmiotów sektora publicznego i prywatnego, która jest przedstawiona poprzez wspólne publiczno-prywatne publikacje naukowe (na 1 mln mieszkańców), gdzie Polska uzyskała jedno z najniższych wartości (tuż obok Rumunii, Bułgarii i Łotwy). W 2016 roku wskaźnik ten stanowił niespełna 13% średniej wartości UE.

Finansowanie i wsparcie polskiej innowacyjności, w świetle wskaźnika SII określa znajdujący się poniżej średniej UE poziom wydatków sektora publicznego przeznaczanych na działalność B+R (jako procent PKB). W 2016 roku stanowił on 76% średniej UE. Podobnie Polskę cechuje niski udział inwestycji *venture capital*. Wprowadzanie innowacji w Polsce zdeterminowane jest w głównej mierze dotacjami unijnymi.

Jako efekt gospodarczy w ramach wskaźnika SII przyjęto m.in. udział eksportu średnich i wysokich technologii w całkowitym eksporcie, gdzie w 2016 roku Polska uzyskiwała wydajność na poziomie 87,9% średniego wyniku UE. Z kolei gorszą sytuację zaobserwowano w udziale eksportu usług wiedzochłonnych w eksporcie usług ogółem (w 2016 roku ukształtował się on na poziomie 57,1% przeciętnego wyniku UE). Świadczy to o tym, że Polska korzysta z projektów zaawansowanych technologicznie dóbr, które są generowane poza granicami kraju.

INNOWACYJNOŚĆ POLSKI NA TLE KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ NA PODSTAWIE WSKAŹNIKA HELLWIGA

W celu ukazania poziomu innowacyjności Polski i pozostałych państw UE, obok wskaźnika SII wykorzystano zagregowany wskaźnik obliczony za pomocą metody wzorca rozwoju Hellwiga. Do oceny poziomu innowacyjności wykorzystano zbiór zmiennych diagnostycznych, które charakteryzują badane zjawisko. Pozwalają one na odróżnianie badanych obiektów. Dobór ten spełnia trzy podstawowe kryteria: merytoryczne, formalne i statystyczne (Strahl, 2006, s. 32–34). Uwzględniając dorobek badaczy przedmiotu oraz doświadczenia Auterek artykułu w tym zakresie, określono cechy służące zbadaniu rozwoju innowacyjności polskiej gospodarki na tle pozostałych. Do przeprowadzenia analizy poziomu innowacyjności Polski względem państw Unii Europejskiej przygotowano macierz 12 zmiennych objaśniających. Dobór zmiennych przyjętych do badania zdeterminowano subiektywną oceną wpływu poszczególnych wskaźników na zjawisko innowacyjności a także możliwościami pozyskania danych statystycznych. Fundamentalnym źródłem informacji stała się baza danych Eurostat⁷. Ponadto posłużono się materiałami dostępnymi w bazie Banku Światowego⁸ oraz Obserwatorium Badawczo-Innowacyjnego Komisji Europejskiej⁹.

Przeważającą liczbę cech, będącą podstawą przygotowania syntetycznego wskaźnika w metodzie Hellwiga przedstawiono w wielkościach względnych. Dzięki temu wartości poszczególnych zmiennych w bardziej dogłębny sposób odzwierciedlają ich skalę i istotę w kształtowaniu innowacyjności w danym kraju. Innowacyjność w znacznej mierze charakteryzowana jest przez wskaźniki obszaru

⁷ <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

⁸ <https://data.worldbank.org/indicator/IP.JRN.ARTC.SC?end=2015&start=2011&view=chart>.

⁹ <https://rio.jrc.ec.europa.eu/en/stats/new-doctoral-graduates-thousand-population-aged-25-34>.

działalności badawczo-rozwojowej. Dotyczy to zarówno wydatków ponoszonych na B+R, jak i zatrudnienia w B+R. Mając to na uwadze do analizy empirycznej wybrano takie cechy jak:

- x_1 – nakłady wewnętrzne na B+R (GERD)¹⁰ na mieszkańca (w euro),
- x_2 – nakłady krajowe na B+R (GERD) w relacji do PKB (w %),
- x_3 – udział nakładów na działalność B+R finansowanych z sektora przedsiębiorstw w nakładach na działalność B+R ogółem (w %),
- x_4 – wydatki rządowe na B+R (GBAORD)¹¹ jako % całkowitych wydatków rządowych,
- x_5 – zatrudnieni w B+R w EPC,
- x_6 – udział zatrudnionych w B+R w pracujących ogółem.

Zważając na związek między nauką i techniką a innowacyjnością ważną rolę w gospodarce odgrywa także kapitał ludzki. Dlatego też wykorzystano wskaźnik określony jako:

- x_7 – zasoby ludzkie w nauce i technologii (HRST)¹² jako % aktywnej populacji.

Inną kategorię odnoszącą się do innowacyjności stanowią mierniki wyznaczające jej efekty, przyjmujące postać ochrony własności intelektualnej i przemysłowej, co odzwierciedlają następujące cechy:

- x_8 – zgłoszenia patentowe do Europejskiego Urzędu Patentowego (EPO) na milion mieszkańców,
- x_9 – zgłoszenia europejskich znaków towarowych (EUTM) na milion mieszkańców.

W ocenie poziomu innowacyjności warto także wykorzystać wskaźniki naukometryczne i bibliometryczne, które można wyrazić jako:

- x_{10} – nowi doktoranci na 1000 osób w wieku 25–34 lata,
- x_{11} – liczba wydanych artykułów naukowych i technicznych.

Ostatnią cechą przyjętą w badaniu, przedstawiającą efekt gospodarczy jest:

- x_{12} – udział eksportu produktów wysokiej technologii w całkowitym eksporcie.

Jak już wcześniej wspomniano, analizę empiryczną przeprowadzono w oparciu o możliwość dostępu do materiałów źródłowych. Badanie dotyczyło wszystkich krajów UE i zostało przeprowadzone na podstawie statystyk uzyskanych dla roku 2011 i 2016. W przypadku braku wartości wskaźnika dla danego roku, posłużono się wynikiem osiągniętym w najbliższym okresie.

Zmienne wybrane jako diagnostyczne powinny się charakteryzować wysokim zróżnicowaniem oraz niskim skorelowaniem z pozostałymi zmiennymi (Stec, 2011, s. 232–251). W celu uzyskania ostatecznego zbioru zmiennych przeprowadzono ich redukcję na podstawie współczynnika zmienności i z wykorzystaniem metody parametrycznej Hellwiga (1968, s. 307–327) oraz następujących opracowań: (Młodak, 2006, s. 30–31; Szkutnik, Sączewska-Piotrowska, Hadaś-Dyduch, 2015, s. 12–13).

¹⁰ Gross domestic expenditure on R&D.

¹¹ Government budget appropriations or outlays for research and development.

¹² Human resources in science and technology.

Wartość progową współczynnika korelacji liniowej Pearsona ustalono arbitralnie jako $r^*=0,7$. Wszystkie cechy charakteryzowały się wartością współczynnika zmienności $V \geq 10\%$. Wyznaczenie macierzy korelacji zmiennych pozwoliło na dokonanie analizy ich pojemności informacyjnej. Na podstawie metody parametrycznej Hellwiga wykluczono z badania zmienne: X_2, X_6, X_7 i X_8 . Ostatecznie dla realizacji celu opracowania przyjęto osiem zmiennych diagnostycznych, wśród których trzy stanowią zmienne centralne: X_1, X_3, X_5 , a pozostałe: X_4, X_9, X_{10}, X_{11} i X_{12} to zmienne izolowane. Podobnie jak w przypadku wskaźnika SII w zestawieniu dotyczącym roku 2011 uwzględniono także Chorwację. Uzyskane wyniki zaprezentowano w tabeli 5.

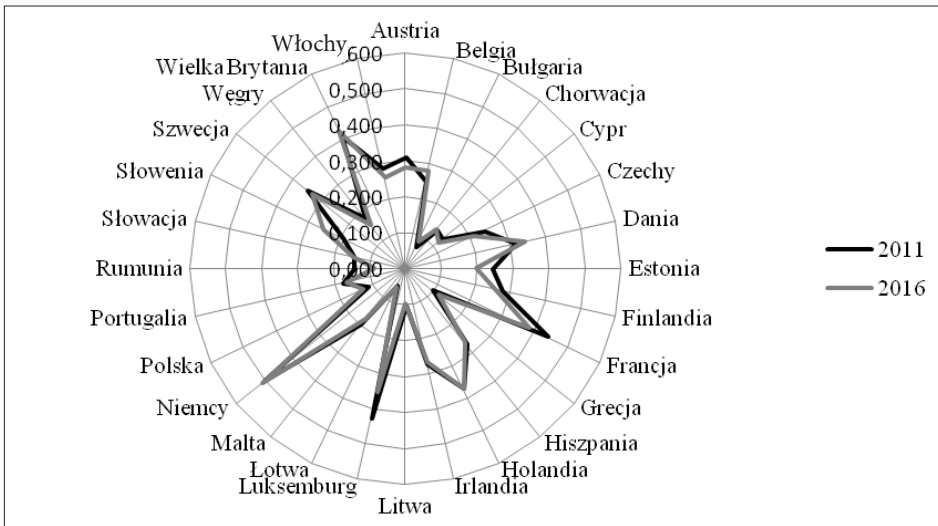
Tabela 5. Syntetyczny wskaźnik poziomu innowacyjności państw UE w latach 2011 i 2016 opracowany taksonomiczną miarą rozwoju Hellwiga

2011			2016		
Pozycja w rankingu	Państwo	Wartość wskaźnika	Pozycja w rankingu	Państwo	Wartość wskaźnika
1	2	3	4	5	6
Grupa krajów o najwyższym poziomie innowacyjności					
$d_i \geq 0,361$			$d_i \geq 0,347$		
1.	Niemcy	0,504	1.	Niemcy	0,510
2.	Francja	0,440	2.	Wielka Brytania	0,426
3.	Luksemburg	0,430	3.	Francja	0,382
4.	Wielka Brytania	0,411	4.	Holandia	0,373
5.	Holandia	0,371	5.	Luksemburg	0,353
Grupa krajów o wysokim poziomie innowacyjności					
$0,240 \leq d_i < 0,361$			$0,231 \leq d_i < 0,347$		
6.	Szwecja	0,350	6.	Dania	0,341
7.	Dania	0,313	7.	Szwecja	0,334
	Austria	0,313	8.	Austria	0,281
8.	Włochy	0,288	9.	Belgia	0,279
9.	Finlandia	0,278	10.	Irlandia	0,269
10.	Irlandia	0,273	11.	Hiszpania	0,264
11.	Hiszpania	0,272	12.	Włochy	0,260
12.	Belgia	0,250	13.	Finlandia	0,256
13.	Czechy	0,243	14.	Słowenia	0,255
14.	Estonia	0,242			
Grupa krajów o niskim poziomie innowacyjności					
$0,120 \leq d_i < 0,240$			$0,116 \leq d_i < 0,231$		
15.	Malta	0,199	15.	Czechy	0,212
16.	Słowenia	0,195	16.	Estonia	0,196
17.	Portugalia	0,180	17.	Malta	0,180
	Węgry		18.	Portugalia	0,169

1	2	3	4	5	6
18.	Słowacja	0,149	19.	Węgry	0,157
19.	Rumunia	0,145	20.	Słowacja	0,149
20.	Chorwacja	0,139	21.	Chorwacja	0,138
21.	Cypr	0,131	22.	Polska	0,132
			23.	Grecja	0,119
			24.	Cypr	0,116
Grupa krajów o najniższym poziomie innowacyjności					
$d_i < 0,120$			$d_i < 0,116$		
22.	Polska	0,117	25.	Litwa	0,098
23.	Litwa	0,103	26.	Rumunia	0,088
24.	Grecja	0,094	27.	Bułgaria	0,083
25.	Bułgaria	0,069	28.	Łotwa	0,056
26.	Łotwa	0,054			

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Baza Danych Eurostat; Baza Danych Banku Światowego; Obserwatorium Badawczo-Innowacyjne Komisji Europejskiej).

Na podstawie syntetycznego wskaźnika wzorca rozwoju Hellwiga kraje zostały zaklasyfikowane do czterech grup: o najwyższym, wysokim, niskim i bardzo niskim poziomie innowacyjności. Uzyskane wyniki wskazują na znaczne dysproporcje w poziomie innowacyjności państw członkowskich UE, co zobrazowano na rys. 2.



Rys. 2. Odległość państw UE od wzorca rozwoju zgodnie z metodą Hellwiga w latach 2011 i 2016

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 5.

Zgodnie z metodą wzorca rozwoju Hellwiga zarówno w 2011, jak i 2016 roku grupę państw o najwyższym poziomie innowacyjności stanowiły: Niemcy, Wielka Brytania, Francja, Holandia i Luksemburg. Negatywną zmianę odnotowano w przypadku Czech i Estonii, których spadek pozycji spowodował, że w 2016 roku zostały zaklasyfikowane do grupy krajów o niskim poziomie innowacyjności. Podobnie Rumunia, będąca w 2011 roku w grupie państw o niskim poziomie innowacyjności, w 2016 roku znalazła się w grupie o bardzo niskim poziomie innowacyjności. Z kolei Polska i Grecja awansowały w 2016 roku do grupy o niskim poziomie innowacyjności. Pozytywnym zjawiskiem jest fakt, że zmianę pozycji Polski zdeterminowano jednym z wyższych odnotowanych wśród wszystkich państw UE tempem przyrostu wskaźnika obliczonego za pomocą metody Hellwiga. Przyrost ten ukształtował się na poziomie 12,9%.

Tak jak w przypadku wskaźnika SII, poziom innowacyjności wyznaczony przez syntetyczny wskaźnik Hellwiga należy rozpatrywać przez pryzmat wskaźników cząstkowych. Polska awansując do grupy państw o niskim poziomie innowacyjności, osiągnęła w 2016 roku wyższe wartości poszczególnych wskaźników w porównaniu do 2011 roku, z wyjątkiem wskaźnika *wydatki rządowe na B+R jako % całkowitych wydatków rządowych*. Warto również podkreślić, że w żadnym z przyjętych do badania obszarów, nie osiągnęła średniej wartości UE. Zatem polska innowacyjność znajduje się na stosunkowo niskim poziomie. W porównaniu do państw UE Polska poniosła niewielkie nakłady wewnętrzne na B+R, gdyż w 2011 roku nakłady te stanowiły zaledwie 14,4%, a w 2016 roku 18,2% średnich nakładów UE. Dysproporcje w poziomie nakładów na B+R zdeterminowane są głównie zamożnością poszczególnych państw członkowskich i poziomem znaczenia przypisywanego działalności B+R w gospodarce. Statystyki wskazują, że kraje najbardziej innowacyjne charakteryzuje znaczny udział nakładów na B+R ponoszonych przez sektor przedsiębiorstw. W Polsce wskaźnik ten ukształtował się w badanych latach na poziomie 50,9% i 70,5% średnich wyników UE.

Obok nakładów istotnym miernikiem poziomu innowacyjności jest zatrudnienie w działalności B+R. Polskę stosunkowo wysoko usytuowano pod względem zatrudnienia w B+R w EPC¹³. Liczba zatrudnionych wyniosła w 2016 roku 111 789 osób i była wyższa o 26 570 w porównaniu do roku 2011, tj. o 31,2%. W tym zakresie Polska wyprzedziła m.in. Szwecję i Danię, które w przeprowadzonym rankingu zostały określone jako jedne z najbardziej innowacyjnych. Warto jednak podkreślić, że wskaźnik ten nie przedstawia w pełny sposób poziomu innowacyjności, ponieważ nie uwzględniono w nim liczby mieszkańców danego kraju.

¹³ Ekwiwalenty pełnego czasu pracy (EPC) są to jednostki przeliczeniowe służące do ustalenia liczby faktycznie pracujących w działalności badawczo-rozwojowej. Jeden ekwiwalent pełnego czasu pracy oznacza jeden osoborok poświęcony wyłącznie na działalność badawczą i rozwojową (Rocznik Statystyczny Województw, 2017, s. 395).

Z innowacyjnością wiążą się także wskaźniki dotyczące ochrony własności intelektualnej. Należą do nich m.in. wskaźnik zgłoszeń europejskich znaków towarowych. W latach 2011 i 2016 ich liczba znacznie wzrosła z poziomu 51,07 do 96,38 na milion mieszkańców. Jednakże odnotowana liczba zgłoszeń europejskich znaków towarowych w 2016 roku stanowiła zaledwie 54,8% średniej UE. Liderami w tej kwestii stały się takie państwa jak: Luksemburg, Cypr i Malta, w których to zgłoszenia oscyływały w granicach 707,20–2 190,22 na milion mieszkańców.

Do opracowania wskaźnika wzorca rozwoju Hellwiga wykorzystano także wskaźnik naukometryczny i bibliometryczny. Pierwszy z nich dotyczy liczby nowych doktorantów na 1 tys. osób wieku 25–34 lat. W 2016 roku ukształtował się on na poziomie 0,5. W porównaniu do roku bazowego nastąpił jego przyrost zaledwie o 0,1 punktu. Z kolei do wskaźników bibliometrycznych zalicza się liczbę wydanych artykułów naukowych i technicznych. Na jego podstawie można dokonać oceny aktywności publikacyjnej, wskazując na jej produktywność. Z uwagi na to, że wskaźnik ten przyjmuje postać bezwzględna, Polska uzyskała jedne z wyższych wartości i znalazła się tuż za takimi państwami jak Niemcy, Wielka Brytania, Francja, Włochy i Hiszpania, z wynikiem 32 978, stanowiącym 5,4% całkowitej liczby wydanych artykułów przez kraje UE. Liczba publikacji uwarunkowana jest przede wszystkim intensywnością badań i umiejętnością ukazania ich w postaci artykułów.

W syntetycznej mierze rozwoju Hellwiga zastosowano także wskaźnik udziału eksportu produktów wysokiej technologii w całkowitym eksporcie. W przypadku Polski wskaźnik ten odbiegał od średniej UE. W 2016 roku ukształtował się na poziomie 8,4%. Przyczyn tego stanu rzeczy należy upatrywać w strategii konkurowania niskimi cenami. Spośród wszystkich krajów UE Polskę charakteryzuje stosowanie najniższych cen jednostkowych, co jest szczególnie widoczne w eksportowanej elektronice i telekomunikacji, które stanowią główne kategorie produktów wysokiej technologii w polskim eksporcie (Mroczek, http).

W celu ustalenia zgodności rankingów opracowanych odmiennymi metodami porządkowania, w niniejszej pracy zastosowano współczynnik korelacji rang Spearmana, który można przedstawić wzorem:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^n a_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

gdzie:

a_i – różnice pomiędzy rangami zmiennych,

n – liczba obiektów.

Wartości współczynnika Spearmana mieszczą się w przedziale od -1 do 1. Im wartość współczynnika jest bliższa jedności, tym zgodność rankingów jest większa. Na podstawie przyjętych do badania danych obliczono, że w 2011 roku ukształtował się on na poziomie 0,84 a w 2016 wyniósł 0,85, co świadczy o kore-

lacji na dość wysokim poziomie i pozwala stwierdzić, że w syntetycznej analizie innowacyjności państw UE można zastosować obie metody, które stanowią wiarygodne źródło informacji na temat badanego zjawiska.

PODSUMOWANIE

Na podstawie przeprowadzonej analizy i oceny poziomu innowacyjności polskiej gospodarki, w ramach której wykorzystano interpretację wskaźnika SII stosowanego w metodologii European Innovation Scoreboard, jak i taksonomicznej miary rozwoju Hellwiga można stwierdzić, że Polska jest średnim innowatorem. W obu zastosowanych metodach posłużono się odmiennymi wskaźnikami określającymi innowacyjność, dlatego też utworzone rankingi nie są tożsame. W celu ustalenia ich zgodności zastosowano współczynnik korelacji rang Spearmana, który dla roku 2011 i 2016 wyniósł odpowiednio 0,84 i 0,85. Oznacza to, że korelacja jest na wysokim poziomie, a w syntetycznej ocenie poziomu innowacyjności państw członkowskich UE można zastosować obie metody, które są wiarygodnym źródłem informacji o badanym zjawisku.

Ocena innowacyjności krajów Unii Europejskiej prowadzi do wniosku, że występują duże zróżnicowania w poziomie badanego zjawiska. Dystans dzielący kraj o najwyższym i najniższym poziomie innowacyjności wyniósł 0,454 w 2016 r. i 0,450 w 2011 r. Na podstawie metody Z. Hellwiga, zarówno w 2011 roku, jak i w 2016 r. grupę krajów o najwyższym poziomie innowacyjności tworzył zbiór tych samych państw: Niemcy, Wielka Brytania, Francja, Holandia i Luksemburg. Różnicę stanowiły wyłącznie zajmowane przez nie lokaty. Zdecydowanym liderem innowacyjności stały się Niemcy, wyprzedzając w swej grupie wymienione powyżej kraje. Negatywną zmianę odnotowano w przypadku Czech i Estonii, których spadek pozycji spowodował, że w 2016 roku zostały zaklasyfikowane do grupy krajów o niskim poziomie innowacyjności. Podobnie Rumunia, będąca w 2011 roku w grupie państw o niskim poziomie innowacyjności, w 2016 roku znalazła się w grupie o bardzo niskim poziomie innowacyjności. Z kolei Polska i Grecja awansowały w 2016 roku do wyższej grupy. Pozytywnym zjawiskiem jest fakt, że determinantą zmiany pozycji Polski był jeden z wyższych, odnotowanych wśród wszystkich państw UE, przyrostów wskaźnika obliczonego za pomocą metody Hellwiga. Ukształtował się on na poziomie 12,9%. Natomiast najwyższym tempem przyrostu syntetycznego wskaźnika charakteryzowała się Grecja – 26,6%. Należy podkreślić, że pomimo pozytywnych zmian zachodzących w gospodarce w latach 2011–2016 można zidentyfikować te obszary, w których niezbędne jest podejmowanie działań zwiększających innowacyjność polskiej gospodarki.

Wartości sumarycznego wskaźnika SII poziomu innowacyjności państw UE w latach 2011 i 2016 nie uległy znacznym zmianom. Poszczególne grupy tworzył zbiór niemal tych samych państw. Liderami innowacyjności stały się

takie państwa jak: Szwecja, Dania, Finlandia i Niemcy. W 2016 roku do grona tych krajów dołączyła także Holandia i Wielka Brytania. Wśród państw, które uzyskały wyższe wyniki w 2016 roku i przez to awansowały z grupy skromnych innowatorów do grupy umiarkowanych innowatorów stały się Litwa i Łotwa. Z kolei Słowenia, Cypr i Estonia zostały zaklasyfikowane do umiarkowanych innowatorów ze względu na spadek wartości wskaźnika. Bułgaria i Rumunia zostały uznane za najmniej rozwinięte pod względem innowacyjności, osiągając odpowiednio w 2016 roku zaledwie 46,5% i 33,2% średniego wyniku UE. W obu badanych latach Polska została zaklasyfikowana do umiarkowanych innowatorów zajmując 23. i 24. pozycję. Mając na względzie spadek wartości wskaźnika SII o 0,026 pkt można stwierdzić, że poziom innowacyjności Polski uległ nieznaczniemu pogorszeniu.

W raporcie European Innovation Scoreboard 2018 Polska zajęła 25. miejsce (na 28 krajów UE). Jest to spadek o trzy pozycje w porównaniu do rankingu z 2016 roku. Klasyfikację zamykają Chorwacja, Bułgaria i Rumunia (European Innovation Scoreboard 2018, https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en). Pomimo spadku Polska nadal należy do grupy tzw. umiarkowanych innowatorów. Szansę na poprawę innowacyjności polskiej gospodarki upatruje się w obowiązującej od 1 stycznia 2017 roku tzw. małej ustawie o innowacyjności. Dystans dzielący nas do krajów najbardziej innowacyjnych, według zapisów ustawy, można zmniejszyć m.in. poprzez: wprowadzenie systemu instrumentów premiujących i zachęcających do podejmowania działalności innowacyjnej (w szczególności ulg podatkowych), ustabilizowanie finansowania komercjalizacji wyników badań naukowych czy ułatwienia proceduralne.

BIBLIOGRAFIA

- Baza Danych Banku Światowego. Pobrane z: <https://data.worldbank.org/indicator/IP.JR.N.ARTC.SC?end=2015&start=2011&view=chart> (2018.09.19).
- Baza Danych Eurostat. Pobrane z: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (2018.09.19).
- Bąk, A. (2016). Porządkowanie liniowe obiektów metodą Hellwiga i TOPSIS – analiza porównawcza. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 426. *Taksonomia*, 26, 22–31. DOI: 10.15611/pn.2016.426.02
- European Innovation Scoreboard 2017. Pobrane z: https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en (2018.09.19).
- European Innovation Scoreboard 2018. Pobrane z: https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en (2018.09.19).
- Geodecki, T., Mamica, Ł. (red.). (2014). *Polityka innowacyjna*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Grego-Planer, D., Glabiszewski, W. (2016). The role of innovation in the business activity of hidden leaders of the Polish economy. *Management*, 20 (2), 23–34. DOI: 10.1515/manment-2015-0048.

- Hellwig Z. (1968). Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podziału krajów ze względu na poziom ich rozwoju oraz zasoby i strukturę wykwalifikowanych kadr. *Przegląd Statystyczny*, 4 (XV), 307–327.
- Innovation Union Scoreboard 2011. Pobrane z: https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en (2018.09.19).
- Kasperkiewicz, W. (2011). Perspektywy rozwoju innowacyjności polskiej gospodarki. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego*, 9, 79–90.
- Łącka, I. (2015). *Innovativeness and Competitiveness of the New European Union States in Variable Economic Situation between 2006 and 2013*, 20th International Scientific Conference Economics and Management – 2015 (ICEM-2015), Elsevier, Procedia-Social and Behavioral Sciences 213, Vol. 213 (p. 185–191). DOI: 10.1016/j.sbspro.2015.11.424.
- Markowski, T. (2013). Strategiczne dylematy polityki innowacyjnej zorientowanej na inteligentne specjalizacje, *Studia KPZK PAN*, t. 155, 61–70.
- Milek, D. (2018). Zróźnicowanie poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego powiatów regionu świętokrzyskiego. *Wiadomości Statystyczne*, 6, 39–56.
- Młodak, A. (2006). *Analiza taksonomiczna w statystyce regionalnej*. Warszawa: Difin.
- Mroczek, W. (2017). Udział dóbr wysokiej techniki w eksporcie Polski na tle innych krajów Unii Europejskiej. *Unia Europejska.pl*, 2, 3–9.
- Nowakowska, A. (red.). (2009). *Zdolności innowacyjne polskich regionów*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Obserwatorium Badawczo-Innowacyjne Komisji Europejskiej. Pobrane z: <https://rio.jrc.ec.europa.eu/en/stats/new-doctoral-graduates-thousand-population-aged-25-34> (2018.09.19).
- Piotrowski, S. (2012). Konkurencyjność regionalna a innowacyjność i przedsiębiorczość. W: E. Łązniewska, M. Gorynia (red.), *Konkurencyjność regionalna. Koncepcja – strategie – przykłady* (s. 150–155). Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN.
- Rocznik Statystyczny Województw (2017). Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- Słodowa-Hępa, M. (2013). Inteligentne specjalizacje polskich regionów – nadzieje, dylematy i obawy, *Europa Regionum*, t. XVII, 53–72.
- Stec, M. (2011). Uwarunkowania rozwojowe województw w Polsce – analiza statystyczno-ekonometryczna. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 20, 232–251.
- Stec, M. (2009). Innowacyjność krajów Unii Europejskiej. *Gospodarka Narodowa*, 11–12, 45–65.
- Strahl, D. (2006). *Metody oceny rozwoju regionalnego*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego.
- Szkatnik, W., Sączewska-Piotrowska, A., Hadaś-Dyduch, M. (2015). *Metody taksonomiczne z programem STATISTICA*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego.
- Wich, U. (2017). Innowacyjność Polski w ocenie Unii Europejskiej i z perspektywy regionów. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska Lublin – Polonia Sectio H, LI (1)*, 101–111. DOI: 10.17951/h.2017.51.1.101.
- Zeliaś, A. (red.). (2000). *Taksonomiczna analiza przestrzennego zróźnicowania poziomu życia w Polsce w ujęciu dynamicznym*. Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie.

Streszczenie

Wiedza i innowacje stanowią podstawowy nośnik procesów rozwoju. Potwierdza to reorientacja polityki Unii Europejskiej na lata 2014–2020, w ramach której zdynamizowanie budowy gospodarki wiedzy i innowacji, dążenie do efektywnego wykorzystania proinnowacyjnych zasobów oraz wzmacnianie systemów innowacji postrzegane jest jako podstawowy wymiar oddziaływania gospodarczego. Celem artykułu jest identyfikacja i ocena poziomu innowacyjności Polski na tle krajów Unii Europejskiej w latach 2011 i 2016. Do oceny potencjału innowacyjnego wykorzystano nakłady na działalność badawczo-rozwojową (B+R), zatrudnienie w tego rodzaju działalności oraz wskaźniki odnoszące się do efektów działalności innowacyjnej w postaci ochrony własności intelektualnej i przemysłowej. W wyniku badań zidentyfikowano grupy krajów o najwyższym, wysokim, niskim i bardzo niskim poziomie innowacyjności. Na tle krajów UE pokazano pozycję innowacyjną Polski, która znalazła się w 2016 roku w grupie państw o niskim poziomie innowacyjności. Ponadto w badaniach wykorzystano syntetyczny wskaźnik Summary Innovation Index (SII), na podstawie którego Polska znalazła się w obu badanych latach w grupie umiarkowanych innowatorów zajmując 23. i 24. pozycję.

Słowa kluczowe: innowacyjność, kraje UE, Summary Innovation Index (SII), metoda Hellwiga.

Assessment of Poland's innovativeness against the background of the European Union countries*Summary*

From a longer time perspective, both the development and competitiveness of individual EU member states are substantially related to enhanced innovativeness. Observation of changes in the level of innovativeness makes it possible to evaluate the effectiveness of the pro-innovation policy, and to identify the areas in which relevant action is required to be taken. The aim of the paper is to identify and assess Poland's innovativeness level and changes taking place in this respect. That was done against the background of the EU member states and covered the years of 2011 and 2016. To that end, Summary Innovation Index (SII) and the Hellwig's development pattern method were employed. The resultant analysis made it possible to identify changes in the development of Poland's innovativeness and compare that with other EU countries.

Keywords: innovativeness, UE, Summary Innovation Index (SII), Hellwig's method.

JEL: O11, O31, O52.

prof. dr hab. Józef Stanisław Zegar¹ 

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
Państwowy Instytut Badawczy Warszawa

Kwestia agrarna w niepodległej Rzeczypospolitej – aspekt ekonomiczny

WPROWADZENIE

Kwestia agrarna, wniesiona na forum dyskursu społecznego pod koniec XIX wieku, to wielce złożony problem teoretyczny o rozległych skutkach praktycznych, powodowanych przez różne sposoby jej rozwiązywania. Kwestia ta odnosi się do przekształcenia społeczno-ekonomicznej formacji agrarnej w formację przemysłową. W tej pierwszej dominowały tradycyjne gospodarstwa chłopskie, natomiast w tej drugiej gospodarstwa farmerskie, przedsiębiorstwa rolne i korporacje rolno-przemysłowe. Kluczową rolę w tej transformacji odgrywał kapitał napędzany przez imperatyw ciągłej akumulacji – maksymalizacji zysku. Osobliwość rozwiązywania kwestii agrarnej polegała na zaprzęgnięciu chłopów do owego przekształcenia i to w interesie kapitału a nie dobra chłopów.

Klasyczną kwestię agrarną ujmowano jako kwestię rolną lub/oraz kwestię chłopską. W pierwszym ujęciu, w istocie, chodziło o zapewnienie taniej żywności dla pracowników najemnych (klasy robotniczej), co zmniejszałoby presję na płace, a to z kolei zwiększałoby zyski z kapitału. To wymagało transformacji rolnictwa, aby zwiększyć produktywność ziemi oraz uwolnić z rolnictwa siłę roboczą. W przypadku dominującego rolnictwa chłopskiego mogło się to dokonać przez włączenie go w orbitę rynku, co wymagało jego komercjalizacji i wzbudzenia motywacji ekonomicznej. Skutkiem tego było uruchomienie kieratu technologicznego prowadzącego do intensyfikacji nakładowej, koncentracji i specjalizacji produkcji rolnej. Procesy te przyczyniały się do zwiększenia produktywności rolnictwa *ergo* taniej żywności oraz migracji ludności rolniczej do miast. Dla maksymalizowania nadwyżki ekonomicznej przejmowanej przez kapitalistów (wynagrodzenie za zastosowany kapitał) pożądane było minimalizowanie wynagrodzeń pracowników najemnych – tylko do rozmiarów niezbędnych do egzystencji i reprodukcji siły roboczej. Do tego doda-

¹ Adres korespondencyjny: ul. Świętokrzyska 20, 00-002 Warszawa, tel. +48 22 50 54 549; e-mail: zegar@ierigz.waw.pl. ORCID: 0000-0002-2275-006X.

wano potrzebę tzw. pierwotnej akumulacji kapitału – pozyskania środków na pierwsze pchnięcie (*take off*) wzrostu gospodarczego.

W drugim ujęciu kwestia agrarna dotyczyła losów chłopów i ich rodzin. Chłopi stanęli wobec przymusu industrializacji rolnictwa, problemów z uzyskaniem satysfakcjonujących dochodów, wykorzystaniem zasobów siły roboczej rodziny oraz pogłębianiem dyferencjacji gospodarstw rolnych i ich przekształceń w kierunku gospodarstw farmerskich, gospodarstw dwuzawodowych bądź likwidacji. Nierzadko popadali w sytuację bez wyjścia: dochód z drobnego gospodarstwa nie zapewniał nawet minimum egzystencji, zaś nie mogli porzucić gospodarstwa, bo nie było dla nich pracy².

Polska odzyskując niepodległość, odziedziczyła jednocześnie ogromne zapóźnienie w rozwoju rolnictwa – poza ziemiami zaboru pruskiego – oraz w rozwoju przemysłu. Rzeczpospolita stanęła zatem w obliczu kwestii agrarnej. Ograniczone ramy artykułu zmuszają do wyboru zagadnień, które będą szkieletowo przedstawione. Chodzi o podaż żywności, wykorzystanie siły roboczej rodzin rolniczych i dochody ludności rolniczej. To i tak bardzo duży zakres tematyczny jak na artykuł³.

PODAŻ ŻYWNOCI

Po odzyskaniu niepodległości, w okresie międzywojnia, mimo ogromnych strat wojennych oraz stosunkowo dużego wzrostu liczby ludności⁴, bezpieczeństwo żywnościowe nieznacznie się poprawiło, jednak przy dużej skali zjawiska głodu i niedożywienia. Produkcja głównych ziemioplodów rosła w tempie zbliżonym do wzrostu liczby ludności, natomiast wzrost produkcji zwierzęcej nieznacznie wyprzedzał wzrost liczby ludności. W odniesieniu do produkcji roślinnej było to zasługą przede wszystkim wzrostu powierzchni i zmiany struktury zasiewów, a jedynie w niewielkim stopniu plonów, bo i zużycie środków plonotwórczych był znikome.

W okresie powojennym wzrost produkcji rolnej określało kilka czynników. Przede wszystkim nastąpił znaczący spadek powierzchni zasiewów, bo o około 30% w okresie 1950–2016, przy jednoczesnym wzroście liczby ludności o 54%. To postawiło przed rolnictwem⁵ ogromne wyzwanie, któremu generalnie sprostało. Stało się to dzięki zmianie struktury zasiewów, zwłaszcza zwiększeniu powierzchni zasiewów pszenicy, kukurydzy i roślin oleistych, a spadku żyta, owsa i ziemniaków oraz wzro-

² Na marginesie nadmienię, że dla feudałów kwestię agrarną powodowały utrata pańszczyźnianej siły roboczej i konieczność przekształcenia ziemiańskich gospodarstw rolnych w przedsiębiorstwa rolne typu kapitalistycznego bądź likwidacji majątków rolnych (sprzedaży, dzierżawy).

³ Szerokie omówienie kwestii agrarnej zawiera praca Zegara (2018).

⁴ W latach 1919–1939 liczba ludności Polski zwiększyła się o 8,6 mln, tj. 33% (MRS, 1939, s. 40, tab. 1).

⁵ Arytmetyka podpowiada, iż dostarczenie produktów rolniczych w przeliczeniu na jednego mieszkańca w 2016 r. na poziomie 1950 r. wymagało ponad 2-krotnego zwiększenia produktywności ziemi (2,2 razy).

stowi nawożenia mineralnego, co wraz z nowymi odmianami zaowocowało zwiększeniem plonów. Natomiast wzrost produkcji zwierzęcej do lat 90. XX wieku był skutkiem wzrostu pogłowia i produktywności, a w ostatnich dekadach głównie produktywności. Pogłowie bydła i trzody chlewnej w wybranych latach kształtowało się następująco (mln szt.): 1921 r. – 8,1 i 5,4, 1938 r. – 10,6 i 7,5, 1950 r. – 7,2 i 9,4, 1980 r. – 12,6 i 21,3, 2016 r. – 5,9 i 10,9. Wzrost produktywności najbardziej wyraziście ilustruje mleczność krów: w okresie przedwojennym – około 1400 l mleka od krowy rocznie, 1950 r. – 1600, 1980 r. – 2730, 2016 r. – 5563 l mleka.

W świetle powyższego zasługuje na podkreślenie wzrost spożycia żywności *per capita*, tak w oparciu o produkcję krajową, która była i jest dominującym źródłem podaży produktów spożywczych, jak i import, zwłaszcza z innych stref klimatycznych. Rosło spożycie mięsa, spadało zaś spożycie ziarna zbóż. Niejednoznaczne zmiany nastąpiły w zakresie spożycia mleka i jaj kurzych (tabela 1).

Tabela 1. Spożycie na 1 mieszkańca w latach 1950–2016

Wyszczególnienie	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2015	2016
Ziarno 4 zbóż ^a , kg	166	145	131	127	115	120	108	103	103
Mięso i podroby ^b , kg	36	42	53	74	69	66	74	75	78
Mleko krowie ^c , l.	206	227	262	262	242	193	189	213	222
Jaja kurze, szt.	116	143	186	223	190	188	202	144	145

^a Pszenica, żyto, jęczmień i owies; ^b Łącznie z mięsem i podrobami przeznaczonymi na przetwory;

^c Łącznie z mlekiem przeznaczonym na przetwory

Źródło: zestawiono na podstawie danych roczników statystycznych GUS.

Ogólnie biorąc, można mówić o osiągnięciu pułapu nasycenia w spożyciu żywności. Wartość energetyczna spożycia sięga 3,4 tys. kcal/osobę/dzień, z czego 2/3 dostarczają produkty roślinne. Polska w tym zakresie nie odbiega istotnie od krajów UE-15 („stare kraje”), podobnie jak w przypadku spożycia białka.

Jedną z najbardziej wyrazistych tendencji w zakresie spożycia żywności był spadek spożycia naturalnego – produktów wytworzonych w gospodarstwie rolnym a przeznaczonych na potrzeby gospodarstwa domowego. Udział produktów z gospodarstwa rolnego w spożyciu żywności w latach międzywojennych oscylował wokół 80%, w latach 50. wokół 60%, w latach 70. poniżej 50%, w latach 90. poniżej 20%, a w bieżącej dekadzie poniżej 10%, przy znacznych różnicach w zależności od położenia, typu i zamożności gospodarstwa domowego oraz produktu spożywczego.

ZASOBY PRACY W ROLNICTWIE

Polska odzyskała niepodległość z dominacją ludności chłopskiej i wiejskiej w strukturze ludności kraju. Temu towarzyszyło przeludnienie agrarne – ogromna liczba ludności, dla której nie było pracy ani na wsi (w rolnictwie), ani w mieście.

I to istotnie nie zmieniło się w całym okresie międzywojnia. Dopiero po II wojnie światowej zaczęły się przeobrażenia w kierunku dezagraryzacji kraju i wsi (tabela 2).

Rolnictwo w Polsce międzywojennej dominowało w zakresie tworzenia miejsc pracy i dostarczania dochodów na utrzymanie ludności. W 1931 r. spośród ludności czynnej zawodowo, na rolnictwo przypadało aż 65,2%, na przemysł i górnictwo 16,6%, a na handel i ubezpieczenia 5,3% (MRS, 1939, s. 30, tab. 26). Brak pracy poza rolnictwem powodował traktowanie gospodarstw chłopskich jako przechowalni bezrobocia. Emigracja do miast i za granicę⁶ pochłaniała jedynie 40–45% przyrostu naturalnego ludności wiejskiej, zaś pozostali zwiększali bezrobocie na wsi, które szacowano w 1935 r. na 4,5 mln osób zawodowo czynnych (Landau, Tomaszewski, 1999, s. 38).

Po II wojnie światowej relatywnie duży wzrost demograficzny i zniszczenia wojenne, mimo stosunkowo szybkiej industrializacji kraju, wносиły na porządek dnia problem zatrudnienia wiejskiej (rolniczej) siły roboczej. Miejsca pracy powstawały w sektorach pozarolniczych gospodarki, zwłaszcza przemysłu, a także w wojsku, służbie bezpieczeństwa, milicji oraz aparacie państwowym i politycznym (partyjnym).

W latach odbudowy (1947–1950) wzrost zatrudnienia poza rolnictwem wyniósł około 0,5 mln osób rocznie, co prowadziło do zwiększania tworzonego dochodu narodowego (wówczas tworzona wartość dodana na pracującego w przemyśle była 3-krotnie wyższa niż w rolnictwie) oraz wzrostu wydajności pracy także w rolnictwie (dzięki nadziałowi ziemi z reformy rolnej oraz odpływowi części zbędnej siły roboczej). Rozwój sektorów nierolniczych, zwłaszcza przemysłu, zdejmował część nadwyżek siły roboczej z rolnictwa. Lata 50. i 60. – forsownej industrializacji kraju – cechowały się szybkim wzrostem ludności dwuzawodowej w rolnictwie, bo chłopcy stanowili w tym czasie potencjalną rezerwę siły roboczej. Przyczyniało się to do powolnego zmniejszania liczby pracujących w rolnictwie, która w 1950 r. wynosiła około 7,5 mln osób i w ciągu dwóch dekad spadła nieznacznie, bo do około 7 mln osób, przy czym liczba czynnych zawodowo, tj. pracujących wyłącznie lub głównie w rolnictwie, w tym okresie zmniejszyła się do około 5,6 mln, natomiast wzrosła liczba ludności dwuzawodowej – tzw. chłopów-robotników – z około 600 tys. do około 3 mln osób.

Fenomen zjawiska ludności dwuzawodowej został wywołany przez uwarunkowania ekonomiczne. Pracę podejmowano głównie z powodów ekonomicznych – ze względu na niskie dochody rolnicze. Zarobkowanie wyraźnie łagodziło różnice dochodów. Jednocześnie brak mieszkań w miastach ograniczał rozmiary migracji definitywnej, zaś niskie wynagrodzenia w przemyśle, zwłaszcza niewykwalifikowanych robotników, którymi w większości byli chłopcy-robotnicy, zmuszały do łączenia dochodów z pracy najemnej i gospodarstwa rolnego, aby utrzymać rodzinę.

⁶ Emigracja za granicę w latach 1926–1938 wyniosła prawie 1,5 mln (MRS, 1939, s. 52, tab. 17).

Tabela 2. Ludność wiejska i rolnicza w Polsce w XX i XXI w.

Lata	Ludność ogółem (mln)	Ludność wiejska (mln)	Ludność rolnicza ^a (mln)	Ludność rolnicza w % liczby ludności ogółem	Ludność rolnicza na wsi (% ludności wiejskiej)	Ludność rolnicza na 100 ha UR (osoby)
< I. w. św.	29,3	22,0	19,3	65,9	.	78,1
1921	27,4	20,2	17,8	65,0	95,5 ^b	71,2
1931	31,9	23,2	19,6	61,4	84,5	76,5
1938	34,8	24,4	21,1	61,0	86,4	81,5
1950	25,0	15,0 ^c	11,6	47,2	73,3	56,9
1960	29,8	15,2 ^c	11,3	37,9	69,1	57,7
1970	32,6	15,6	9,7	29,8	59,0	49,7
1978	35,1	14,9	8,2	23,4	49,0	43,5
1988	37,9	14,7	6,7	17,7	44,9	35,8
2002	38,2	14,6	3,0	7,9	16,6	17,8
2011	38,5	15,1	2,4	6,2	15,9	16,4
2013	38,5	15,2	2,2	5,7	14,3	15,3
2016	38,4	15,3	1,9	5,0	12,0	14,5

^a Według głównego źródła utrzymania; ^b Łącznie z utrzymującymi się ze źródeł niezarobkowych (emeryci, inwalidzi oraz skoszarowanej: wojsko, pensjonariusze opieki społecznej, internatów, zakładów wychowawczych i więźniów, a także właściciele domów czynszowych i rentierów oraz osoby z marginesu społecznego – w okresie międzywojennym około 400 tys. osób) (*Historia...*, 2003, s. 407, tab. 126/391); ^c W 1950 r. w podziale na miasto i wieś nie uwzględniono 304 tys. osób, a w 1960 r. 394 tys. osób.

Źródło: (Gorzelał, 2010, s. 92, tab. R.7.1); dla lat 2011, 2013 i 2016 ustalono na podstawie danych GUS.

Osobliwością polskiego rolnictwa chłopskiego jest także spadek najmu siły roboczej. W międzywojniu rozmiary najmu były znaczące. Duża liczba robotników rolnych wynikała z małego stopnia mechanizacji folwarków a jeszcze mniejszego gospodarstw chłopskich, z których te większe (kmieccy) nie mogły obyć się bez najmu. Robotnicy rolni zatrudnieni na stałe oraz niemający stałej pracy najemnej stanowili wraz z rodzinami około 3 mln osób. Miejsce ich zatrudnienia stanowiły folwarki (w 1921 r. dla 54,4%, w 1938 r. dla 36,6%), gospodarstwa kmieccy (odpowiednio 15,8 i 13,5%), ogrodnictwo, leśnictwo i rybactwo (odpowiednio 6,2 i 4,5%), natomiast stałej pracy najemnej nie miało w 1921 r. 868 tys. (27,6%), a w 1938 r. 1267 tys. osób (41,4%) (Mieszczankowski, 1983, s. 114, tab. 19). Stały najem siły roboczej w rolnictwie rodzinnym wynosił w 1950 r. 117 tys. osób, w 1960 r. 38 tys., a w 2016 r. 91 tys. osób fizycznych. W przeliczeniu na jednostki pełnozatrudnionych (JPZ)⁷ było to 80 tys., a łącznie z najmem dorywczym 126 tys., tj. 7,7% nakładów pracy w JPZ.

⁷ JPZ stanowi ekwiwalent 2120 godz. pracy rocznie (w statystyce GUS).

W sumie nakłady pracy w rolnictwie indywidualnym w latach 2002–2016 zmniejszyły się o 21% (z 2029 tys. JPZ do 1607 tys. JPZ), ale jeszcze bardziej zmniejszyła się liczba pracujących w gospodarstwie rolnym członków rodziny, bo o 31% (z 4261 tys. do 2923 tys.). Jest to skutek przede wszystkim spadku liczby gospodarstw rolnych, lecz też malejącej liczby osób w gospodarstwie domowym oraz emigracji do miast i za granicę a także nasilającego się podejmowania pracy poza rolnictwem, bez migracji stałej do miast.

Odsetek pracujących w rolnictwie w ogólnej liczbie pracujących spada, jednak nadal przekracza 10% ogółu pracujących a na wsi 23%.

Migracja ludności ze wsi do miast była znacząca, a jej saldo ujemne aż do 2000 r., w którym po raz pierwszy było dodatnie (4,2 tys.). W latach 1946–1999 przyrost naturalny na wsi wyniósł 9,6 mln osób, natomiast saldo migracji 8,0 mln, w tym migracji zagranicznych (głównie w latach 1946–1949) 1,1 mln osób⁸.

DOCHODY – ŹRÓDŁO UTRZYMANIA

Uniwersalną prawidłowość rozwoju społeczno-gospodarczego stanowi spadkowa tendencja znaczenia rolnictwa w kreacji dochodów i źródła utrzymania. W międzywojniu rolnictwo dominowało w zapewnianiu źródła utrzymania dla przeważającego odsetka ludności. W 1921 r. z rolnictwa utrzymywało się 64% ludności kraju i ten stan w zasadzie nie zmienił się do 1931 r., w którym rolnictwo stanowiło źródło utrzymania dla 60,6% mieszkańców kraju, w tym dla 80,8% mieszkańców wsi (MRS, 1939, s. 29, tab. 25 i s. 31, tab. 27). Na ogół było to bardzo skromne utrzymanie (pomijając rodziny ziemiańskie i bogatszych chłopów). Rozdrobniona struktura agrarna – zbyt małe gospodarstwa dominującej masy chłopów – nie dawały możliwości godziwego bytowania. To pokłosie wzrostu demograficznego i powolnego wzrostu gospodarczego sektorów nierolniczych oraz jedynie umiarkowanej reformy rolnej. Polska, w przeciwieństwie do krajów zachodnioeuropejskich, problemu ludności zbędnej w rolnictwie nie mogła rozwiązywać poprzez emigrację stałą, bo nie posiadała kolonii. W tej sytuacji głównie uprzemysłowienie mogło ograniczać przeludnienie agrarne, lecz postęp w tym zakresie był powolny. To wytworzyło stan beznadziejności dla chłopów bezrolnych i robotników rolnych, którzy ani nie mogli kupić ziemi, ani emigrować do miast czy za granicę.

Sytuację ekonomiczną chłopów dramatycznie pogorszył kryzys lat 30., a w szczególności niekorzystne dla rolnictwa nożyce cen rolnych. Wskaźnik nożyc cen rolnych w 1929 r. obniżył się do 73% (relacja cen w 1928 r. = 100), w 1933 r. do 47%, a w 1935 r. do 45%, po czym wzrósł do 67% w 1938 r. Ogniwa pośrednie przechwytywały 1/3–1/2 wartości produkcji towarowej rolnictwa chłopskiego, a udział producentów rolnych

⁸ Obliczono na podstawie (Rocznik Demograficzny, 2002, s. XXXVIII–XLI, tab. I).

w cenach detalicznych płaconych przez konsumentów wynosił 55–65% (Iwaszkiewicz, 1935, s. 26). Kryzys powodował nasilenie autarkii gospodarstw chłopskich, gdyż chłop zmuszony utrzymać rodzinę nie miał innego wyjścia jak zastępować kupne środki produkcji wyrobami własnymi. Podatki trzeba było jednak płacić, zatem chłop nierzadko ograniczał spożycie własne i rodziny, aby pozyskać pieniądze ze sprzedaży wytworzonych produktów.

Dochody chłopów pozostawały daleko w tyle za dochodami innych grup społecznych. Świadczy o tym ustalony dla 1933 r. dochód konsumowany przypadający na 1 osobę, który w przypadku chłopca i robotnika folwarcznego wynosił 240 zł rocznie, robotnika przemysłowego 420 zł, rzemieślnika i kupca 540 zł, pracownika umysłowego 1320 zł, osób żyjących z zysku i wolnych zawodów 2400 zł (*Badania...*, 1936, s. 131). W przypadku ludności chłopskiej miało miejsce znaczne zróżnicowanie dochodów, przy czym głównym czynnikiem różnicującym był obszar gospodarstwa.

W międzywojniu liczba ludności, dla której rolnictwo stanowiło główne źródło utrzymania zwiększyła się aż o 3,3 mln, natomiast w okresie powojennym, w miarę postępu w rozwoju sektorów nierolniczych, zwłaszcza przemysłu, rolnictwo traciło na znaczeniu jako źródło utrzymania ludności. Niemniej liczba i odsetek ludności utrzymującej się głównie z rolnictwa nadal były duże (tabela 2).

Do 1950 r. głównym czynnikiem wzrostu dochodów gospodarstw chłopskich był przyrost produkcji powodowany głównie przez odbudowę pogłowia i zagospodarowanie odłogów. W tym okresie poprawie sytuacji dochodowej ludności rolniczej sprzyjały nadzieje na ziemię, osadnictwo, umorzenie długów z okresu II Rzeczypospolitej. Lata forsownej industrializacji pogorszyły sytuację dochodową rolnictwa chłopskiego. Sytuacja zmieniła się na lepsze po przełomie październikowym 1956 r. dzięki wzrostowi opłacalności produkcji rolnej, poprawie zaopatrzenia rolnictwa w środki produkcji, zmniejszeniu obciążeń finansowych, zniesieniu dostaw obowiązkowych mleka, wprowadzeniu podwyżek cen skupu produktów rolnych objętych dostawami obowiązkowymi, utworzeniu w 1959 r. Funduszu Rozwoju Rolnictwa oraz zwiększeniu kredytów. Kolejne decyzje zwiększające dochody ludności rolniczej nastąpiły po wydarzeniach grudniowych w 1970 r.: zniesiono dostawy obowiązkowe, podniesiono ceny poprawiając opłacalność produkcji rolnej, spłaszczono progresję podatkową, zwiększono możliwości zakupu przez rolników indywidualnych ziemi z PFZ, zwiększono pomoc kredytową dla wsi, rozszerzono zakres odpowiedzialności w ubezpieczeniach majątkowych PZU bez zwiększenia składek.

W poprawie sytuacji bytowej ludności chłopskiej znacząca rola przypada systemowi ubezpieczeń społecznych. Ludność chłopska nie miała żadnych uprawnień do ubezpieczeń społecznych i świadczeń leczniczych aż do 1962 r., kiedy to rodziny chłopskie prowadzące gospodarstwa rolne uzyskały prawo do dobrowolnych ubezpieczeń na starość oraz prawo do zaopatrzenia emerytalnego rolników, których gospodarstwa zostały przejęte przez państwo w drodze przymusowej. Od

tego czasu datuje się rozwój systemu rolniczych ubezpieczeń społecznych, czego ukoronowanie stanowiła ustawa z 1990 r.

Rolnictwo cechuje niższa wydajność pracy i w ślad za tym niższe wynagrodzenia za pracę niż w innych sektorach gospodarki⁹. Przeciętny poziom dochodów rolniczych na 1 pracującego jest niższy, poza nielicznymi wyjątkami, we wszystkich krajach. W Polsce opłata pracy w rolnictwie w stosunku do działów produkcji poza rolnictwem wynosi 30–40%, jeśli brać pod uwagę wszystkie gospodarstwa rolne oraz około 60%, jeżeli brać pod uwagę gospodarstwa rolne dostarczające przeważającego dochodu rodzinie (tzw. gospodarstwa pełnorolne). Głęboki spadek realnych dochodów rolniczych, bo aż o około 60%, w latach transformacji ustrojowej (lata 90.) był skutkiem uwolnienia cen rolnych spod kurteli państwa oraz zablokowania czynników kreacji dochodów. W odniesieniu do dochodów rolniczych tradycyjna droga ich zwiększania poprzez wzrost produkcji rolnej została zablokowana w sytuacji stabilnego lub jedynie nieznacznie rosnącego popytu na produkty rolne, co dodatkowo zostało spotęgowane przez napływ produktów rolno-żywnościowych z zagranicy.

Zaostrzenie problemu dochodów rolników w okresie transformacji było w dużym stopniu skutkiem polityki państwa, ponieważ przyjęto rozwiązania właściwe dla zupełnie innej fazy rozwoju rolnictwa oraz sytuacji makroekonomicznej. W szczególności polityka ta przyjęła wybiórczo rozwiązania w zakresie liberalizacji obrotów towarowych z zagranicą w warunkach nie tylko nie przygotowania polskich producentów do konkurencji, lecz także daleko bardziej słabszego wsparcia logistycznego i finansowego w porównaniu z tym, jakie otrzymywali producenci z krajów zachodnich. Spowodowało to powstanie ujemnego salda w obrotach artykułami rolno-spożywczymi, co dodatkowo osłabiło i tak zmniejszony popyt na produkty rolno-żywnościowe wytwarzane przez krajowych producentów. Stało się to główną przyczyną dramatycznego pogorszenia relacji cen rolnych i przerzucenia ciężaru walki z inflacją na barki rolników, aczkolwiek było korzystne dla konsumentów i całej gospodarki.

Niedostatek środków finansowych gospodarstw rolnych (rodzin rolniczych), spowodowany przez niskie dochody z rolnictwa, nie znajdował dostatecznego wsparcia przez transfery ze skromnego budżetu, na którego środki istniało zresztą parcie ze strony innych sektorów i grup ludności. Tymczasem wewnątrzrolnicze procesy dostosowawcze, w znacznej mierze o charakterze autonomicznym, polegające na koncentracji potencjału produkcyjnego w rolnictwie (zmiany struktury

⁹ Przyczyn tego stanu rzeczy jest wiele, spośród których za najważniejsze uznaje się przejmowanie nadwyżki ekonomicznej tworzonej w rolnictwie przez inne sektory w wyniku działania mechanizmu rynkowego, ale też nadmiar zatrudnionej w rolnictwie siły roboczej, małą zdolność przystosowania rolnictwa do zmian koniunktury rynkowej, szybszy wzrost podaży produktów rolnych niż popytu na nie, czy rozdrobnioną strukturę agrarną (Woś, 2000, s. 34; Czyżewski (red.), 2008, s. 19).

obszarowej), zwiększaniu skali produkcji (koncentracji produkcji) oraz obniżaniu kosztów produkcji przez zastępowanie pracy żywej pracą uprzedmiotowioną i absorpcję postępu naukowo-technicznego napotykały bariery – przede wszystkim barierę dochodów oraz w znacznej części gospodarstw – barierę mentalną. Tempo przebiegu tych procesów ma oczywiście znaczenie dla kompensacji skutków pogarszających się relacji cenowych.

W Polsce wśród czynników kształtujących dochody realne ludności chłopskiej małą rolę odgrywało zatrudnienie (a ściślej mówiąc spadek liczby osób pracujących), ponieważ liczba pracujących (pełnozatrudnionych) na 100 ha zmniejszyła się z 34 osób w 1950 r. do 12 osób obecnie, co znacząco odbiega od zmian w krajach wysoko rozwiniętych. Główną tego przyczyną był przyrost naturalny w gospodarstwach chłopskich (stopniowo się zmniejszający) oraz niedostateczna absorpcja rolniczej siły roboczej.

Dla sytuacji ekonomicznej rodzin rolniczych ważny jest dochód rozporządzalny *per capita*. W okresie międzywojnia w przypadku gospodarstw chłopskich różnica pomiędzy dochodem rolniczym a dochodem rozporządzalnym była nieznaczna, bo jedynie nieliczne rodziny chłopskie pozyskiwały dochód z innych źródeł (pracy dorywczej, przekazy emigrantów). W pierwszej dekadzie powojennej niewiele to się zmieniło, aczkolwiek reforma rolna oraz polityka fiskalna znacząco zmniejszyła zróżnicowanie dochodowe ludności chłopskiej. Wraz z industrializacją i nasilaniem się zjawiska dwuzawodowości a następnie wprowadzeniem świadczeń społecznych i socjalnych rozbieżność między dochodem z rolnictwa (rolniczym) a dochodem rozporządzalnym się powiększała. Jednak w całym okresie przebudowy industrialnej rolnictwa występowały niekorzystne dla ludności rolniczej relacje w zakresie dochodów osobistych (rozporządzalnych) w przeliczeniu na 1 osobę. W latach 50. relacja ta wynosiła około 60%, w latach 60. 85%, w latach 70. 80%, w latach 90. około 90%, po czym na początku transformacji ustrojowej spadła poniżej 50% (Gorzela, 1998, s. 89, tab. 29) – do poziomu, jaki miał miejsce w okresie lat 30. XX wieku. W latach 90. barierę dochodową określał brak możliwości zwiększenia dochodów chłopskich przez wzrost produkcji, natomiast bariera zatrudnienia blokowała możliwości alokacji tych dochodów pomiędzy mniejszą liczbę ludności chłopskiej. Sytuacja zmieniła się na korzyść po akcesji Polski do Unii Europejskiej, a to przede wszystkim dzięki transferom wynikającym z mechanizmów Wspólnej Polityki Rolnej, w tym zwłaszcza związanych z usługami ekosystemowymi (Zegar, 2015). Jednak nadal dochód rozporządzalny w gospodarstwach domowych rolników jest niższy o ponad 20% w stosunku do analogicznego dochodu w gospodarstwach domowych ogółem, a w przypadku gospodarstw domowych pracujących na własny rachunek poza rolnictwem o około 35%. Medal transferów ma jednak i drugą stronę w postaci znacznego uzależnienia ekonomiki gospodarstw od tych transferów, co paradoksalnie bardziej dotyczy większych gospodarstw.

PODSUMOWANIE

Polska odzyskując niepodległość odziedziczyła jednocześnie nabrzmiałą kwestię agrarną, objawiającą się dominacją drobnych i nisko produktywnych gospodarstw chłopskich, które dysponowały ogromnymi niewykorzystywanymi zasobami pracy, a jednocześnie borykały się z niedostatecznymi dla egzystencji dochodami. Obok gospodarstw chłopskich funkcjonowały gospodarstwa ziemiańskie – także nisko produktywnie – i nieliczne przedsiębiorstwa rolne.

W międzywojniu kwestia agrarna nie znalazła rozwiązania – nawet zaostrzyła się ze względu na niedorozwój przemysłu, natomiast wzrost produktywności rolnictwa umożliwił nieznaczne podwyższenie poziomu wyżywienia szybko rosnącej liczby ludności.

W okresie PRL podjęta próba rozwiązania kwestii agrarnej na drodze uspołecznienia nie powiodła się, natomiast ogólny rozwój społeczno-gospodarczy umożliwił „zdjęcie” nadwyżek siły roboczej z rolnictwa oraz wzrost produktywności rolnictwa zwiększającej bezpieczeństwo żywnościowe i dochody ludności rolniczej bez istotnych zmian w strukturze agrarnej rolnictwa rodzinnego.

Transformacja ustrojowa lat 90. uchyliła bariery doktrynalne i instytucjonalne transformacji rolnictwa rodzinnego, natomiast warunki ekonomiczne powstały dopiero po akcesji Polski do Unii Europejskiej i objęciu rolnictwa mechanizmami wspólnej polityki rolnej.

BIBLIOGRAFIA

- Czyżewski, A. (red.). (2008). *Uniwersalia polityki rolnej w gospodarce rynkowej. Ujęcie mikro- i makroekonomiczne*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Gorzelać, E. (1998). *Ekonomiczno-finansowe instrumenty polityki rolnej w Polsce w latach 1990–1997 kształtujące sytuację społeczno-ekonomiczną ludności rolniczej*. Warszawa: SGH.
- Gorzelać, E. (2010). *Polskie rolnictwo w XX wieku. Produkcja i ludność*. Warszawa: SGH.
- Historia Polski w liczbach*. (2003). Warszawa: GUS.
- Iwaskiewicz, E. (1935). *Program prac nad organizacją rynku wewnętrznego*. Warszawa.
- Landau, Z., Tomaszewski, J. (1999). *Zarys historii gospodarczej Polski 1918–1939*. Warszawa: KiW.
- Mieszczankowski, M. (1983). *Rolnictwo II Rzeczypospolitej*. Warszawa: KiW.
- Mały Rocznik Statystyczny (MRS)*. (1939). Warszawa: GUS.
- Badania nad opłacalnością gospodarstw włościańskich*. (1936). Warszawa: Państwowy Instytut Naukowy Gospodarstwa Wiejskiego.
- Rocznik Demograficzny*. (2002). Warszawa: GUS.
- Woś, A. (2000). *Tworzenie i podział dochodów rolniczych. Dochody transferowe*. Warszawa: IERiGŻ.

Zegar, J.St. (2015). Polskie rolnictwo w okresie dwóch przełomów – transformacji ustrojowej i integracji europejskiej. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 41, 148–160.

Zegar, J.St. (2018). *Kwestia agrarna w Polsce*. Warszawa: IERiGŻ-PIB. DOI: 10.30858/mon/9788376587424.

Streszczenie

Kwestia agrarna, wniesiona na forum dyskursu społecznego pod koniec XIX wieku, to wielce złożony problem teoretyczny o rozległych skutkach praktycznych, powodowanych przez różne sposoby jej rozwiązywania. Kwestia ta odnosi się do przekształcenia społeczno-ekonomicznej formacji agrarnej w formację przemysłową. W tej pierwszej dominowały tradycyjne gospodarstwa chłopskie, natomiast w tej drugiej kolejno gospodarstwa farmerskie, przedsiębiorstwa rolne i korporacje rolno-przemysłowe. Kluczową rolę w tej transformacji odgrywał kapitał napędzany przez imperatyw ciągłej akumulacji – maksymalizacji zysku. Osobliwość rozwiązywania kwestii agrarnej polegała na zaprzęgnięciu chłopów do owego przekształcenia i to w interesie kapitału a nie dobra chłopów.

Polska odzyskując niepodległość odziedziczyła jednocześnie nabrzmiałą kwestię agrarną, objawiającą się dominacją drobnych i nisko produktywnych gospodarstw chłopskich, które dysponowały ogromnymi niewykorzystywanymi zasobami pracy a jednocześnie borykały się z niedostatecznymi dla egzystencji dochodami. Obok gospodarstw chłopskich funkcjonowały gospodarstwa ziemiańskie – także nisko produktywnie – i nieliczne przedsiębiorstwa rolne.

W międzywojniu kwestia agrarna nie znalazła rozwiązania. W okresie PRL podjęta próba rozwiązania kwestii agrarnej na drodze uspołecznienia nie powiodła się, natomiast ogólny rozwój społeczno-gospodarczy umożliwił „zdjęcie” nadwyżek siły roboczej z rolnictwa oraz wzrost produktywności rolnictwa. Transformacja ustrojowa lat 90. uchyliła bariery doktrynalne i instytucjonalne transformacji rolnictwa rodzinnego, natomiast warunki ekonomiczne powstały dopiero po akcesji Polski do Unii Europejskiej i objęciu rolnictwa mechanizmami wspólnej polityki rolnej.

Słowa kluczowe: kwestia agrarna, podaż, praca, dochody.

The economic aspect of the agrarian question of the independent Republic of Poland

Summary

The agrarian question, brought to the forum of social discourse at the end of the 19th century, is a very complex theoretical problem with extensive practical effects, caused by the different ways of its solving. This question refers to the transformation of the socio-economic agrarian formation into the industrial one. In the former, traditional peasant farms dominated, while in the latter, farmers' farm, agricultural enterprises and agro-industrial corporations were dominant. Capital driven by the imperative of continuous accumulation (profit maximizing) played a key role in this transformation. The singularity of agrarian issues consisted in peasants involving to this transformation towards capital interest.

With independence regained, Poland inherited the pressing agrarian question, as was manifested by the domination of small and low-productive peasant farms which had huge unused labour resources and struggled with inadequate subsistence incomes. Alongside peasant farms there existed squirearchy farms – also low-productive – and few agricultural companies.

In the interwar period, the agrarian question was not solved. During the period of the Polish People's Republic, an attempt at collectivization to solve the agrarian question failed, while the overall socio-economic development enabled the reduction of labour force surplus in agriculture and agriculture productivity increase.

The political transformation in the 1990s lifted the doctrinal and institutional barriers of family farming transformation, while new economic conditions were created only after Poland's accession to the European Union together with the Polish agriculture being involved in the common agricultural policy mechanisms.

Keywords: agrarian question, supply, labour, economic issue.

JEL: Q10, Q12, Q18.

*prof. dr hab. Vasyl Lypchuk*¹ 

Katedra Zarządzania i Marketingu
Politechnika Świętokrzyska

Strukturalny wymiar ubóstwa na Ukrainie

WPROWADZENIE

Ubóstwo jako wynik nierówności ekonomicznych istnieje w każdym kraju. Różnią się tylko jego formy i skala. Ubóstwo niezależnie od aspektów (socjologicznych, psychologicznych i ekonomicznych) zawsze związane jest z degradacją człowieka i w konsekwencji całego społeczeństwa. Właśnie z pojęciem „ubóstwa” wiąże się wiele definicji, klasyfikacji, debat i dyskusji. Ogólnie rzecz biorąc ubóstwo opisuje stan osoby odczuwającej nieobecność lub brak materialnych i niematerialnych dóbr, usług lub środków finansowych niezbędnych do jej funkcjonowania, co powoduje niemożność uczestnictwa w życiu publicznym. Życie w ubóstwie staje się czynnikiem zmieniającym psychologiczne postrzeganie przez człowieka rzeczywistości.

Ubóstwo jako zjawisko społeczno-gospodarcze jest ściśle powiązane z poziomem rozwoju gospodarczego, jego formy i przejawy, także pomysły na temat jego eliminowania są zmienne w czasie i różnią się w zależności od badanego terytorium. W związku z tym każdy kraj w danym okresie historycznym może posługiwać się nieco inną definicją ubóstwa (Ovcharova, 2009, s. 9).

Ukraina należy do krajów o wysokim poziomie ubóstwa. Ukraińcy uważają ubóstwo za główny problem życiowy, powodujący ciągłe zaniepokojenie, niezadowolone z władzy. Niespójne i niesystemowe reformy, niedoskonałe otoczenie instytucjonalne, utrzymywanie dystansu władzy centralnej od problemów społecznych obywateli spowodowało drastyczny spadek poziomu życia wielu Ukraińców i znaczną polaryzację społeczeństwa pod względem dochodów. Tempo wzrostu dochodów gospodarstw domowych znacznie odbiega od dynamiki cen i taryf komunalnych. Stwarza to znaczące utrudnienia we wdrażaniu reform gospodarczych.

¹ Adres korespondencyjny: Katedra Zarządzania i Marketingu, Politechnika Świętokrzyska, al. Tysiąclecia Państwa Polskiego 7, 25-314 Kielce; e-mail: wlipczuk@tu.kielce.pl. ORCID: 0000-0002-6696-6006.

Problem biedy na Ukrainie jest dziś jednym z najbardziej dotkliwych problemów w życiu społecznym i gospodarczym kraju. Ubóstwo jest zjawiskiem, które pojawiło się stosunkowo dawno jako skutek m.in. kryzysów i błędów w przeprowadzeniu reform, transformacji historycznych, przejścia do gospodarki rynkowej. Problem ubóstwa pozostaje aktualny nawet w obliczu pozytywnych przemian w gospodarce, a co więcej, ubóstwo przekształca się w problem odnoszący się nie tylko do teraźniejszości, ale i do przyszłości. Dlatego badanie problematyki ubóstwa na Ukrainie nabiera coraz większego znaczenia w celu stworzenia skutecznej polityki społecznej; ma także międzynarodowe znaczenie w szczególności w odniesieniu do rynku pracy.

Strukturalne różnice w wymiarach ubóstwa są wynikiem „długotrwałych, postępujących procesów pogłębiania się nierówności, trwałego wykluczenia, koncentracji siły gospodarczej, braku dostępu do zasobów politycznych i systematycznego naruszania podstawowych praw społecznych, politycznych i ludzkich” (Spicker, 2007, s. 196). Struktura wiekowa, społeczna, miejsce zamieszkania oraz zatrudnienie są podstawowymi kryteriami zróżnicowania biednej ludności Ukrainy.

Głównym celem tego artykułu, w świetle powyższych rozważań, jest ocena strukturalna poziomu ubóstwa na Ukrainie w oparciu o zdefiniowanie i porównanie jego głównych wskaźników, a także określenie sposobów przezwyciężenia tego zjawiska.

W celu ustalenia różnic strukturalnych w poziomie ubóstwa wykorzystano metody *desk research* (dane pochodzą z bazy Państwowej Służby Statystyki Ukrainy oraz Instytutu Demografii i Studiów Społecznych), analizę porównawczą, statystyczną analizę danych, obliczenia własne oraz przegląd literatury.

UBÓSTWO I PROBLEMY ZWIĄZANE Z JEGO WYMIAREM

Ubóstwo to sytuacja społeczna charakteryzująca się brakiem niezbędnych zasobów materialnych do prowadzenia „normalnego” (zgodnie z normami przyjętymi przez społeczeństwo) życia. Ubóstwo jest stanem psychicznym oraz pozycją społeczną osoby i jej rodziny charakteryzującą się skromnym standardem życia opartym na oszczędzaniu zasobów materialnych. Jako konsumenci, ubodzy ludzie koncentrują się na jedynym możliwym wyborze. Najważniejsza zasada zachowania ubogich konsumentów: niska cena jest ważniejsza niż jakość. Ubóstwo jest stanem, w którym jednostka nie może zapewnić sobie mniej lub bardziej przyzwoitego istnienia, biorąc pod uwagę normy społeczne ustanowione i ogólnie przyjęte w społeczeństwie. W społeczeństwie transformacyjnym, na które wpływ miały kryzysy, ubóstwo przejawia się coraz częściej nie tylko jako materialna, ale i duchowa składowa życiowego świata człowieka, jego bytu, ponieważ nie jest związane tylko z deficytem zasobów, a z tak zwanym wstydem społecznym, pogłębianiem świadomości własnej nędzy, uświadomienia sobie własnego ubóstwa (Rybakov, 2000, s. 4). W sprawozdaniu „Ubóstwo i rozwój w XXI wieku”

ubóstwo definiowano jako cechę „stanu ekonomicznego osoby lub grupy osób, w którym ludzie nie mogą samodzielnie opłacić kosztu dóbr, które zabezpieczają i zapewniają istnienie człowieka” (Allen, Thomas, 2000).

Z reguły ubóstwo przejawia się w krótkim okresie życiowym, charakteryzuje się niskim wykształceniem zawodowym, brakiem niezbędnej podstawy do normalnego życia, izolacją społeczną. Należy zauważyć, że kwestia ubóstwa ma istotne zabarwienie polityczne, ponieważ służy jako miernik działań różnych rządów i przywódców krajowych, dlatego często wiąże się z pewnymi manipulacjami w zakresie definiowania, wskaźników i metod ich obliczania. Samo pojęcie „ubóstwa” wymaga dodatkowych analiz, ponieważ ubóstwo jest pojęciem względnym, a kryteria ubóstwa i bogactwa są różne w poszczególnych krajach. To, co w jednych krajach jest ubóstwem, w innych warunkach można uznać za bogactwo. Należy zauważyć, że termin „ubóstwo” oficjalnie na Ukrainie pojawił się dopiero w 2001 r. w Dekrecie Prezydenta Ukrainy nr 1525 „Strategia na rzecz wyeliminowania ubóstwa” (Ukaz, 2001).

Można wyszczególnić sześć form ubóstwa: obiektywne i subiektywne, bezwzględne i względne, tymczasowe i chroniczne. Obiektywne ubóstwo zależy od kryteriów dochodu i dostępu do pewnych dóbr materialnych i duchowych, zaś ubóstwo subiektywne jest determinowane samooceną konkretnej osoby.

Istnienie ubóstwa absolutnego – związanego z potrzebą posiadania zasobów zapewniających człowiekowi biologiczne przetrwanie – i względnego, rozumianego jako brak u osoby, rodziny lub grup społecznych zasobów niezbędnych do zapewnienia powszechnie akceptowanych standardów życia w społeczeństwach wyznacza różne koncepcje, wskaźniki i mierniki ubóstwa.

Wyróżnia się trzy główne koncepcje ubóstwa: absolutną, względną i subiektywną. Koncepcja absolutnego ubóstwa opiera się na ideach brytyjskiego ekonomisty S. Rowntree’go i wskazuje na potencjalne możliwości zaspokojenia pewnego zestawu minimalnych ludzkich potrzeb (Rowntree, 1971, s. 298). Punktem wyjściowym tej koncepcji jest granica ubóstwa, czyli minimalnie dopuszczalny poziom dochodu lub (i) konsumpcji.

Stosuje się kilka cech granicy ubóstwa. Bank Światowy ustala tak zwaną międzynarodową granicę ubóstwa, czyli dzienny dochód przypadający na osobę. Wcześniej było to 1,25 USD, a od 2015 roku 1,90 USD dziennie (World Bank, 2015). Niestety, wskaźnik ten nie uwzględnia wysokiej dynamiki cen żywności, usług, a przede wszystkim kosztów komunalnych.

Niedoskonałość takiego podejścia wynika z faktu, że nie wzięto pod uwagę wzrostu nierówności w społeczeństwie – nawet niewielka zmiana tej normy powoduje znaczny wzrost liczby ubogich osób.

Najważniejszym wskaźnikiem wykorzystywanym do określenia poziomu ubóstwa jest minimum egzystencji. W biednych krajach uwzględnia on tylko zaspokojenie fizjologicznych potrzeb człowieka, natomiast w bogatszych krajach obejmuje również inne elementy, biorąc pod uwagę koszty zaspokojenia minimal-

nych potrzeb duchowych i społecznych. Metoda określania minimum egzystencji za pośrednictwem tak zwanego standardowego koszyka konsumenckiego nie jest wskaźnikiem obiektywnym z powodu subiektywnego ustalenia asortymentu produktów niezbędnych do codziennej konsumpcji. Kwoty określające minimum egzystencji są różne w poszczególnych krajach. Dla przykładu w IV kwartale 2017 roku minimum egzystencji dla jednoosobowego gospodarstwa domowego w Polsce wyniosło 582 zł, zaś na Ukrainie – 1624 UAH (220 zł).

Rozwój gospodarczy przyczynia się do zmniejszenia bezwzględnego ubóstwa, ale wzrost nierówności w podziale dochodów coraz wyraźniej pokazuje kontrast i przepaść między ubogimi a ich otoczeniem. W takiej sytuacji konieczne jest zastosowanie pojęcia względnego ubóstwa, które dotyczy szczególnie społeczeństw rozwiniętych. Względna koncepcja ubóstwa opracowana przez P. Townsenda rozpatruje ubóstwo jako stan braku zasobów gospodarczych do prowadzenia zwykłego, polecanego czy zatwierdzonego dla większości członków tego społeczeństwa sposobu życia (Townsend, 1979). Zgodnie z tą koncepcją granica ubóstwa jest względna i definiowana jako udział w średnim lub medianowym dochodzie całej populacji.

Skala względnego ubóstwa nie pokrywa się ze skalą absolutnego ubóstwa. Bezwzględne ubóstwo można wyeliminować, lecz względne ubóstwo utrzymuje się na zawsze. W ten sposób pojęcie względnego ubóstwa jest częścią koncepcji nierówności społecznej. Według Friedmana poziom ubóstwa zmienia się wraz z ogólnym standardem życia (Friedman, 1965). Względne ubóstwo raczej wzrasta, gdy wzrasta poziom życia wszystkich grup społecznych. Podejście bezwzględne prowadzi do niższych szacunków ubóstwa, dlatego jest wybierane przez biedniejsze kraje do określenia skali omawianego zjawiska.

Subiektywna koncepcja obejmuje identyfikację ubogich na podstawie ich samooceny. Zaletą tej koncepcji jest możliwość uzyskania dokładniejszych informacji na temat realnych dochodów obywateli, ponieważ w społeczeństwach przejściowych część obywateli czerpie dochody z szarej strefy. Wadą tego podejścia są istotne różnice w subiektywnej ocenie ubóstwa. Opinie ludzi o ubóstwie opierają się częściowo na wskaźnikach bezwzględnych i względnych ponieważ przede wszystkim porównując dochody i wydatki, ludzie szacują własne możliwości konsumenckie w zakresie zaspokojenia podstawowych potrzeb. Następnie dokonują porównań z przedstawicielami bardziej zamożnych grup ludności lokalnej, a także obywateli innych krajów.

Pomiaru ubóstwa można również dokonać za pomocą podejścia deprivacyjnego. Pozwala ono identyfikować ubogie osoby oceniając nie tylko ich możliwości finansowe, lecz i dostęp do określonego zestawu produktów i usług oraz ich jakości. W tym kontekście bardziej celowe jest wykorzystanie wskaźników konsumpcji zamiast dochodów ludności. Na korzyść tego podejścia przemawiają:

- sezonowe dochody właściwe dla produkcji sezonowej, zwłaszcza w rolnictwie;
- dodatkowe dochody z nieoficjalnych źródeł, zwłaszcza z transferów migracyjnych;
- obecność szarej strefy, zwłaszcza w sektorze usług.

Wszystko to często prowadzi do tego, że oficjalne wydatki ludności, poszczególnych rodzin lub osób przekraczają ich dochody.

W 2016 r. w Ministerstwie Polityki Społecznej Ukrainy zgodnie ze Strategią ograniczania ubóstwa zaproponowano nową zintegrowaną metodologię oceny ubóstwa (Pro zatverdzhennya, 2017) obejmującą trzy grupy kryteriów oceny ubóstwa:

1. główne monetarne kryteria ubóstwa:
 - względne kryterium według kosztów – poniżej 75% mediany poziomu całkowitych kosztów,
 - absolutne kryterium według wydatków – poniżej minimum egzystencji,
 - absolutne kryterium według dochodów – poniżej minimum egzystencji,
 - absolutne kryterium według dochodów – poniżej ustawowego minimum egzystencji.
2. inne monetarne kryteria ubóstwa:
 - kryteria ONZ – wydatki poniżej granicy ubóstwa określone przez Organizację Narodów Zjednoczonych dla Europy Środkowej i Wschodniej (5,05 USD według parytetu siły nabywczej),
 - kryteria UE – poniżej 60% mediany dochodu.
3. niemonetarne kryteria ubóstwa:
 - obecność w gospodarstwach domowych czterech z dziewięciu cech deprivacji ustalonych według metodologii Unii Europejskiej.

Badania dotyczące ubóstwa na Ukrainie opierają się na losowym badaniu warunków życia w rodzinie i są prowadzone przez państwowe organy statystyczne na bieżąco od 1999 r.

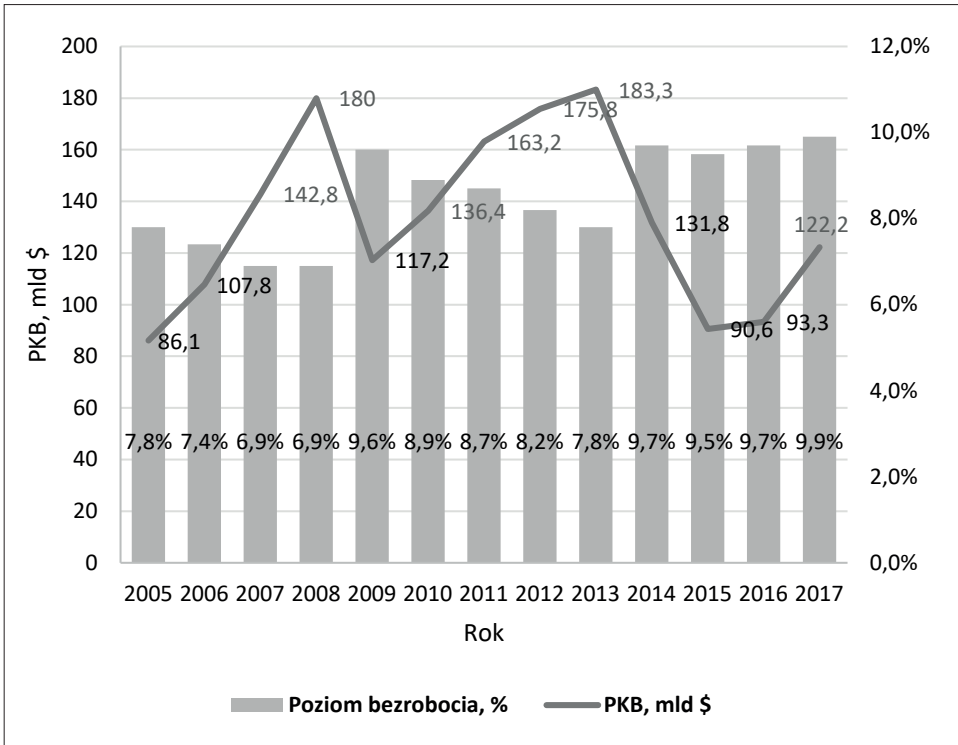
POZIOM UBÓSTWA NA UKRAINIE

Ubóstwo jest wynikiem interakcji różnych powiązanych ze sobą przyczyn. Główną przyczyną pojawienia się masowego ubóstwa na Ukrainie była społeczno-gospodarcza transformacja społeczeństwa i szokowe przeprowadzanie reform. W rezultacie zmniejszyła się skala produkcji, krajowy produkt brutto i wzrosło bezrobocie (rys. 1). Ukraina nie była w stanie wyleczyć się z kryzysu z 2008 r., który później, ze względu na wydarzenia polityczne (Krym i wschodnia część Ukrainy) oraz trwające operacje wojskowe, zyskał nowe cechy w 2013 roku.

Ponieważ ubóstwo zależy od dochodów ludności bez wątpienia kluczowy jest poziom zatrudnienia ludności kształtujący się w zależności od poziomu dobrobytu i rozwoju ekonomicznego społeczeństwa. Niestety, Ukraina reprezentuje bardzo niskie tempo rozwoju gospodarki. W 2017 r. PKB *per capita* wyniósł zaledwie 2639,82 USD, tj. 5,2 razy mniej w porównaniu do Polski (World Bank, 2018).

Głównym problemem jest to, że młodzi ludzie są najbardziej zagrożoną kategorią bezrobotnych. Jest to przyszły kapitał ludzki społeczeństwa, który niestety

jest zorientowany głównie na zewnętrzne rynki pracy. Jednak niektórzy bezrobotni nie są tak naprawdę ubodzy, ponieważ dostosowali się do współczesnych warunków gospodarczych i znaleźli źródła zarobków poza oficjalną gospodarką.



Rys. 1. Zmiana PKB oraz poziomu bezrobocia na Ukrainie

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Derzhavna sluzhba, 2018).

Analizując stan i dynamikę ubóstwa na Ukrainie można wnioskować o jej osłabieniu. Dotyczy to w szczególności absolutnych monetarnych wskaźników ubóstwa. Najbardziej odczuwalne jest to według bezwzględnego kryterium dochodów poniżej ustawowego minimum egzystencji. Dynamika ubóstwa wg dochodów ma pozytywną tendencję, co świadczy o ogólnym wzroście dochodów ludności. Jednak to wcale nie oznacza lepszych możliwości konsumpcyjnych Ukraińców, ponieważ w wyższym tempie rosną ceny przede wszystkim żywności i taryfy komunalne. Niestety, „poprawa wyników ekonomicznych przyczyniła się do wzrostu nierówności w dochodach i zasięgu względnego ubóstwa, jednak to nie spowodowało poprawy sytuacji najbardziej ubogiej ludności” (Analitychna dopovid’, 2017).

Ukraina należy do krajów nie tylko z wysokim, ale również ze wzrastającym poziomem ubóstwa (tabela 1).

Tabela 1. Wskaźniki ubóstwa ludności na Ukrainie (%)²

Kryteria ubóstwa	2015 r.	2016 r.	I poł. 2017 r.
Poziom ubóstwa			
Absolutne:			
według wydatków poniżej minimum egzystencji	58,3	58,6	48,3
według dochodów poniżej minimum egzystencji	51,9	51,1	39,4
według dochodów poniżej ustawowego minimum egzystencji	6,4	3,8	3,7
ONZ (5,05 USD)	2,4	2,0	1,9
Względne:			
według kosztów poniżej 75% mediany poziomu całkowitych kosztów	22,9	23,5	25,4
UE (60 % mediany dochodu)	8,1	7,7	9,7
Niemonetarne kryteria	26,7
Głębokość ubóstwa			
Względne według kosztów poniżej 75% mediany poziomu całkowitych kosztów	19,5	20,2	21,8
Absolutne według wydatków poniżej realnego minimum egzystencji	26,9	27,3	26,8
Absolutne według dochodów poniżej realnego minimum egzystencji	25,0	23,1	22,6
Absolutne poniżej ustawowego minimum egzystencji	16,5	16,9	19,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Analityczna zapyska, 2017).

Niestety, względne wskaźniki ubóstwa dotyczące wydatków ludności, mierzone według skali UE, nie mają pozytywnego trendu. Wysoki jest również wskaźnik ubóstwa według kryterium niemonetarne (pomimo przeprowadzenia przeglądu dostępnych danych, nie znaleziono danych w tym zakresie za ostatnie dwa, analizowane lata). Wyniki sondażu przeprowadzonego w 2017 r. przez Państwową Służbę Statystyki wykazały, że 70,7% Ukraińców zalicza się do ubogich. Niezależnie od wybranego kryterium oceny ubóstwa, profile biednych pozostają praktycznie niezmiennione. Zmieniają się populacje osób ubogich, lecz grupy zagrożone ubóstwem pozostają niezmiennie.

Ubóstwo na Ukrainie obok ogólnych cech ma cały szereg specyficznych właściwości: 1) na ogół niski poziom życia ludności kraju; 2) psychologiczne odrzucenie nierówności ekonomicznych przez większość społeczeństwa; 3) bardzo wysoki odsetek osób, które uważają się za ubogie; 4) rozpowszechnienie się ubóstwa wśród ludności aktywnej zawodowo (Libanova, 2009); 5) wydatki Ukraińców tradycyjnie większe od dochodów (o 2,8% w 2017 r.) (Social, 2018); 6) większość wydatków budżetu domowego przeznaczana jest na żywność (52% w 2017 r.).

² Od 2014 r. z wyłączeniem tymczasowo zajmowanego terytorium Autonomicznej Republiki Krymu i miasta Sewastopol oraz części obszaru operacji antyterrorystycznej.

STRUKTURALNY WYMIAR UBÓSTWA

Niewątpliwie czynniki demograficzne w dużej mierze decydują o poziomie ubóstwa, zwłaszcza w gospodarkach transformacyjnych, gdzie adaptacja do zmieniających się warunków społeczno-ekonomicznych jest dla ludności problematyczna. Właśnie wspomniane czynniki demograficzne stają się kluczowymi w kształtowaniu dobrobytu rodziny, decydującymi w podziale rodzinnego budżetu (tabela 2).

Tabela 2. Poziom ubóstwa na Ukrainie według wieku, statusu społecznego i zatrudnienia

Grupy ludności	Względne (koszty poniżej 75% mediany poziomu całkowitych kosztów)		Absolutne (dochody poniżej ustawowego minimum egzystencji)	
	2015 r.	I poł. 2017 r	2015 r.	I poł. 2017 r
Dzieci 0–17 lat	29,2	32,4	62,7	49,0
16–19 lat	25,4	27,0	56,2	46,0
20–64 lata	21,3	23,3	47,8	34,9
Starsze – 75 lat	23,6	25,6	56,4	44,5
Emeryci	21,0	25,1	54,3	45,4
Zatrudnieni	18,3	20,1	42,6	26,9
Ukraina	22,9	25,4	51,9	39,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Analityczna zapyska, 2017).

Najbardziej zagrożoną ubóstwem społeczną grupą ludności Ukrainy są dzieci. Do tej grupy należy zaliczyć również studentów. Bardzo szybko rośnie liczba młodych osób zaliczanych do kategorii NEET. W ostatnich latach problemowi dziecięcego ubóstwa, a w szczególności wsparciu rodzin z małoletnimi dziećmi praktycznie nie poświęcono żadnej uwagi. Drugą najbardziej wrażliwą grupą są osoby starsze, w wieku powyżej 75 lat. Dość wysoka jest stopa ubóstwa wśród osób pracujących, co jest wynikiem niskich wynagrodzeń, a to z kolei powoduje masową migracją zarobkową.

Wysoki odsetek ubogiej ludności niesie ze sobą ryzyko wzrostu zagrożeń kryminalnych dla społeczeństwa. Tylko w okresie 2013–2015 liczba bardzo poważnych przestępstw na Ukrainie wzrosła prawie dwukrotnie. Ubodzy stają się przedmiotem i podmiotem przestępstw kryminalnych. Właśnie ta część ludności obiera nielegalne sposoby przezwyciężenia ubóstwa (Analityczna dopovid', 2017).

Uboga ludność Ukrainy jest reprezentowana przez różne typy gospodarstw domowych (tabela 3).

Kluczowymi czynnikami zwiększającymi ryzyko ubóstwa na Ukrainie są: obecność w składzie gospodarstwa domowego większej liczby dzieci, dziecka w wieku poniżej 3 lat, bezrobotnych osób oraz osób starszych (w wieku powyżej 75 lat). Niepokojące jest to, że we wszystkich typach gospodarstw domowych odnotowano

wzrost ubóstwa w ciągu ostatnich trzech lat. Niestety, kryzys z 2014 roku pogłębia się, co ogranicza możliwości realizacji kompleksowej polityki społecznej.

Tabela 3. Poziom względnego ubóstwa na Ukrainie według typów gospodarstw domowych, %

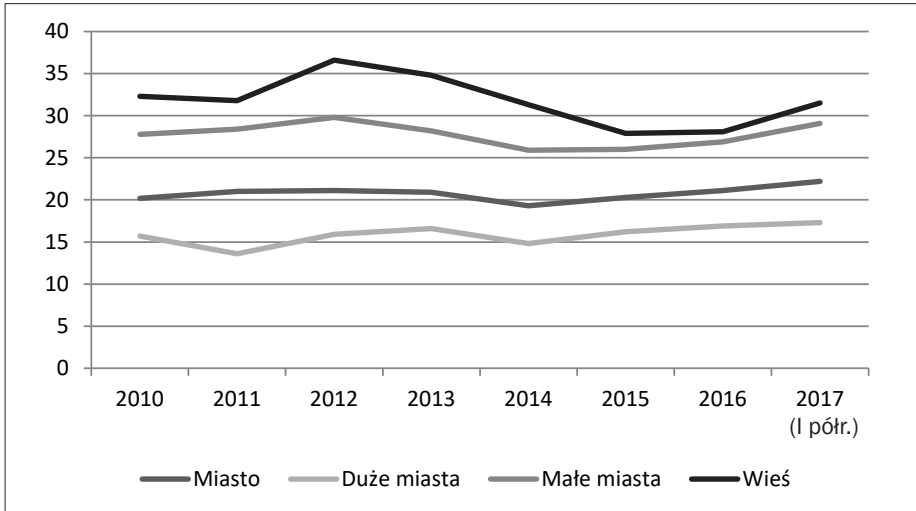
Rok	Gospo- darstwa domowe z dziećmi	W tym		Gospo- darstwa domowe bez dzieci	W tym	
		z dziećmi do 3 lat	minimum z 3 dzieci		wszyscy w wieku produkcyjnym	wszyscy w wieku emerytalnym
2005	35,4	36,4	66,0	17,7	15,4	16,2
2006	35,3	42,0	68,4	19,4	15,2	21,4
2007	33,9	39,5	64,6	19,4	15,0	21,8
2008	33,1	37,6	62,4	19,7	14,8	20,7
2009	32,0	34,2	53,8	19,6	15,8	21,7
2010	31,3	35,2	58,4	15,7	12,6	16,0
2011	32,2	36,0	55,8	16,2	13,7	16,9
2012	32,6	35,3	58,6	17,1	13,5	17,8
2013	31,9	33,5	59,2	15,7	12,2	15,1
2014	30,2	30,5	46,6	15,3	11,9	17,5
2015	28,6	33,2	48,9	16,2	10,3	19,8
2016	28,9	29,6	51,5	18,5	13,5	24,5
2017 (I poł.)	31,4	38,3	55,8	18,3	12,3	21,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Analityczna zapyska, 2017).

W 2017 roku względny wskaźnik ubóstwa na wsi wyniósł 31,5%. Co trzecie gospodarstwo domowe miało status uboższego. Wysoki poziom ubóstwa, zwłaszcza niemonetarnego, na obszarach wiejskich jest wynikiem ograniczonych możliwości podjęcia pracy w związku z nieuzasadnioną polityką koncentracji produkcji w rolnictwie, ograniczonym dostępem mieszkańców obszarów wiejskich do infrastruktury zdrowotnej, edukacyjnej i usług socjalnych. Warto zauważyć, że typowe oznaki ubóstwa ludności małych miast są bardziej podobne do ubóstwa na wsi, aniżeli dużych miast.

Wśród tradycyjnie uznanych przyczyn wysokiego ubóstwa mieszkańców wsi i osób starszych należy szczególnie wyróżnić czynniki subiektywne (związane z przekonaniami, postawami i zachowaniami ludzi danego społeczeństwa oraz ich cechami osobowymi i indywidualnymi możliwościami) (*Stopień...*, 2009). Przekonanie, że państwo zadecyduje o wszystkim jest zakorzenione w świadomości Ukraińców. Paternalistyczne oczekiwania Ukraińców są nadal bardzo silne i są wiodącymi wartościami społeczeństwa. Badania pokazują, iż 71,6% Ukraińców uważa, że zadaniem rządu jest zmniejszenie różnicy w poziomie dochodów, 74,3% respondentów jest przekonanych, że obowiązkiem państwa powinno być

zapewnienie ludności koniecznej pomocy medycznej, 75,4% uważa, że państwo musi stworzyć możliwości do przyjęcia poziomu życia ludziom w starszym wieku (Ekspert, 2011).



Rys. 2. Ubóstwo według miejsca zamieszkania, %

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Analityczna zapyska, 2017).

Przewyciężenie ubóstwa jest spójnym i długookresowym procesem wymagającym ścisłej i skoordynowanej współpracy wszystkich podmiotów gospodarczych oraz władz państwowych i samorządowych. Aby przewyciężyć ubóstwo, rząd Ukrainy stale opracowuje odpowiednie programy. Programy te obejmują mechanizmy usprawniające system ubezpieczeń społecznych, system emerytalny, wsparcie społeczne dla rodzin, dzieci i młodzieży, poprawę opieki medycznej obywateli, udoskonalenie metodologii oceny ubóstwa i monitorowanie skuteczności realizacji programu. Niestety, brak reform w poszczególnych obszarach, niepewność oraz nierozsądnosc finansowa w ich realizacji nadal nie przyniosły wymiernych wyników. Koszty wsparcia ubogich w znacznej mierze są pokrywane przez środki redystrybuowane od pozostałej części ludności. Społeczne finansowe wsparcie ubogich (55,7%) jest niższe niż całej populacji (56,3%) (Natsional'na dopovid', 2017).

Ubóstwa nie można pokonać jedynie poprzez wspieranie potrzebujących. Potrzebne są zintegrowane podejścia, działania skierowane zarówno do osób ubogich, jak i do względnie zamożnej populacji. Prowadzona polityka społeczna kraju połączona ze wzrostem konkurencyjności gospodarki i technologicznym poziomem produkcji jest podstawą do podnoszenia poziomu życia ludności pracującej, źródłem podnoszenia poziomu pomocy społecznej dla ubogich i w rezultacie redukcji ubóstwa.

WNIOSKI

Podsumowując, można stwierdzić, że zjawisko „ubóstwa” ma niezwykle niejednorodny charakter, a jego definicja zależy od wymiaru, w którym jest badane. Ubóstwo charakteryzuje się ograniczoną zdolnością osoby, grupy osób lub wspólnoty do korzystania z dóbr materialnych zgodnie z różnymi poziomami potrzeb lub ustalonych standardów. Różne metody pomiaru ubóstwa dają odmienne wyniki. Dlatego w koncepcji obliczania poziomu ubóstwa należy stosować usystematyzowany zestaw obiektywnych i subiektywnych, monetarnych i niemonetarnych wskaźników.

Głównymi przyczynami ubóstwa ludności ukraińskiej jest skomplikowana sytuacja gospodarcza, obciążona zbrojnym konfliktem na wschodzie kraju, niski poziom standardów społecznych, wysoka stopa bezrobocia – zwłaszcza wśród młodzieży, stan finansów publicznych, korupcja, destrukcyjne zachowania władz państwowych i samorządowych.

Ubóstwo na Ukrainie utrzymuje się na wysokim poziomie, a od 2014 roku przybierają na sile negatywne zjawiska, jak utrzymujący się dualizm materialny i socjalny społeczeństwa. Do grup społecznych zagrożonych ubóstwem zalicza się rodziny z dziećmi i osoby w starszym wieku. Wysokie są również wskaźniki ubóstwa na obszarach wiejskich.

Skuteczna polityka ograniczania ubóstwa zależy od spójności i kompleksowości programów społecznych i gospodarczych. Ukraina dalej znajduje się w trakcie przeprowadzania reform, w tym w sferze społecznej, niestety żadna z nich nie jest zrealizowana.

BIBLIOGRAFIA

- Allen, T., Thomas, A. (red.). (2000). *Poverty and development into 21st century*. Oxford: Oxford University Press – XI.
- Analitychna dopovid'. (2017). *Bidnist' – holovna zahroza bezpetsi hromadyan u 2017 r.* Kyiv: Ukrayins'kyy Instytut Doslidzhennya Ekstremizmu.
- Analitychna zapyska. (2017). *Kompleksna otsinka bidnosti ta sotsial'noho vidchuzhennya v Ukrayini za I pivrichchya 2016–2017rokiv*. Kyiv: Instytut Demohrafiyi Ta Sotsial'nykh Doslidzhen'imeni M.V. Ptukhy.
- Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018). *Ukrayina u tsyfrakh u 2017 rotsi*. Kyiv: ToV Vydavnytstvo „Konsul'tant”.
- Ekspert (2011). *Paternalizm zalyshayet'sya providnoyu tsinnisnoyu ustanovkoyu ukrajint-siv*. Pobrane z: https://dt.ua/ARCHIVE/ekspert_paternalizm_zalishaetsya_providnoyu_tsinnisnoyu_ustanovkoyu_ukrajintsiv.html.
- Friedman, R.D. (1965). *Poverty: Definition and Perspective*. Washington, D.C.: American Enterprise Institute for Public Policy Research.

- Libanova, E.M. i in. (2009). *Demografichni chynnyky bidnosti*. Kyiv: Instytut Demohrafiyi za Sotsial'nykh Doslidzhen' NAN Ukrainy.
- Natsional'na dopovid' (2017). *Tsili Staloho Rozvytku Ukrainy*. 2017. Kyiv: Ministerstvo Ekonomichnoho Rozvytku i Torhivli Ukrainy.
- Ovcharova, L.N. (2009). *Teoreticheskiye i prakticheskiye podkhody k otsenke urovnya, profilya i faktorov bednosti: rossiyskiy i mezhdunarodnyy opyt*. Moskva: Studio.
- Pro zatverdzhennya Metodyky kompleksnoyi otsinky bidnosti*. (2017). Pobrane z: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0728-17#n16>.
- Rowntree, B.S. (1971). *Poverty: a study of town life*. New York: H. Fertig.
- Rybakov, R.P. (2000). *Bednost' kak sotsial'nyy fenomen: sotsial'no-filosofskiy aspekt*: avtoref. disc. Moskva: Rossiyskiy Gosudarstvennyy Sotsial'nyy Universitet.
- Spicker, P., Leguizamón, S., Gordon, D. (2007). *Poverty: An International Glossary*. 2nd ed. London: International Studies in Poverty Research/Zed Books.
- Social and Demographic Characteristics of Households of Ukraine*. (2018) Kyiv: State Statistics Service of Ukraine.
- Stopień zagrożenia ubóstwem w woj. opolskim. Wielowymiarowa analiza porównawcza opracowana na podstawie metody wzorca rozwoju*. (2009). Opole: Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej w Opolu.
- Townsend, P. (1979). *Poverty in the United Kingdom*. London: Penguin.
- Ukaz Prezydenta Ukrainy. (2001). Pro stratehiyu podolannya bidnosti. *Ofitsynnyy visnyk Ukrainy*, 33.
- World Bank. (2015). *World Bank Forecasts Global Poverty to Fall Below 10% for First Time; Major Hurdles Remain in Goal to End Poverty by 2030*. Pobrane z: www.worldbank.org.
- World Bank. (2018). *GDP per capita (current US\$)*. Pobrane z: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=UA>.

Streszczenie

Ubóstwo jest obecnie jednym z najbardziej dotkliwych problemów społeczno-gospodarczych Ukrainy. Celem artykułu jest znalezienie potwierdzenia wysokiego poziomu oraz specyfiki przyczyn ubóstwa na Ukrainie. W artykule wyjaśniono istotę pojęcia „ubóstwa” we współczesnej nauce, a także osobliwości dyskusji na jego temat oraz problemy związane z metodą jego pomiaru, w szczególności na poziomie krajowym. Jako dominującą przyczyną ubóstwa na Ukrainie wymieniono sytuację gospodarczo-polityczną. Przeanalizowano dynamikę głównych monetarnych wskaźników ubóstwa. Szczególna uwaga poświęcana jest badaniu strukturalnych aspektów ubóstwa w odniesieniu do kryteriów demograficznych i osadniczych. Na podstawie analizy strukturalnej identyfikowano najbardziej krytyczne grupy mieszkańców i proponowane mechanizmy pozwalające przezwyciężyć to zjawisko na Ukrainie. W oparciu o przeprowadzone badania można stwierdzić, że struktura wiekowa, społeczna, miejsce zamieszkania oraz zatrudnienia są podstawowymi kryteriami zróżnicowania biednej ludności Ukrainy.

Zastosowane metody badawcze to analiza porównawcza, statystyczna analiza danych, obliczenia własne oraz przegląd literatury. Wykorzystano dane pochodzące z bazy Państwowej Służby Statystyki Ukrainy oraz Instytutu Demografii i Studiów Społecznych.

Słowa kluczowe: ubóstwo, struktura, wskaźniki monetarne, Ukraina.

The structural dimension of poverty in Ukraine

Summary

Poverty is one of the most painful socio-economic problems of Ukraine. Finding the confirmation of a high level of poverty and the specifics of the causes of poverty in Ukraine was the purpose of this paper. The gist of the concept of “poverty” in modern science and the peculiarities of the discussion about it as well as the problems of the method of its definition, in particular at the national level, are all the subject matter of the paper. The political and economic situation is the main cause of poverty in Ukraine. The dynamics of the main monetary indicators of poverty is analyzed. A particular attention is paid to the study of the structural aspects of poverty in relation to demographic criteria and criteria of settlement. The most critical groups of inhabitants on the basis of structural analysis were identified and mechanisms for overcoming this phenomenon in Ukraine were proposed. Based on the conducted research it can be stated that age and social structures, place of residence and employment are the main criteria of differentiating the poor in Ukraine.

The research methods such as comparative analysis, statistical analysis of data, own calculations and literature review have been applied. The data from the State Statistics Service of Ukraine and the Institute for Demography and Social Research were used.

Keywords: poverty, structure, monetary indicators, Ukraine.

JEL: E21, I30, I32, I39.

*prof. dr hab. Zofia Chyra-Rolicz*¹ 

Institut Historii i Stosunków Międzynarodowych
Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach

Rozważania o istocie własności i właścicielach spółdzielni w procesie transformacji polskiej spółdzielczości

WSTĘP

Celem artykułu jest przedstawienie kwestii stosunków własnościowych w polskiej spółdzielczości w perspektywie historycznej i doświadczeniach okresu transformacji od centralnie planowanej gospodarki nakazowo-rozdzielczej do wolnorynkowej. Potraktowanie spółdzielczość w PRL jako sektora socjalistycznej gospodarki uspołecznionej skutkowało osłabieniem, czy wręcz zerwaniem, poczucia własności majątku spółdzielni przez ich członków. W okresie transformacji przywrócono pojęcie własności prywatnej członków-udziałowców spółdzielni i podjęto ograniczoną próbę przywrócenia realnej wartości wniesionych udziałów (tzw. waloryzacja). Przedstawiono ten proces w ujęciu historycznym na podstawie krytycznej analizy literatury przedmiotu i materiałów statystycznych.

RYS HISTORYCZNY

Przed odzyskaniem niepodległości funkcjonowanie spółdzielczości na ziemiach polskich regulowało ustawodawstwo państw zaborczych. W początkowym okresie rozwoju były to najczęściej Kodeks Napoleona i kodeksy handlowe, regulujące stosunki własnościowe i zobowiązania cywilno-prawne, a także akty prawne dotyczące tworzenia i działalności stowarzyszeń. W XIX w. własność prywatna osób fizycznych (i osób prawnych – jak np. Kościoła, stowarzyszeń) znajdowała się pod ochroną prawa (lub jedynowładcy – cara). Pierwsza w świecie ustawa spółdzielcza, dotycząca bezpośrednio funkcjonowania „przedsiębiorstwa społecznego”, ukazała się w Anglii w 1852 r., ojczyźnie ruchu spółdzielczości spożywców, wywo-

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: chyrol@op.pl. ORCID: 0000-0002-0868-1205.

dzącego się ze Stowarzyszenia Sprawiedliwych Pionierów utworzonego w 1844 r. w Rochdale przez tkaczy w celu wspólnego zakupu żywności i handlu nią z członkami. Było to typowe stowarzyszenie konsumenckie z kapitałowymi wkładami członkowskimi i wkładem własnej pracy. Wspólny majątek stowarzyszenia powstawał z różnicy między ceną zakupów hurtowych a ceną sprzedaży detalicznej członkom, a później i innym klientom. W ciągu 20 lat w praktyce wypracowano tam zasady działania, które stały się podstawowymi zasadami spółdzielczymi, rozszerzonymi następnie w XX w. (Inglot, 1971, s. 44, 45).

Istotny wpływ na kształtowanie się organizacji spółdzielczych na ziemiach polskich miała pruska ustawa o spółdzielniach uchwalona w 1867 r. przy znacznym udziale Hermana Schulze z Delitzsch, współtwórcy tzw. towarzystw zaliczkowych, czyli spółdzielni oszczędnościowo-kredytowych, oraz wzorowana na niej austriacka ustawa o spółdzielniach z 1873 r. Wspólnota językowa oraz pewne podobieństwa gospodarczo-społeczne obu państw umożliwiły szybką adaptację niemieckich rozwiązań prawnych i organizacyjnych w Galicji, cieszącej się autonomią polityczną od 1866/1867 r. Własność spółdzielczą traktowano w tych ustawach jako własność prywatną członków wspólnie użytkowaną dla wspólnego pożytku i – w wypadku rozwiązania spółdzielni – pozostawiano jej członkom (właścicielom udziałów) pełną swobodę dysponowania nimi, wyrażoną na walnym zgromadzeniu i w trakcie likwidacji stowarzyszenia. W Rzeszy Niemieckiej nowelizacja ustawy spółdzielczej wprowadziła w 1889 r. obowiązkową rewizję (lustrację) spółdzielni co dwa lata, a więc społeczną kontrolę nad funkcjonowaniem tego typu przedsiębiorstwa. W spółdzielniach zrzeszonych w związkach rewizyjnych sprawować ją miały te związki, a w niezrzeszonych – sądy państwowe (Inglot, 1971, s. 73).

W państwie carów dopiero po obaleniu caratu w 1917 r. stało się możliwe przyjęcie ustawy spółdzielczej, wzorowanej na rozwiązaniach zachodnioeuropejskich. Wcześniej, od 1895 r. zakładanie stowarzyszeń spółdzielczych możliwe było według statutów wzorcowych i wymagało zgody władz administracyjnych. W zaborze rosyjskim od 1905 r. udzielały jej gubernialne kolegia do spraw stowarzyszeń, wcześniej zaś ministerstwo spraw wewnętrznych w Petersburgu, co znacznie utrudniało tworzenie polskich spółdzielni (Inglot, 1971, s. 74).

Po odzyskaniu niepodległości, stosunkowo szybko, bo już w dniu 20 października 1920 r., sejm uchwalił ustawę o spółdzielniach, obowiązującą od 1 stycznia 1921 r. Została ona oparta na podstawowych zasadach spółdzielczych (wypracowanych w praktyce w Rochdale), czyli dobrowolności zrzeszania się, swobodnego dostępu do spółdzielni (tzw. otwarte członkostwo), a tym samym zmienności funduszy spółdzielczych, równego głosu wszystkich członków, osobistego wykonywania swoich spółdzielczych uprawnień, niepodzielności funduszu zasobowego, ograniczonego oprocentowania udziałów członkowskich i podziału zysku proporcjonalnie do transakcji z członkami. Środowiska spółdzielców uznały tę ustawę za akt odpowiadający ich oczekiwaniom w demokratycznym państwie,

odpowiadający potrzebom samorządu spółdzielczego, otwierający dobre perspektywy dalszego rozwoju różnego typu spółdzielni – zarówno z ograniczoną, jak i nieograniczoną odpowiedzialnością udziałami, jak i ustalania maksymalnej wysokości dywidendy (Rusiński, 1980, s. 30, 31).

Wkrótce w Konstytucji RP z 21 marca 1921 r. nienaruszalność własności zyskała gwarancje prawne państwa w art. 99. Odnosiły się one także do własności spółdzielni jako majątku stowarzyszenia członków-udziałowców.

Właścicielami spółdzielni (wnoszącymi doń swe udziały członkowskie jednorazowo lub w ratach) byli ludzie z różnych stanów, grup zawodowych i różnej „kondycji społecznej”. Byli to zarówno ziemianie, księża i lekarze o zacięciu społecznikowskim przejęci pozytywistycznymi hasłami „pracy dla ludu i z ludem” realizowanymi w postaci spółdzielni oszczędnościowo-kredytowych, rolniczo-handlowych, mleczarskich; w środowiskach miejskich byli to przedstawiciele inteligencji: twórcy kultury (pisarze, dziennikarze), urzędnicy, nauczyciele, a także liczni przedstawiciele warstwy drobnomieszczańskiej: rzemieślnicy, kupcy, robotnicy, tworzący głównie spółdzielnie spożywców, później mieszkaniowe. Wymierne korzyści materialne (oraz duchowe – w postaci uczestnictwa w działalności społeczno-wychowawczej, kulturalno-oświatowej) z przynależności do spółdzielni stanowiły najlepszą propagandę spółdzielczości, w której właściciele spółdzielni w sposób demokratyczny, poprzez głosowanie na walnym zgromadzeniu, decydowali o działalności swojego przedsiębiorstwa (w myśl fundamentalnej spółdzielczej zasady: 1 członek = 1 głos bez względu na liczbę wpłaconych udziałów członkowskich) oraz o podziale wspólnie osiągniętego zysku. Te względy sprawiały, że pomimo trudności gospodarczych, bankructw i likwidacji spółdzielni, ruch spółdzielczy rozwijał się jako autentyczny ruch gospodarczo-społeczny w okresie zaborów, podczas obu wojen światowych i w II Rzeczypospolitej. Przyczyniał się do aktywizacji gospodarczej szerokich kręgów społeczeństwa, zwłaszcza warstwy drobnomieszczaństwa i rolników. O jego atrakcyjności świadczył fakt, iż w początkach II okresu międzywojennego co trzeci, a u schyłku dwudziestolecia już co drugi gospodarz należał do jakiejś spółdzielni (najczęściej oszczędnościowo-kredytowej, rolniczo-handlowej, mleczarskiej, spożywców) powodowany rachunkiem korzyści a nie przymusem administracyjnym. Członek spółdzielni czuł się jej współwłaścicielem z tytułu wniesionego wkładu i udziału w funkcjonowaniu spółdzielni – jako klient, konsument. Według spisu z 1921 r., gdy Polska liczyła 27 177 tys. mieszkańców, z czego 13 917 tys. zawodowo czynnych, do spółdzielni związkowych (łatwiejszych od opisu statystycznego) należało 2725 tys. członków, a więc ok. 10% ogółu ludności, a jeśli porównać z liczbą zawodowo czynnych, to przynajmniej co piąty zawodowo czynny mieszkaniec kraju był formalnie członkiem jakiejś spółdzielni (Rusiński, 1980, s. 51).

Według statystyki spółdzielczej w 1930 r. w Polsce funkcjonowało 22 646 spółdzielni różnych typów zrzeszających 2073 tys. członków (Rusiński, 1980, s. 315). Spółdzielni spożywców odnotowano wówczas 3357 z 307 tys. członków oraz

14 673 różne spółdzielnie rolników z 1446 tys. członków. Według przytoczonych niepełnych danych, nieuwzględniających różnego typu spółdzielni oszczędnościowo-kredytowych, udział członków spółdzielni spożywców w ogólnej liczbie członków wynosił 27,3%, spółdzielni mieszkaniowych – 21,7%, spółdzielni rolników – 43,4%, spółdzielni wytwórczych – 7,3% oraz innych – 0,3%. W 1930 r. na 1000 mieszkańców przypadało w Polsce 66 spółdzielców. Pod względem globalnej liczby spółdzielców Polska zajmowała wówczas 5. miejsce w Europie, wyprzedając takie kraje jak: Niemcy (9513 tys.), Anglia (8367 tys.), Francja (5368 tys.) i Czechosłowacja (3264 tys.). Jednak pod względem „stopnia uspołdzielczenia”, czyli liczby spółdzielców na 1000 mieszkańców, Polsce przypadło 15. miejsce w tym wykazie. Ogólna liczba członków spółdzielni w krajach kapitalistycznych według danych Międzynarodowego Biura Pracy wyniosła wówczas prawie 70 mln. Przytoczona statystyka nie uwzględniała ZSRS (Rusiński, 1980, s. 316).

W 1937 r. w kraju działało ponadto 5517 spółdzielni oszczędnościowo-kredytowych, zrzeszających 1,5 mln członków. Udało się to osiągnąć pomimo bardzo trudnych warunków, takich jak wielkie zniszczenia wojenne znacznej powierzchni kraju (poza zaborem pruskim), długotrwały powojenny chaos gospodarczy i przewlekłość wielkiego kryzysu gospodarczego przełomu lat 20./30. (*Spółdzielczość...*, 1989, s. 7).

Zaledwie 11 lat dobrej koniunktury umożliwiło stworzenie jednolitego systemu prawnego i organizacyjnego organizacji spółdzielczych w kraju i ich okrzepnięcie organizacyjne, co stanowiło bardzo dobre środowisko społeczne, wychowujące następne pokolenia spółdzielców, których aktywność zawodowa przypadała w okresie II wojny światowej i powojennych latach.

W GOSPODARCE CENTRALNIE PLANOWANEJ POLSKI POWOJENNEJ

W okresie centralnie planowanej gospodarki nakazowo-rozdzielnej PRL spółdzielczość ze względów doktrynalnych stała się filarem nowego ustroju, stając się oddzielnym sektorem „uspołecznionym” gospodarki narodowej, rozwijanym kosztem warstwy ziemiańskiej, rolników, burżuazji i drobnomieszczanstwa. Stała się zarazem ofiarą nowego systemu politycznego, zatracając w gospodarce centralistycznej swój demokratyczny, w pełni woluntarystyczny charakter i ducha samorządności. Została ściśle zbiurokratyzowana, obsadzona dyspozycyjnymi urzędnikami wywodzącymi się z nomenklatury partii rządzącej i jej satelitów w miejsce autentycznych liderów spółdzielczych wywodzących się z kręgu elit swych społeczności lokalnych. W PRL sektor spółdzielczy rozwinął się ilościowo w nieporównywalnej skali. W 1988 r. statystyka NRS odnotowała funkcjonowanie ogółem 15 236 spółdzielni różnych typów (8133 wiejskich i 7103 w miastach) zrzeszających łącznie 15,285 mln członków (7,9 mln na wsi i 7,3 mln w miastach). Zatrudniały one ogółem 1,9 mln osób (w tym 1 mln kobiet) (*Spółdzielczość...*,

1989, s. 13, 14, 19). Z czasem zacierała się różnica pomiędzy przedsiębiorstwami i instytucjami państwowymi a spółdzielniami, zwłaszcza w wyniku reform administracyjnych, które w spółdzielczości skutkowały tworzeniem ogromnych spółdzielni – molochów obejmujących zakresem działania całe województwa, jak np. WSS (Wojewódzkie Spółdzielnie Spożywców czy też podobnie gigantyczne spółdzielnie mieszkaniowe). W tej sytuacji więź członka ze swoją spółdzielnią ograniczała się do okazjonalnych uroczystości jak np. obchody Międzynarodowego Dnia Spółdzielczości, a Walne Zgromadzenia zastępowano zebraniem grup przedstawicieli. Członkostwo w spółdzielni nabierało charakteru czysto formalnego, nie było powodowane świadomym wyborem, a jedynie chęcią otrzymania określonego dobra, jak w przypadku spółdzielni mieszkaniowych lub pracy. Stosunkowo niewielki udział członkowski (z wyjątkiem spółdzielni mieszkaniowych) i brak możliwości jego kapitalizowania nie sprzyjał wytworzeniu się więzi ze spółdzielnią typu akcjonariatu pracowniczego. W gospodarce permanentnego braku dóbr konsumpcyjnych iluzoryczne stawały się też korzyści z przynależności do spółdzielni spożywców, chociaż atrakcyjne były Ośrodki Praktycznej Pani lub Nowoczesnej Gospodyni prowadzone przy spółdzielniach.

W OKRESIE TRANSFORMACJI

W okresie transformacji postanowiono dokonać odbudowy spółdzielczości, zniekształconej i zbiurokratyzowanej w centralnie planowanej gospodarce nakazowo-rozdziałowej, w duchu pełnej dobrowolności stowarzyszania się w celach gospodarczych i stosowania w praktyce demokratycznych procedur funkcjonowania spółdzielni, postrzeganej jako stowarzyszenie osób i przedsiębiorstwo prowadzące działalność gospodarczą na rzecz członków i dysponujące określonym majątkiem. Popularnie, hasłowo sformułowano ten cel „przywrócić spółdzielnie członkom”. Miałyby one służyć ich interesom i przysparzać im korzyści. Ten program działania nawiązywał do podstaw prawnych i charakteru polskiej (i światowej – z wyjątkiem ZSRS) spółdzielczości ukształtowanej w okresie zaborów i rozwijającej się pomyślnie w II Rzeczypospolitej.

W ten nowy etap polska spółdzielczość, stanowiąca dotąd odrębny „sektor uspołeczniony” gospodarki narodowej, weszła zdeorganizowana i osłabiona destrukcyjnym charakterem ustawy z dnia 20 stycznia 1990 r. o zmianach w organizacji spółdzielczości (Dz.U. z 1990 r., nr 6, poz. 36), która postawiła w stan likwidacji wszystkie ponad podstawowe struktury spółdzielcze, czyli centralne i wojewódzkie związki rewizyjne spółdzielni i ich zaplecze gospodarcze, ukształtowane w ciągu 40 lat centralnie planowanej gospodarki nakazowo-rozdziałowej, co otworzyło drogę do „prywatyzacji” tworzonego przez dziesięciolecia majątku związków spółdzielni (Chyra-Rolicz, 1995, s. 25, 49, 54). Tym sposobem stała się ofiarą zmiany ustroju, została potraktowana jako relikwyt odchodzącego w prze-

szość tzw. realnego socjalizmu, którego filarem była postrzegana przez ówczesnych decydentów politycznych (Chyra-Rolicz, 1998, s. 162–164).

Istotnym czynnikiem odbudowy spółdzielczości stać się miały nowe regulacje prawne – zwłaszcza nowe Prawo spółdzielcze. W toku walk politycznych w parlamencie i poza nim, przeważała koncepcja nowelizacji starego prawa z 1982 r., wielokrotnie nowelizowanego. W wersji przerobionej (z 267 artykułów starego prawa zmieniono wówczas aż 139) zostało ono uchwalone dopiero w lipcu 1994 r. (i następnie wielokrotnie nowelizowane), weszło w życie 26 września tegoż roku, powracając do koncepcji spółdzielni określonej prawnie we wspomnianej ustawie o spółdzielniach z 1920 r. (Dz.U. z 1994 r., nr 10, poz. 419). Wprowadzono nową definicję pojęcia spółdzielni i na nowo zdefiniowano zakres jej działania, zwracając uwagę na jej zrzeszeniowy charakter, dobrowolność członkostwa, zmienność składu osobowego i funduszu udziałowego. Szczególnie mocno zaakcentowano pozycję członka spółdzielni, w interesie którego miała być podejmowana i prowadzona działalność gospodarcza. Spółdzielczości zagwarantowano pełną autonomię, a jej samorząd (Kongres Spółdzielczy i Krajowa Rada Spółdzielcza) zyskał gwarancje ustawowe. Jednocześnie zostały wykreślone wszystkie zapisy z minionej epoki pozwalające organom władzy terenowej i administracji państwowej ingerować w działalność spółdzielni. Ustawa zawierała również szczegółowe rozwiązania prawne dotyczące spółdzielni produkcji rolnej, SKR, spółdzielni pracy i mieszkaniowych, wychodząc naprzeciw potrzebom tych środowisk. Uznano wówczas własność spółdzielni za własność prywatną jej członków. Nowe zapisy ustawy potwierdziły prywatny charakter majątku spółdzielni jako majątku jej członków. Utrzymały jednak niepodzielny charakter tego majątku w okresie istnienia spółdzielni. Zagwarantowano ustawowo członkom otrzymywanie korzyści z przynależności do spółdzielni, nie uznając za praktyki monopolistyczne udzielanie przez spółdzielnie swoim członkom bonifikat, ulg i innych korzyści. Nowe prawo odchodziło od szczegółowych regulacji ustawowych i odsyłało wiele kwestii do statutu spółdzielni, pozostawiając tym samym ich uregulowanie członkom spółdzielni.

Ustawowe uznanie własności spółdzielczej za własność prywatną członków postawiło tamę żywiłowej dotąd fali prywatyzacji majątku organizacji spółdzielczych, postrzeganego jako tzw. majątek sektora „społecznego” (podobnie jak mienie państwowe) przeznaczony do prywatyzacji ze względów doktrynalnych. Do tego czasu najistotniejsze zmiany stosunków własnościowych w spółdzielczości już się właściwie dokonały w sposób żywiłowy, związany z podziałem majątku likwidowanych z mocy tzw. specustawy ogólnopolskich centralnych i terenowych związków spółdzielni. Jednak regulacje majątkowe dotyczące własności spółdzielczej nadal budziły wątpliwości interpretacyjne.

Majątkiem spółdzielczym (o różnej proveniencji – tworzonym w ciągu kilku dekad gospodarki centralnie planowanej, przejętym w związku z likwidacją dawnych klas posiadających – ziemiaństwa i burżuazji oraz tzw. sektora drobnokapi-

talistycznego – „uspołecznienie” rzemieślników oraz „bitwa o handel” godząca w kupców) uwłaszczyły się różne kategorie beneficjentów: ludzie nowych sił politycznych i związanego z nimi biznesu, dotychczasowe kierownictwa spółdzielni, osoby przedsiębiorcze podejmujące nowe wyzwania gospodarcze. Majątek ten, tworzony w dużym stopniu przez spółdzielców z wypracowywanego zysku spółdzielni i tzw. Funduszy Rozwoju, które istniały we wszystkich centralnych związkach spółdzielni, przeszedł w obce ręce poza spółdzielczość. Stał się częścią różnych firm prywatnych (spółek różnego typu), a jego twórcy spółdzielcy zostali pozbawieni jakiegokolwiek korzyści z jego tworzenia.

Aby zapobiec powyższemu zjawiskom i przywrócić walor członkostwa w spółdzielni w postaci nadania nowej wartości udziałom odbyła się z mocy prawa tzw. waloryzacja, określona w ustawie z 30 sierpnia 1991 r. o waloryzacji udziałów członkowskich w spółdzielniach oraz o zmianie niektórych ustaw (Dz.U. z 1991 r., nr 83, poz. 373). Dotyczyła ona spółdzielni, z wyłączeniem spółdzielni mieszkaniowych i zakładała przeniesienie na fundusz udziałowy części funduszu zasobowego spółdzielni. Miała ona na celu rozwiązanie dysproporcji w stanie majątkowym spółdzielni i wzmocnienie materialne pozycji jej członka poprzez nadanie jego udziałowi znacznie większej realnej wartości. Obowiązująca bowiem przez dziesięciolecie PRL zasada maksymalnego uspołecznienia własności spółdzielczej znajdowała z jednej strony wyraz w dominacji tworzenia funduszy niepodzielnych (zasobowego), z drugiej zaś strony – na ograniczeniu podzielonych pomiędzy członków (jak np. fundusz udziałowy). W rezultacie w wielu spółdzielniach mniej niż 1% majątku należał do poszczególnych członków, a ponadto niekapitalizowany w ciągu wieloletniej inflacji – tracił wartość, stając się zupełnie symboliczny. Podstawową część majątku spółdzielni stanowiła własność wspólną, niepodzielną nawet w przypadku likwidacji spółdzielni. Taka konstrukcja prawna własności spółdzielczej, zastosowana we wspomnianej ustawie z 1920 r. współcześnie czyniła ją już niezrozumiałą dla członków spółdzielni i otoczenia, osłabiała zainteresowanie udziałowców działalnością spółdzielni i jej wynikami. Przyjęcie ustawy o waloryzacji udziałów (jednak z wyłączeniem spółdzielni mieszkaniowych) otwierało drogę do istotnej zmiany tych relacji oraz – jak przypuszczali wówczas spółdzielcy – do przywrócenia podmiotowości gospodarczej członkom spółdzielni. Waloryzacja udziałów oznaczała bowiem możliwość jednorazowego przeniesienia części funduszu zasobowego spółdzielni na fundusz udziałowy, a więc *de facto* dokapitalizowanie członków, wzmocnienie ich pozycji jako właścicieli spółdzielni. W odniesieniu do poszczególnych członków waloryzacja oznaczać miała przeliczenie wniesionych przez nich w przeszłości udziałów na nową (już zrewaloryzowaną) wielkość w relacji przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w gospodarce uspołecznionej w 1990 r. do przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w gospodarce narodowej w roku, którego dotyczy rewaloryzacja. Waloryzacji tzw. podstawowej podlegać mogły jedynie udziały członkowskie za lata 1964–1989. Dopuszczono również możliwość waloryzacji

wpłać na fundusz udziałowy wnoszonych w latach 1990–1991. Ponadto przyjęto, że na waloryzację tzw. dodatkową mogła być również przeznaczona ta część funduszu zasobowego, która powstała w wyniku wyższych niż obowiązkowe odpisów z zysku za okres obowiązywania dawnego prawa spółdzielczego z 1982 r. Tak określona waloryzacja, zawarta we wspomnianej ustawie nie była jednak obligatoryjna. Wprawdzie prawo do jej przeprowadzenia przyznano wszystkim spółdzielniom, jednak z wyjątkiem mieszkaniowych oraz spółdzielni powstałych w wyniku przekształcenia związków spółdzielczych postawionych w 1990 r. w stan likwidacji. Decyzję o przeprowadzeniu rewaloryzacji udziałów podejmować miały walne zgromadzenia członków spółdzielni, początkowo do końca 1993 r., później ten termin przedłużano w kolejnych nowelizacjach (z 31 stycznia i 7 października 1992 r.) do 31 grudnia 1992 r. Waloryzacja wymagała podjęcia uchwały kwalifikowaną większością $\frac{3}{4}$ głosów, a podstawą waloryzacji udziałów miały być dokumenty przechowywane w spółdzielniach. Waloryzacji podlegały udziały wszystkich obecnych członków spółdzielni, a także udziały tych osób (byłych członków), którym zostało przywrócone członkostwo na podstawie tej ustawy. Przywrócenie członkostwa mogło dotyczyć jednak tylko tych członków, którzy zostali wykluczeni ze spółdzielni po 1 stycznia 1989 r., wykreśleni z rejestru członków bądź wystąpili ze spółdzielni z powodu niemożności uiszczenia udziałów, których nową wysokość ustaliło walne zgromadzenie po tym dniu. Warunkiem przywrócenia członkostwa było bowiem wniesienie udziału w zaktualizowanej wysokości, ustalonej w statucie w ciągu 6 miesięcy od daty zadeklarowania udziału (Chyra-Rolicz, 1995, s. 107–110).

W tak zarysowanych zasadach waloryzacji udziałów kryły się jednak pewne niebezpieczeństwa dla dalszego bytu spółdzielni, bowiem skutkiem waloryzacji było przeniesienie części funduszu zasobowego na fundusz udziałowy, co oznaczało, iż połowa majątku spółdzielni stać się mogła własnością (swobodnie dysponowaną) członków, którzy mogli wystąpić ze spółdzielni i zażądać zwrotu przypadających im powiększonych udziałów. Aby zapobiec takiemu niebezpieczeństwu ustawodawca wprowadził 5-letnią karencję wypłacania członkom kwot wynikających z waloryzowania ich udziałów. W chwili uchwalenia ustawy waloryzacyjnej spółdzielcy uznali ją za ważny akt prawny porządkujący pojęcie majątku spółdzielczego i wiodący do odbudowy spółdzielczości, tym bardziej że jednocześnie tą samą ustawą przywrócona została możliwość tworzenia przez spółdzielnie związków rewizyjnych. Jednakże po upływie owych 5 lat karencji sytuacja wielu spółdzielni była zbyt słaba, by dokonać ustawowej waloryzacji udziałów. Obserwowano także przypadki (zwłaszcza w spółdzielczości pracy oraz rękodzieła ludowego i artystycznego) odbierania udziałów i likwidacji spółdzielni bądź jej sprzedaży.

Uznanie własności spółdzielczej za własność prywatną członków spółdzielni i waloryzacja ich udziałów członkowskich nie wyczerpały problemów związanych z prawną ochroną majątku spółdzielni i wzmocnieniem pozycji właściciela-członka spółdzielni. Wprawdzie konstytucja III RP uchwalona w 1997 r. okre-

śliła ustrój gospodarczy jako „społeczną gospodarkę rynkową” (art. 20), ale nie wspomniała o gwarancjach dla własności spółdzielni, chociaż udzieliła jej majątkowi fundacji, gospodarstwom rodzinnym i własności prywatnej.

Wkrótce, w latach 2000–2001 podjęto w parlamencie próbę dokonania ustawowego przekształcenia spółdzielni w spółki z pominięciem procesu likwidacji spółdzielni. Z inicjatywy partii liberalnych przygotowano projekt ustawy umożliwiającej dokonanie takich przekształceń z dnia na dzień podczas zgromadzenia ogólnego członków większością głosów. Członkowie spółdzielni stawaliby się niejako automatycznie udziałowcami spółki, oczywiście tylko ci, którzy wyraziliby wolę przystąpienia do niej i wnieśliby swoje wkłady. Kryła się tu możliwość stosunkowo łatwego pozbycia się roszczeń byłych członków spółdzielni – emerytów i ludzi, którzy przez pewien czas przyczyniali się do wypracowania wspólnie zarządzanego majątku. Projekt owej ustawy wywołał protesty w licznych środowiskach spółdzielców, zwłaszcza w terenie, powstanie kolejnego komitetu obrony spółdzielczości i ostatecznie odrzucenie tego projektu w parlamencie. Opór społeczny uniemożliwił przeprowadzenie tego zamysłu także w kolejnych składach parlamentu.

ZAKOŃCZENIE

Odbudowa polskiej spółdzielczości okazała się procesem bardzo złożonym i rozciągłym w czasie. Z jednej strony hamował ją brak zaufania społecznego do tej formy kolektywnego gospodarowania, obciążonej winą za wszystkie niedostatki gospodarki centralistycznej i niemożności wywiązania się z nakładanych przez państwo zadań. Ten punkt widzenia utwierdzała jeszcze „czarna propaganda” eksponująca wynaturzenia i afery. Z drugiej strony korzyści osiągnane w spółdzielni nie były aż tak atrakcyjne, aby wybierać formułę spółdzielczą wspólnego prowadzenia działalności gospodarczej. Tworzenie nowych inicjatyw spółdzielczych idzie bardzo wolno, są to raczej sporadyczne przypadki a nie masowy ruch gospodarczo-społeczny. Pomimo wysokiego bezrobocia, zwłaszcza wśród ludzi młodych i aktywnych nie widać fali zakładania spółdzielni, tworzenia dla siebie w tej formule miejsc pracy. Na przeszkodzie stoi często brak kapitału i wsparcia prawno-organizacyjnego ze strony państwa, administracji centralnej i terenowej oraz władz samorządowych. Koszty zorganizowania (lub odtworzenia upadającej) spółdzielni przekraczają możliwości kapitałowe ludzi potencjalnie zainteresowanych taką działalnością. Na przekór trudnościom, pojawiają się nowe inicjatywy i formy spółdzielni jak GPR (Grupy Producentów Rolnych) wspierane środkami unijnymi, ruch SKOK (Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo-Kredytowe im. Franciszka Stefczyka), nawiązujący do tradycji II RP, rozwijany od początku lat 90. w środowiskach pracowników większych zakładów pracy. Jego uczestnikami (członkami-klientami i właścicielami wkładów-depozytów) są ludzie gorzej

sytuowani, oszczędzający stosunkowo niewielkie kwoty, którzy nie tyle zainteresowani są inwestowaniem w prowadzenie działalności gospodarczej, ile pokonywaniem codziennych materialnych trudności bytu. Duże nadzieje na odrodzenie spółdzielczości (podobnie jak stało się to w krajach wysoko rozwiniętych gospodarczo) budzą tzw. spółdzielnie usług socjalnych, przejmujące niektóre funkcje państwa opiekuńczego. Najczęściej pojawiały się one na terenach, gdzie żywe były jeszcze tradycje spółdzielcze.

Doświadczenia przeszłości w procesie transformacji polskiej spółdzielczości odnosiły się głównie do sfery ideowej i prawno-organizacyjnej. Inspirację czerpano głównie z tradycji i rozwiązań prawnych okresu międzywojennego. Tendencja ta była szczególnie widoczna w początkach transformacji, z czasem, po przyjęciu najbardziej pilnych regulacji ustawowych, uwaga spółdzielców zwróciła się w połowie lat 90. w kierunku dostosowania się do rozwiązań obowiązujących w Unii Europejskiej, do której III Rzeczpospolita zgłosiła akces i prowadziła negocjacje stowarzyszeniowe. Spojrzenie w przeszłość ustąpiło miejsca obserwacji stanu aktualnego funkcjonowania spółdzielczości w UE i krajach wysoko rozwiniętych gospodarczo i jej tendencji rozwojowych w warunkach globalizacji. Długotrwały brak wsparcia ze strony prospółdzielczej polityki państwa, widoczny w sferze legislacji i praktyki administracji państwowej (o co zabiegali reprezentanci polskiej spółdzielczości oraz okazjonalnie organizowane komitety obrony), nie służył rozwojowi tej formy wspólnej przedsiębiorczości w formule spółdzielczej. Poważną przeszkodą okazała się bariera mentalna, spowodowana silną kampanią antyspółdzielczą w środkach masowego przekazu, brak własnych kapitałów potencjalnych członków spółdzielni oraz niepewność ekonomicznych efektów podejmowanych inicjatyw.

BIBLIOGRAFIA

- Chyra-Rolicz, Z. (1995). *Przeobrażenia polskiej spółdzielczości w latach 1989–1994*. Warszawa: Spółdzielczy Instytut Badawczy.
- Chyra-Rolicz, Z. (1998). Spółdzielczość – ofiara czy filar systemu socjalistycznego? W: W. Ważniewski (red.), *Spór o ocenę historii Polski powojennej (1944–1989)* (s. 153–167). Siedlce: Wydawnictwo Instytut Historii Wyższa Szkoła Rolniczo-Pedagogiczna.
- Inglot, S. (red.). (1971). *Zarys historii polskiego ruchu spółdzielczego, cz. I: do 1918 r.* Warszawa: Zakład Wydawnictw Centrali Rolniczej Spółdzielni.
- Prawo Spółdzielcze po nowelizacji.* (1994). Warszawa: Wydawnictwo Krajowego Związku Rewizyjnego Spółdzielni „Samopomoc Chłopska”.
- Rusiński, W. (1980). *Zarys historii polskiego ruchu spółdzielczego, cz. II: 1918–1939*. Warszawa: Zakład Wydawnictw Centralny Związek Spółdzielni Rolniczych.
- Spółdzielczość w liczbach.* (1989). Warszawa: Naczelna Rada Spółdzielcza i Główny Urząd Statystyczny.

Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. o zmianie ustawy – Prawo spółdzielcze oraz o zmianie niektórych innych ustaw (Dz.U. z 1994 r., nr 90, poz. 419).

Ustawa z dnia 20 stycznia 1990 r. o zmianach w organizacji i działalności spółdzielczości (Dz.U. z 1990 r., nr 6, poz. 36).

Ustawa z dnia 30 sierpnia 1991 r. o waloryzacji udziałów członkowskich w spółdzielniach i zmianie niektórych ustaw (Dz.U. z 1991 r., nr 83, poz. 373).

Streszczenie

Doświadczenia transformacji polskiej spółdzielczości koncentrowały się wokół odbudowy organizacyjnej, powrotu do zasad i wartości spółdzielczych, przygotowaniu nowego prawa spółdzielczego, waloryzacji udziałów członkowskich, przywracających podmiotowość spółdzielcom. Inspiracji poszukiwano w demokratycznych rozwiązaniach prawnych II Rzeczypospolitej. Istotną rolę w tych przeobrażeniach odegrało uznanie własności spółdzielczej za własność prywatną członków spółdzielni, co ograniczyło prywatyzację majątku spółdzielczego, lecz nie doprowadziło do odtworzenia strat spółdzielczości poniesionych w wyniku doktrynalnej prywatyzacji. Akcesja do UE umożliwiła korzystanie z pomocowych programów i adaptacji nowych wzorów spółdzielczej współpracy.

Słowa kluczowe: prawo spółdzielcze, własność, członkostwo, transformacji spółdzielczości, Polska.

Considerations on the essence of cooperative property and owners during the transformation of the Polish cooperatives

Summary

Experiences of the past in the transformation of Polish cooperatives have concerned mainly the area of ideas and law-organisational concepts. The most important was democratic and voluntary spirit and the real value of members' shares, which had consolidated the position of members as owners of co-ops. The inspiration was a search in the inter war period democratic tradition of the II Republic and its cooperative law passed in 1920. This tendency was strong in particular at the beginning of the transformation and later on, after solving the most urgent problems and legal issues, the consideration of cooperators turned in the middle of the 1990ties into the adaptation of UE solutions in every area of public life. A perspective on the past was replaced by observation of current state of cooperatives in UE and high developed countries as well as of tendencies toward further perspectives in global economy.

Keywords: cooperative law, property, membership, cooperative transition, Poland.

JEL: B52.

*dr inż. Marta Kawa*¹ 

Katedra Marketingu i Przedsiębiorczości
Uniwersytet Rzeszowski

*dr hab. Wiesława Kuźniar, prof. UR*² 

Katedra Marketingu i Przedsiębiorczości
Uniwersytet Rzeszowski

Rola spółdzielczości w rozwoju społeczno-gospodarczym w Polsce

WPROWADZENIE

Spółdzielczość na ziemiach polskich powstała, podobnie jak w całej Europie, w drugiej połowie XIX wieku. Rozwój spółdzielczości w Polsce uzależniony był od systemu społeczno-gospodarczego dominującego w danym ustroju. Ze względu na etapy rozwoju wyróżniamy sytuację spółdzielczości w kapitalizmie wolnokonkurencyjnym i w okresie państwowo-monopolistycznym. Przyczyną powstania spółdzielni było ograniczanie negatywnych skutków rozwoju kapitalizmu, odczuwalnych szczególnie przez uboższe warstwy społeczne. Spółdzielnie prowadziły działalność w oparciu o współdziałanie i wzajemną pomoc w trudnych sytuacjach. Spółdzielnie przed 1918 r. nie odgrywały znaczącej gospodarczej roli, natomiast w sferze społecznej trudno przecenić ich znaczenie (Dyka, Grzegorzewski, 2000, s. 17). W okresie zaborów występowały znaczne nierówności społeczne, które ograniczały wzrost gospodarczy, a także rozwój poszczególnych regionów. W czasie II Rzeczypospolitej, w niepodległym państwie polskim spółdzielczość rozwijała się intensywnie, gdyż miała korzystne warunki rozwoju, które między innymi zapewniało przychylnie ustawodawstwo oraz przepisy podatkowe.

¹ Adres korespondencyjny: Katedra Marketingu i Przedsiębiorczości, Wydział Ekonomii, Uniwersytet Rzeszowski, ul. Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów, tel. +48 17 872 16 18; e-mail: marka@ur.edu.pl. ORCID: 0000-0002-3023-9085.

² Adres korespondencyjny: Katedra Marketingu i Przedsiębiorczości, Wydział Ekonomii, Uniwersytet Rzeszowski, ul. Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów, tel. +48 17 872 16 15; e-mail: wkuźniar@ur.edu.pl. ORCID: 0000-0001-8562-3511.

Rozwój spółdzielczości z wyjątkiem kryzysu w latach 1929–1933 przebiegał bardzo dynamicznie. Spółdzielczość stanowiła znaczący udział w wielu dziedzinach gospodarowania. Spółdzielczość od początku powstania na ziemiach polskich miała ogromny wpływ na rozwój społeczno-gospodarczy, który był uzależniony od występujących podstaw ustrojowych. Rozwój społeczno-gospodarczy jest procesem dynamicznym, związanym z nieustannymi przekształceniami strukturalnymi (Cyrek, 2017, s. 48).

Rola spółdzielczości w rozwoju społeczno-gospodarczym znacznie się różniła na przestrzeni lat, co wynikało z odmiennych warunków funkcjonowania oraz polityki państwa, która w latach 1947–1989 włączyła spółdzielczość w system ogólnych planów społeczno-gospodarczych. Po zmianie systemu gospodarowania w 1989 r. spółdzielnie znalazły się w zupełnie nowej rzeczywistości, która niekoniernie sprzyjała rozwojowi spółdzielczej formy gospodarowania.

Celem opracowania jest przedstawienie oraz ocena znaczenia spółdzielni w rozwoju społeczno-gospodarczym Polski na przestrzeni lat, od początku powstania do obecnych czasów. Przedstawiono spółdzielnie na tle gospodarki narodowej oraz aktualny stan liczby spółdzielni działających w Polsce w poszczególnych branżach gospodarki w latach 1989–2016. Informacje te przedstawiono w oparciu o dostępne dane statystyczne GUS oraz Krajowej Rady Spółdzielczej. Wykorzystano metodę przeglądu i analizy literatury przedmiotu.

Organizowanie i wzrost spółdzielni jest jednym z ważnych narzędzi pełnego rozwoju ekonomicznego, społecznego i kulturalnego wszystkich członków społeczeństwa³ (Boczar, 1986, s. 2).

UWARUNKOWANIA ROZWOJU SPÓLDZIELCZOŚCI NA ZIEMIACH POLSKICH

Przyjmując za prekursora polskiej spółdzielczości ks. Stanisława Staszica i założone przez niego Hrubieszowskie Towarzystwo Rolnicze Ratowania się Wspólnie w Nieszczęściach, powstałe w 1816 r., można określić, że historia polskiej spółdzielczości obejmuje okres ponad 200 lat. W okresie tym pozycja i znaczenie spółdzielczości w życiu społeczno-gospodarczym ulegały zasadniczym przeobrażeniom. Ta przedspółdzielcza inicjatywa, mająca wiele cech współczesnych spółdzielni, przyczyniała się do wzrostu standardu życia swoich członków, poziomu oświaty oraz rozwoju lokalnego i sprawnie działającej lokalnej gospodarki społecznej (Piechowski, 2015, s. 15).

Rozwój spółdzielczości na ziemiach polskich odbywał się w warunkach gospodarki rynkowej, jednak w poszczególnych zaborach występowały zróżnicowane warunki gospodarcze, prawne, społeczne i polityczne.

³ Z rezolucji przyjętej przez 84. plenarne zebranie organizacji Narodów Zjednoczonych w dniu 14 grudnia 1978 r.

Spółdzielczość w zaborze pruskim łączyła się z ruchem narodowym. Tworzono banki ludowe dla popierania polskich rzemieślników i kupców. Pierwszą założoną w 1861 r. spółdzielnią kredytową było Towarzystwo Pożyczkowe dla Przemysłowców Poznania oraz kasa oszczędności w Środzie założona w 1862 r. przez ks. Augustyna Smarzewskiego. Powstawały również spółdzielnie rolniczo-handlowe pod nazwą „Rolniki”; pierwsza z sukcesem powstała w Mogilnie w 1900 r. W zaborze pruskim spółdzielczość stała się szkołą oszczędności i gospodarności dla ludności miast i wsi. System spółdzielczy stanowił istotne ogniwo w polskim systemie gospodarczym (Boczar, 1986, s. 102).

W zaborze austriackim panowały odmienne stosunki społeczne i gospodarcze, nie było bezpośredniego nacisku narodowego. Rozdrobnienie rolnictwa i brak rozwiniętego przemysłu spowodowały przysłowiową nędzę wsi galicyjskiej. Wolno rozwijający się przemysł, rzemiosło i handel odczuwały brak kapitałów, dlatego powstawały towarzystwa oraz kasy zaliczkowe. Rosło również zapotrzebowanie na kredyt wśród gospodarstw chłopskich. Pierwszą wiejską spółdzielnię kredytową założył w 1889 r. Franciszek Stefczyk w Czernichowie. Nastąpił szybki rozwój organizacji pożyczkowo-oszczędnościowych. Na przełomie XIX i XX wieku w Galicji powstawały również kółka rolnicze, spółdzielnie zbytu zwierząt rzeźnych i zboża, spółdzielnie mleczarskie, banki ludowe, robotnicze spółdzielnie pracy, spółdzielczość spożywców.

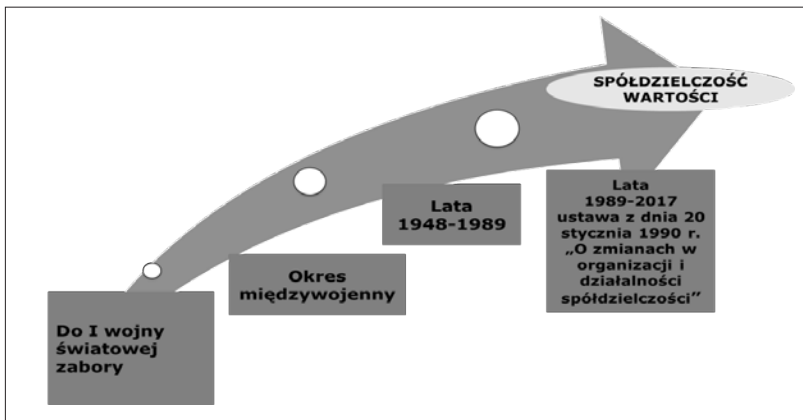
W zaborze rosyjskim warunki społeczno-gospodarcze były różne, związane z nierównomiernym rozwojem gospodarczym tych ziem oraz w związku z trudnościami stworzonymi przez administrację carską, która obawiała się wszelkich narodowych organizacji Polaków. Pod koniec XIX wieku zaczęły powstawać spółdzielnie kółek rolniczych, spółdzielnie spożywców, spółdzielnie kredytowe, spółdzielnie zaopatrzenia i zbytu, spółdzielczość mleczarska (Boczar, 1986, s. 107). Spółdzielnie działając w różnych dziedzinach zawsze miały na celu podnoszenie dobrobytu i kultury narodu (Chyra-Rolicz, 1985, s. 40).

W poszczególnych zaborach spółdzielcze inicjatywy często miały charakter narodowo-patriotyczny, dlatego spółdzielczość w znacznym stopniu przyczyniła się do odzyskania niepodległości w 1918 roku.

Okres I wojny światowej spowodował zniszczenie majątku wielu spółdzielni, co odbiło się ujemnie na ruchu spółdzielczym na ziemiach polskich. Spółdzielczość po odzyskaniu niepodległości stanęła przed koniecznością rozwiązania wielu problemów ekonomicznych i społecznych. Jedną z podstawowych trudności funkcjonowania spółdzielni była podstawa prawna działania spółdzielni, która została rozwiązana poprzez uchwaloną 20 października 1920 r. ustawę o spółdzielniach. Rozwój spółdzielczości w okresie międzywojennym pomimo początkowych trudności przebiegał pomyślnie. O prężności ruchu spółdzielczego świadczą następujące dane: w 1937 r. było w Polsce 12 860 spółdzielni zrzeszających ponad 3 miliony członków (*Spółdzielczość 1994*, 1996, s. 14). W rezultacie spółdzielnie odgrywały znaczącą rolę w rozwoju społeczno-gospodarczym, szczególnie w środowisku wiejskim.

Cywilizacyjne przeobrażenia występowały na obszarach, na których organizowano tak zwane wsie spółdzielcze. Najbardziej znany przykład to wieś Lisków pod Kaliszem oraz Albigowa i Handzlówka na Rzeszowszczyźnie. Wspólną pracą realizowano różne przedsięwzięcia spółdzielcze. Obok kółek rolniczych powstawały kasy oszczędnościowo-kredytowe, sklepy, wytwórnie, mleczarnie. Wsie spółdzielcze tworzyły własne ośrodki życia kulturalno-społecznego, koła gospodyń wiejskich, a nawet przychodnie zdrowia u schyłku okresu międzywojennego. Wraz z rozwojem własnych przedsiębiorstw i integracji miejscowej społeczności, wzrastała aktywność społeczno-gospodarcza i polityczna mieszkańców (Chyra-Rolicz, 2013, s. 256).

Poszczególne etapy rozwoju spółdzielni przedstawia rys. 1.



Rys. 1. Etapy rozwoju spółdzielczości w kontekście uwarunkowań politycznych i gospodarczych
Źródło: opracowanie własne.

W okresie okupacji spółdzielnie na terenie Generalnego Gubernatorstwa poddały kuratelę komisarzy niemieckich i lokalnych organów administracyjnych prowadziły wiele akcji korzystnych dla polskiego społeczeństwa. Po II wojnie światowej, w latach 1948–1989, nastąpił bardzo szybki rozwój organizacyjny i materialno-techniczny, przy kryzysie samorządu spółdzielczego i zaniku zdolności ruchu spółdzielczego do wytwarzania społecznych wartości (Strużek, 1995, s. 141).

Do zakresu działalności spółdzielczej należały:

- dominujący aż do wyłączności na szczeblu detalu udział w handlowej i usługowej obsłudze indywidualnego rolnictwa (skup, zaopatrzenie w środki produkcji, świadczenie wielu usług produkcyjnych – uniwersalne gminne spółdzielnie, specjalistyczne spółdzielnie mleczarskie i ogrodnicze, spółdzielnie kółek rolniczych);
- dominujący aż do wyłączności udział w zaopatrzeniu w towary konsumpcyjne gospodarstw domowych – gminne spółdzielnie, spółdzielnie spożywców;

- rozbudowa przetwórstwa i przemysłu spożywczego – spółdzielnie mleczarskie, ogrodnicze, gminne;
- organizowanie zaopatrzenia, produkcji i zbytu wyrobów twórców ludowych i artystycznych – spółdzielnie rękodzieła ludowego i artystycznego, tzw. cepeliowskie;
- dominujący udział w budownictwie mieszkaniowym miejskim – spółdzielnie budownictwa mieszkaniowego (Boczar, Szelażek, Wala, 1993, s. 8).

Tak rozbudowany sektor spółdzielczy odgrywał ważną rolę w wielu dziedzinach gospodarki narodowej i życia społecznego.

Spółdzielczość w czasach PRL prowadziła działalność społeczno-wychowawczą, kierowaną do członków i całych lokalnych społeczności, realizowaną przez funkcjonujące samorządy spółdzielcze, prowadzono specjalne akcje społeczno-kulturalne. W latach 1947–1989 spółdzielnie odgrywały znaczącą rolę w gospodarce narodowej, co wynikało z prowadzonej polityki i systemu gospodarki centralnie planowanej.

W latach 1989–1994 zapoczątkowane zostały zasadnicze przeobrażenia polskiej spółdzielczości ukształtowanej w Polsce Ludowej w założeniach gospodarki centralnie planowanej, w kierunku dostosowania jej do gospodarki wolnorynkowej. Z inicjatywy rządu podjęto ogólną próbę zreformowania spółdzielczości ustawą z dnia 20 stycznia 1990 r. o zmianach w organizacji i działalności spółdzielczości. Z dniem wejścia w życie ustawy postawiono w stan likwidacji związki spółdzielcze, zawieszono lustrację spółdzielni i wprowadzono zakaz zrzeszania się spółdzielni. Nieprzychylna polityka państwa przyczyniła się do zmniejszenia pozycji i znaczenia spółdzielczości w rozwoju społeczno-gospodarczym.

POZYCJA SPÓŁDZIELCZOŚCI NA TLE GOSPODARKI NARODOWEJ

Na przestrzeni lat pozycja i znaczenie spółdzielczości ulegały znacznym przeobrażeniom. Spółdzielnie były liczącym się, a w wielu rejonach jednym z głównych czynników postępu społeczno-gospodarczego. U schyłku lat 80. spółdzielczość stanowiła ogromny sektor gospodarki narodowej. Pod koniec 1988 r. w kraju działało ponad 15 tys. spółdzielni, zrzeszających ponad 15 mln członków, spółdzielczość zatrudniała około 2 mln osób (*Spółdzielczość 1994*, 1996, s. 14). W ciągu dwudziestu lat liczba spółdzielni zmniejszyła się i w 2008 r. funkcjonowało już tylko niespełna 9 tys. spółdzielni, które zrzeszały ponad 8 mln członków i zatrudniały około 300 tys. pracowników (*Raport...*, 2010). Należy zauważyć, że duży spadek liczby spółdzielni, obserwowany do 2008 r., był spowodowany upadkiem lub likwidacją wielu podmiotów z przyczyn ekonomicznych. W niektórych branżach spółdzielczych zaobserwowano bardzo znaczący spadek liczby spółdzielni (tabela 1). Pozostało zaledwie 6 Spółdzielni Rękodzieła Ludowego i Artystycznego „Cepelia”.

Tabela 1. Zmiana liczby spółdzielni w latach 1988–2016

Wyszczególnienie	Lata					Dynamika zmian (w %) 2015/1988
	1988	1995	2001	2008	2016	
Spółdzielnie spóżywców PSS „Społem”	397	511	511	356	310	78,1
Spółdzielnie mieszkaniowe	3128	5303	3948	3390	3722	119,0
Spółdzielnie pracy	2340	3280	2092	758	567	24,2
Spółdzielnie inwalidów	454	514	436	258	167	36,8
Spółdzielnie rzemieślnicze	562	547	390	187	133	23,7
Spółdzielnie „Cepelia”	121	127	62	16	6	5,0
Spółdzielnie socjalne	-	-	-	115	1054	-
Spółdzielnie GS „SCh” zaopatrzenia i zbytu	1912	2402	1992	1345	1115	58,3
Spółdzielnie mleczarskie	323	469	335	169	137	42,4
Spółdzielnie ogrodnicze	140	285	188	90	52	37,1
Rolnicze spółdzielnie produkcyjne	2089	2218	1598	806	682	32,6
Spółdzielnie kółek rolniczych	2006	1899	1427	652	489	24,4
Banki spółdzielcze	1663	1734*	880	593	563	33,9
Spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe	-	-	113	72	55	-
Inne spółdzielnie (grupy producentów rolnych)	101	203	85	105	468	463,4
Spółdzielnie ogółem	15236	19494	13973	8912	9520	62,5

* Pod koniec 1995 roku w Polsce funkcjonowało 1510 banków spółdzielczych. Podana w tabeli liczba 1734 jest niewłaściwa. Wynika z uwzględnienia poza liczbą banków spółdzielczych także spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych oraz ich oddziałów, które nie są bankami, co nie zostało należyście wyjaśnione w treści opracowania.

Źródło: opracowano na podstawie danych Krajowej Rady Spółdzielczej.

O ponad 75% zmniejszyła się liczba spółdzielni pracy, spółdzielni rzemieślniczych oraz spółdzielni kółek rolniczych. W okresie od 1988 r. do 2016 r. liczba spółdzielni zmniejszyła się o 38%.

Pojawiające się problemy społeczno-gospodarcze spowodowały powstanie dotychczas niefunkcjonujących spółdzielni, takich jak: spółdzielnie socjalne, spółdzielcze grupy producentów rolnych, spółdzielnie telekomunikacyjne oraz po wielu latach nieobecności pojawiły się spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe.

Udział sektora spółdzielczego w gospodarce narodowej znacznie zmniejszył się. Szczególnie duży spadek można zaobserwować w zakresie nakładów inwestycyjnych, które zmniejszyły się dziewiętnastokrotnie. Również ponad dziesięciokrotnie zmniejszył się udział sektora spółdzielczego w tworzeniu produktu krajowego brutto, który w 2016 r. nie przekroczył 1%.

Tabela 2. Spółdzielnie na tle gospodarki narodowej

Wyszczególnienie	Udział sektora spółdzielczego w gospodarce narodowej (w %)				
	1989	1994	2000	2010	2016
Zatrudnienie	12,8	4,8	3,0	2,0	1,4
Nakłady inwestycyjne	17,1	6,2	5,2	1,4	0,9
Produkcja globalna	3,8	3,4	2,3	1,6	1,4
Produkt krajowy brutto	9,5	2,4	1,3	0,9	0,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (*Spółdzielczość 1994, 1996*, s. 14; dane GUS z lat 2012, 2017).

Udział przedsiębiorstw spółdzielczych w okresie pełnego ich rozwoju wynosił około:

- 10% w wytwarzaniu dochodu narodowego,
- 75% w sprzedaży detalicznej i w gastronomii (ponad 95% w artykułach żywnościowych),
- 60% w skupie płodów rolnych,
- niemal 100% w zaopatrzeniu produkcyjnym rolnictwa w artykuły rynkowe,
- 30% w zasobach mieszkaniowych w miastach, a 50% przekraczał w liczbach oddawanych do użytku mieszkań,
- 55% w usługach bytowych dla ludności,
- 20% w gromadzeniu przez ludność oszczędności na kontach bankowych,
- 11% w produkcji przemysłowej (30% w przemyśle spożywczym),
- 18% w zatrudnieniu poza rolnictwem (Boczar, Szelążek, Wala, 1993, s. 13).

Pomimo znacznego spadku pozycji spółdzielni na tle gospodarki narodowej, należy podkreślić, że spółdzielnie nadal odgrywają ważną rolę w życiu społeczno-gospodarczym. Spółdzielnie posiadają 1,4% udziału w zatrudnieniu pracowników oraz w produkcji globalnej. Należy jednak zaznaczyć, że w 1989 r. spółdzielnie miały udział sięgający prawie 13%.

Spółdzielnie są podmiotami, które prowadząc działalność troszczą się przede wszystkim o interesy spółdzielni i jej członków, a nie maksymalizację zysku. Ważną sprawą jest również udział spółdzielczości w rozwiązywaniu problemów społeczno-gospodarczych szczególnie lokalnych społeczności.

W warunkach gospodarki rynkowej spółdzielnie szczególnie na obszarach wiejskich mają ogromne znaczenie. Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich wymaga dobrze zorganizowanej spółdzielczości bankowej, spółdzielni zaopatrzenia i zbytu oraz wyspecjalizowanych spółdzielni przetwórstwa rolno-spożywczego (Kata, 2016, s. 68). Spółdzielnie, jako podmioty nie są nastawione na maksymalizację zysku, ale na zapewnienie korzyści członkom spółdzielni. Spółdzielnie prowadząc skup starają się zapewnić uczciwe ceny oraz dobrą jakość za sprzedawane klientom oraz kupowane od producentów rolnych produkty. Równocześnie bardzo ważną sprawą jest kształtowanie opinii, świadomości społeczeństwa o ruchu spółdzielczym.

Jak zauważa R. Kata, wzrost znaczenia roli spółdzielczości w rozwoju społeczno-gospodarczym, wymaga zmian w prawodawstwie spółdzielczym, edukacji o tej formie działalności oraz stworzenia mechanizmów ułatwiających pozyskanie kapitału na rozwój (Kata, 2014, s. 80).

WSPÓŁPRACA SPOŁECZNOŚCI LOKALNEJ, SPÓŁDZIELCZOŚCI ORAZ SAMORZĄDU LOKALNEGO

Wykorzystanie form spółdzielczych do rozwiązywania problemów może przynieść wiele pozytywnych efektów ekonomicznych i społecznych, które są szczególnie istotne dla lokalnych społeczności.

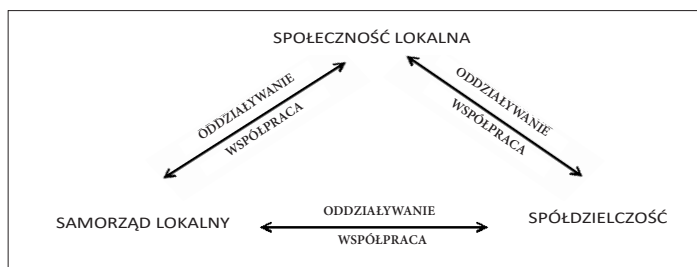
Korzyści, jakie osiąga społeczność lokalna ze spółdzielczej formy gospodarowania, to:

- wzrost jakości kapitału społecznego, poprzez tworzenie grup interesu społecznego i ekonomicznego, w celu wzmocnienia więzi społecznych oraz wzajemnej współpracy przy realizacji różnych zadań,
- kształtowanie zachowań demokratycznych w społecznościach lokalnych oraz przygotowanie kadry dla lokalnych samorządów,
- optymalne wykorzystanie lokalnych zasobów, w tym produkcja oparta o miejscowe surowce oraz zasoby pracy, rozwijanie sieci handlowo-usługowej,
- ograniczenie nierówności ekonomicznych i społecznych,
- rozwój infrastruktury technicznej i społecznej (Kawa, Kuźniar, 2009, s. 314).

Postępująca globalizacja wpływa na tworzenie i funkcjonowanie spółdzielni, szczególnie tych, które mają chronić interesy najsłabszych i zapobiegać polaryzacji biedy oraz przeciwstawiać się negatywnym w sensie ekonomicznym i społecznym, zjawiskom w określonych regionach i grupach społecznych. Rozwój grupowych form gospodarowania pozwala na ograniczanie bezrobocia, ubóstwa, wykluczenia oraz na powrót osobom pozostającym bez zatrudnienia na rynek pracy (Czternasty, 2013, s. 218).

Uniwersalne zasady i wartości pozwoliły na funkcjonowanie spółdzielczości jako ruchu gospodarczego i społecznego w różnych warunkach ustrojowych w Polsce. Spółdzielnie są podmiotami, które w działalności gospodarczej łączą kryteria ekonomiczne z odpowiedzialnością społeczną. Spółdzielnie w swojej działalności kierują się między innymi takimi wartościami jak, uczciwość, braterstwo, solidarność i sprawiedliwość. Przyszły kierunek rozwoju to spółdzielczość oparta o te właśnie wartości, które mają za zadanie uczynić lepszy świat.

Wiele problemów, które występują na lokalnym rynku, jest możliwych do rozwiązania poprzez współdziałanie na szczeblu lokalnym. Ważne jest jednak, aby społeczność lokalna, samorząd lokalny, członkowie spółdzielni, zaangażowali się w rozwiązywanie tych problemów (rys. 2).



Rys. 2. Współpraca na szczeblu lokalnym

Źródło: opracowanie własne.

Samorząd lokalny przy współpracy ze społecznością lokalną tworząc spółdzielnie, przyczynia się do integracji społecznej oraz poprawy jakości życia. Poprzez współdziałanie można osiągnąć silniejsze poczucie wspólnoty i tożsamości, co może zainspirować do współpracy przy wielu inicjatywach i projektach lokalnych.

Historia dowodzi, że spółdzielczość była zawsze wykorzystywana w okresach trudnych służąc rozwiązaniu wielu problemów. W tym aspekcie wydaje się, że forma ta nie jest obecnie doceniana. W dokonujących się przemianach niezbędna jest służebna rola spółdzielczości. Z doświadczenia historycznego i obecnej rzeczywistości rozwiniętych krajów gospodarki rynkowej wynika jednoznacznie, że jednym z podstawowych filarów dobrobytu są organizacje spółdzielcze działające w wielu obszarach życia społeczno-gospodarczego.

PODSUMOWANIE

Spółdzielnie potrafią dostosować się i funkcjonować w różnych systemach prawnych i społeczno-ekonomicznych niezależnie od panującego ustroju gospodarczego. W rozwoju polskiego ruchu spółdzielczego znaczącą rolę odegrały zarówno aspiracje ekonomiczne i społeczne, jak i narodowe.

Na przestrzeni lat pozycja i znaczenie spółdzielni w rozwoju społeczno-gospodarczym ulegały znacznym zmianom. W latach 1947–1989 spółdzielczość miała dominującą pozycję, która zupełnie się zmieniła po zmianie systemu gospodarowania. Z jednej strony możemy zaobserwować znaczne zmniejszenie udziału sektora spółdzielczego w gospodarce narodowej oraz znaczne zmniejszenie liczby podmiotów spółdzielczych w tradycyjnych branżach, takich jak spółdzielnie pracy czy spółdzielnie kółek rolniczych. Z drugiej strony pojawienie się spółdzielni socjalnych, spółdzielczych grup producentów rolnych czy SKOK świadczy o przydatności i możliwości wykorzystania tej formy gospodarowania do rozwiązywania wielu problemów społecznych i gospodarczych. Aby spółdzielczość mogła realizować zadania zgodnie z podstawowymi zasadami i wartościami, ko-

nieczna jest edukacja na temat możliwości wykorzystania tej formy działalności oraz stworzenie mechanizmów umożliwiających spółdzielniom łatwiejszy dostęp do pozyskania kapitału na rozwój oraz zmiany w prawodawstwie zmierzające w kierunku dostosowania spółdzielczej formy gospodarowania do obecnych warunków gospodarki rynkowej.

Problemy społeczne i ekonomiczne występujące w wielu państwach, również w Polsce, niezależnie od poziomu rozwoju czy systemu politycznego, przyczyniają się do szukania nowych rozwiązań, z których wiele związanych jest z rozwojem grupowej formy gospodarowania w formie spółdzielni.

BIBLIOGRAFIA

- Boczar, K. (1986). *Spółdzielczość. Problematyka społeczna i ekonomiczna*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Boczar, K., Szelażek, T., Wala, F. (1993). *Spółdzielczość wiejska w okresie przełomu*. Warszawa: Wydawnictwo im. Friedricha Eberta.
- Chyra-Rolicz, Z. (1985). *Pod spółdzielczym sztandarem. Z dziejów spółdzielczości polskiej do 1982 r.* Warszawa: Wydawnictwo Spółdzielcze.
- Chyra-Rolicz, Z. (2013). *Wspólnymi siłami. Związki ruchu emancypacji kobiet ze spółdzielczością na ziemiach polskich przed rokiem 1939*. Warszawa: Wydawca Krajowa Rada Spółdzielcza.
- Cyrek, M. (2017). Zmiany strukturalne jako determinanta popytu na kapitał ludzki. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 49 (1/2017), 48–72. DOI: 10.15584/nsawg.2017.1.4.
- Czternasty, W. (2013). *Determinanty rozwoju spółdzielczości w różnych warunkach ekonomiczno-społecznych*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Dyka, S., Grzegorzewski, P. (2000). *Zarządzanie spółdzielnią*. Warszawa: Wydawnictwo Difin.
- Kata, R. (2014). Rola spółdzielczości w rozwoju społeczno-gospodarczym Euroregionu Karpackiego. W: B. Grzebyk, A. Walenia (red.), *Przyrodnicze i społeczno-ekonomiczne uwarunkowania rozwoju obszarów przygranicznych Polski i Słowacji* (s. 68–81). Rzeszów: Wydawnictwo Oświatowe FOSZE.
- Kata, R. (2016). Spółdzielczość w Polsce na tle innych krajów Unii Europejskiej – stan i współczesne wyzwania. *Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy*, 9, 67–86.
- Kawa, M., Kuźniar, W. (2009). Rola spółdzielczości jako instytucji w przeciwdziałaniu nierównościom ekonomicznym i społecznym. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 15, 310–317.
- Piechowski, A. (2015). *Gospodarka społeczna w Polsce przed zmianą ustrojową 1989 r. Cz. I: Pierwotne formy gospodarki społecznej i spółdzielnie od wieków średnich do początku XX wieku, Społeczeństwo Obywatelskie*. Warszawa: Wydawca Instytut Polityki Społecznej Uniwersytetu Warszawskiego, Dom Wydawniczy Elipsa.
- Raport o spółdzielczości polskiej*. (2010). Warszawa: Krajowa Rada Spółdzielcza.

- Spółdzielczość 1994.* (1996). Warszawa: Informacje i Opracowania Statystyczne, Główny Urząd Statystyczny.
- Strużek, B. (1995). Rola i miejsce spółdzielczości w gospodarce narodowej Polski na przełomie XX i XXI wieku. *Wies i Państwo, I* (18).

Streszczenie

Celem artykułu jest określenie etapów rozwoju ruchu spółdzielczego oraz znaczenia spółdzielczości w rozwoju społeczno-gospodarczym w Polsce. Ponadto przedstawiono spółdzielnie na tle gospodarki narodowej oraz aktualny stan liczby spółdzielni działających w Polsce w poszczególnych branżach gospodarki w latach 1989–2016. Rola i pozycja spółdzielczości w rozwoju społeczno-gospodarczym znacznie się różniła na poszczególnych etapach rozwoju, co wynikało z odmiennych warunków funkcjonowania i polityki państwa. Spółdzielczość od początku powstania odgrywała ważną rolę w rozwoju społeczno-gospodarczym. W latach 1947–1989 spółdzielnie odgrywały znaczącą rolę w gospodarce, co wynikało z polityki państwa. Po zmianie systemu gospodarowania pozycja spółdzielczości znacznie się zmniejszyła w zakresie udziału sektora spółdzielczego w gospodarce narodowej oraz liczby podmiotów spółdzielczych w tradycyjnych branżach. Pojawiły się natomiast nowe formy spółdzielcze takie jak spółdzielnie socjalne, grupy producentów rolnych, co świadczy o przydatności tej formy gospodarowania do rozwiązywania wielu problemów społecznych i gospodarczych. O pozycji spółdzielczości powinny decydować potrzeby polskiej gospodarki i polskiego społeczeństwa. Rozwijać powinny się formy spółdzielcze dostosowane do aktualnej sytuacji społeczno-gospodarczej Polski i warunków gospodarki rynkowej. Nie jest ważna pozycja w gospodarce narodowej, ale przede wszystkim wartości, którymi kierują się spółdzielnie, a które będą przynosić korzyści nie tylko ekonomiczne, ale i społeczne. Spółdzielczą formę gospodarowania opartą o wartości takie jak uczciwość, demokracja, troska o innych można wykorzystać jako instrument do rozwiązywania wielu problemów społeczno-gospodarczych. Jest to kierunek rozwoju spółdzielczości opartej o wartości.

Słowa kluczowe: spółdzielnie, rozwój, społeczno-gospodarczy.

The role of cooperatives movement in socio-economic development in Poland

Summary

The aim of the paper is to determine the stages of the development of the cooperative movement and the importance of cooperative activity in the socio-economic development in Poland. In addition, co-operatives are presented against the background of the national economy and the current state of a number of cooperatives operating in Poland, in particular sectors of economy in 1989–2016. The role and position of cooperatives in the socio-economic development was significantly different at particular stages, which resulted from different conditions of functioning and the state policy. From the beginning, the cooperative played an important role in socio-economic development. In the years 1947–1989, cooperatives played a significant role in the economy, which resulted from the state policy. After the change of the management system, the position of cooperatives decreased significantly in terms of the share of the cooperative sector in national economy and the number of cooperative entities in traditional industries. However, new cooperative forms appeared, such as social cooperatives, groups of agricultural producers, which proves the usefulness of this form of management for solving

many social and economic problems. The position of cooperatives should be determined by the needs of the Polish economy and Polish society. Cooperative forms have adapted to the current socio-economic situation in Poland and market economy conditions. It is not a position in the national economy that matters, but above all, the values by which the cooperatives are lead, and which will bring not only economic, but also social benefits. A cooperative form of management based on values such as honesty, democracy and care for others can be used as an instrument to solve many socio-economic problems. This is the direction of the development of value-based cooperative movement.

Keywords: cooperatives, development, socio-economic.

JEL: M14, P13, Z13.

*dr hab. Arkadiusz Tuziak, prof. UR*¹ 

Instytut Socjologii
Uniwersytet Rzeszowski

Peryferyjność a nierówności i dysproporcje rozwojowe na poziomie regionalnym

WSTĘP

W wyniku globalnych trendów rozwojowych ulegają zmianie zewnętrzne warunki funkcjonowania społeczeństw i gospodarek regionalnych. Nowy układ zależności i powiązań w makroskali przejawia się m.in. w asymetrycznych relacjach między centrum a peryferiami. Peryferyjność nabiera nowego wymiaru, stając się zjawiskiem w coraz większym stopniu nieprzestrzennym. Rozwój infrastruktury transportowej i komunikacyjnej powoduje, że takie czynniki jak odległość czy dostępność terytorialna przestają ograniczać zakres i dynamikę procesów gospodarczych. Następują zmiany strukturalne w globalnej gospodarce polegające m.in. na wyraźnym wzroście znaczenia sektora usług i jednoczesnym spadku znaczenia przemysłu ciężkiego oraz tradycyjnych gałęzi wytwórczości. Rozwój technologii informatycznych oraz wzrost skali i intensywności biznesowych powiązań i transakcji drogą elektroniczną to zjawiska zmniejszające znaczenie przestrzennych determinant rozwoju regionów peryferyjnych. We współczesnych, nieprzestrzennych ujęciach peryferyjności regionalnej za jej główne wyznaczniki uznaje się: niedorozwój infrastruktury społeczeństwa informacyjnego, niski poziom kapitału ludzkiego i społecznego, słabo rozwinięte społeczeństwo obywatelskie, niedostatecznie rozwinięte sieci lokalnych przedsiębiorstw, niski poziom gęstości instytucjonalnej i słabe powiązania regionu z otoczeniem globalnym (Olechnicka, 2004).

Stan peryferyjności – bez względu na to, jakie są jego przyczyny – często wiąże się z problemami nierówności, marginalizacji i zapóźnienia rozwojowego. Negatywne zjawiska, będące skutkiem peryferyjności ze szczególną wyrazistością uwidaczniają się w relacjach i układach zależności między centrami a obszarami peryferyjnymi. Przewaga centrów nad peryferiami przejawia się w sferze

¹ Adres korespondencyjny: Instytut Socjologii, Uniwersytet Rzeszowski, al. Rejtana 16C, 35-959 Rzeszów; tel. +48 17 872 1330; e-mail: atuziak@tlen.pl. ORCID: 0000-0003-3984-4318.

ekonomicznej, społeczno-kulturowej, politycznej, instytucjonalnej. Możliwe jest jednak jej zmniejszenie oraz wyrównanie dysproporcji rozwojowych dzięki uruchomieniu przez peryferie mechanizmu rozwoju opartego na zasobach i potencjałach endogenicznych.

Celem artykułu jest analiza zmian w teoretycznym podejściu do problemu rozwoju regionów peryferyjnych. Stosując metodę analizy literatury przedmiotu podjęto próbę odpowiedzi na pytanie, czy obecnie największe możliwości i szanse rozwojowe tkwią w zasobach i potencjałach ulokowanych wewnątrz społeczno-ekonomicznych układów regionalnych. W kontekście wielowymiarowego ujęcia przedmiotowej problematyki starano się wykazać, że w warunkach gospodarki opartej na wiedzy wzrasta znaczenie endogenicznego, opartego na innowacyjności, paradygmatu rozwoju regionów peryferyjnych.

WIELOWYMIAROWOŚĆ PROBLEMATYKI PERYFERYJNOŚCI REGIONALNEJ

Na gruncie nauk społecznych i ekonomicznych można zidentyfikować dwa zasadnicze podejścia definicyjno-teoretyczne do problematyki obszarów peryferyjnych (Grosse, 2007, s. 45–47; Tuziak, 2013, s. 147–150). W pierwszym podejściu za główne kryterium peryferyjności uznaje się oddalenie danego regionu od centrów gospodarczych i związaną z tym trudną dostępność komunikacyjną. Kryterium przestrzenne (geograficzne) często powiązane jest z kryterium demograficznym, czyli niskim poziomem zaludnienia obszarów peryferyjnych (Copus, Skuras, 2006). W drugim podejściu nacisk kładzie się na czynniki ekonomiczne. W tym przypadku podstawowym kryterium służącym do określenia peryferyjności jest poziom rozwoju gospodarczego. Przyjmuje się, że PKB na jednego mieszkańca danego obszaru poniżej 75% średniej w Unii Europejskiej pozwala zaliczyć ten obszar do peryferyjnych z punktu widzenia rozwoju ekonomicznego. W definicjach uwzględniających sytuację ekonomiczną wskazuje się także na cechy słabego rozwoju gospodarczego, w postaci: skoncentrowania działalności w sektorach pierwotnych lub gospodarce surowcowej, oparcia produkcji na taniej sile roboczej, niskiego poziomu infrastruktury oraz niskiego poziomu zarządzania, innowacyjności i przedsiębiorczości (Grosse, 2007, s. 46).

W literaturze przedmiotu często spotyka się także analizy peryferyjności nawiązujące do modelu relacji o charakterze zależności gospodarczych, politycznych i kulturowych w układzie centrum – peryferie (Friedmann, 1986; Rokkan, Urbin, Aarebrot, Malaba, Sande, 1987; Wallerstein, 1989; Wellhofer, 1989; Barry, 2004; Zarycki, 2009; Hryniewicz, 2010). W tej perspektywie podkreśla się, że działalność gospodarcza najbardziej konkurencyjnych i innowacyjnych podmiotów ulokowana jest głównie w ośrodkach metropolitalnych najsilniej rozwijających się regionów. Obszary centralne dominują nad swoimi peryferiami, których rozwój jest podporządkowany centrom i przez nie kontrolowany. Gospo-

darki regionów centralnych oparte są na wysokich technologiach, a gospodarki regionów peryferyjnych mają charakter surowcowy i pracochłonny. Centra eksploatują materialne i niematerialne zasoby obszarów peryferyjnych uzależniając je od siebie pod względem ekonomicznym, politycznym, a także kulturowym.

Peryferyjność jako zjawisko złożone i wielorako uwarunkowane jest rozpatrywana w różnych wymiarach i kontekstach. Nierzadko bywa analizowana z uwzględnieniem odrębności kulturowej, religijnej lub politycznej mieszkańców peryferii (Rokkan, Urwin, 1983). W tych ujęciach podkreśla się społeczne aspekty rozwoju gospodarczego, akcentując rolę kapitału ludzkiego i społecznego, a także innowacyjności i przedsiębiorczości mieszkańców danego regionu (Rokkan, Urwin, Aarebrot, Malaba, Sande, 1987). Zwraca się również uwagę na czynniki polityczne wpływające na kształtowanie się struktur administracji publicznej oraz na charakter i cele polityki publicznej.

W określeniu stopnia peryferyjności danego regionu ważne jest zidentyfikowanie dystansu dzielącego go od innych regionów. Peryferyjność może być wyznaczona przez trzy rodzaje dystansów: geograficzny, organizacyjny i instytucjonalny (Olechnicka, 2004, s. 55–62). Dystans geograficzny odnosi się do fizycznej odległości, która zależy od naturalnych barier i poziomu rozwoju infrastruktury transportowej i informacyjnej. Dystans organizacyjny determinowany jest sposobem organizacji produkcji, przynależnością organizacyjną i stopniem jednorodności podmiotów będących w strukturach organizacji. Dystans instytucjonalny wyraża się w odmienności przyjętych modeli i stosowanych zasad. Dystanse wyznaczające peryferyjność występują ze zmiennym nasileniem, mogą wzajemnie się warunkować i tworzyć różne konfiguracje.

Peryferyjność danego regionu – jak już o tym była mowa – kojarzona jest zazwyczaj z niekorzystnym położeniem geograficznym, czyli z czynnikami o charakterze przestrzennym i z problemem fizycznego pokonywania odległości (Olechnicka, 2003, s. 29). Jednak wraz z postępowaniem w sferze komunikacji elektronicznej i transportu znaczenie tych czynników zmniejsza się. O peryferyjności danego obszaru decyduje kumulacja niekorzystnych cech, które w rezultacie składają się na jego gorszą sytuację w porównaniu z obszarami (regionami) zaliczanymi do centralnych. Cechy te, ujęte w trzy grupy, różnią się z punktu widzenia ważności przyczyn i siły utrwalania stanu peryferyjności (Copus, 2000, s. 3–4). Pierwszą grupę tworzą cechy sprawcze, które w bezpośredni sposób przesądzają o peryferyjności: wysokie koszty transportu i podróży wynikające z oddalenia od głównych skupisk ludności i głównych obszarów aktywności ekonomicznej, a także z nieodpowiedniego (niskiego) poziomu infrastruktury technicznej; brak korzyści związanej z funkcjonowaniem aglomeracji. Druga grupa to cechy zależne, będące bezpośrednim skutkiem cech sprawczych: wysokie koszty zaopatrzenia w usługi; słabo rozwinięty sektor badawczo-rozwojowy; niski poziom innowacyjności i przedsiębiorczości; ograniczony wpływ na decyzje władz centralnych (rządowych). Trzecia grupa to cechy towarzyszące, wynikające pośrednio z cech

sprawczych: mała gęstość zaludnienia; zależność gospodarki regionalnej od rolnictwa; słabo rozwinięta infrastruktura instytucjonalna; słabe powiązania regionu z otoczeniem zewnętrznym.

Połączenie i nasilenie negatywnych cech powoduje, że peryferyjność regionu jest trudna do przezwyciężenia. Regionalna gospodarka takiego obszaru ma zwykle mało zróżnicowaną, tradycyjną strukturę. Przeważają w niej małe i średnie przedsiębiorstwa nastawione na nisko konkurencyjną i pracochłonną produkcję. Instytucjonalne otoczenie biznesu oraz sektor badawczo-rozwojowy są słabo rozwinięte, co przekłada się na niski poziom innowacyjności gospodarki. Rozwój uzależniony jest od absorpcji innowacji i technologii z regionów centralnych. Utrwała to asymetryczne relacje między centrum a peryferiami i nie sprzyja wykorzystywaniu wewnętrznego potencjału rozwojowego regionów zmarginalizowanych.

Poważnym wyzwaniem dla regionów peryferyjnych jest zatem uzyskanie zdolności do uruchomienia endogenicznych mechanizmów rozwoju (Grosse, 2007, s. 48). Występuje w nich niedobór i niska jakość kapitału ludzkiego rozumianego jako poziom wiedzy i kwalifikacji mieszkańców oraz ich stosunek do rozwoju regionu wyrażający się w działaniach na rzecz jego podtrzymywania i dynamizowania. W regionach peryferyjnych z reguły brak rozwiniętych sieci lokalnego biznesu opartych na bezpośrednich, pozaekonomicznych współzależnościach. Słaba jest współpraca sfery biznesu, administracji, nauki i instytucji otoczenia rynku. Niski jest również poziom gęstości instytucjonalnej oraz stopień rozwinięcia cech strukturalnych i funkcjonalnych właściwych społeczeństwu obywatelskiemu zasobnemu w kapitał społeczny. W rezultacie działa to destymulująco na rozwój lokalnej przedsiębiorczości i innowacyjności, zwiększając nierówności i dystans cywilizacyjny w stosunku do regionów silnych ekonomicznie.

DYSPROPORCJE ROZWOJOWE REGIONÓW PERYFERYJNYCH JAKO PRZEDMIOT BADAŃ I ANALIZ TEORETYCZNYCH

Analiza literatury przedmiotu pozwala wyróżnić dwie grupy teorii rozwoju regionów peryferyjnych. Pierwsza odnosi się do rozwoju egzogenicznego, a druga do rozwoju endogenicznego (Grosse, 2007, s. 48–52). Wyjściową tezę koncepcji rozwoju egzogenicznego jest stwierdzenie, że nie można zainicjować rozwoju obszarów peryferyjnych opierając się tylko na ich wewnętrznym potencjale, ponieważ jest on niewystarczający i często nieświadomiony i nierozpoznany. W tej grupie koncepcji przyjmuje się założenie o naturalnym procesie rozlewania się (*spill over*) doświadczeń, innowacji technologicznych i kapitału z regionów wysoko rozwiniętych (centralnych) do peryferyjnych. Obszary peryferyjne powinny zabiegać o zewnętrzny kapitał inwestycyjny umożliwiający transfer technologii. Powinny także naśladować i wykorzystywać doświadczenia krajów najwyżej rozwiniętych. Koncepcje rozwoju egzogenicznego zakładają podział na państwa i regiony two-

rzące wysoką technikę, oraz te, których rola sprowadza się jedynie do wdrażania – w miarę możliwości – nowoczesnych rozwiązań w zakresie produkcji i organizacji. W podejściu egzogenicznym za poważny problem regionów peryferyjnych i ich władz publicznych uważa się niskie zdolności absorpcyjne polegające na przyciąganiu inwestorów zewnętrznych oraz na wykorzystaniu funduszy wsparcia rozwoju (Isaksen, Trippel, 2017). W ramach koncepcji rozwoju egzogenicznego przyjmuje się jednolity, liniowy model rozwoju, w którym regiony tworzą strukturę hierarchiczną. Na jej szczycie znajdują się megametropolie, a na dole obszary peryferyjne, które rozwijają się dzięki „przelewaniu się” procesów rozwoju z regionów wysoko rozwiniętych. Rozwój peryferii przebiega w ten sposób, że najpierw dokonują głównie inwestycji infrastrukturalnych i przyciągają zewnętrznych inwestorów, a na dalszych etapach aplikują z zewnątrz nowoczesną technologię lub rozwijają oparte na niej usługi. Model egzogeniczny wyklucza różnorodność regionalnych ścieżek rozwoju dla obszarów peryferyjnych, a także możliwość „przeskakiwania” etapów rozwoju.

Koncepcje rozwoju endogenicznego zakładają, że trwały rozwój powinien być oparty przede wszystkim na czynnikach wewnątrzregionalnych (Stimson, Stough, Nijkamp, 2011). Wykorzystanie czynników endogenicznych oraz akumulacja kapitału i wiedzy w regionie stwarzają szansę uniknięcia przez peryferie rozwoju zależnego od centrów krajowych oraz od inwestorów zewnętrznych. Efektywne wykorzystanie zasobów i potencjałów własnych umożliwia również zmniejszenie niekorzystnego układu zależności typowego dla gospodarki dualnej, charakteryzującej się wyraźnym zróżnicowaniem między instrumentami rozwoju dla obszarów centralnych i peryferyjnych, a także swego rodzaju podziałem pracy polegającym na tym, że peryferie generują przede wszystkim dobrobyt regionów centralnych (Grosse, 2007, s. 51–52). Na gruncie koncepcji rozwoju endogenicznego kwestionuje się zasadę swobodnego rozlewania się rozwoju z centrów do peryferii. Podkreśla się, że procesy wolnorynkowe sprzyjają akumulacji kapitału, zasobów ludzkich, wiedzy i przedsiębiorczości w regionach centralnych, natomiast obszary peryferyjne ulegają coraz większej marginalizacji. W rezultacie stają się jedynie źródłem zasobów dla rozwijających się centrów. Regiony peryferyjne mają problemy ze skuteczną aktywizacją czynników umożliwiających uruchomienie procesu samoczynnego rozprzestrzeniania się rozwoju w ramach sieci kooperacji regionalnej. W tych regionach trudno jest zainicjować procesy akumulacji kapitału, wiedzy i innowacji, a także akumulacji kapitału społecznego i instytucjonalnego. W ramach koncepcji rozwoju endogenicznego przyjmuje się, że każdy region ma specyficzny, właściwy sobie zestaw cech tworzących jego potencjał rozwojowy. Uznaje się przy tym ważność czynników egzogenicznych i korzyści płynących z transferu doświadczeń i instytucji zewnętrznych, pod warunkiem, że będą one dostosowane do lokalnej specyfiki i potrzeb rozwojowych.

Nierównomierna koncentracja przestrzenna rozwoju regionalnego, skutkująca m.in. peryferyzacją niektórych obszarów, jest przedmiotem analiz w ramach teorii biegunów wzrostu (*growth poles*) (Perroux, 1955). Według tej teorii rozwój

gospodarczy nie ma charakteru równomiernego, lecz „punktowy”, tj. skoncentrowany w najbardziej rozwiniętych przedsiębiorstwach, sektorach i dziedzinach przemysłowej wytwórczości, które tworzą tak zwane bieguny wzrostu, będące motorem całej gospodarki. Te innowacyjne, konkurencyjne, najbardziej zaawansowane w rozwoju podmioty mają dobrze rozwiniętą sieć powiązań kooperacyjnych (Elvekrok, Velfen, Nilsen, Gausdal, 2018). Szybko i skutecznie uzyskują pozycję monopolistyczną, podporządkowując i uzależniając od siebie inne podmioty rynkowe. Powstawanie biegunów wzrostu to proces o charakterze ekonomicznym i politycznym, stanowiący naturalny, nieunikniony skutek, a zarazem niezbędny warunek wzrostu. Teoria biegunów wzrostu ma zastosowanie także w odniesieniu do najbardziej rozwiniętych regionów. To one przyciągają przedsiębiorstwa z branż i gałęzi przemysłu wysoko zaawansowanych technologicznie, konkurencyjnych w skali światowej. Działalność gospodarcza koncentruje się zatem na obszarach o wysokim poziomie rozwoju, głównie w regionach metropolitalnych. Zyskują one przewagę w rywalizacji gospodarczej, wzmacniają swoją pozycję w stosunku do regionów peryferyjnych, uzależniając je od własnej polityki gospodarczej i handlowej (Grosse, 2002, s. 28; Tuziak, 2013, s. 152).

Na założeniu, że nierównowaga rozwoju społeczno-gospodarczego jest wynikiem nierównomierności wzrostu sektorów gospodarki oraz przestrzennej dysproporcji rozwoju gospodarczego oparta jest koncepcja geograficznych centrów wzrostu (*geographical growth center*) (Hirschman, 1958). Dzięki dynamizmowi i ekspansywności centrów wzrostu oraz zlokalizowanych w nich jednostek motorycznych, czyli przedsiębiorstw, klastrów i sektorów gospodarki, następuje rozprzestrzenianie się rozwoju do regionów sąsiednich (Grosse, 2002, s. 28). Geograficzne centra wzrostu są zatem głównym stymulatorem procesów rozwojowych. Innowacje stanowią podstawę polaryzacji rozwoju, a kumulacja ich efektów w obszarach rozwoju zapewnia tym terenom dominującą pozycję w stosunku do obszarów słabiej rozwiniętych. Dominacja centrów rozwoju wynika przede wszystkim ze zdolności do tworzenia przez nie innowacji zapewniających przewagę konkurencyjną w sferze organizacji i technologii produkcji.

Analizy zróżnicowanego przestrzennie rozwoju gospodarczego dokonane przez Gunnara Myrdala (1957) prowadzą do wniosku, że dysproporcje i nierówności regionalne są wynikiem długiego procesu historycznego, w którym czynniki ekonomiczne, społeczne i kulturowe kumulują się i oddziałują na siebie. Wzajemne wzmacnianie się przyczyn ekonomicznych, politycznych i kulturowych powoduje pogłębianie się zróżnicowania poziomu rozwoju w przestrzeni. Zwiększanie się dystansu rozwojowego między biegunami wzrostu (regionami centralnymi) a obszarami peryferyjnymi wyjaśnia zasada kumulatywnej i okrężnej przyczynowości (*circular and cumulative causation*), która w istocie jest mechanizmem samopowtarzalnego błędnego koła utrwalającego i pogłębiającego przepaść rozwojową między centrum a peryferiami. Narastające z czasem regionalne dysproporcje powodują, że bieguny wzrostu, będące miejscem koncentracji nowych lokalizacji

działalności przemysłowych rozwijają się coraz szybciej, a obszary stagnacji gospodarczej stają się coraz bardziej podporządkowane ekonomicznie, politycznie i kulturowo biegunom wzrostu. Występuje co prawda pozytywny efekt rozprzestrzeniania się (*spread effect*) rozwoju poza centra gospodarcze, ale jednocześnie towarzyszy mu efekt wymywania (*backwash effect*), czyli drenowania zasobów rozwojowych obszarów peryferyjnych i postępującego ich uzależnienia od regionów wysoko rozwiniętych (Grzeszczak, 1999, s. 14). Innowacje stanowią podstawę polaryzacji rozwoju, a nagromadzenie ich korzystnych rezultatów ekonomicznych w biegunach wzrostu powoduje, że dominują one nad obszarami słabiej rozwiniętymi, eksploatując ich zasoby endogeniczne i utrwalając stan marginalizacji.

Na polaryzację i nierównomierność rozwoju regionalnego wskazuje także model rdzenia i peryferii. Rdzeń stanowią obszary silnie rozwinięte (głównie ośrodki metropolitalne), w których lokowana jest działalność gospodarcza najbardziej konkurencyjnych, innowacyjnych przedsiębiorstw. Regiony rdzenia dominują nad peryferiami nie tylko w sferze gospodarczej, ale również politycznej i kulturowej. Ich przewaga wynika m.in. stąd, że tworzą sieć układów terytorialnych cechujących się wysokim poziomem zdolności do zmian innowacyjnych. Centra gospodarcze przyczyniają się do zainicjowania i stymulowania procesu rozwojowego w regionach zacofanych, peryferyjnych, ale jest on podporządkowany celom i potrzebom obszarów centralnych (Tuziak, 2013, s. 154). Model rdzeń – peryferie jest schematem przestrzennej struktury systemu regionalnego, który opiera się na założeniu nierównomiernego rozwoju. W tej koncepcji głównymi elementami składowymi systemu regionalnego są regiony rdzeniowe i peryferyjne. Region rdzeniowy odznacza się wysokim poziomem rozwoju w przeciwieństwie do sąsiadującego z nim regionu peryferyjnego. Innowacje, a zwłaszcza zdolność do ich wytwarzania oraz znaczny potencjał rozwojowy, to cechy charakterystyczne obszarów rozwoju. Ich wzrost opiera się na zróżnicowanych efektach, a przede wszystkim na innowacyjności związanej z koncentracją w obszarach rdzeniowych wysokiej jakości kapitału ludzkiego i kapitału społecznego jako czynników sprzyjających wytwarzaniu innowacji oraz sprzężeń polegających na wzajemnym generowaniu innowacji. Obszary rdzeniowe oddziałują na otoczenie przez tworzenie i utrwalanie zależności rynkowej, administracyjnej i gospodarczej, relacji hierarchicznych, impulsów rozwojowych, wzmacnianie własnej samodzielności oraz wymiany osób, towarów i informacji (Dominiak, Churski, 2012, s. 60).

Powstawanie ośrodków centralnych i metropolii wzmacnia procesy polaryzacji rozwoju. Te zjawiska znalazły odzwierciedlenie i teoretyczne ujęcie w koncepcji miasta światowego (Friedmann, 1986). Powstawanie światowych miast powoduje polaryzację przestrzenną i społeczną oraz wiąże się z ogromnymi kosztami społecznymi, które często przekraczają możliwości pojedynczych krajów, szczególnie tych zaliczanych do kategorii rozwijających się. Polaryzacja jest następstwem zmiany charakteru i siły związków między centrum a regionem. W gospodarce przemysłowej region był dostarczycielem tradycyjnych czynników

produkcji (siły roboczej, surowców itp.). Centrum eksploatowało zasoby regionu i tym samym było znacznie od niego uzależnione. Współcześnie, w warunkach gospodarki opartej na wiedzy związki metropolii z regionem uległy osłabieniu. Wynika to z faktu, że w rozwoju metropolii główną rolę odgrywają już inne zasoby, często takie, których otoczenie regionalne nie może zaoferować. Rola regionu jako zaplecza dla centrum sprowadza się przede wszystkim do dostarczania wykwalifikowanej siły roboczej, a także zasobów o charakterze nieprodukcyjnym. Region zaczyna natomiast coraz dotkliwiej odczuwać negatywne skutki lokalizacji, wypieranych poza metropolię, tradycyjnych zasobo- i pracochłonnych branż, często opartych na szkodliwych dla środowiska technologiach. Stopniowo dochodzi zatem do marginalizacji otoczenia regionalnego metropolii (Gorzelałak, Smętkowski, 2005).

W ramach koncepcji teoretycznych wychodzących z założenia o przestrzennej nierównomierności rozwoju mieszczą się również rozważania i analizy Manuela Castellsa (2007). Wynika z nich, że wzrost gospodarczy jest generowany głównie przez największe światowe metropolie i technopolie, a także, choć w mniejszym stopniu, przez inne układy terytorialne, na przykład regiony przemysłowe. Te obszary dominują nad resztą świata w wymiarze ekonomicznym, politycznym i kulturowym. W metropoliach i technopoliach koncentruje się najwyższy potencjał ekonomiczny, technologiczny, finansowy, innowacyjny, czyniąc z nich główne ośrodki wzrostu gospodarczego i tworzenia nowej wiedzy w skali globalnej (Cusianto, Philippopoulos-Mihalopoulos, 2016). Nowoczesna (z informatyzowaną i zorganizowaną wokół centrów decyzyjnych i kontrolnych) gospodarka światowa ma charakter sieciowy. Oplata kulę ziemską systemem gęstych, wielokierunkowych połączeń i kanałów komunikacyjnych, dzięki którym przepływają informacje, wiedza naukowa, technologie, towary, środki finansowe itp. Struktura sieci umożliwia dynamiczne transfery kapitałów, produktów bądź informacji między wszystkimi podmiotami aktywnymi w gospodarce światowej. Gęstość i współzależność powiązań w coraz większym stopniu cechuje też współczesne społeczeństwo, które nabiera cech strukturalnych i funkcjonalnych społeczeństwa sieciowego (*network society*), co wyraża się m.in. w rosnącej roli światowych elit gospodarczych i politycznych, inicjujących i kontrolujących procesy globalne (Castells, 2007).

NOWY PARADYGMAT ROZWOJU REGIONÓW PERYFERYJNYCH

Impulsem do istotnych modyfikacji teorii rozwoju regionów peryferyjnych stał się wzrost znaczenia – w wymiarze globalnym i regionalnym – gospodarki opartej na wiedzy, a także inne zjawiska i procesy (nierazko o charakterze kryzysowym), które pojawiły się już pod koniec XX wieku (Tuziak, 2013, s. 156–161). Zmiana dominującego, niemal do końca XX wieku, paradygmatu

rozwojowego w odniesieniu do regionów peryferyjnych była w głównej mierze skutkiem nowego spojrzenia na charakter i źródła postępu technologicznego oraz wzrostu gospodarczego. Nowe wyzwania zarówno w sferze teorii, jak i praktyki, pojawiły się w kontekście upowszechniania się wysokich technologii, postępującej decentralizacji administracji i związanej z tym ewolucji roli państwa, a także konieczności funkcjonowania (nie tylko przedsiębiorstw, ale także układów społeczno-terytorialnych) w szybko zmieniającym się i niestabilnym otoczeniu zewnętrznym (Olechnicka, 2004, s. 64–65). Globalne trendy rozwojowe wywarły wpływ na koncepcje polityki regionalnej i ukształtowanie się nowego podejścia do terytorium (Gąsior-Niemiec, 2008, s. 360–361). Wysiłki skoncentrowano na optymalnym dostosowaniu projektów i działań prorozwojowych do specyfiki regionalnych możliwości, potrzeb i zasobów. Podkreślono konieczność mocniejszego osadzenia (ugruntowania) rozwoju społeczno-gospodarczego w lokalnych strukturach terytorialnych. Dla reorientacji celów i programów polityki regionalnej ważnym impulsem było osłabienie kontroli państwa nad procesami gospodarczymi na rzecz międzynarodowych korporacji i dużych organizacji operujących na poziomie globalnych rynków.

Nowy endogeniczny paradygmat rozwoju regionalnego oparty jest na procesach innowacyjnych. Wynika z przekonania, że o rozwoju regionu decyduje zdolność do tworzenia i wdrażania nowych (innowacyjnych) technologii, rozwiązań organizacyjnych i nowej wiedzy (Gruchman, 1992, s. 19–20). W endogenicznym modelu rozwoju jego podstawą są lokalne i regionalne sieci innowacyjne, oparte na kooperacyjnej współzależności samodzielnych równouprawnionych partnerów. Powiązania sieciowe sprzyjają wzajemnemu uczeniu się partnerów i wykorzystywaniu własnej wiedzy i doświadczeń, a horyzontalna współpraca optymalizuje proces tworzenia i wdrażania innowacji, dzięki czemu w większym stopniu przyczynia się on do realizacji wspólnego interesu społeczności lokalnej i regionalnej.

Nowe postrzeganie roli regionów w rozwoju społeczno-gospodarczym jest rezultatem holistycznego podejścia do wyrównawczej polityki regionalnej realizowanej odgórnie przez państwo. Okazało się bowiem, że nie likwiduje ona obszarów biedy i zacofania, nie generuje trwałych i skutecznych mechanizmów ich rozwoju (Gorzelać, 2009, s. 6–19). Nierzadko wywołuje efekty przeciwne do zamierzonych, przyczyniając się do utrwalania postaw bierności, roszczeniowości i większego uzależnienia regionu od pomocy zewnętrznej. W obliczu narastającej nieefektywności polityki centralnego interwencjonizmu państwowego większą uwagę skupiono na wewnętrznych czynnikach i zasobach rozwojowych, podkreślając znaczenie regionalnych interesów, strategii rozwoju i tożsamości. Uznano również, że zasadniczą rolę w zakresie działań modernizacyjnych i prorozwojowych odgrywają aktorzy regionalni, z władzami publicznymi na czele.

W tradycyjnych koncepcjach rozwoju regionalnych układów społeczno-gospodarczych, ujmowanego w kategoriach centrum-peryferie, za jego główny wyznacznik uznaje się czynniki ekonomiczne. Zmiana we współczesnym po-

dejsciu do rozwoju regionalnego polega m.in. na podkreśleniu roli czynników politycznych, społeczno-kulturowych i strukturalnych oraz zasobów endogenicznych, w tym przede wszystkim innowacyjnej przedsiębiorczości (Grillitsch, 2019). Obecnie dominuje wielowymiarowe podejście do rozwoju regionalnego, uwzględniające zarówno czynniki egzo-, jak i endogeniczne. Przy czym często przyjmuje się, że czynniki i potencjały endogeniczne decydują o charakterze, kierunku i tempie rozwoju poszczególnych regionów. Umacnianie się w koncepcjach rozwoju regionalnego przeświadczenia o rozstrzygającym znaczeniu zasobów endogenicznych związane jest z realizacją modelu państwa dobrobytu (*welfare state*). Zgodnie z tym modelem państwo (centrum) wyposażone w kompetencje decyzyjne i kontrolne realizuje i nadzoruje procesy gospodarcze na swoim terytorium (Geisler, 2007, s. 67–71). Tym samym bierze na siebie odpowiedzialność za wzrost gospodarczy i utrzymanie wysokiego poziomu życia obywateli. Po II wojnie światowej na gruncie teorii rozwoju rozwinął się dyfuzjonizm jako model utrzymany w duchu koncepcji *welfare state*, odwołujący się do wizji świata podzielonego na centrum i peryferie. W myśl tego podejścia regiony należy ujmować w relacji do państwa jako centralnego ośrodka władzy. Tę relację cechuje niesymetryczność, ponieważ państwo (centrum) dominuje nad regionem praktycznie pod każdym względem, a w szczególności w wymiarze ekonomicznym, politycznym i kulturowym (Zarycki, 2009). Do ważnych zadań państwa odpowiedzialnego za rozwój gospodarczy należą działania na rzecz zmniejszania nierówności rozwojowych między regionami oraz zapobieganie ich marginalizacji i peryferyzacji (Keating, 1985). Realizując wyrównawczą politykę regionalną przekazuje część zysków wypracowanych w silnych gospodarczo i zamożnych regionach do regionów ubogich i zapóźnionych rozwojowo. Dystrybuowanie środków zgodnie z zasadą wyrównywania różnic między regionami nie zawsze jednak przyczynia się do rozwoju gospodarczego obszarów peryferyjnych i wychodzenia ze stanu marginalizacji i zacofania.

Skutki asymetrycznych relacji i narastania nierówności między centrum państwa a jego poszczególnymi regionami są wielorakie, przejawiają się w depopulacji, anomii i alienacji regionów peryferyjnych (Bassand, 1986). Mieszkańcy (najczęściej osoby młode, przedsiębiorcze i dobrze wykształcone) regionów eksploatowanych gospodarczo, ubogich i zapóźnionych rozwojowo emigrują do regionów zamożnych, rozwijających się dynamicznie. Nieustanny drenaż zasobów ludzkich i ekonomicznych zwiększa nierówności i dystanse rozwojowe, utrwalając stan marginalizacji regionu. Próba nowego ujęcia relacji między centrum a peryferiami stały się koncepcje rozwoju niezależnego akcentujące rolę endogenicznych potencjałów i zasobów państw, regionów oraz społeczności lokalnych (Brugger, 1986; Krzysztofek, Szczepański, 2002). Wskazywały one na podmiotowość poszczególnych regionów w państwie wyrażającą się w ich zdolności decydowania o własnym losie bez oczekiwania na zalecenia i dyrektywy płynące z centrum.

Na drodze realizacji koncepcji *welfare state* pojawiły się w pierwszej połowie lat 70. XX wieku poważne trudności wynikające m.in. z negatywnych zjawisk ekonomicznych w postaci kryzysu paliwowo-energetycznego i monetarnego. Okazało się, że państwo typu *welfare state* nie jest w stanie szybko i skutecznie reagować na znaczące pogorszenie sytuacji gospodarczej. Fordyzm jako dominujący wówczas model produkcji i całej gospodarki utracił swoją ekonomiczną i organizacyjną efektywność. Przyczyniło się to do zmiany postrzegania istoty i mechanizmów funkcjonowania gospodarki, państwa i społeczeństwa jako całości (Gorzela, 1995, s. 18–25). Alternatywną propozycją w tym zakresie był postfordyzm (Tickell, Peck, 1995; Amin, 2003). Nowe podejście oparto na trzech założeniach i zarazem praktycznych wskazaniach. Po pierwsze, postulowano wprowadzenie elastycznej produkcji opartej na mobilnej przestrzennie i społecznie sile roboczej. Po drugie, zwrócono uwagę na znaczenie innowacyjnego sposobu akumulacji, polegającego na odejściu od schematu powtarzalnych zachowań w organizacji na rzecz poszukiwania nowych rozwiązań oraz nowych form struktur organizacyjnych. Innowacje uznano tym samym za najlepszy sposób rozwiązywania problemów gospodarczych i społecznych. Trzecim założeniem i zaleceniem praktycznym postfordyzmu było połączenie innowacji i elastyczności (*flexibility*) jako głównego sposobu akumulacji (Jessop, 2003). Postfordyzm jako model opisujący mechanizmy działania gospodarki i społeczeństwa w kategoriach innowacyjności, elastyczności i kreatywności oraz oddolnej aktywności jednostek i grup zaznaczył się również w nowym podejściu do roli regionów, zgodnie z którym powinny one stać się głównymi podmiotami w kształtowaniu interakcji pomiędzy różnymi aktorami – władzami centralnymi a przedsiębiorstwami (Geisler, 2007, s. 69–70). Kryzys gospodarczy, który nastąpił w latach 70. minionego wieku spowodował także upadek modelu państwa narodowego (*nation state*), a w następstwie tego zmiany w polityce polegające przede wszystkim na decentralizacji państwa (Keating, 1997). Obciążenie państwa typu *welfare* nadmiarem funkcji spowodowało spadek jego sprawności i możliwości rozwojowych. Pojawiła się zatem konieczność scedowania niektórych kompetencji państwa na niższe szczeble. W sytuacji kryzysu zarządzania państwem pojawiła się koncepcja państwa minimum, według której powinno się ono wycofać z dotychczasowych funkcji – opieki nad obywatelem, dystrybucji środków, wyrównywania różnic międzyregionalnych itp.

Postępy decentralizacji i minimalizacja funkcji państwa istotnie zwiększyły rolę regionów i społeczności lokalnych jako upodmiotowionych struktur społeczno-terytorialnych, zdolnych do podejmowania samodzielnych inicjatyw i działań. W tej sytuacji tradycyjny model polityki regionalnej, zalecający stosowanie jednego odgórnego wzorca rozwoju dla wszystkich obszarów, stracił funkcjonalną użyteczność. Zaczęto zwracać coraz większą uwagę na rolę środowiska instytucjonalnego i społeczno-kulturowego (*milieu*) w rozwoju poszczególnych regionów i społeczności lokalnych. Na sprzyjające środowisko dla przedsiębiorczości (*environment for entrepreneurship*), zwłaszcza o charakterze innowacyjnym,

składa się wiele elementów, m.in.: zasoby badawcze i naukowe regionu, wykwalifikowana siła robocza i kadry zarządzające, profesjonalna administracja publiczna oraz wysoki poziom infrastruktury technicznej. Równie ważny jest wysoki standard warunków życia, w tym jakość instytucji oświatowych, kulturalnych, rozrywkowych, czystość i dostępność środowiska naturalnego, a także otwartość i heterogeniczność kulturowa środowiska społecznego (Florida, 2004).

Scharakteryzowane powyżej zmiany w zakresie paradygmatu rozwojowego regionów peryferyjnych należy uznać za zasadne i korzystne, ponieważ stwarzają one możliwości uruchomienia przez decyzyjnie i sprawczo samodzielny (upodmiotowiony) region, endogenicznych mechanizmów rozwoju. To z kolei stwarza szansę na uniknięcie przez peryferia takiego rozwoju, którego charakter i kierunek są zależne od centrów krajowych i od inwestorów zewnętrznych. Ponadto nowy, odwołujący się do innowacji, paradygmat rozwoju regionów jest odpowiedzią na wyzwania gospodarki opartej na wiedzy. Generuje ona i skutecznie wdraża innowacyjne rozwiązania i zaawansowane technologie, będąc podstawą siły ekonomicznej i konkurencyjności obszarów centralnych w Europie i na świecie. Typowe dla tego modelu gospodarki jest wykorzystywanie wiedzy, innowacji, rozwój sektora badawczo-rozwojowego i tworzenie nowych rynków. Jeśli regiony peryferyjne podejmą działania prorozwojowe zgodnie z wytycznymi i zasadami nowego paradygmatu, to mają szansę zbudować podstawy innowacyjnej gospodarki, zwiększyć swoją konkurencyjność, a tym samym stopniowo wychodzić ze stanu marginalizacji i zależności od obszarów centralnych.

PERYFERYJNOŚĆ REGIONÓW W POLSCE I EUROPIE

Zarówno w literaturze przedmiotu, jak i w dokumentach, programach i strategiach z zakresu polityki regionalnej stosuje się różne kryteria wyróżniania obszarów rdzeniowych (centralnych) i peryferyjnych (Miszcuk, 2013, s. 28–41). Za jedną z najbardziej adekwatnych, z punktu widzenia współczesnych trendów rozwojowych, należy uznać typologię europejskich regionów uwzględniającą kreatywność, innowacyjność oraz procesy wytwarzania wiedzy. Stosując te kryteria wyróżnia się:

- a. obszary naśladowcze pod względem innowacyjnym, o niskim poziomie wytwarzania wiedzy, przedsiębiorczości i kreatywności, jednak o potencjalnie dużej zdolności do absorpcji innowacji z zewnątrz: Bułgaria, Łotwa, Rumunia, Słowacja, Węgry, niektóre regiony Polski, południowe Włochy,
- b. obszary o zdwersyfikowanej kreatywności, o niskim poziomie wykorzystania wytwarzanej wiedzy, pewnej wewnętrznej zdolności innowacyjnej, wysokim poziomie kompetencji lokalnych: większość regionów hiszpańskich, środkowe Włochy, Portugalia, Grecja, obszary metropolitalne Polski i Słowacji, niektóre regiony Finlandii i Wielkiej Brytanii,

- c. obszary kreatywności technologicznej, o wysokim poziomie innowacyjności produktowej, o ograniczonych miejscowych badaniach stosowanych, ale o wysokiej kreatywności, co umożliwiałoby transferowanie zewnętrznej wiedzy z zakresu badań podstawowych i stosowanych dla potrzeb tworzenia innowacji: północne regiony Hiszpanii i Madryt, północne Włochy, francuskie regiony alpejskie, Holandia, Czechy, Szwecja, Wielka Brytania,
- d. obszary badań stosowanych, wytwarzające znaczącą wiedzę z zakresu badań stosowanych, której towarzyszy wysoki stopień pozyskiwania wiedzy z podobnego typu regionów: Austria, Belgia, Luksemburg, Francja (zwłaszcza Paryż), Niemcy, Irlandia (zwłaszcza Dublin), Dania, Finlandia, Szwecja, Praga, Cypr, Estonia, Lizbona, Ateny,
- e. europejskie obszary badań podstawowych, wytwarzające znaczącą wiedzę i innowacje oparte na badaniach podstawowych: Niemcy, Wiedeń, Bruksela, Dania.

Regiony peryferyjne, słabo rozwinięte („zapóźnione”) są głównym adresem polityki regionalnej Unii Europejskiej. Zalicza się do nich te, w których poziom PKB *per capita*, wyliczony według parytetu siły nabywczej jako średnia dla trzech ostatnich lat, poprzedzających kolejny okres programowania nie przekracza 75% średniej unijnej. Polska jako członek UE korzysta z funduszy strukturalnych w ramach polityki regionalnej (polityki spójności) ukierunkowanej na wspieranie regionów peryferyjnych (Miszczuk, 2013, s. 145–146). Polityka spójności realizowana jest za pomocą programów operacyjnych (PO):

- a. *Infrastruktura i Środowisko*, którego celem jest zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej Polski i jej regionów oraz polepszenie życia mieszkańców poprzez rozwój infrastruktury technicznej, przy równoczesnej ochronie i poprawie stanu środowiska, zdrowia, zachowaniu tożsamości kulturowej i rozwijaniu spójności terytorialnej,
- b. *Kapitał Ludzki* – służy umożliwieniu pełnego wykorzystania potencjału zasobów ludzkich zarówno w wymiarze indywidualnym, jak i społecznym, jest ukierunkowany na podniesienie poziomu zatrudnienia i zdolności adaptacyjnych przedsiębiorstw i ich pracowników, poprawę poziomu wykształcenia, zmniejszenie obszarów wykluczenia społecznego, wsparcie dla budowy struktur administracyjnych państwa oraz zwiększenie spójności społecznej i terytorialnej, co ma skutkować zwiększeniem konkurencyjności gospodarki opartej na wiedzy oraz przedsiębiorczości,
- c. *Innowacyjna gospodarka* – jego celem jest wspieranie szeroko rozumianej innowacyjności, co oznacza, że wsparcie mogą otrzymać przedsiębiorstwa, instytucje otoczenia biznesu oraz jednostki naukowe, które pomagają firmom we wdrażaniu nowych technologii, z programu finansowane są duże projekty, stwarzające odpowiednie warunki rozwoju dla przedsiębiorstw, realizujących innowacyjność produktową, procesową, marketingową lub organizacyjną,
- d. *regionalne programy operacyjne (RPO)* w 16 województwach, którymi zarządzają organy wykonawcze samorządu województw.

Szczególne znaczenie dla wsparcia polskich regionów peryferyjnych ma PO *Rozwój Polski Wschodniej*. Powstał on z inicjatywy Rady Europejskiej, która przekazała część środków finansowych na jego realizację w ramach wsparcia najbiedniejszych regionów UE. Celem programu jest przyspieszenie tempa rozwoju społeczno-gospodarczego Polski Wschodniej zgodnie z zasadą zrównoważonego rozwoju oraz wzmocnienie działania innych programów operacyjnych na tym obszarze. Polska Wschodnia na potrzeby tego programu obejmuje województwa przygraniczne, tj. warmińsko-mazurskie, podlaskie, lubelskie i podkarpackie oraz słabe ekonomicznie, ale nieleżące przy granicy państwowej – województwo świętokrzyskie. Przyspieszenie tempa, w którym rozwija się Polska Wschodnia ma nastąpić dzięki pomocy finansowej dla firm, które chcą poszerzać swoją działalność, unowocześniać swoje zasoby i swoje produkty. Równie ważnym elementem programu jest zapewnienie jak największej liczbie mieszkańców Polski Wschodniej dostępu do szybkiego Internetu oraz poprawienie sieci dróg. Część środków w ramach tego programu została także zarezerwowana na projekty dotyczące rozwoju turystyki.

Zakres działań podejmowanych wobec polskich i europejskich regionów peryferyjnych powinien być szeroki. Za ich główny cel należy uznać eliminację czynników przesądzających o stanie peryferyjności, a przybierających postać cech – o których już była mowa – sprawczych, zależnych i towarzyszących. Katalog koniecznych działań obejmuje różne sfery regionalnej rzeczywistości społeczno-ekonomicznej (Grosse, 2007). Należy zatem formułować i konsekwentnie realizować długofalowe rządowe, regionalne i lokalne strategie i programy budowania konkurencyjności obszarów peryferyjnych. Należy wspierać regionalną i lokalną przedsiębiorczość poprzez podnoszenie atrakcyjności lokalizacyjnej. Bardzo ważne jest podnoszenie jakości kapitału społecznego i ludzkiego oraz innowacyjności poprzez wzmocnianie pozycji uniwersytetów i innych instytucji badawczych. Zasadnicze znaczenie ma realizowanie publicznych inwestycji rozwojowych oraz tworzenie zachęt finansowych dla inwestycji prywatnych. Ponadto władze regionalne powinny przyciągać inwestycje zagraniczne oraz aktywnie włączać się w kreowanie i wzmocnianie regionalnych systemów innowacyjnych i centrów rozwoju.

ZAKOŃCZENIE

Istota peryferyjności regionalnej w kontekście nierówności i dystansów rozwojowych najlepiej wyraża się w charakterze wzajemnych relacji między peryferiami a centrum. Centra zaznaczają wyraźnie swoją przewagę nad peryferiami w wymiarze ekonomicznym, społeczno-kulturowym, politycznym i instytucjonalnym. Umacnianie dominującej pozycji centrum nad peryferiami umożliwia samonapędzający się mechanizm polaryzacji w postaci transmisji potencjału roz-

wojowego gospodarki peryferyjnej do centrum. Dzięki rozwojowi i innowacjom centrum powiększa swój potencjał informacyjny i wzmacnia efekty psychologiczne, które są rezultatem stworzenia w nim środowiska sprzyjającego innowacjom. Centrum korzysta z efektu sprzężenia, polegającego na tym, że innowacje powstałe w jednych obszarach jego gospodarki generują innowacje w innych. W wyniku procesu dyfuzji i przepływu informacji innowacje rozprzestrzeniają się z centrum na peryferie. Utrwała to stan marginalizacji i jednokierunkowej zależności obszarów peryferyjnych. Aby zapobiegać napięciom i konfliktom między centrami i peryferiami, proces „rozlewania się” innowacji na peryferie powinien zostać przyspieszony. Dokonuje się wówczas stopniowy podział władzy między stare a nowe centra, a asymetryczne zależności między centrami a peryferiami wykazują tendencje do zanikania.

Będąc przedmiotem analizy w artykule koncepcje rozwoju regionalnego w większości nawiązują do modelu polityki gospodarczej, w którym państwo było głównym podmiotem decyzyjnym, dążącym poprzez odpowiednią politykę regionalną, do wyrównywania dysproporcji w rozwoju regionów. Narzędzia stosowanej przez nie polityki wyrównawczej to redystrybucja środków z budżetu centralnego, jak też redystrybucja ze strony regionów bogatych i przodujących w rozwoju na rzecz zmarginalizowanych i zapóźnionych rozwojowo. Działania inicjowane ogólnie skupiały się zatem na finansowym wspieraniu inwestycji infrastrukturalnych w regionach słabiej rozwiniętych oraz na tworzeniu na obszarach peryferyjnych biegunów wzrostu.

W warunkach gospodarki opartej na wiedzy i rosnącej podmiotowości regionów następują zmiany w zakresie terytorialnej lokalizacji aktywności inwestycyjnej. Zaznacza się tendencja do przesuwania działalności innowacyjnej z rozwiniętych regionów przemysłowych do regionów klasyfikowanych do tej pory jako peryferyjne. Tego typu regiony dzięki powstawaniu nowych technologii, specjalizacji i branż przemysłowych oraz dzięki budowaniu nowego innowacyjnego zasobu endogenicznego mają szansę dołączyć do grona regionów wysoko rozwiniętych. W nowych realiach gospodarczych regiony peryferyjne mogą sukcesywnie eliminować niekorzystne tendencje i zależności sytuujące je w słabszej pozycji wobec regionów centralnych.

Rosnące znaczenie jakościowych kryteriów lokalizacji działalności gospodarczej stwarza także nowe możliwości rozwoju regionów peryferyjnych. W decyzjach lokalizacyjnych coraz częściej uwzględnia się wysokie kwalifikacje regionalnych zasobów pracy, dostępność komunikacyjną, jakość i stopień rozwinięcia sektora badawczo-naukowego i instytucji otoczenia biznesu, jakość i kompetencje administracji lokalnej, korzystne warunki życia, a także wizerunkowy aspekt regionu. Regiony peryferyjne, które dzięki wykorzystaniu endogenicznych potencjałów, stworzą warunki spełniające jakościowe kryteria lokalizacyjne, mogą skutecznie wzmocnić swoją pozycję konkurencyjną i zapewnić podstawy trwałego rozwoju.

BIBLIOGRAFIA

- Amin, A. (red.). (2003). *Post-fordism. A Reader*. Malden: Blackwell Publishers.
- Barry, F. (2004). Enlargement and the EU periphery: Introduction. *The World Economy*, 27 (6), 753–759. DOI: 10.1111/j.1467-9701.2004.00627.x.
- Bassand, M. (1986). The socio-cultural dimension of self-reliant development. W: M. Bassand, E.A. Brugger, J.M. Bryden, J. Friedmann, B. Stuckey (red.), *Self-reliant development in Europe. Theory, problems, actions* (s. 130–145). Aldershot: Gower.
- Brugger, E.A. (1986). Endogenous development: a concept between utopia and reality. W: M. Bassand, E.A. Brugger, J.M. Bryden, J. Friedmann, B. Stuckey (red.), *Self-reliant development in Europe. Theory, problems, actions* (s. 38–58). Aldershot: Gower.
- Castells, M. (2007). *Spółeczeństwo sieci*. Przekład: M. Marody, K. Pawluś, J. Stawiński, S. Szymański. Warszawa: PWN.
- Copus, A.K. (2000). *From core-periphery to polycentric development: concepts of spatial and aspatial peripherality*. Aberdeen: Rural Policy Group, Management Division, SAC Aberdeen.
- Copus, A.K., Skuras, D. (2006). Business networks and innovation in selected lagging areas of the European Union: A spatial perspective. *European Planning Studies*, 14 (1), 79–93. DOI: 10.1080/09654310500339885.
- Cusinato, A., Philippopoulos-Mihalopoulos, A. (2016). *Knowledge-creating milieus in Europe. Firms, cities, territories*. Berlin: Springer.
- Dominiak, J., Churski, P. (2012). Rola innowacji w kształtowaniu regionów wzrostu i stagnacji gospodarczej w Polsce. *Studia Regionalne i Lokalne*, 4 (50), 55–60.
- Elvekrok, I., Velfen, N., Nilsen, E.R., Gausdal, A.H. (2018). Firm innovation benefits from regional triple-helix networks. *Regional Studies*, 52 (9), 1214–1224. DOI: 10.1080/003443404.2017.1370086.
- Florida, R. (2004). *The rise of the creative class: and how it's transforming work, leisure, community and everyday life (paperback)*. New York: Basic Books.
- Friedmann, J. (1986). The World City Hypothesis. *Development and Change*, 17 (1), 69–83. DOI: 10.1111/j.1467-7660.1986.tb00231.x.
- Gąsior-Niemiec, A. (2008). Nowy regionalizm w Europie – zarys problematyki. W: P. Jakubowska, A. Kukliński, P. Zuber (red.), *Problematyka przyszłości regionów. W poszukiwaniu nowego paradygmatu*. Warszawa: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego,
- Geisler, R. (2007). *Cnoty obywatelskie jako struktury kognitywne w rozwoju regionalnym. Przypadek województwa śląskiego*. Tychy: Śląskie Wydawnictwo Naukowe, Wyższa Szkoła Zarządzania i Nauk Społecznych w Tychach.
- Gorzelać, G. (1995). *Transformacja systemowa a restrukturyzacja regionalna*. Warszawa: Uniwersytet Warszawski, Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego.
- Gorzelać, G. (2009). Fakty i mity rozwoju regionalnego. *Studia Regionalne i Lokalne*, 2 (36), 5–27.
- Gorzelać, G., Smętkowski, M. (2005). *Metropolia i jej region w gospodarce informacyjnej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Grillitsch, M. (2019). Following or breaking regional development paths: on the role and capability of the innovative entrepreneur. *Regional Studies*, 53 (5), 681–691. DOI: 10.1080/003443404.2018.1463436.

- Grosse, T.G. (2002). Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego. *Studia Regionalne i Lokalne*, 1 (8), 25–48.
- Grosse, T.G. (2007). *Innowacyjna gospodarka na peryferiach?* Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
- Gruchman, B. (1992). Nowy paradygmat rozwoju regionalnego. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny, Socjologiczny*, 2, 19–24.
- Grzeszczak, J. (1999). Bieguny wzrostu a formy przestrzeni spolaryzowanej. *Prace Geograficzne*, 173.
- Hirschman, A.O. (1958). *The strategy of economic development*. New Haven: Yale University Press.
- Hryniewicz, J.T. (2010). Teoria „centrum-peryferie” w epoce globalizacji. *Studia Regionalne i Lokalne*, 2 (40), 5–27.
- Isaksen, A., Trippel, M. (2017). Exogenously led and policy-supported new path development in peripheral regions. Analytical and synthetic routes. *Economic Geography*, 93 (5), 436–457. DOI: 10.1080/00130095.2016.1154443.
- Jessop, B. (2003). Post-fordism and the State. W: A. Amin (red.), *Post-fordism. A Reader*. Malden Massachusetts: Blackwell Publishers.
- Keating, M. (1985). *State and Regional Nationalism. Territorial Politics and the European State*. New York–London–Toronto–Sydney–Tokio: Harvester–Wheatsheaf.
- Krzysztofek, K., Szczepański, M.S. (2002). *Zrozumieć rozwój. Od społeczeństw tradycyjnych do informacyjnych*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Miszczuk, A. (2013). *Uwarunkowania peryferyjności regionu przygranicznego*. Lublin: Norbertinum.
- Myrdal, G. (1957). *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. London: Duckworth.
- Olechnicka, A. (2003). Współczesne ujęcie problemu peryferyjności. W: A. Bałtomiuk (red.), *Regiony peryferyjne w perspektywie polityki strukturalnej Unii Europejskiej*. Białystok: Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku.
- Olechnicka, A. (2004). *Regiony peryferyjne w gospodarce informacyjnej*. Warszawa: Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych, Uniwersytet Warszawski, Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Perroux, F. (1955). Note sur la notion de pole de croissance. *Economie Appliquee*, 1–2 (7), 307–320.
- Rokkan, S., Urwin, D. (1983). *Economy, Territory, Identity: Politics of West European Peripheries*. London: Sage.
- Rokkan, S., Urwin, D., Aarebrot, F.H., Malaba, P., Sande, T. (1987). *Centre-Periphery Structures in Europe*. Frankfurt-New York: Campus Verlag.
- Stimson, R., Stough, R.R., Nijkamp, P. (red.). (2011). *Endogenous regional development. Perspectives, Measurement and empirical investigation*. Aldershot: Edward Elgar Publishing Ltd.
- Tickell, A., Peck, J.A. (1995). Social regulation after Fordism – regulation theory, neo-liberalism and the global-local nexus. *Economy and Society*, 24, 357–386. DOI: 10.1080/03085149500000015.
- Tuziak, A. (2013). *Innowacyjność w endogenicznym rozwoju regionu peryferyjnego. Studium socjologiczne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

- Wallerstein, I.M. (1989). *Periphery*. W: J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman (red.), *Economic Development*. London–Basingstoke: The Macmillan Reference Book.
- Wellhofer, E.S. (1989). Core and Periphery: Territorial Dimensions in Politics. *Urban Studies*, 26, 340–355. DOI: 10.1080/00420988920080341.
- Zarycki, T. (2009). *Peryferie. Nowe ujęcia zależności centro-peryferyjnych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Streszczenie

W artykule podjęto zagadnienie peryferyjności w kontekście problematyki rozwoju społeczno-gospodarczego regionu, ze szczególnym uwzględnieniem jej skutków w postaci nierówności i asymetrii w układzie relacji i zależności między centrum a peryferiami. W pierwszej części opracowania ukazano złożoność i wielowymiarowość zjawiska peryferyjności regionalnej, analizując jego najważniejsze kryteria i przyczyny. Następnie przedstawiono różnorodność koncepcji teoretycznych rozwoju regionów peryferyjnych, wychodząc od dychotomicznego podziału na teorie rozwoju egzogenicznego i endogenicznego. W drugiej części artykułu ukazano zmianę w podejściu do rozwoju regionów peryferyjnych, której istota polega na ewolucji myślenia (i działania w ramach polityki regionalnej) w kierunku uznania nadrzędności potencjałów i zasobów endogenicznych. Przedstawiono także wybrane aspekty peryferyjności polskich i europejskich regionów.

Słowa kluczowe: peryferyjność, rozwój regionalny, dysproporcje rozwojowe, innowacyjność.

Peripherality versus inequalities and development disparities at the regional level

Summary

The paper discusses peripherality in the context of the issue of socioeconomics of the region. Its effects in the form of inequality and asymmetry in the relationship and dependence between the center and the periphery were particularly taken into account. The first part of the study shows the complexity and multidimensionality of the peripherality phenomenon, analyzing its most important criteria and causes. Then, the diversity of theoretical concepts of development of peripheral regions was presented, starting from the dichotomous division into theories of exogenous and endogenous development. The second part of the paper shows a change in the approach to the development of peripheral regions. Its essence relies on the evolution of thinking (and regional policy actions) towards the recognition of the supremacy of potential and endogenous resources. Selected aspects of the peripherality of Polish and European regions were also presented.

Keywords: peripherality, regional development, developmental disparities, innovation.

JEL: R11, R19.

*mgr Agata Majecka*¹

*dr Paulina Nowak*² 

Katedra Ekonomii i Finansów
Politechnika Świętokrzyska

Uwarunkowania jakości życia w polskich województwach

WPROWADZENIE

Jakość życia to kategoria niezwykle ważna tak dla pojedynczego człowieka, jak i społeczności regionalnej, krajowej, a także dla polityków. Niezwykle interesująca jest również z punktu widzenia nauki, zarówno pod kątem jej istoty, jak i pomiaru, które budzą wiele trudności i kontrowersji. Złożoność jakości życia, wraz z jej ujęciem subiektywnym i obiektywnym, stanowią jednak nadrzędną kategorię celów społeczno-gospodarczych strategii rozwoju kraju i poszczególnych regionów. Dlatego zainteresowanie jakością życia jest i zapewne pozostanie kluczowe w naukowych badaniach i polityce społeczno-gospodarczej.

Celem artykułu jest ocena jakości życia mieszkańców polskich województw według kluczowych jej obszarów. W przedmiotowym opracowaniu pomiar jakości życia przeprowadzono dla 2016 r. i obejmuje on obiektywną ocenę jakości życia w województwach, z uwzględnieniem aspektu subiektywnego. Wykorzystano taksonomiczną metodę Z. Hellwiga dla oceny poziomu jakości życia, która pozwoliła na diagnozę zróżnicowań międzywojewódzkich.

ISTOTA I POMIAR JAKOŚCI ŻYCIA

Zainteresowanie jakością życia można zaobserwować już w starożytności. Pojęcie to, od początku, powiązane było z satysfakcją, zadowoleniem czy szczęściem. Filozofowie, tacy jak Arystoteles i Hipokrates, usiłowali analizować, co

¹ Adres korespondencyjny: a.majecka@gmail.com.

² Adres korespondencyjny: Katedra Ekonomii i Finansów, Wydział Zarządzania i Modelowania Komputerowego, Politechnika Świętokrzyska, al. Tysiąclecia Państwa Polskiego 7, 25-314 Kielce; e-mail: pnowak@tu.kielce.pl. ORCID: 0000-0002-0461-8559.

jest filarem satysfakcjonującego i szczęśliwego życia. Arystoteles przedstawiał szczęśliwe życie jako dążenie do osiągnięcia najwyższych dóbr, gwarantujących szczęście. Natomiast dla Hipokratesa szczęście odzwierciedlało stan równowagi wewnętrznej (Raczkowska, 2016).

W aspekcie polityki społecznej jakość życia jest identyfikowana z potrzebami społecznymi. Zaspokajanie potrzeb uznaje się za cel nadrzędny rozwoju społecznego na poziomie lokalnym, regionalnym, krajowym oraz międzynarodowym (Panek, 2016). W literaturze przedmiotu pojęcie jakości życia jest trudne do zdefiniowania. Wzbudza ono zainteresowanie różnych dziedzin naukowych m.in. pedagogiki, medycyny, psychologii, socjologii oraz ekonomii (Petelewicz, Drabowicz, 2016). Jakość życia w odniesieniu do nauk socjologicznych definiowana jest na różne sposoby; odnosi się ona przede wszystkim do zaspokajania potrzeb takich jak potrzeba bezpieczeństwa, samorealizacji, utrzymania równowagi psychicznej czy uznania społeczeństwa. W naukach psychologicznych pojęcie jakości życia często identyfikowane jest z sensem życia, związanym z odpowiedzią na pytania „po co żyć?”, „jak żyć?” oraz dobrostanem, dotyczącym ocen wartościujących związanych ze szczęściem lub własnym życiem (Janowska, 2011).

W naukach ekonomicznych można spotkać różnorodne definicje jakości życia, które pojawiły się w drugiej połowie XX wieku. Za inicjatora badań w dziedzinie jakości życia przyjmuje się amerykańskiego naukowca A. Campbella, który uważał, że na jakość życia wpływają różne, nie zawsze powiązane ze sobą, czynniki, tj. małżeństwo, czas wolny, zdrowie, wykształcenie, warunki mieszkalne czy standard życia (Raczkowska, 2016).

Trudnością w poprawnym zdefiniowaniu pojęcia jakości życia jest używanie w różnych publikacjach naukowych jego określeń bliskoznacznych, jak poziom życia, satysfakcja z życia, dobrostan, zadowolenie z życia oraz szczęście (Petelewicz, Drabowicz, 2016). Poziom życia definiowany jest jako „poziom zaspokojenia potrzeb w jednostce czasu następujący jako rezultat dóbr, usług i warunków życia, którymi cieszy się ludność w tej jednostce czasu” (Drewnowski, 1966, s. 60). Satysfakcja z życia jest częścią dobrostanu, będącego szerszym pojęciem, związanym z funkcjonowaniem jednostki. Satysfakcję oraz zadowolenie z życia postrzegać można jako całościową ocenę własnego życia bądź jego wybranych obszarów. Każdy w sobie nosi definicję szczęścia, w związku z czym zdefiniowanie tego pojęcia jest zawiłe (Petelewicz, Drabowicz, 2016). W. Tatarkiewicz (2015) wyróżnił cztery pojęcia szczęścia, tj.:

1. szczęście jako niezwykle pozytywne wydarzenie – „powodzenie”,
2. szczęście jako niezwykle pozytywne przeżycie – „intensywna radość”,
3. szczęście jako stan osiągnięcia renomowanych dóbr – „eudajmonia”,
4. szczęście jako zadowolenie z życia – autor ukazuje tu dwoistość pojęcia zadowolenie, zawierającego elementy natury emocjonalnej oraz poznawczej.

Elementem łączącym odmienne definicje jakości życia jest potrzeba, czyli odczuwanie braku czegoś przez jednostkę. W naukach społecznych pojęcie to de-

finiuje się jako „odczuwany przez jednostkę stan braku czegoś, co w związku ze strukturą organizmu, indywidualnym doświadczeniem oraz miejscem jednostki w społeczeństwie jest niezbędne do utrzymania jej przy życiu, umożliwienia jej rozwoju, utrzymania określonej roli społecznej, zachowania równowagi psychicznej” (Janowska, 2011, s. 35).

Wśród wielu prób definiowania pojęcia jakości życia wyróżnić można dwa przeciwstawne do siebie podejścia, tj. skandynawskie, skupiające się na obiektywnych warunkach życia, oraz amerykańskie, koncentrujące się na subiektywnym dobrostanie jednostek (Panek, 2015). Nieodłączną częścią dyskusji nad podejściem obiektywnym i subiektywnym jest pytanie, kto powinien ustalać sposób zaspokajania potrzeb danej jednostki. Obiektywne podejście zależy od opinii elity określającej standardy, które według niej zaspokoją ludzkie potrzeby. Subiektywne podejście pozwala jednostkom zdefiniować jakość ich życia oraz poznać możliwość wielu różnych orientacji (Kerce, 1992).

Literatura przedmiotu prezentuje wiele modeli dotyczących pomiaru jakości życia, opierających się na obiektywnych bądź subiektywnych aspektach jakości życia. Wyróżnić można również modele mieszane, mające wymiar zarówno obiektywny, jak i subiektywny (Michalska-Żyła, 2016). Aby dokonać pomiaru jakości życia należy wyznaczyć dziedziny (domeny) jakości życia, które będą obserwowane. Dotychczas nie opracowano powszechnie akceptowanych domen wykorzystywanych w badaniach jakości życia. Wybrane domeny jakości życia charakteryzują zmienne opisujące jego aspekty (Panek, 2016). Najczęściej jakość życia opisuje się za pomocą obszarów tematycznych takich jak: aktywność ekonomiczna, zdrowie, nauka, jakość środowiska czy działalność kulturalna i rekreacyjna.

Podejście ekonomiczne jest jednym ze sposobów pomiaru jakości życia, wykorzystującym mierniki określane mianem wskaźników społecznych; mogą wyrażać one informację o charakterze obiektywnym, wskazującą na osiągniętą pozycję powiązaną z jakimś zakresem życia społecznego bądź zmianę, której uległa ta pozycja, lub charakterze subiektywnym, obrazującym jak odbierana przez społeczeństwo lub jego część jest pozycja obiektywna lub jej zmiana. Indeksy społeczne, podobnie jak wyrażaną przez nie informację, można podzielić na obiektywne, określające stan konkretnego zjawiska, opisujące mierzalne cechy zjawisk i ludzi oraz subiektywne, mające na celu zaprezentowanie indywidualnych ocen osób poddanych badaniu (Rapley, 2003; Janowska, 2011).

W podejściach ekonomicznych do jakości życia wykorzystywane są różne wskaźniki poziomu zaspokajania potrzeb społecznych, opierające się na narzędziach statystycznych. Wyróżnić można liczne wskaźniki, używane w porównawczych badaniach międzynarodowych, służące badaniu jakości życia; są to m.in. (Raczkowska, 2016):

a. LCI – indeks warunków życia (*Living Conditions Index*); mierzy on warunki żywieniowe, mieszkaniowe, opiekę zdrowotną oraz zdrowie, sportową i kulturową aktywność, warunki ekologiczne, mobilność czy też sposób spędzania czasu wolnego.

- b. QOLL – indeks jakości życia (*Quality Of Life Index*); opiera się na metodologii, łączącej subiektywną i obiektywną jakość życia w różnych państwach oraz dodatkowo obejmuje bezpieczeństwo, rodzinę, migrację warunki pracy oraz PKB *per capita*, ubóstwo i bezrobocie.
- c. HDI – wskaźnik rozwoju społecznego (*Human Development Index*), dotyczy poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego kraju. Wyznaczany jest za pomocą czterech zmiennych, do których należą przeciętna długość życia, wskaźnik skolaryzacji, wskaźnik umiejętności czytania oraz PKB *per capita* (Owsiński i Terchalski, 2008).
- d. BLI – indeks lepszego życia (*Better Life Indeks*), wprowadzony w 2010 r. przez OECD; służy do mierzenia dobrobytu społeczno-ekonomicznego w krajach członkowskich. Dokonuje on pomiaru 20 wskaźników w 11 sektorach gospodarki (Raczkowska, 2016).
- e. EU-SILC – europejskie badanie dochodów i warunków życia, prowadzone jest od 2003 r. w niektórych państwach UE. Badanie to ma na celu dostarczanie informacji o dochodach, ubóstwie, wykluczeniu społecznym i warunkach życia (*Europejskie badanie dochodów...*). Analizuje ono aspekty związane z jakością życia, takie jak dochody, wykształcenie, warunki życia, zatrudnienie, rodzina, warunki mieszkaniowe, zdrowie oraz równowaga między życiem osobistym a pracą. Dodatkowo przedmiotem obserwacji są aspekty subiektywne takie jak poziom satysfakcji z życia, postrzeganie jakości życia społeczeństwa i poziom zadowolenia osobistego (Raczkowska, 2016). W Polsce tego typu badania od 2005 r. przeprowadza Główny Urząd Statystyczny (*Europejskie badanie dochodów...*). Badania nad jakością i warunkami życia Polaków są również głównym tematem „Diagnozy Społecznej”, opracowywanej od roku 2000 pod redakcją J. Czapińskiego i T. Panka (2015).

Aby jak najpełniej dokonać pomiaru jakości życia należy zastosować jak najszersze spektrum wskaźników (Jankowska, 2011). Kompleksowe ujęcie jakości życia powinno obejmować zarówno obiektywne ujęcie statystyczne, zawierające uwarunkowania materialne i niematerialne, jak i poziom zadowolenia z życia wynikający z subiektywnej oceny człowieka.

METODYKA BADAŃ

Jakość życia na poziomie województw może być charakteryzowana poprzez wiele różnych cech. W opracowaniu zastosowano podejście GUS, które obejmuje dziewięć obszarów tematycznych jakości życia dla kraju³ (*Jakość życia w Polsce. Edycja 2017*, 2018). Założono, iż poziom jakości życia opisują 22 cechy, po trzy

³ Ze względu na dostęp do danych dwa obszary: Państwo i podstawowe prawa, aktywność obywatelska oraz Bezpieczeństwo ekonomiczne i społeczne zostały w opracowaniu połączone w jeden obszar.

reprezentujące obszary tematyczne, z wyjątkiem ostatniego, który jest subiektywną oceną dobrobytu mieszkańców (jedna zmienna) (tabela 1).

Tabela 1. Zestaw zmiennych do badania jakości życia

Zmienne	Współczynnik zmienności
Materialne warunki życia	
x_1 Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę	10,196
x_2 Odsetek osób w gospodarstwach domowych o wydatkach poniżej „ustawowej” granicy ubóstwa	32,371
x_3 Mieszkania na 1000 mieszkańców	7,234
Główny rodzaj aktywności, praca	
x_4 Udział bezrobotnych zarejestrowanych w liczbie ludności w wieku produkcyjnym	24,172
x_5 Osoby, którym przyznano decyzją świadczenia z pomocy społecznej na 10 tys. ludności	24,335
x_6 Wskaźnik zatrudnienia w grupie wiekowej 15–64 lata	4,159
Zdrowie	
x_7 Łóżka w szpitalach ogólnych na 10 tys. ludności	8,513
x_8 Lekarze na 10 tys. ludności	19,487
x_9 Urodzenia żywe na 1000 ludności	8,762
Edukacja	
x_{10} Osoby dorosłe w wieku 25–64 lata uczestniczące w kształceniu lub szkoleniu	32,770
x_{11} Dzieci w placówkach wychowania przedszkolnego na 1 tys. dzieci w wieku 3–5 lat	5,970
x_{12} Osoby w wieku 16–74 lata korzystające regularnie z Internetu	5,249
Czas wolny i relacje społeczne	
x_{13} Księgozbiór bibliotek na 1000 ludności	12,921
x_{14} Ścieżki rowerowe na 10 tys. ludności	36,242
x_{15} Widzowie i słuchacze w teatrach i instytucjach muzycznych na 1000 ludności	56,557
Państwo i podstawowe prawa, aktywność obywatelska oraz bezpieczeństwo ekonomiczne i społeczne	
x_{16} Frekwencja w wyborach do Sejmu RP (2015 r.)	8,838
x_{17} Liczba organizacji non-profit aktywnych na 10 tys. ludności	9,695
x_{18} Wykrywalność sprawców przestępstw stwierdzonych przez Policję w %	7,667
Jakość środowiska w miejscu zamieszkania	
x_{19} Udział obszarów prawnie chronionych w powierzchni ogółem w %	38,655
x_{20} Udział parków, zieleńców i terenów zieleni osiedlowej w powierzchni ogółem (w %)	79,143
x_{21} Odpady komunalne zebrane (wytworzone) przypadające na 1 mieszkańca w kg	19,652
Subiektywny dobrobyt	
x_{22} Subiektywna ocena sytuacji materialnej gospodarstw domowych (procent wskazań „bardzo dobra” i „raczej dobra”)	13,154

Źródło: opracowanie własne.

Pomiar jakości życia przeprowadzono dla 2016 r. dla 16 polskich województw na podstawie dostępnej statystyki publicznej GUS. Badanie obejmuje obiektywną ocenę jakości życia w regionach (x_1 – x_{21}), z uwzględnieniem aspektu subiektywnego (x_{22}). Obiektywny obraz jakości życia charakteryzują takie obszary jak: materialne warunki życia ludności, edukacja, aktywność zawodowa. To także elementy opisujące zdrowie, czas wolny i relacje społeczne oraz jakość środowiska w miejscu zamieszkania. Obiektywny wymiar jakości życia dopełniają aspekty związane z aktywnością obywatelską oraz bezpieczeństwem ekonomicznym i społecznym. Subiektywny wymiar opisuje ocena społeczności regionalnych na temat sytuacji materialnej gospodarstw domowych, z której wybrano wskazania pozytywnie oceniające sytuację materialną społeczności, tj. wskazania „bardzo dobra” i „raczej dobra”.

Procedurę badawczą rozpoczęto od analizy zróżnicowania za pomocą współczynnika zmienności, w wyniku której pięć zmiennych zostało usuniętych z dalszych badań. Przyjęto próg referencyjny $V=8\%$ (zamiast standardowo stosowanego $V=10\%$ z uwagi na możliwość zachowania zmiennych reprezentujących obszary tematyczne).

W następnym etapie zweryfikowano potencjał informacyjny za pomocą metody parametrycznej Hellwiga. Badając skorelowanie zmiennych przyjęto poziom istotności równy 0,5. W wyniku tej procedury prowadzonej w dwóch etapach (w programie Statistica 13.1) wskazano dwie zmienne centralne – odpowiednio – x_1 i x_5 oraz sześć zmiennych izolowanych: x_9 , x_{13} , x_{14} , x_{17} , x_{19} , x_{22} . Zatem do dalszego badania jakości życia przechodzi osiem zmiennych. Wśród nich x_5 jest destymulantą, którą w kolejnym etapie zamieniono na stymulantę, co było warunkiem koniecznym do zastosowania metody wzorca rozwoju. W tym celu zastosowano metodę Hellwiga, która bazuje na konstrukcji abstrakcyjnego obiektu, zwanego wzorcem rozwoju i w konsekwencji pozwala na uporządkowanie badanych obiektów (województw) według poziomu jakości życia (Hellwig, 1968).

Celem uzyskania wzajemnej porównywalności cech, w kolejnym etapie przeprowadzono standaryzację, wykorzystując tzw. formułę zero-jedynkową, która uwzględnia średnią arytmetyczną i odchylenie standardowe zbioru wartości standaryzowanej cechy. Został wyznaczony wzorzec rozwoju, tj. abstrakcyjny obiekt P_0 , dzięki czemu określono odległość poszczególnych regionów od wzorca rozwoju (im odległość mniejsza, tym poziom jakości życia mieszkańców wyższy). Odległość między danym województwem a obiektem P_0 , oznaczoną jako c_{i0} , obliczono w następujący sposób:

$$c_{i0} = \sqrt{\sum_{k=1}^K (z_{ik} - z_{ok})^2} \quad (i = 1, 2, 3, \dots, N) \quad (1)$$

By utworzoną w ten sposób zmienną c_{i0} unormować, skonstruowano tzw. względny taksonomiczny miernik rozwoju d_i według wzoru:

$$d_i = 1 - \frac{c_{i0}}{c_o}, (i = 1, 2, 3, \dots, N) \quad (2)$$

gdzie:

$$c_o = \bar{c}_o + 2 \cdot s_o \quad (3)$$

przy czym \bar{c}_o , s_o – odpowiednio średnia arytmetyczna i odchylenie standardowe ciągu c_{i0} ($i = 1, 2, 3, \dots, N$), czyli:

$$\bar{c}_o = \frac{1}{N} \cdot \sum_{i=1}^N c_{i0} \quad (4)$$

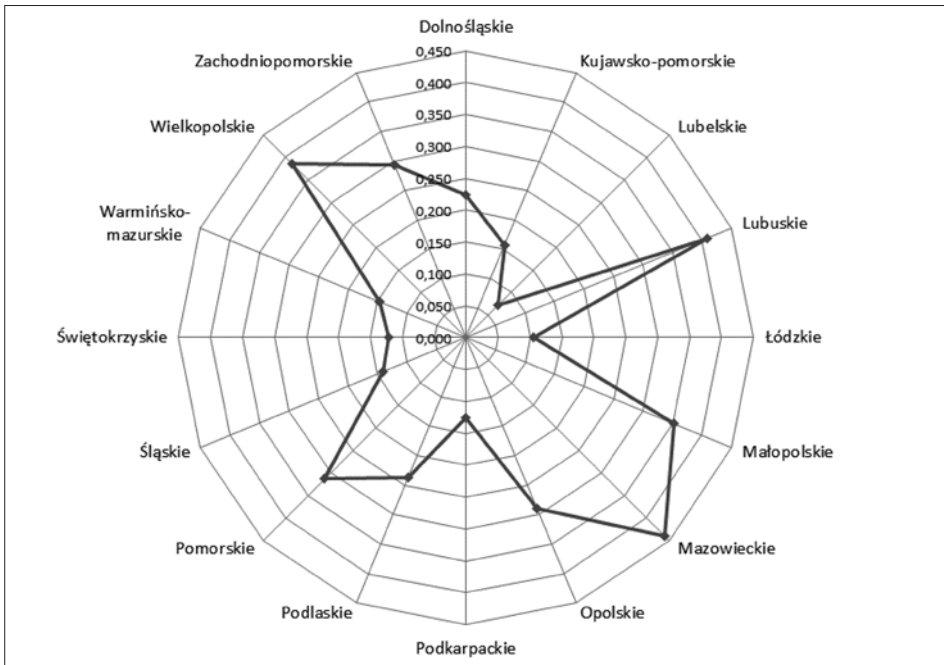
oraz

$$s_o = \sqrt{\frac{1}{N} \cdot \sum_{i=1}^N (c_{i0} - \bar{c}_o)^2} \quad (5)$$

Zaznaczyć należy, iż syntetyczna miara rozwoju d_i przyjmuje wartości z przedziału od 0 do 1. Wartości miary d_i bliższe jedności wskazują, iż województwo jest mniej oddalone od wzorca i cechuje się wyższym poziomem jakości życia. Istnieje też prawdopodobieństwo, iż wartość miary d_i może być mniejsza niż 0, gdyby wystąpiły województwa istotnie odstające od pozostałych badanych obiektów (Namyślak, 2015, s. 45).

JAKOŚĆ ŻYCIA W POLSKICH WOJEWÓDZTWACH

Jakość życia w polskich województwach nie jest wysoka, przy tym dość zróżnicowana (rys. 1). Wskaźniki uzyskane dla województw są znacznie poniżej jedności. Najwyższym poziomem życia charakteryzują się województwa mazowieckie, lubuskie i wielkopolskie. Mazowieckie, będące liderem jakości życia w Polsce, osiągnęło wskaźnik na poziomie 0,440. Dystansuje też kolejny w rankingu region o 0,012 punktów. Jakość życia w regionie mazowieckim warunkują na tle pozostałych jednostek najwyższe wartości zmiennych w czterech z siedmiu badanych grup, tj. *materiałne warunki życia, główny rodzaj aktywności, praca, zdrowie oraz państwo i podstawowe prawa, aktywność obywatelska oraz bezpieczeństwo ekonomiczne i społeczne*.



Rys. 1. Poziom jakości życia w polskich województwach

Źródło: opracowanie własne.

Mazowieckie bowiem cechuje najwyższy przeciętny dochód rozporządzalny na mieszkańca, najniższy odsetek osób w gospodarstwach domowych o wydatkach poniżej „ustawowej” granicy ubóstwa, najwyższy wskaźnik urodzeń żywych na 1000 ludności oraz najwyższa liczba organizacji non-profit aktywnych na 10 tys. ludności. Słabą stroną województwa są na tle kraju zmienne charakteryzujące *czas wolny i relacje społeczne oraz jakość środowiska w miejsce zamieszkania*. Region zajął w nich 10. i dwie 11. lokaty.

Lubuskie, jako wicelidera, cechuje najwyższy odsetek ścieżek rowerowych na 10 tys. ludności oraz niski wskaźnik osób w gospodarstwach domowych o wydatkach poniżej „ustawowej” granicy ubóstwa (pozycja druga po woj. mazowieckim). Warto zauważyć, iż we wszystkich ośmiu badanych zmiennych, region lubuski plasuje się w pierwszej połowie województw. Najsłabszą stroną jakości życia w świetle przeprowadzonych badań jest grupa *zdrowie*, w której region uplasował się na ósmej pozycji w kraju. Wskaźnik jednak przyjmuje wartość większą od mediany dla wszystkich województw (wskaźnik urodzeń żywych dla lubuskiego – 362,8, mediana – 361,3).

Poziom jakości życia w regionie wielkopolskim stymuluje w największym stopniu grupa *państwo i podstawowe prawa, aktywność obywatelska oraz bezpieczeństwo ekonomiczne i społeczne*, gdzie wskaźnik liczby organizacji non-profit

uplasował region na drugiej pozycji w kraju. Znacząco pozytywnie wpływa również odsetek ścieżek rowerowych na 10 tys. ludności (grupa *czas wolny i relacje społeczne*). Ocenę jakości życia osłabiają zaś grupa *zdrowie* oraz *główny rodzaj aktywności zawodowej, praca*.

Najniższy poziom życia występuje w regionie lubelskim. Jednostkę tę cechują niskie wskaźniki z grup: *materialne warunki życia* (15. pozycja w kraju), *czas wolny i relacje społeczne* (15. pozycja w kraju) i *subiektywna ocena sytuacji materialnej gospodarstw domowych* (15. pozycja w kraju), gdzie poza województwem łódzkim, wystąpiło najmniej ocen bardzo dobrych i raczej dobrych. Niska subiektywna ocena sytuacji materialnej stanowi czynnik wpływający na niski poziom jakości życia w województwie łódzkim (16. pozycja w kraju). Niski poziom jakości życia w tym regionie warunkują też *jakość środowiska w miejscu zamieszkania* (15. lokata w kraju) oraz w mniejszym stopniu grupa *czas wolny i relacje społeczne* (11. lokata). Pozytywnie zaś wpłynęły aspekty *zdrowia*, tj. wysoki wskaźnik urodzeń żywych (2. lokata).

Bardzo dobra i raczej dobra subiektywna ocena sytuacji materialnej gospodarstw domowych cechuje województwa opolskie, pomorskie i śląskie. 44,3% badanej społeczności regionu opolskiego udzieliło takich odpowiedzi. W pozostałych wymienionych regionach odpowiednio: 37,6% oraz 36,7%. Subiektywny dobrobyt najniżej oceniają mieszkańcy województw łódzkiego, lubelskiego, podkarpackiego i podlaskiego, gdzie wskaźniki przyjmują wartość poniżej 30%.

Zróźnicowanie jakości życia w polskich regionach okazało się znaczące. Dystrans dzielący województwo o najwyższym i najniższym poziomie życia wynosi 0,370. Warto też zauważyć, iż tylko dwa województwa – mazowieckie i lubuskie – osiągają wskaźnik syntetyczny wyższy od 0,4, a województwo o najniższym poziomie jakości życia – lubelskie – osiąga wartość znacznie poniżej 0,1.

Obliczony wskaźnik syntetyczny pozwala wyznaczyć grupy województw o zbliżonym poziomie jakości życia, przy wykorzystaniu średniej arytmetycznej i odchylenia standardowego wartości miernika syntetycznego (Zeliaś, 2000). Stworzono w ten sposób cztery grupy obiektów – województw z najwyższym, wysokim, niskim i najniższym poziomem jakości życia (tabela 2).

Tabela 2. Klasyfikacja województw pod względem poziomu jakości życia

Lp.	Województwo	d_i	Grupa
1	2	3	4
1	Mazowieckie	0,440	Grupa I – $d_i \geq 0,357$ – województwa o najwyższym poziomie jakości życia
2	Lubuskie	0,408	
3	Wielkopolskie	0,386	
4	Małopolskie	0,353	Grupa II – $0,238 \leq d_i < 0,357$ – województwa o wysokim poziomie jakości życia
5	Pomorskie	0,313	
6	Zachodniopomorskie	0,293	
7	Opolskie	0,290	

1	2	3	4
8	Podlaskie	0,237	Grupa III – $0,119 \leq d_i < 0,238$ – województwa o niskim poziomie jakości życia
9	Dolnośląskie	0,224	
10	Kujawsko-pomorskie	0,157	
11	Warmińsko-mazurskie	0,146	
12	Śląskie	0,140	
13	Podkarpackie	0,126	
14	Świętokrzyskie	0,121	
15	Łódzkie	0,105	Grupa IV – $d_i < 0,119$ – województwa o najniższym poziomie jakości życia
16	Lubelskie	0,071	

Źródło: opracowanie własne.

Grupę o najwyższym poziomie jakości życia tworzą województwa mazowieckie, lubuskie i wielkopolskie, zaś województwa lubelskie i łódzkie utworzyły grupę o najniższym poziomie jakości życia. Regiony: małopolski, pomorski, zachodniopomorski i opolski stanowią grupę o wysokim poziomie jakości życia. Pozostałe województwa stanowią najliczniejszą grupę jednostek o niskim poziomie jakości życia. W tej grupie znalazły się cztery regiony tzw. ściany wschodniej (świętokrzyskie, podkarpackie, warmińsko-mazurskie i podlaskie). Piąty region ściany wschodniej uplasował się w grupie o najniższym poziomie jakości życia w Polsce. To oznacza, iż podział na Polskę Wschodnią o niższym poziomie rozwoju i Polskę Zachodnią o wyższym poziomie rozwoju utrzymuje się i przesądza o znaczących różnicach w poziomie jakości życia polskiego społeczeństwa. W grupie regionów Polski Wschodniej najniższe wskaźniki w ocenie jakości życia obserwuje się w grupach: *subiektywny dobrobyt, główny rodzaj aktywności, praca oraz materialne warunki życia*. Zauważa się jednocześnie, iż w grupie tych województw najkorzystniejsza sytuacja panuje w regionie podlaskim. Zajmuje on ósmą lokatę w kraju pod względem syntetycznego wskaźnika jakości życia, a czynnikiem wpływającym korzystnie na jakość życia jest grupa *czas wolny i relacje społeczne*. Podlaskie zajmuje pierwszą pozycję w kraju pod względem księgozbioru bibliotek na 1000 ludności oraz piątą pozycję pod względem ścieżek rowerowych na 10 tys. ludności.

WNIOSKI

Obiektywna i subiektywna ocena jakości życia w polskich województwach prowadzi do wniosku, iż jakość ta nie jest wysoka oraz że istnieją znaczące dysproporcje międzyregionalne. Wskaźniki syntetyczne uzyskane dla województw są znacznie poniżej jedności. Najwyższym poziomem życia charakteryzują się województwa mazowieckie, lubuskie i wielkopolskie. Mazowieckie cechuje najwyższy przeciętny dochód rozporządzalny na mieszkańca, najniższy odsetek osób w gospodarstwach

domowych o wydatkach poniżej „ustawowej” granicy ubóstwa, najwyższy wskaźnik urodzeń żywych na 1000 ludności oraz najwyższa liczba organizacji non-profit aktywnych na 10 tys. ludności. Dystans dzielący województwo o najwyższym i najniższym poziomie życia wynosi 0,370. Tylko dwa województwa – mazowieckie i lubuskie – osiągają wskaźnik syntetyczny wyższy od 0,4, a województwo o najniższym poziomie jakości życia – lubelskie – osiąga wartość znacznie poniżej 0,1.

Regiony można pogrupować na podstawie syntetycznego wskaźnika według podobnego poziomu jakości życia. Grupę o najwyższym poziomie jakości życia tworzą województwa mazowieckie, lubuskie i wielkopolskie, zaś województwa lubelskie i łódzkie utworzyły grupę o najniższym poziomie jakości życia. Regiony: małopolski, pomorski, zachodniopomorski i opolski to grupa o wysokim poziomie jakości życia. Pozostałe województwa stanowią najliczniejszą grupę jednostek o niskim poziomie jakości życia.

Podział na Polskę Wschodnią o niższym poziomie rozwoju i Polskę Zachodnią o wyższym poziomie rozwoju utrzymuje się i przesądza o znaczących różnicach w poziomie jakości życia polskiego społeczeństwa. Województwa Polski Wschodniej należą do grupy regionów o niskim lub najniższym poziomie jakości życia. Świętokrzyskie, podkarpackie, warmińsko-mazurskie i podlaskie cechuje niski poziom, zaś lubelskie najniższy poziom jakości życia. W grupie regionów Polski Wschodniej najniższe wskaźniki w ocenie jakości życia obserwuje się w obszarach: *subiektywny dobrobyt, główny rodzaj aktywności, praca oraz materialne warunki życia*.

Podobieństwa w subiektywnej ocenie zjawiska w przedmiotowym opracowaniu można zauważyć w odniesieniu do diagnozy warunków i jakości życia Polaków w ich własnym sprawozdaniu, jakie cyklicznie przedstawia Diagnoza społeczna. W 2015 r. regionami o najwyższej jakości życia były małopolskie, pomorskie i wielkopolskie, a o najniższej jakości życia – świętokrzyskie, łódzkie i zachodniopomorskie. Diagnoza ta jest subiektywnym obrazem jakości życia bazującym na odmiennych od przedmiotowego badania wymiarach takich jak: poziom cywilizacyjny, dobrobyt materialny, dobrostan społeczny, fizyczny i psychiczny, liczba patologii, poziom stresu i kapitał społeczny (Czapiński, Panek, 2015). W naukowych opracowaniach jakości życia przeważają ujęcia obiektywne, w których autorzy wykorzystują różne podejścia w sposobach pomiaru zjawiska. Jednak zauważa się pewne podobieństwo w wynikach oceny jakości życia, szczególnie uwzględniając podział Polski na Wschodnią i Zachodnią (Balcerzak, Pietrzak, 2016; Sompolska-Rzechuła, 2016; Kuc, Sobiechowska-Zięgert, 2018; Nowak, 2018).

BIBLIOGRAFIA

- Balcerzak, A.P., Pietrzak, M.B. (2017). TOPSIS with Generalized Distance Measure GDM in Assessing Poverty and Social Exclusion at Regional Level in Visegrad Countries. W: P. Prażák (red.), *35th International Conference Mathematical Methods in Economics MME 2017 Conference Proceedings* (s. 18–23). Hradec Králové: University of Hradec Králové.

- Bank Danych Lokalnych (2018), GUS, Pobrane z: http://www.stat.gov.pl/bdl/app/strona.html?p_name=indeks (2018.11.30).
- Czapiński, J., Panek, T. (red.) (2015). *Diagnoza społeczna. Warunki i jakość życia Polaków – raport*. Warszawa: Rada Monitoringu Społecznego.
- Drewnowski, J. (1966). *The level of living index*. Genewa: United Nations Research Institute for Social Development.
- Europejskie badanie dochodów i warunków życia (EU-SILC) w 2013 r., Pobrane z: <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki-zycia/dochody-wydatki-i-warunki-zycia-ludnosci/europejskie-badanie-dochodow-i-warunkow-zycia-eu-silc-w-2013-r-7,5.html> (2018.10.25).
- Hellwig, Z. (1968). Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podziału krajów ze względu na poziom ich rozwoju oraz zasoby i strukturę wykwalifikowanych kadr. *Przegląd Statystyczny*, 4 (XV), 307–327.
- Janowska, E. (2011). Pojęcie i narzędzia pomiaru jakości życia. *Toruńskie Studia Międzynarodowe*, 1 (4), 33–40. DOI: 10.12775/TIS.2011.003.
- Kerce, E.W. (1992). *Quality of Life: Meaning, Measurement, and Models*. San Diego: Navy Personnel Research and Development Center.
- Kuc, M., Sobiechowska-Ziegert, A. (2018). *Standard of Living in Poland at Regional Level – Classification with Kohonen Self-Organizing Maps*. W: M. Papież, S. Śmiech (red.), *The 12th Professor Aleksander Zelias International Conference on Modelling and Forecasting of Socio-Economic Phenomena. Conference Proceedings* (s. 229–238). Cracow: Foundation of the Cracow University of Economics. DOI: 10.14659/semf.2018.01.23.
- Michalska-Żyła, A. (2016). Jakość życia na poziomie lokalnym. *Acta Universitatis Lodzianensis. Folia Sociologica*, 56, 53–66. DOI: 10.18778/0208-600X.56.04.
- Namyślak, B. (2015). Zastosowanie metody wzorca rozwoju Hellwiga do badania sektora kultury w miastach wojewódzkich. *Wiadomości Statystyczne*, 3, 36–51.
- Nowak, P. (2018). Regional variety in quality of life in Poland. *Oeconomia Copernicana*, 9 (3), 381–401. DOI: 10.24136/oc.2018.019.
- Owsiński, J.W., Terchalski, T. (2008). Pomiar jakości życia. Uwagi na marginesie pewnego rankingu. *Zeszyty Naukowe Wydziału Informatycznych Technik Zarządzania Wyższej Szkoły Informatyki Stosowanej i Zarządzania, Współczesne Problemy Zarządzania*, 1, 59–95.
- Panek, T. (2015). Jakość życia gospodarstw domowych w Polsce w układzie wojewódzkim. *Zeszyty Naukowe Instytutu Statystyki i Demografii SGH*, 1–111.
- Panek, T. (2016). *Jakość życia od koncepcji do pomiaru*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie.
- Petelewicz, M., Drabowicz, T. (2016). *Jakość życia – globalnie i lokalnie. Pomiar i wizualizacja*. Łódź: Katedra Socjologii Ogólnej, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki
- Raczkowska, M. (2016). Jakość życia w krajach Unii Europejskiej. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 499, 511–521. DOI: 10.15611/pn.2016.449.45.
- Rapley, M. (2003). *Quality of Life Research – a critical introduction*. London: Sage Publications Incorporated. DOI: 10.4135/9781849209748.
- Sompolska-Rzechuła, A. (2016). Zróżnicowanie rozwoju społecznego w ujęciu przestrzennym. *Wiadomości Statystyczne*, 1, 62–78.
- Tatarkiewicz, W. (2015). *O szczęściu*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Zeliaś, A. (2000). Dobór zmiennych diagnostycznych. W: A. Zeliaś (red.), *Taksonomiczna analiza przestrzennego zróżnicowania poziomu życia w Polsce w ujęciu dynamicznym* (s. 23–34). Kraków: Wyd. AE w Krakowie.

Streszczenie

Jakość życia postrzega się najczęściej jako stopień zaspokojenia przez ludzi potrzeb o różnorodnym charakterze. Zainteresowanie jakością życia w życiu publicznym obserwuje się zawsze. Wynika to z faktu, iż jakość życia dotyczy wszystkich ludzi i w ogólnym ujęciu jest utożsamiana ze szczęściem, zadowoleniem, satysfakcją z życia. Jednocześnie jest to kategoria, którą warunkuje wiele czynników zarówno osobistych, jak i społecznych, w tym m.in.: zdrowie, warunki życia, środowisko przyrodnicze w miejscu zamieszkania, aktywność zawodowa i obywatelska, bezpieczeństwo publiczne, działalność kulturalna i rekreacyjna, edukacja, relacje społeczne. Dodatkowo, jest trudna do oceny z uwagi na subiektywny i obiektywny aspekt jej pomiaru. Celem artykułu jest ocena jakości życia mieszkańców polskich województw według kluczowych jej obszarów. W przedmiotowym opracowaniu pomiar poziomu jakości życia przeprowadzono dla 2016 roku i obejmuje on obiektywną ocenę jakości życia w polskich województwach, z uwzględnieniem aspektu subiektywnego. Wykorzystano tu taksonomiczną metodę Z. Hellwiga dla oceny poziomu jakości życia, która pozwoliła na diagnozę zróżnicowań międzywojewódzkich. Jakość życia w polskich regionach, w świetle badań, jest znacząco zróżnicowana. Uwidacznia się podział województw na Polskę Wschodnią o niższym poziomie jakości życia i Polskę Zachodnią o wyższym poziomie jakości życia. Przeprowadzona analiza pozwoliła wyodrębnić grupy regionów o najwyższym, wysokim, średnim i najniższym poziomie jakości życia.

Słowa kluczowe: jakość życia, polskie województwa, metoda Hellwiga.

Determinants of quality of life in the provinces of Poland

Summary

The quality of life is often perceived as an extent of fulfilling a variety of needs by people. The quality of life has always been in the centre of public interest. The reasons are that life quality concerns all people, and is generally equated with happiness, contentment and satisfaction with life. At the same time, this concept is determined by many conditions, both personal and social, including, among others, health, living conditions, natural environment, professional life and civic participation, public safety, cultural and recreational activities, education, and social relations. Additionally, the category is difficult to measure as both subjective and objective aspects of measurement are involved. The aim of the paper is to assess the quality of life of inhabitants of Poland's provinces according to its key areas. Measurements covered the year of 2016 and included an objective assessment of the quality of life in the provinces. However, the subjective aspect was also accounted for. Hellwig's taxonomic method was used for the assessment of life quality. The method made it possible to identify differences between the provinces in this respect. The quality of life in Polish regions in the light of the research is significantly diversified. The division of provinces into Eastern Poland with a lower quality of life and the Polish West with a higher quality of life is visible. The analysis performed allowed to distinguish the regions with the highest, high, low and very low level of the quality of life.

Keywords: quality of life, Poland's provinces, Hellwig's method.

JEL: I31, R13.

dr Agata Surówka¹ 

Katedra Metod Ilościowych
Politechnika Rzeszowska

Portal Geostatystyczny jako narzędzie badawcze nierówności na lokalnych rynkach pracy

WPROWADZENIE

Różnice i nierówności stają się przedmiotem zainteresowania w różnych aspektach i ujęciach. Za przesłankę wzrostu gospodarczego uznaje się m.in. poprawę sytuacji na lokalnych rynkach pracy oraz oddziaływanie na łagodzenie jej zróżnicowania w skali kraju. Artykuł stanowi zobrazowanie możliwości wykorzystania Portalu Geostatystycznego w badaniach nierówności na regionalnych rynkach pracy w powiatach położonych na obszarach ciężenia portów lotniczych w Polsce. W tekście postawiono sobie dwa cele. Pierwszym jest wykazanie użyteczności Portalu Geostatystycznego w identyfikacji jednostek statystycznych należących do izochron Portów Lotniczych Rzeszów-Jasionka oraz Poznań-Ławica oraz gromadzeniu danych statystycznych dotyczących problemu badawczego. Jako drugi wykazanie płaszczyzn, na których występują nierówności i podobieństwa na rynku pracy badanych obiektów. W ramach tak sformułowanego celu artykułu przyjęto dwie hipotezy badawcze testowane w toku opisywanych w pracy badań:

- a. Hipoteza 1: Nieliczne i powszechnie stosowane sposoby gromadzenia danych dla jednostek statystycznych objętych badaniem należy uznać za niewystarczające.
- b. Hipoteza 2: Powiaty zlokalizowane na obszarach ciężenia dwóch badanych portów lotniczych charakteryzują się dużymi nierównościami na lokalnych rynkach pracy, ponieważ każdy z nich charakteryzuje się odmienną specyfiką.

W literaturze przedmiotu strefy wpływu (oddziaływania, działalności) są różnie definiowane i nazywane. Najczęściej terminem tym określa się pola otaczające porty lotnicze, do których przyciągani są pasażerowie (Lieshout, 2012). W opinii innego autora jest to obszar rozciągający się w promieniu 100 km lub 1–2 godzin drogi samochodem od portu lotniczego. To ostatnie kryterium uwzględniono w ba-

¹ Adres korespondencyjny: Katedra Metod Ilościowych, Politechnika Rzeszowska, al. Powstańców Warszawy 8, 35-959 Rzeszów; e-mail: agasur@prz.edu.pl. ORCID: 0000-0002-8089-0634.

daniach własnych, których cząstkowe wyniki zaprezentowano w opracowaniu. Jako okres badawczy przyjęto rok 2014. Podstawowym źródłem danych były informacje pozyskane z bazy Bank Danych Lokalnych (BDL). Nierówności na lokalnych rynkach pracy ocenione zostały na podstawie 27 zmiennych. Zaproponowane podejście badawcze stanowić może użyteczne i praktyczne narzędzie analityczno-badawcze. Przedstawione wyniki badań są fragmentem szerszych z zakresu problematyki wzrostu gospodarczego (Surówka, 2014, s. 394–407; Pancer-Cybulska i in., 2014; Surówka, Prędką, 2016; Surówka, 2018, s. 187–198).

PORTAL GEOSTATYSTYCZNY – UWAGI OGÓLNE

Portal Geostatystyczny jest narzędziem umożliwiającym dostęp do wyników informacji statystycznych. Jego użytkownicy mają możliwość wyboru zjawiska z listy. Pełni on funkcję: gromadzenia, prezentowania oraz udostępniania informacji dla szerokiego grona odbiorców, m.in. przedsiębiorców, administracji publicznej, użytkowników indywidualnych, a także instytucji naukowo-badawczych. Jest także pomocny podczas podejmowania strategicznych decyzji na każdym z poziomów zarządzania. Dzięki projektowi istnieje możliwość budowy kompletnego i spójnego systemu e-Administracji, który wspiera rozwój przedsiębiorczości ułatwiając dostęp do aktualnych danych zawierających informację o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju.

Zgromadzone w nim informacje statystyczne pozwalają na monitorowanie danego obszaru, dokonywanie analiz, symulacji i prognoz, a także szacowanie rodzaju ryzyka oraz opracowanie sposobów jego zapobiegania. Jest on również nowoczesnym rozwiązaniem służącym do kartograficznej prezentacji i publikacji informacji statystycznych będących wynikiem analiz przestrzennych. Dane w nim zamieszczone zostały pozyskane w spisach powszechnych, tj. Narodowym Spisie Powszechnym Ludności i Mieszkań 2011, Powszechnym Spisie Rolnym 2010 oraz Banku Danych Lokalnych. Wyniki spisów zostały opracowane w Analitycznej Bazie Mikrodanych (ABM), która za pomocą odpowiednich narzędzi informatycznych wytwarza różnego typu zestawienia informacji statystycznych, a także statystyki w postaci kostek wielowymiarowych i tabel. Przy użyciu odpowiednich technik informatycznych, tworzone są różnego typu wykazy danych i statystyki w postaci miar statystycznych, tabel oraz grafik.

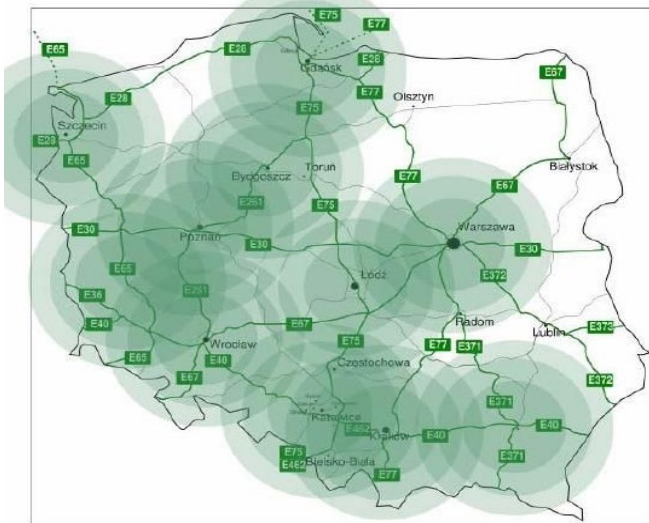
Dzięki wdrożonym narzędziom użytkownicy mogą analizować przetworzone dane. Zazwyczaj przedstawiane są one przy użyciu kartogramów oraz różnego rodzaju kartodiagramów. Istnieje także możliwość ustawienia parametrów wizualizacji zjawiska dla kartogramu, między innymi takich jak: poziom agregacji, miara, metoda tworzenia przedziałów, liczba przedziałów, skala barw, widoczność granic jednostek podziału terytorialnego. W przypadku kartodiagramu parametrami takimi są: poziom agregacji, miary, symboliki oraz barwy diagramu, widoczność granic jednostek podziału terytorialnego. Dla wybranych zjawisk dostępne są również sta-

tystyki w postaci tabel i histogramów. Użytkownik ma w nim także dostęp do podstawowych narzędzi: identyfikacji oraz selekcji obiektów na mapie, wyszukiwarki adresów, miejscowości czy wyszukiwarki atrybutowo-przestrzennej. Portal posiada również funkcję zaawansowanej edycji wydruku map do celów publikacyjnych oraz eksport do innego formatu. Dzięki takiemu rozwiązaniu można wczytywać dane przestrzenne za pomocą usługi WMS na inne serwisy. Użytkownik wewnętrzny może także redagować własne mapy tematyczne opierając się o dowolną cechę modelu danych, wykorzystując analizy liniowe, odległościowe oraz buforowanie obiektów. Lista tematów jest zdefiniowana, jednak istnieje możliwość wyboru cech, za pomocą których można filtrować i grupować wyniki (<https://geo.stat.gov.pl>).

Bank Danych Lokalnych na mapach jest zbiorem informacji o sytuacji demograficznej, społeczno-gospodarczej, społecznej oraz stanie środowiska opisującym województwa, powiaty, gminy, regiony i podregiony. Zapewnia on stały dostęp do aktualnych danych oraz informacji statystycznych.

W literaturze spotkać się można ze stwierdzeniem, że obszar oddziaływania polskich portów lotniczych stanowią trzy izochrony. Na rys. 1 przedstawiono mapę obszarów ich ciężenia. Określone one na nim zostały za pomocą izochron wyznaczających czas dojazdu: 60, 90 i 120 minut. W innych źródłach nazywa się go przestrzenią, w której funkcjonują podmioty, które korzystają z portu w celu obycia podróży drogą powietrzną. Według Thelle, Pedersena i Harhoffa (za: Kujawiak, 2016) jest to obszar rozciągający się w promieniu 100 km lub 1–2 godzin drogi samochodem od portu lotniczego.

Dostępność polskich lotnisk w ciągu 60, 90 i 120 minut



Rys. 1. Mapa obszarów ciężenia polskich portów lotniczych

Źródło: (Pancer-Cybulska i in., 2014, s. 100).

Jak wspomniano we wstępie, to ostatnie kryterium zostało uwzględnione w przeprowadzonych badaniach własnych. Wart podkreślenia jest również fakt, że w literaturze nie spotykamy opracowań charakteryzujących metodologię wyznaczania jednostek statystycznych dla tych obszarów. Pozyskiwanie informacji statystycznych dla nich z ogólnie dostępnych baz nastęrcza wiele trudności. Mając powyższe na uwadze nasuwają się następujące pytanie: W jaki sposób efektywnie identyfikować powiaty czy gminy położone na obszarach ciężenia polskich portów lotniczych? Jak również pytanie: Jak efektywnie pozyskiwać dane statystyczne dla nich? Brak jednolitej metodologii identyfikacji tych obiektów oraz nieliczne publikacje pozwalają twierdzić, że weryfikowana w toku badań hipoteza pierwsza jest słuszna. Za uzasadnione należy zatem uznać wypracowywanie nowych aparatów metodycznych. Opisyany w poniższym rozdziale proces gromadzenia danych przy pomocy Portalu Geostatystycznego można uznać za jeden z nich.

IDENTYFIKACJA POWIATÓW NA OBSZARZE CIĄŻENIA PORTU LOTNICZEGO RZESZÓW-JASIONKA

W przeprowadzonym badaniu nierówności na rynku pracy na obszarach izochron wstępnie zaproponowano następujące dane statystyczne na poziomie powiatów (izochrona 100 kilometrów):

- X_1 – liczba zarejestrowanych bezrobotnych pozostających bez pracy dłużej niż 1 rok,
- X_2 – odsetek zarejestrowanych bezrobotnych w wieku 25–34 lata,
- X_3 – odsetek zarejestrowanych bezrobotnych w wieku powyżej 45 lat,
- X_4 – odsetek bezrobotnych z wykształceniem wyższym,
- X_5 – odsetek bezrobotnych z wykształceniem policealnym lub średnim zawodowym,
- X_6 – odsetek bezrobotnych z wykształceniem zasadniczym zawodowym,
- X_7 – oferty pracy dla osób niepełnosprawnych na 1000 bezrobotnych,
- X_8 – stopa bezrobocia rejestrowanego,
- X_9 – udział bezrobotnych zarejestrowanych w liczbie ludności w wieku produkcyjnym,
- X_{10} – udział bezrobotnych z wykształceniem wyższym w stosunku do liczby ludności w wieku produkcyjnym,
- X_{11} – udział zarejestrowanych bezrobotnych absolwentów wśród bezrobotnych ogółem,
- X_{12} – pracujący na 1000 ludności,
- X_{13} – liczba osób zatrudnionych w warunkach zagrożenia na 1000 osób zatrudnionych w badanej zbiorowości,
- X_{14} – poszkodowani w wypadkach przy pracy na 1000 pracujących ogółem,
- X_{15} – przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto,

X_{16} – przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w relacji do średniej krajowej (Polska=100),

X_{17} – podmioty wpisane do rejestru REGON na 10 tys. ludności,

X_{18} – jednostki nowo zarejestrowane w rejestrze REGON na 10 tys. ludności,

X_{19} – osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą na 1000 ludności,

X_{20} – fundacje, stowarzyszenia i organizacje społeczne na 1000 mieszkańców,

X_{21} – nowo zarejestrowane fundacje, stowarzyszenia i organizacje społeczne na 10 000 mieszkańców,

X_{22} – podmioty na 1000 mieszkańców w wieku produkcyjnym,

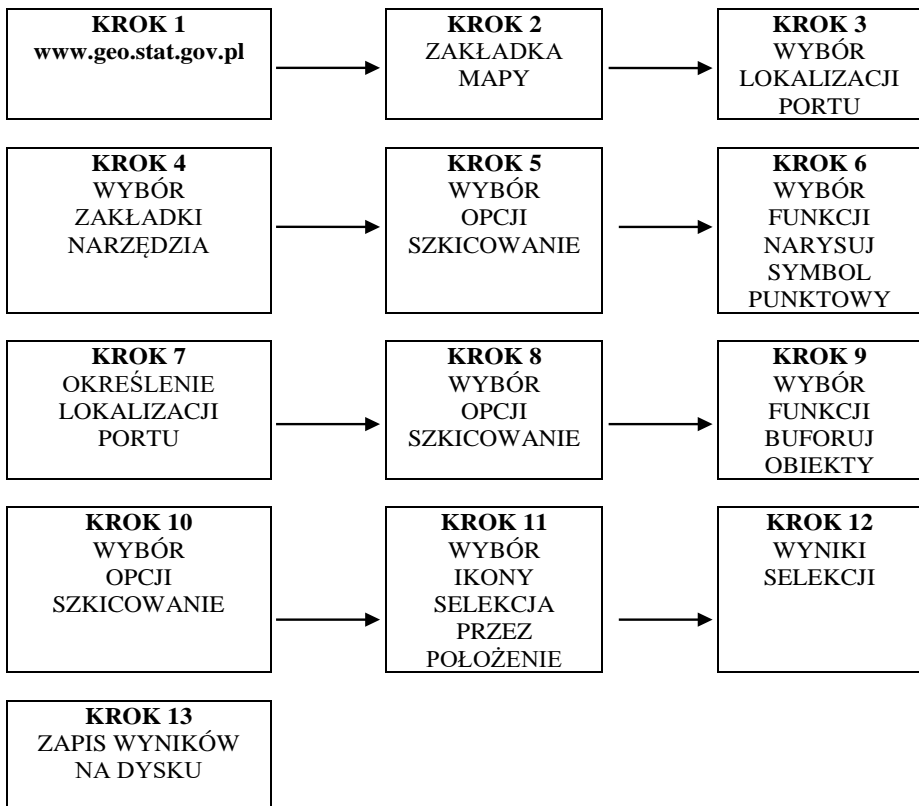
X_{23} – kapitał zagraniczny na 1 mieszkańca w wieku produkcyjnym,

X_{24} – ludność w wieku nieprodukcyjnym na 100 osób w wieku produkcyjnym,

X_{25} – ludność w wieku poprodukcyjnym na 100 osób w wieku przedprodukcyjnym,

X_{26} – ludność w wieku poprodukcyjnym na 100 osób w wieku produkcyjnym,

X_{27} – saldo migracji na 1000 osób.



Rys. 2. Proces gromadzenia danych o jednostkach statystycznych przy pomocy Portalu Geostatystycznego

Źródło: opracowanie własne.

Informacje statystyczne dla tych wskaźników zgromadzono za pomocą Portalu Geostatystycznego. Procedura identyfikacji powiatów przy wykorzystaniu tego narzędzia zaprezentowana została w formie modelu (zob. rys. 2). Krok drugi umożliwia wygenerowanie mapy, dzięki której w kroku trzecim możemy wskazać miejsce lokalizacji portu. Dzięki funkcji narysuj symbol punktowy (opcja szkicowanie w zakładce narzędzia) istnieje możliwość zaznaczenia na mapie miejsca lokalizacji portu (krok 7). W kroku 9 funkcja buforuj obiekty umożliwia zaznaczenie na mapie okręgiem obszaru oddziaływania portu. Ikona selekcja przez położenie (krok 11) pomaga wyselekcjonować powiaty znajdujące się w buforze wygenerowanym w kroku 9. Rezultaty tej czynności otrzymujemy w kroku 12. Zaprezentowany proces gromadzenia danych daje możliwość wygenerowania w osobnym pliku nazw wyznaczonych jednostek statystycznych oraz zapisania ich na dysku w wybranym (dowolnym) formacie – krok 13. Narzędzie daje również możliwość skutecznego pozyskania danych statystycznych dla tych obiektów.

POTENCJAŁ TRANSPORTU LOTNICZEGO A NIERÓWNOŚCI NA LOKALNYCH RYNKACH PRACY

Powyższej opisana metodyka zastosowana została w celu zgromadzenia zestawu danych statystycznych dla wytypowanych do badania cech (zmiennie X_1-X_{27}). Z uwagi na ograniczone ramy opracowania przedmiotem zainteresowania stały się dwa losowo wybrane porty lotnicze (Rzeszów-Jasionka oraz Poznań-Ławica).

W pierwszym etapie za pomocą powyżej opisanego procesu dokonano identyfikacji powiatów położonych na obszarach ciężenia badanych obiektów (zob. tabela 1).

Tabela 1. Powiaty należące do izochrony 100 km dla Portów Lotniczych Rzeszów-Jasionka i Poznań-Ławica

Port Lotniczy Rzeszów-Jasionka	Obszary: biłgorajski, janowski, krasnostawski, kraśnicki, lubelski, opolski, tomaszowski, zamojski, bocheński, brzeski, dąbrowski, gorlicki, nowosądecki, proszowicki, tarnowski, Tarnów, lipski, bieszczadzki, brzozowski, dębicki, jarosławski, jasielski, kolbuszowski, krośnieński, leżajski, lubaczowski, łańcucki, mielecki, niżański, przemyski, przeworski, ropczycko-sędziszowski, rzeszowski, sanocki, stalowowolski, strzyżowski, tarnobrzesci, leski, Krosno, Przemyśl, Rzeszów, miasto Tarnobrzeg, buski, kazimierski, kielecki, opatowski, ostrowiecki, pińczowski, sandomierski, staszowski.
Port Lotniczy Poznań-Ławica	Obszary: górowski, mogileński, nakielski, żniński, międzyrzeczki, sulęciski, wschowski, Zielona Góra, chodzieski, czarnkowsko-trzcianecki, gnieźnieński, gostyński, grodzki, jarociński, koniński, kościański, krotoszyński, leszczyński, międzychodzki, nowotomyski, obornicki, pilski, pleszewski, poznański, rawicki, słupecki, szamotulski, średzki, śremski, wągrowiecki, wolsztyński, wrzesiński, Konin, Leszno, Poznań, choszczeński.

Źródło: opracowanie własne.

Następnie zebrano materiał badawczy. W kolejnym etapie poddany on został analizie. Wyznaczono podstawowe miary statystyczne dla jednostek statystycznych znajdujących się na obszarach oddziaływania Portów Lotniczych Rzeszów-Jasionka oraz Poznań-Ławica (tabela 2).

Tabela 2. Tabela porównawcza podstawowych statystyk wytypowanych do badania zmiennych na obszarach izochron Portów Lotniczych Rzeszów-Jasionka oraz Poznań-Ławica

Zmienne	Port Lotniczy Rzeszów-Jasionka					Port Lotniczy Poznań-Ławica				
	Min	Max	Me	średnia	Vs	Min	Max	Me	średnia	Vs
X ₁	20,90	56,20	44,00	43,32	15,68	23,70	45,30	36,65	36,54	15,16
X ₂	27,40	35,50	30,65	30,60	6,24	25,30	32,60	28,25	28,46	5,93
X ₃	23,60	38,00	29,30	29,50	13,04	21,10	42,30	33,35	33,20	13,17
X ₄	8,90	25,60	13,40	13,68	26,10	6,00	24,40	9,45	10,19	41,19
X ₅	19,20	34,50	25,35	25,63	11,72	15,70	26,90	21,20	21,60	12,52
X ₆	18,50	37,00	29,45	29,23	14,14	18,70	42,90	33,55	32,69	14,41
X ₇	0	309,00	10,00	25,35	194,61	0	335,00	15,00	32,25	183,81
X ₈	6,90	23,00	14,25	14,69	28,43	3,10	24,80	10,55	11,51	47,82
X ₉	5,60	16,20	9,10	9,82	25,91	2,90	8,00	4,60	5,03	29,31
X ₁₀	5,60	16,20	9,10	9,82	25,91	0,30	1,40	0,60	0,64	36,66
X ₁₁	3,80	9,80	6,55	6,57	21,60	2,90	8,00	4,60	5,03	29,31
X ₁₂	87,00	498,00	141,00	164,93	51,61	112,00	432,00	201,50	212,75	31,26
X ₁₃	8,00	410,00	81,50	95,02	75,05	42,00	294,00	96,50	114,17	52,17
X ₁₄	1,85	9,03	5,71	5,77	26,60	5,52	15,45	9,80	9,84	25,36
X ₁₅	2891,28	4087,48	3156,16	3209,5	7,03	2803,80	4354,40	3260,98	3293,04	9,40
X ₁₆	72,20	102,10	78,85	80,16	7,03	70,00	108,80	81,40	82,24	9,40
X ₁₇	522,00	1341,00	702,50	738,33	24,05	714,00	1963,00	938,00	991,64	25,71
X ₁₈	36,00	145,00	62,50	66,11	27,46	61,00	166,00	87,00	89,64	21,57
X ₁₉	37,00	89,00	55,00	56,72	21,23	53,00	126,00	72,00	75,00	22,02
X ₂₀	2,38	5,78	3,01	3,20	24,40	2,29	5,88	3,05	3,16	24,14
X ₂₁	0	3,00	1,00	1,26	56,54	1,00	4,00	1,50	1,67	49,68
X ₂₂	81,30	209,20	111,75	116,99	24,08	112,10	315,40	146,80	156,66	26,40
X ₂₃	0	7262,00	15,50	787,87	184,81	0	20265,00	648,00	2504,39	182,89
X ₂₄	-	-	-	-	-	54,90	61,20	57,85	57,81	2,87
X ₂₅	59,80	138,30	94,50	99,54	18,43	64,60	140,50	85,75	88,38	18,61
X ₂₆	22,70	35,10	28	28,95	11,38	22,10	35,40	26,75	26,95	10,91
X ₂₇	-5,50	5,80	-1,90	-1,57	-136,25	-6,70	14,10	-1,80	-1,08	-325,45

Źródło: opracowanie własne.

Wyliczenie współczynników zmienności pomocne było w weryfikacji hipotezy 2. Analiza wyników pozwala twierdzić, że zbiór zmiennych charakteryzuje się zróżnicowaną zmiennością. Najwyższy współczynnik zmienności ma zmienna

dla X_7 (oferty pracy dla osób niepełnosprawnych na 1000 bezrobotnych) dla obszaru ciężenia Portu Lotniczego Rzeszów-Jasionka i X_{27} (saldo migracji na 1000 osób) dla obszaru wpływu Portu Lotniczego Poznań-Ławica. Najniższą wartość bezwzględną współczynnika zmienności (2,87) ma zmienna X_{24} (ludność w wieku nieprodukcyjnym na 100 osób w wieku produkcyjnym) dla obszaru wpływu Portu Lotniczego Poznań-Ławica i X_2 (odsetek zarejestrowanych bezrobotnych w wieku 25–34 lata) dla obszaru ciężenia Portu Lotniczego Rzeszów-Jasionka.

Badaniu poddano taki wskaźnik jak liczba zarejestrowanych bezrobotnych pozostających bez pracy dłużej niż jeden rok (zmienna X_1). Najniższy poziom tej miary odnotowano w powiecie biłgorajskim (Port Lotniczy Rzeszów-Jasionka), najwyższy natomiast w powiecie krasnostawskim. Najniższym odsetkiem zarejestrowanych bezrobotnych w wieku 25–34 lata charakteryzują się powiaty: ostrowiecki (obszar ciężenia Portu Lotniczego Rzeszów-Jasionka) oraz grodziski (obszar ciężenia Portu Lotniczego Poznań-Ławica). Sytuację na lokalnych rynkach pracy opisuje również taki wskaźnik jak odsetek zarejestrowanych bezrobotnych w wieku powyżej 45 lat (zmienna X_3). Najniższy poziom tej miary obserwujemy na obszarze ciężenia Portu Lotniczego Poznań-Ławica w powiecie konińskim. Na obszarze oddziaływania drugiego portu natomiast w powiecie kazimierskim. Powiat ten na tle innych obiektów wyróżnia się także najwyższymi wartościami wskaźnika X_{25} – ludność w wieku poprodukcyjnym na 100 osób w wieku przedprodukcyjnym (138,3).

Najniższe wartości dla tego obiektu odnotowano natomiast dla cech: X_{18} (jednostki nowo zarejestrowane w rejestrze REGON na 10 tys. ludności), X_{19} (osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą na 1000 ludności), X_{20} (fundacje, stowarzyszenia i organizacje społeczne na 1000 mieszkańców) oraz X_{12} (pracujący na 1000 ludności). Powiat bocheński charakteryzują natomiast najwyższe wartości cechy X_5 (odsetek bezrobotnych z wykształceniem policealnym lub średnim zawodowym). Najwięcej ofert pracy dla osób niepełnosprawnych na 1000 bezrobotnych zaobserwowano w powiatach: janowskim (309) oraz szamotulskim (335). Niemniej jednak były obiekty charakteryzujące się zerową wartością tej cechy. Wyższą ich liczebność zaobserwowano na obszarze ciężenia Portu Lotniczego Poznań-Ławica (14 badanych obiektów). Zerowe wartości tej miary występowały również dość licznie (12 badanych obiektów) na obszarze oddziaływania Portu Lotniczego Rzeszów-Jasionka. W toku tak przeprowadzonego badania pozytywnie zweryfikowana została hipoteza druga.

W wyniku badań własnych zaobserwowano, że najlepsza sytuacja występowała na lokalnym rynku pracy na obszarze oddziaływania Portu Lotniczego Rzeszów-Jasionka w Rzeszowie. Na obszarze oddziaływania drugiego Portu Lotniczego Poznań-Ławica w Poznaniu. Obiekty te charakteryzują najwyższe wartości wskaźników: X_{15} – przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto, X_{16} – przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w relacji do średniej krajowej, X_{17} – podmioty wpisane do rejestru REGON na 10 tys. ludności oraz X_{18} – jednostki nowo zarejestrowane w rejestrze REGON na 10 tys. ludności. W obu miastach zanotowa-

no najniższy odsetek bezrobotnych z wykształceniem zasadniczym zawodowym. Najwięcej miejsc pracy wytworzyły przedsiębiorstwa działające na ich terenie.

Analiza informacji statystycznych pozwala twierdzić, że w badanych strefach wpływów obserwujemy co najmniej dobrą sytuację na rynku pracy dla badanych obiektów; charakteryzuje się ona jednak dużym zróżnicowaniem w badanych powiatach. Pewne wspólne cechy obserwowane są jedynie dla miast powiatowych, na obszarze których znajduje się port lotniczy. Z uwagi na ograniczone ramy opracowania zaprezentowana analiza porusza jedynie wybrane kwestie. Publikacja szczegółowych rezultatów planowana jest w kolejnych opracowaniach autorki. Koncepcja relacjonowanych badań, o wielowątkowym i wieloaspektowym charakterze, została bowiem oparta na pewnych założeniach, istotnych dla ich przebiegu i wyników. Dotyczy ona między innymi szeroko rozumianego zagadnienia nierówności zarówno społecznych, jak i gospodarczych.

PODSUMOWANIE

W artykule zaprezentowano wyniki badania nierówności na lokalnych rynkach pracy. Przedstawiono również sposób identyfikacji powiatów położonych na obszarach ciężenia portów lotniczych za pomocą Portalu Geostatystycznego. Przedmiotem zainteresowania były obszary oddziaływania dwóch Portów Lotniczych: Rzeszów-Jasionka oraz Poznań-Ławica. Zaproponowany sposób można uznać za skuteczny i użyteczny w procesie gromadzenia i graficznej prezentacji danych statystycznych. Stanowi on wkład autorki w rozwój badań nad wpływem transportu lotniczego na wzrost gospodarczy. Przeprowadzona analiza statystyczna pozwoliła w sposób ogólny zobrazować nierówności przestrzenne wytypowanych do badania jednostek ze względu na przyjęte mierniki. Obydwie hipotezy zostały zweryfikowane pozytywnie. Analiza otrzymanych wyników pozwala stwierdzić, że liderami pod względem sytuacji na lokalnych rynkach pracy na obszarach izochron polskich portów lotniczych są miasta powiatowe, na obszarze których położony jest port lotniczy. Dla pozostałych obserwujemy zróżnicowaną sytuację na rynku pracy. Charakteryzuje je duże zróżnicowanie współczynników zmienności. Każdy z nich cechuje się odmienną specyfiką.

BIBLIOGRAFIA

- Kujawiak, M. (2016). Analiza obszaru oddziaływania portu lotniczego – przegląd metod badawczych. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 4 (7), 112–126, DOI: 10.18559/soep.2016.7.6.
- Lieshout, R. (2012). Measuring the Size of an Airport Catchment Area. *Journal of Transport Geography*, 25, 27–34. DOI: 10.1016/j.jtrangeo.2012.07.004.

- Pancer-Cybulska, E., Cybulski, L., Olipra, Ł., Surówka, A. (2014). *Transport lotniczy a regionalne rynki pracy w Polsce*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Surówka, A. (2014). Konkurencyjność województw Polski Wschodniej na tle regionów Unii Europejskiej w świetle badań własnych. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 39 (3/2014), 394–407.
- Surówka, A., Prędką, P. (2016). PKB per capita jako wyznacznik rozwoju ekonomicznego regionów Polski Wschodniej – wyniki badań własnych. W: L. Kowalczyk, F. Mroczko (red.), *Innowacyjność to rozwój. Zarządzanie operacyjne w teorii i praktyce organizacji biznesowych, publicznych i pozarządowych* (s. 209–220). Wałbrzych: Prace Naukowe Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości z siedzibą w Wałbrzychu, T. 39(3).
- Surówka, A. (2018). PKB per capita jako determinanta ekonomicznego rozwoju regionów Polski i Litwy – analiza porównawcza w ujęciu dynamicznym. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 55 (3/2018), 187–198. DOI: 10.15584/nsawg.2018.3.12. <https://geo.stat.gov.pl/> (2017.12.6).

Streszczenie

Rozwój transportu lotniczego, zwłaszcza portów lotniczych, należy do efektywnych i nowoczesnych czynników konkurencyjności oraz rozwoju regionów w warunkach gospodarki opartej na wiedzy. W ostatnim okresie duże znaczenie praktyczne mają badania w zakresie wpływu transportu lotniczego na nierówności na lokalnych rynkach pracy. Zagadnienia te stały się źródłem zainteresowania w opracowaniu. W literaturze przyjmuje się, że obszarami oddziaływania portów lotniczych na regionalne rynki pracy są trzy izochrony: 60, 90 i 120 minut. W związku z tym, że współczesna nauka nie dostarcza propozycji identyfikacji obszarów, które mieszczą się na tym terenie, w tekście zaproponowano proces za pomocą którego jest to możliwe. Jako narzędzie badawcze wykorzystano Portal Geostatystyczny. Należy podkreślić, że zaproponowany sposób gromadzenia danych statystycznych dla tych obszarów oraz graficznej prezentacji wyników stanowi istotną kwestię w analizie wpływu polskich portów lotniczych na wzrost gospodarczy. W opracowaniu wykorzystując ten aparat przeprowadzone zostało badanie. Pozwoliło to na ocenę dysproporcji na lokalnych rynkach pracy. Zaproponowany sposób to nowe, skuteczne, użyteczne oraz nowoczesne podejście pozyskiwania i analizy danych statystycznych dla obszarów ciężenia polskich portów lotniczych. Należy również podkreślić, że stanowi ono pewien wkład autorki w rozwój badań nad rozwojem społeczno-gospodarczym regionów. Opracowanie podzielono na dwie zasadnicze części. Pierwsza charakteryzuje Portal Geostatystyczny. W drugiej zaprezentowano fragment wyników z przeprowadzonego rozległego badania własnego. Źródłem pochodzenia danych były informacje statystyczne opracowane przez Główny Urząd Statystyczny. Całość zakończona została podsumowaniem zawierającym najważniejsze ustalenia badawcze.

Słowa kluczowe: metody ilościowe, porty lotnicze, rozwój regionalny.

Geostatistics Portal as a research tool for inequalities in the labour markets

Summary

As it is commonly known, the development of air transport, especially one of the airports, makes effective and modern factors of competence and regional development within the conditions of economy based on knowledge. In recent times, the research into the influence of air transport on the

inequalities in local labour market has had crucial and practical significance. These issues became the source of interest in this study. It is established that the isochrones of 60, 90 and 120 minutes are the influential areas of airports on local job markets. Considering the fact that the subject literature does not suggest any identification of the areas, the aim of this paper is to suggest a tool apparatus which enables to identify the areas concerned. To achieve this aim, Geostatics Portal was used. It is worth emphasizing that the suggested method of identification of the areas, as well as a graphical presentation of the results, constitute a crucial issue in the analysis of the influence of Polish airports on economic growth. In this elaboration, using the apparatus mentioned, an analysis of the situation of a local job market of two of Polish airports was made. The research carried out allowed to estimate the influence of air transport on the situation in the local job market. The suggested method is a new, effective, useful and modern approach to obtain and analyse statistical data for the areas of tendency of Polish airports. What is worth emphasizing is the fact that it is a significant 'input' of the author into the economic development of regions. This thesis has been divided into two main parts. The first one characterises Geostatic Portal. The second one comprises the results of the research carried out. The source of the data was statistical data by the Central Statistical Office. The study is summed up with the key research results.

Keywords: quantitative methods, airports, regional development.

JEL: C10, J01, C80, J40.

dr hab. Małgorzata Adamska-Chudzińska, prof. UEK¹ 

Katedra Psychologii i Dydaktyki
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Nowa formuła celów kształcenia w kontekście wyzwań zarządzania dydaktyką akademicką²

WPROWADZENIE

Postępujący rozwój nowoczesnych technologii, łatwość dostępu do wielu źródeł wiedzy oraz dokonujące się przemiany w funkcjonowaniu szkół wyższych spowodowane nową konstytucją dla nauki znacząco skomplikowały zakres tego, czego nauczyciele akademicy mieliby nauczać oraz sposób zarządzania kształceniem akademickim.

Współcześni studenci, skoncentrowani wokół nowych środków przekazu, łatwo przyswajający z nich wiedzę – stawiają nauczycielom akademickim nowe wyzwania edukacyjne. Te wyzwania to nie tylko ich większa otwartość, dociekliwość, rozwój intelektualny, ale też ograniczenia związane z niższym progiem znużenia i znudzenia oraz nisko rozwinięte umiejętności analityczne. Równocześnie w obliczu zmian przepisów prawnych dotyczących szkolnictwa wyższego (ustawa z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce), ponownego zweryfikowania wymaga rozumienie wartości procesu kształcenia i celów dydaktycznych będących podstawą zarządzania edukacją akademicką.

W kontekście tych uwarunkowań niezbędne wydaje się podniesienie atrakcyjności procesu kształcenia i nadanie mu w większym niż dotychczas stopniu wymiaru „naukowości”, a nie tylko przekazu wiedzy, co pozwolić by mogło na bardziej analityczne ujmowanie zagadnień przedmiotowych. Tym samym warunek „naukowości” spełniać powinny także cele realizowane w toku zajęć dydaktycznych. Oznacza to, że powinny one przyjąć szerszy niż encyklopedyczny

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków; e-mail: achm@uek.krakow.pl. ORCID: 0000-0001-6771-9202.

² Publikacja została sfinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

wymiar i obok treści specjalistycznych uwzględniać także działania warunkujące rozwój ogólny studenta i kształtowanie indywidualnych zdolności istotnych na współczesnym wielowymiarowym rynku pracy. Dzięki takiemu ujęciu celów studenci mogliby uczyć się twórczego podchodzenia do problemów i znajdowania rozwiązań w sytuacjach nowych, w których dotychczasowa wiedza okazuje się niewystarczająca.

W artykule przyjęto, że charakterystyczny dla dotychczasowych programów edukacyjnych brak powiązania pomiędzy wiedzą fachową a rozwojem kompetencji indywidualnych stanowi barierę w dobrym przygotowaniu kadr dla nowoczesnych firm. Postawione zostało pytanie badawcze o wymiar celów kształcenia, których realizacja umożliwiłaby pokonanie owej bariery. Celem artykułu jest przedstawienie na tle aktualnych wyzwań pożądaną formułę celów w dydaktyce akademickiej, których realizacja z jednej strony może wzmocnić status szkół wyższych, a z drugiej umożliwić ich absolwentom efektywne funkcjonowanie zawodowe. Na tej podstawie sformułowana została hipoteza, zgodnie z którą zaproponowana w artykule formuła celów kształcenia jest odpowiedzią na aktualne wyzwania w dydaktyce akademickiej. Artykuł opracowano na podstawie studiów literaturowych z zakresu współczesnej edukacji akademickiej głównie ostatniego 10-lecia. Zakres opracowania obejmuje zagadnienia dotyczące istoty procesu kształcenia akademickiego; wyzwań zarządzania dydaktyką akademicką, przed jakimi stają obecnie szkoły wyższe oraz sposobu ujmowania celów kształcenia akademickiego jako zapewniającego pożądaną w aktualnych uwarunkowaniach kierunek efektywnego zarządzania edukacją w szkole wyższej.

ISTOTA KSZTAŁCENIA AKADEMICKIEGO

Proces kształcenia stanowi specyficzny typ relacji pomiędzy nauczycielami akademickimi a studentami. Owa specyfika odróżniająca tę relację od innych form komunikowania się zawiera się w kilku wyznacznikach. Przede wszystkim zadania podejmowane przez nauczycieli akademickich mają charakter celowy i zamierzony, czyli ukierunkowane są na osiągnięcie u studentów zaplanowanych efektów uczenia się. Zatem trafnie sformułowane przez nauczycieli akademickich cele uczenia się i adekwatnie do nich określone efekty kształcenia jako pożądaną zmianę na poziomie wiedzy, umiejętności i postaw, stanowią osnowę zarządzania tym procesem. Ich osiągnięcie zdeterminowane jest wieloma czynnikami kształtującymi przestrzeń wzajemnego oddziaływania pomiędzy nauczycielami akademickimi a studentami. Należą do nich realizowane treści kształcenia i adekwatnie dobrane metody dydaktyczne; zasady i formy kształcenia, a także wykorzystywana infrastruktura i środki przekazu.

Kolejna kwestia to współzależność i spójność wskazanych elementów, przy zachowaniu podmiotowości partnerów relacji. Takie podejście do istoty kształce-

nia w szkole wyższej oznacza, że uprawianie nauki to współuczestnictwo w procesie, właściwie niekończącym się, wciąż dokonującym się poszukiwaniu najlepszych korelacji elementów tego procesu. Skutkować powinno zatem twórczym dialogiem wspartym zasadą poszanowania odmienności opinii i konstruktywnej otwartości na różnice (Zakowicz, 2012, s. 63).

Wywiedziona z tradycji uniwersytetu W. Humboldta istota kształcenia akademickiego wyraźnie odróżnia „przekaz wiedzy” i „uprawianie nauki”. Uprawianie nauki to współuczestnictwo w procesie tworzenia wiedzy, w rozwiązywaniu problemów, dążeniu do prawdy i odkrywaniu istoty rzeczy. Owo odkrywanie – w myśl poglądów W. Humboldta – odbywać się powinno za sprawą prowadzonych badań naukowych i dzięki kształceniu studentów w toku systematycznego wraźnia ich do badań (Zakowicz, 2012, s. 62) oraz sensownego wiązania teorii i empirią. Właściwością tego procesu jest nie tylko udział w projektach badawczych, ale również to, że ów udział powoduje rozwój intelektualny i osobowy badacza, „kształtowanie specyficznych umiejętności” (Sauerland, 2006, s. 90).

Procesowe ujęcie kształcenia wskazuje zatem, że zarządzanie nim powinno polegać na ciągłym poszukiwaniu pełnego rozumienia porządku rzeczy, a nie jedynie wiedzy specjalistycznej i umiejętności jej aplikacji w coraz to nowych sytuacjach praktycznych (Lekka-Kowalik, 2009, s. 59). Nie może być zatem traktowane jak produkt (choć sama wiedza może nosić takie znamiona), lecz jak ciągle odpowiadanie na nowe wyzwania edukacyjne. Brak dbałości o spełnienie owych warunków wypaczać może kształt relacji nauczyciel akademicki – student i uniemożliwiać pełne osiągnięcie zakładanych efektów uczenia się.

Jakkolwiek analiza wartości procesu kształcenia i zarządzanie nim oparte powinno być na wskazanym podejściu, to w odniesieniu do kolejnych pokoleń studentów uwzględniać powinno także charakter aktualnych uwarunkowań społeczno-kulturowych i oczekiwań rynku pracy. W nowych uwarunkowaniach zmianie ulegać powinna zawartość poszczególnych elementów procesu kształcenia decydujących o jego wartości i atrakcyjności. Tymczasem szkoły wyższe pomimo radykalnego zmodyfikowania oferty dydaktycznej, pojawienia się w niej nowych kierunków i specjalności studiów, modernizacji programów już funkcjonujących kierunków studiów, nie są zbyt atrakcyjne dla studentów (Górniewicz, 2013, s. 8). Masowość kształcenia w połączeniu z konkurencją na rynku edukacyjnym powodują, że to szkoła wyższa walczy o studenta, a nie kandydat na studenta czyni wysiłki, by wejść do wspólnoty akademickiej (Czerepaniak-Walczak, 2013, s. 34). Wskazuje się na zjawisko postępującej inflacji wykształcenia, która obejmuje spadek jakości kształcenia w szkołach wyższych i malejącą wartość dyplomów akademickich (Malewski, 2011, s. 112). W konsekwencji szkoła wyższa postrzegana jest jako jedna z wielu instytucji społecznych, a jej działalność – w kategoriach usług i produktów oczekiwanych przez funkcjonujących w otoczeniu interesariuszy zewnętrznych (Melosik, 2009, s. 65).

WYZWANIA ZARZĄDZANIA DYDAKTYKĄ AKADEMICKĄ

Skuteczne zarządzanie współczesną dydaktyką akademicką dotyczy szeregu aspektów funkcjonowania szkół wyższych w nowych uwarunkowaniach. Warto zwrócić uwagę na te, które, jak się wydaje, aktualnie najsilniej wpływają na wartościowanie i ocenę procesu kształcenia akademickiego:

- szybka dezaktualizacja wiedzy nabywanej w szkołach wyższych,
- niespójność relacji nauczyciel akademicki – student,
- dysproporcje rozwojowe zdolności poznawczych współczesnych studentów.

Wiedza pozyskiwana przez studentów na studiach coraz częściej jest postrzegana jako mało atrakcyjna, nie w pełni aktualna i wymagająca „zbędnego” wysiłku intelektualnego. Wskazuje się na spadek prestiżu szkół wyższych, a nawet autorytetu nauczyciela akademickiego wobec postępującego wzrostu znaczenia nowych źródeł wiedzy wyróżniających się szybkością i łatwością w dostarczaniu informacji. Współcześni studenci wychowani i skoncentrowani wokół nowych technologii znacznie chętniej pozyskują z nich wiedzę. Zarazem, jak wskazują badania, „coraz mniej chętnie uczestniczą w zajęciach... i nisko oceniają przydatność chodzenia na zajęcia w uczelni, które w ich opinii są zbyt mało praktyczne” (Andrzejczak, 2015, s. 40). Twierdzą, że znacznie więcej uczą się na praktykach i w pracy zawodowej w firmach. Wyniki badań ujawniają również, że nieco częściej niż co trzeci student krytycznie ocenia jakość przygotowania przez uczelnie do obowiązków zawodowych – 34–41% ocen negatywnych, przy czym równocześnie połowa badanych nie ma jednoznacznie sprecyzowanej opinii na ten temat (*Raport: Pierwsze kroki...*, http).

Dezaktualizacja wiedzy oferowanej studentom w dużym stopniu spowodowana jest też niezwykle szybkim tempem zmienności we wszystkich sferach życia społecznego, co znajduje odzwierciedlenie także w obszarze edukacji. Zgodnie z danymi raportu The World Economic Forum – The Future of Jobs, wiedza, którą dziś zdobywają studenci uczelni technicznych podczas pierwszego roku, aż w 50% przestaje być aktualna, gdy kończą studia (Bartnicka, http). Warto też zauważyć tendencje ujawniające się już od kilku lat w społeczeństwie amerykańskim: 30 mln Amerykanów pracuje na stanowiskach, których nie było jeszcze rok wcześniej (Humphreys, Carnevale, http). Sytuacja szkół wyższych rzeczywiście może być trudna i nie wytrzymać konkurencji z innymi nowoczesnymi źródłami wiedzy, o ile zarządzanie dydaktyką akademicką sprzyjać będzie utożsamianiu kształcenia wyłącznie z przekazem wiedzy jako produktu oczekiwanego na rynku pracy.

Kolejne wyzwanie dla zarządzania współczesną dydaktyką akademicką to niespójność relacji nauczyciel akademicki – student. Budując przestrzeń wzajemnego oddziaływania główne podmioty tej relacji zawsze stają do konfrontacji z dzielącymi je różnicami międzypokoleniowymi. Z jednej strony jest to naturalne, że osoby z różnych pokoleń odmiennie interpretują te same zdarzenia, przyjmując perspektywę własnych doświadczeń (Śledzińska, 2014, s. 27). Z drugiej strony, aktualną sytuację znacząco komplikuje to, że współczesne pokolenia zmieniają się znacznie

szybciej niż dawniej, nawet co 10 lat (Kowalczyk-Anioł, Szafrąska, Włodarczyk, 2014, s. 42). Powoduje to, że co prawda część odmienności ma typowy charakter związany z wiekiem, jednak duża część dotyczy głębokich różnic związanych z innymi warunkami wychowania, przebiegającym w innym kontekście społeczno-kulturowym. Utrudnia to budowanie trwałych związków opartych na zaufaniu i współpracy, na jakich powinien kształtować się kapitał relacyjny szkoły wyższej (Piasecka, 2018).

Najmłodszy studenci nie znają rzeczywistości bez komputerów, oczekują aktywności edukacyjnej, w której obecny będzie świat wirtualny z szerokim zakresem technologicznych możliwości (Wikipedia, blogi, kanały RSS, podcasty). Jasno precyzują swoje oczekiwania przyjmując roszczeniowe postawy. Są ciekawi i otwarci na nowe doświadczenia, ale niechętni długotrwałemu wysiłkowi, poszukują szybkich rozwiązań, najchętniej w Internecie. Według nich, to technologia pozwala im uczyć się i zdobywać wiedzę (Woszczyk, Wiktorowicz, 2016, s. 154). Z kolei nauczyciele akademicki, choć w większości dobrze sobie radzą z techniką elektroniczną, to nie wierzą zasobom sieci. Pozostając zakorzenieni w tradycyjnym podejściu do kształcenia, wolą bazować na kontaktach bezpośrednich. Oczekują od studentów lojalności i dostosowania ich priorytetów oraz postaw do tych, które sami prezentują, nierzadko powielają „sprawdzone” przez lata heurystyki kształcenia. W rezultacie fundamentalna dla przebiegu procesu kształcenia relacja nauczyciel akademicki – student, narażona jest na wiele napięć, brak wzajemnego zrozumienia i akceptacji, bez których trudno jest zapewnić wysoką jakość kształcenia.

Wskazane trudności wiążą się z następnym wyzwaniem, jakim są pewne dysproporcje rozwojowe w zakresie zdolności poznawczych współczesnych studentów. Posiadają oni wiele atutów sprzyjających nabywaniu wiedzy i umiejętności fachowych. Są dobrze przygotowani mentalnie i technologicznie do funkcjonowania w warunkach globalizacji, dużej mobilności i zmienności otoczenia. Charakteryzuje ich intelektualne zaciekawienie i gotowość do podejmowania nowych zadań oraz pragnienie doskonalenia się (Kaye, Jordan-Evans, 2014). Jednak w związku z tym, że dotychczas funkcjonowali w systemie edukacji skupionym głównie na rozwiązywaniu standardowych zadań testowych, gorzej sobie radzą z rozwiązywaniem nieszablonowych, bardziej złożonych problemów. Ich wiedza, jakkolwiek szeroka, wieloobszarowa ogranicza się do informacji „jak jest”, a nie „dlaczego tak jest”. Sprawnie pozyskując informacje z różnych źródeł, nie potrafią dociekać przyczyn, wgłębiać się w mechanizmy, dochodzić zależności między danymi. Przyczyną powierzchownego ujmowania wiedzy, a właściwie informacji są nisko rozwinięte umiejętności dokonywania analizy i syntezy (Woszczyk, 2016, s. 139; Wiktorowicz, Warwas, 2016, s. 32). Dodatkowo ograniczeniom poznawczo-rozwojowym w tym względzie towarzyszy niski próg znużenia i zmęczenia, który znacząco utrudnia długotrwały, intensywny wysiłek intelektualny, niezbędny do rozwiązywania problemów w sytuacjach nowych, nietypowych.

Ograniczenia związane z obniżonym progiem znużenia i znużenia wiążą się z kolejną cechą wyróżniającą współczesnych studentów, jaką jest zdolność do wielozadaniowości. Generalnie umiejętność wykonywania wielu zadań jednocześnie jest postrzegana jako przydatna w zarządzaniu procesem uczenia się. Wskazuje się (Chojnacki, Asterski, 2016, s. 60), że osoba wielozadaniowa w razie potrzeby może szybko zmienić wykonywane zadanie, zawieszając to poprzednie, aby wrócić do niego później. A jeśli zachodzi taka okoliczność, może płynnie wykonywać kilka czynności w tym samym czasie. Small i Vorgan (2011, s. 109) dowodzą nawet, że niektóre połączenia zadań mogą wręcz polepszać wydolność umysłową. Zauważa się, że wielozadaniowiec nie mogąc poradzić sobie z konkretnym projektem nie marnotrawi czasu, lecz rozpoczyna kolejne zadanie, a inspiracja rozwiązania wkrótce przychodzi sama. Podkreśla się także, że umiejętność koordynowania wielu procesów jednocześnie ma istotne znaczenie przy podejmowaniu strategicznych decyzji dla firmy (Chojnacki, Asterski, 2016, s. 62).

Wielozadaniowość pociąga za sobą jednak niebagatelne ograniczenia związane z wykorzystywaniem funkcji poznawczych podczas realizacji zadań, zwłaszcza długotrwałych. Utrudnia koncentrację uwagi, selekcję informacji i ich utrwalenie w pamięci. Napływające z wielu obszarów zadaniowych informacje powodują rozproszenie uwagi i utratę naturalnej zdolności do filtrowania ich na ważne i mniej przydatne. O ile jeszcze stosunkowo dobrze można sobie poradzić z przeczuciem uwagi, to już niemożność skupienia się na jednym z przedmiotów ogranicza zdolność jego poznania, w pamięci pozostają jedynie ślady informacji, z których trudno sensownie odtworzyć obraz rzeczywistości. Tymczasem tylko pełne skupienie uwagi na czynności sprzyja przenoszeniu informacji z pamięci roboczej do pamięci trwałej – długoterminowej (Loukopoulos, Dismukes, Barshi, 2009). Wielozadaniowość sprowadza może proces uczenia się nie tylko do powierzchownego pozyskiwania danych, ale wręcz popełniania błędów i pogorszenia efektów pracy. Korzyści i zagrożenia związane z wielozadaniowością powinny stanowić starannie wyważany element zarządzania dydaktyką akademicką. Warto też dodać, że osoby o wysokim poziomie wielozadaniowości są bardziej podatne na wpływ bodźców nieistotnych dla wykonywanego zadania (Ophir, Nass, Wagner, 2009). Długotrwałym skutkiem takiego funkcjonowania może być stan przemęczenia, a nawet wypalenia emocjonalnego. W takich uwarunkowaniach proces kształcenia obarczony jest trudnymi do pokonania barierami.

WIELOWYMIAROWOŚĆ CELÓW JAKO POŻĄDANY ASPEKT ZARZĄDZANIA KSZTAŁCENIEM AKADEMICKIM

Wskazane wyzwania zarządzania dydaktyką akademicką skłaniają do poszukiwania rozwiązań, które wzmocniłyby prestiż szkół wyższych i rolę w kształceniu studentów oraz dobrym przygotowaniu do funkcjonowania w złożonej,

szybko zmieniającej się rzeczywistości, bez stawiania do konkurencji z innymi źródłami wiedzy.

Zaprezentowane wcześniej rozumienie „uprawiania nauki” wyznacza określone podejście do celów będących podstawą zarządzania procesem kształcenia. Spełniając warunek „naukowości” powinny one umożliwić studentom nie tylko pozyskiwanie wiedzy, ale także współuczestnictwo w jej tworzeniu i ocenianiu. Powinny uwzględniać zarówno wiedzę specjalistyczną, jak i ogólną i, co nie mniej istotne, kompetencje analityczno-ewaluacyjnego korzystania z posiadanych zasobów. Wieloaspektowe podejście do zarządzania dydaktyką szkoły wyższej pozwala wyróżnić trzy wymiary celów kształcenia, które obejmują:

- rozwój wiedzy i umiejętności specjalistycznych,
- rozwój wiedzy ogólnej i formowanie postaw,
- wdrażanie do badań naukowych i rozwój zdolności poznawczych.

Pierwszy wymiar związany jest z treściami kształcenia właściwymi dyscyplinom naukowym, w których studenci przygotowani są do określonego zawodu. Obejmuje rozwój wiedzy specjalistycznej i kształtowanie umiejętności jej praktycznego wykorzystania, pozwalające na efektywne funkcjonowanie w danym sektorze rynku pracy. Ten wymiar w zasadzie pokrywa się z rozwijającym się obecnie trendem generalnego ujmowania celów kształcenia w kategoriach gospodarki rynkowej. Wprowadzanie mechanizmów rynkowych w obszar działalności szkół wyższych lokuje edukację w sektorze „usług dla ludności”, co znajduje wyraz w pewnym zagubieniu (formułowaniu sprzecznych opinii) nauczycieli akademickich co do ich podstawowego zadania (Andrzejczak, 2017, s. 53–55). Tymczasem warto podkreślić, że utylitarny wymiar kształcenia jakkolwiek niezwykle pożądany dla wykształcenia profesjonalnej kadry dla firm, nie wypełnia w pełni powinności szkoły wyższej. Jeśli zarządzanie procesem kształcenia ukierunkowane zostanie wyłącznie na kształcenie fachowców i specjalistów, to szkoła wyższa nie upora się z zagrożeniem stania się tylko jednym z możliwych źródeł wiedzy profesjonalnej, która niestety może się szybko dezaktualizować.

W zakresie drugiego wymiaru celów kształcenia istotne jest wyposażenie studentów w pewne uniwersum wiedzy ogólnej i niestawianie ścisłych granic pomiędzy dyscyplinami. Pozyskana na podstawowym poziomie wiedza z innych obszarów niż wiedza specjalistyczna służyć może radzeniu sobie z zadaniami o większym stopniu złożoności, wykraczającym poza jeden obszar wiedzy. Przede wszystkim jednak pozwala na dalszy, samodzielny rozwój w nowych obszarach, gdy dokonujące się przemiany i wyłaniające się nowe typy zadań wymagają aktualizacji dotychczasowej wiedzy.

Idea uzyskania szerokiego, umocowanego w osiągnięciach nauki, wykształcenia ogólnego sięga swymi korzeniami do poglądów przedstawicieli idealizmu filozoficznego i dziedzictwa myśli W. Humboldta (Sajdak, 2013, s. 106). Wymaga jednak ponownego odkrycia i nadania jej nowej formy adekwatnej do nowych uwarunkowań i potrzeb studentów. Ważnym aspektem zarządzania dydakty-

ką akademicką powinno być kształtowanie postaw studentów determinujących sposób uprawiania nauki i podejmowanych aktywności profesjonalnych. Postawy ukształtowane w oparciu o niezbywalne wartości uniwersyteckie (prawda, odpowiedzialność, rzetelność, uczciwość, wolność itd.) warunkują zachowanie standardów etycznych i krytyczny zamysł nad posiadaną wiedzą. Tym samym stwarzają większe szanse na podejmowanie dojrzałych decyzji w sytuacji dezaktualizacji wiedzy w nieustannie zmieniającej się rzeczywistości. Jak stwierdza T. Bauman (1998, s. 16–17), istotnym elementem wszechstronnego rozwoju studentów jest wgląd w ogólną teorię nauki i wyrobienie krytycyzmu w oparciu o wyniki prowadzonych badań.

Kolejny wymiar celów kształcenia wiąże się z wdrażaniem studentów do badań naukowych. W tym wymiarze zarządzania najsilniej wyrażać się powinien naukowy charakter kształcenia akademickiego. I tutaj znów nasuwa się powiązanie z ponadczasowymi poglądami W. Humboldta, tym razem z zasadą jedności kształcenia i nauki, która w obecnej perspektywie obowiązków nauczyciela akademickiego wydaje się nadal aktualna i „do obronienia” (Sajdak, 2013, s. 140).

Studiowanie w tym ujęciu sprowadza się do czynnego uczestnictwa w działaniach naukowych, poznawania warsztatu naukowego oraz aktywnego wejścia w proces badawczy. Kształcenie dokonuje się poprzez uczestnictwo w nauce, czyli w badaniach naukowych, których wymiernym rezultatem jest nowa wiedza (odkrywanie prawdy). Zatem studenci biorą udział w tworzeniu wiedzy, nie są jedynie odbiorcami tzw. gotowej, wystandaryzowanej wiedzy. Nie tylko podążają ścieżkami poprzedników, by odtwarzać ich dorobek, lecz wspólnie ze swoimi profesorami wytyczają nowe drogi, by znajdować odpowiedzi na uprzednio postawione pytania. Istotę rzeczy oddaje teza, że „profesor powinien nauczając badać, a student badając, uczyć się” (Burtscheidt, 2010, s. 50). Studenci stając się współtwórcami wiedzy dobrze rozumieją mechanizmy i prawidłowości leżące u podstaw poznawanych obiektów czy zjawisk. Dokonujący się wówczas głęboki rozwój intelektualny w niepowtarzalny sposób przygotowuje młodych ludzi do radzenia sobie w trudnej rzeczywistości.

Prezentowane podejście jest bowiem skuteczną metodą rozwijania zdolności poznawczych. Ma to duże znaczenie ze względu na wskazane wcześniej powierzchowne ujmowanie wiedzy przez współczesnych studentów i potrzebę rozwijania u nich umiejętności analizy i syntezy (Woszczyk, 2016, s. 139). Uczestnictwo w procesie badawczym umożliwia m.in. rozwijanie zdolności koncentracji i selekcji informacji, odnajdywania ich sensu i głębszych znaczeń. Dzięki temu możliwe jest dostrzeganie zależności i wyciąganie wniosków, a zatem rozwój myślenia refleksyjno-analitycznego.

Kolejny obszar rozwojowy silniej jeszcze wiążący się z tworzeniem wiedzy dotyczy zdolności przełamywania „sprawdzonych” schematów działań. Konieczność poszukiwania odpowiedzi na postawione w badaniach pytania wymaga odejścia od sekwencyjnego realizowania określonych czynności na rzecz zasadnego łącze-

nia rezultatów poprawnie przeprowadzonych analiz w nowe całości, tworząc nowe postaci wiedzy. Umiejętność syntezy i kreatywnego podejmowania problemów często jest obecnie określana jako zdolność myślenia projektowego lub tzw. myślenia rozwiązaniami, co znalazło odzwierciedlenie w jej anglojęzycznej nazwie „design thinking”. Jak podaje Raport Future Work Skills (Davies, Fidler, Grobis, 2011), zarówno umiejętność wnioskowania, jak i design thinking należą do kluczowych kompetencji potrzebnych pracownikom na obecnym i przyszłym rynku pracy.

Prowadzenie kształcenia przez uczestnictwo w badaniach naukowych tworzy też znakomitą okazję do tworzenia spójnych relacji nauczyciel akademicki – student opartych na wzajemnym zrozumieniu, akceptacji i szacunku. Nauka rozumiana jako zbiór nierozwiązanych problemów (Sauerland, 2006, s. 30) inaczej rozkłada akcenty w procesie kształcenia, w pewnym sensie wyrównuje pozycje partnerów relacji. Nauczyciel akademicki nie oferuje gotowych odpowiedzi, uczy warsztatu naukowego, inspiruje i pokazuje możliwości. W naturalny sposób dochodzi wówczas do „międzygeneracyjnego transferu etosu zaangażowania i krytycyzmu” (Malewski, 2008, s. 93). Taki rodzaj współpracy z pewnością neutralizować może bariery komunikacyjne między podmiotami i zmienia relację nauczania w relację intelektualną. W ten sposób szkoła wyższa, pełniąc ważną funkcję kulturotwórczą mogłaby nie tylko rozwiązywać problemy naukowe, ale i społeczne oraz ponosić społeczną odpowiedzialność w ramach służby publicznej (Wawak, 2016).

PODSUMOWANIE

Zaprezentowana formuła celów kształcenia w szkole wyższej oparta jest na założeniu, że wszystkie wskazane wymiary powinny się dopełniać i tworzyć pewne kompendium działań współlistniejących. Zarządzanie dydaktyką akademicką oparte na takim założeniu warunkuje, że kształcenie nie sprowadza się wówczas jedynie do przekazywania wiedzy jako rezultatów wcześniejszych badań, lecz umożliwia jej głębsze zrozumienie i rozwój indywidualnych zdolności pozwalających efektywnie funkcjonować w złożonej, zmiennej rzeczywistości. Rezultatem tak ujmowanego procesu kształcenia może być wówczas sylwetka absolwenta wyposażonego w wiedzę specjalistyczną i umiejętności praktyczne; posiadającego podstawową wiedzę z różnych dyscyplin naukowych i szerokie horyzonty myślowe oraz zdolnego do głębszej refleksji krytyczno-analitycznej i tworzenia nieszablonowych rozwiązań. Co więcej, uwzględnienie wielowymiarowości celów w zarządzaniu dydaktyką akademicką stwarza też szanse dla wzmocnienia autorytetu nauczyciela akademickiego jako znawcy wymagań rynku pracy i warsztatu naukowego oraz przewodnika w rozwoju osobowym.

Szerokie i bardzo pojemne treściowo ujęcie celów kształcenia budzić może pytania o warunki i możliwości ich zastosowania w praktyce zarządzania współczesną dydaktyką akademicką. Zaproponowana formuła celów kształcenia z pew-

nością wymaga dalszych przemyśleń i szerokich konsultacji. Przyjmując jednak istotną w zarządzaniu tezę, że cele wyznaczają kierunek działań, zarysowana propozycja na celu wskazanie, że aktualnie realizowana formuła celów kształcenia nie wzmacnia prestiżu szkół wyższych i nie wyposaża ich absolwentów pożądanymi kompetencjami. Niezbędna jest zmiana w podejściu do zarządzania edukacją w szkołach wyższych. W aktualnej trudnej sytuacji uczelnie muszą podjąć się trudnego zadania opracowania i wdrożenia nowej strategii rozwoju i kompleksowego programu działań projakościowych, przełamujących kryzys współpracy i integrujących zarządzanie w szkole wyższej w istniejących warunkach i w danym czasie (Wawak, 2017).

Ważne jest, aby nauki nie traktować jako coś całkiem odkrytego (wystandaryzowane zasoby wiedzy), lecz ustawicznie jej jako takiej poszukiwać (Zakowicz, 2012, s. 64). Sposób podejścia do nauki wyznacza bowiem sposób zarządzania procesem kształcenia studentów. Nadanie celom wymiaru „naukowości” uwzględniającego udział studentów w badaniach naukowych pozwolić powinno na przezwyciężenie widocznego w dotychczasowych programach studiów rozdzwieku pomiędzy wiedzą fachową a rozwojem zdolności indywidualnych.

BIBLIOGRAFIA

- Andrzejczak, A. (2017). Tożsamość zawodowa nauczycieli akademickich a oczekiwania studentów związane ze studiami ekonomicznymi. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 5 (3), 47–66. DOI: 10.18559/SOEP.2017.3.3.
- Andrzejczak, A. (2015). Projektowanie celów zajęć według koncepcji kształcenia oparte go na efektach. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 3 (5), 28–44.
- Bartnicka, I. (2017). W przyszłości twoje dziecko będzie wykonywało zawód, który jeszcze nie istnieje. Jak je do tego przygotować? Pobrane z: <https://praca.money.pl/wiadomosci/artukul/zawod-rynek-pracy-dziecko,66,0,2394434.html> (2018.08.20).
- Bauman, T. (1998). Spór o ideę i kształt uniwersytetu. *Forum Oświatowe*, 1, 16–17.
- Burtscheidt, Ch. (2010). *Humboldts falsche Erben. Eine Bilanz der deutschen Hochschulreform*. Frankfurt am Main: Campus Verlag.
- Chojnacki, W., Asterski, W. (2016). Wielozawodowość i wielozadaniowość nowymi wyzwaniami dla kształcenia studentów. W: W. Harasim (red.), *Nowe wyzwania w zarządzaniu w erze społeczeństwa informacyjnego* (s. 52–69). Warszawa: Szkoła Wyższa Promocji, Mediów i Show Businessu.
- Czerepaniak-Walczak, M. (2013). Autonomia w kolorze sepia w inkrustowanej ramie KRK. O procedurach i treściach zmiany w edukacji akademickiej. W: M. Czerepaniak-Walczak (red.), *Fabryki dyplomów czy universitas? O nadwiślańskiej wizji przemian w edukacji akademickiej* (s. 29–56). Kraków: Oficyna Wydawnicza Impuls.
- Davies, A., Fidler, D., Gorbis, M. (2011). *Future Work Skills 2020*. Institute for the Future for University of Phoenix Research Institute. Pobrane z: http://www.iff.org/uploads/media/SR-1382A_UPRI_future_work_skills_sm.pdf (2018.08.28).

- Górniewicz, J. (2013). Szkolnictwo wyższe w Polsce po 1990 roku – sukces czy porażka systemu politycznego? W: J. Górniewicz, P. Piotrowski, M. Warmiński (red.), *Szkolnictwo wyższe. Przekroje współczesnych problemów*. Olsztyn: Centrum Badań Społecznych UWM.
- Humphreys, D., Carnevale, A. (2013). *The Economic Value of Liberal Education*. Pobrane z: https://www.slideshare.net/aacu_/the-economic-value-of-liberal-education (2018.08.20).
- Kaye, B., Jordan-Evans, S. (2014). *Love 'em or Lose 'em: Getting Good People to Stay*. Oakland: Berrett-Koehler Publishers.
- Kowalczyk-Anioł, J., Szafrąńska, E., Włodarczyk, B. (2014). Dialog międzypokoleniowy w turystyce. W: J. Śledzińska, B. Włodarczyk (red.), *Międzypokoleniowe aspekty turystyki* (s. 41–54). Warszawa: Wydawnictwo PTTK Kraj.
- Lekka-Kowalik, A. (2009). Uniwersytet jako firma usługowa – szansa czy klęska? *Ethos. Kwartalnik Instytutu Jana Pawła II*, 1–2 (85–86), 52–69.
- Loukopoulos, L., Dismukes, R., Barshi, I. (2009). *The Multitasking Myth Handling Complexity in Real-World Operations*. Farnham: Ashgate Pub.
- Malewski, M. (2011). Edukacja akademicka w pułapce pozornego egalitaryzmu. *Teraźniejszość – Człowiek – Edukacja*, 3 (55), 109–127.
- Malewski, M. (2008). Czy koniec ery akademickich podręczników? *Teraźniejszość – Człowiek – Edukacja*, 4 (44), 85–104.
- Melosik, Z. (2009). *Uniwersytet i społeczeństwo. Dyskursy wolności, wiedzy i władzy*. Kraków: Oficyna Wydawnicza Impuls.
- Ophir, E., Nass, C., Wagner, A.D. (2009). Cognitive control in media multitaskers. *PNAS: Proceedings of the National Academies of Sciences*, 106 (37), 15583–15587, DOI: 10.1073/pnas.0903620106.
- Raport: *Pierwsze kroki na rynku pracy. Polska edycja badania studentów i absolwentów*, 2018, Deloitte. Pobrane z: <https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/human-capital/articles/hr-pierwsze-kroki-na-ryнку-placy-2018-kadry.html> (2018.08.21).
- Piasecka, A. (2018). Kapitał relacyjny jako element kapitału intelektualnego szkoły wyższej w warunkach GOW. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 53 (1/2018), 150–161. DOI: 10.15584/nsawg.2018.1.12.
- Sajdak, A. (2013). *Paradygmaty kształcenia studentów i wspierania rozwoju nauczycieli akademickich. Teoretyczne podstawy dydaktyki akademickiej*. Kraków: Oficyna Wydawnicza Impuls.
- Sauerland, K. (2006). Idea uniwersytetu – aktualność tradycji Humboldta? *Nauka i Szkolnictwo Wyższe*, 2 (28), 89–96.
- Small, G., Vorgan, V. (2011). *iMózg. Jak przetrwać technologiczną przemianę współczesnej umysłowości*. Poznań: Wydawnictwo Vesper.
- Śledzińska, J. (2014). Międzypokoleniowo przez wieki. Z doświadczeń PTT, PTK i PTTK. W: J. Śledzińska, B. Włodarczyk (red.), *Międzypokoleniowe aspekty turystyki* (s. 25–40). Warszawa: Wydawnictwo PTTK Kraj.
- Ustawa z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz.U. z 2018 r., poz. 1668).
- Wawak, T., Jacko J.F. (red.). (2016). *W poszukiwaniu uniwersytetu idealnego*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.

- Wawak, T. (red.). (2017). *Zarządzanie w szkołach wyższych i innowacje w gospodarce*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Wiktorowicz, J., Warwas, I. (2016). Pokolenia na rynku pracy. W: J. Wiktorowicz i in. (red.), *Pokolenia – co się zmienia? Kompendium zarządzania multigeneracyjnego* (s. 19–37). Warszawa: Wolters Kluwer.
- Woszczyk, P. (2016). Różnorodny rozwój i ścieżki kariery w organizacji. W: J. Wiktorowicz i inni (red.), *Pokolenia – co się zmienia? Kompendium zarządzania multigeneracyjnego* (s. 130–150). Warszawa: Wolters Kluwer.
- Zakowicz, I. (2012). Idea uniwersytetu Wilhelma Von Humboldta – kontynuacja czy zmierzch? *Ogrody Nauk i Sztuk*, 2, 62–74. DOI: 10.15503/onis2012-62-74.

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie na tle aktualnych wyzwań zarządzania dydaktyką akademicką pożądanego formuły celów kształcenia, których realizacja z jednej strony wzmocni status szkół wyższych, a z drugiej umożliwi ich absolwentom efektywne funkcjonowanie zawodowe. Zaprezentowano istotę kształcenia akademickiego, zwracając uwagę na odróżnienie „przekazu wiedzy” od „uprawiania nauki”. Wskazano i omówiono główne wyzwania zarządzania dydaktyką akademicką, przed jakimi stoją obecnie szkoły wyższe. Zaliczono do nich: szybką dezaktualizację wiedzy nabywanej w szkołach wyższych; niespójność relacji nauczyciel akademicki – student oraz dysproporcje rozwojowe zdolności poznawczych współczesnych studentów. Zaproponowano nową formułę celów kształcenia obejmującą trzy wymiary, a mianowicie: (1) rozwój wiedzy i umiejętności specjalistycznych; (2) rozwój wiedzy ogólnej i formowanie postaw oraz (3) wdrażanie do badań naukowych i rozwój zdolności poznawczych. Zaprezentowana formuła celów kształcenia oparta została na założeniu, że wszystkie wskazane wymiary powinny się dopełniać i tworzyć kompendium działań współistniejących. Kształcenie nie sprowadza się wówczas jedynie do przekazywania wiedzy jako rezultatów wcześniejszych badań, lecz umożliwia jej głębsze zrozumienie i rozwój indywidualnych zdolności pozwalających efektywnie funkcjonować w złożonej, zmiennej rzeczywistości. Artykuł opracowano na podstawie studiów literaturowych z zakresu współczesnej edukacji akademickiej głównie ostatniego 10-lecia. Wykazano, że dla przewyżczenia widocznego w dotychczasowych programach studiów rozdźwięku pomiędzy wiedzą fachową a rozwojem zdolności indywidualnych istotne jest nadanie celom kształcenia wymiaru „naukowości” uwzględniającego udział studentów w badaniach naukowych i umożliwiającego osiągnięcie szerszego profilu rozwoju.

Słowa kluczowe: szkoła wyższa, kształcenie akademickie, cele kształcenia, wyzwania zarządzania dydaktyką akademicką.

A new formula of teaching objectives in the context of challenges of managing academic didactics


Summary

The aim of the paper is to present, against the background of current challenges of managing academic didactics, the desired formula of goals in academic teaching, the implementation of which will strengthen the status of higher education institutions on the one hand, and enable their graduates to experience effective professional practice on the other. The essence of academic education is present-

ted, paying attention to the distinction between “transfer of knowledge” and “practicing science”. The main challenges of managing academic didactics faced by higher education institutions are pointed out and discussed. These included: quick obsolescence of knowledge acquired in higher education institutions, inconsistency of the academic teacher-student relationship and developmental disparities of the cognitive abilities of modern students. A new formula of teaching objectives including three dimensions is proposed, namely: (1) development of specialist knowledge and skills; (2) development of general knowledge and formation of attitudes; and (3) training in scientific research and development of cognitive abilities. The presented formula of teaching objectives was based on the assumption that all indicated dimensions should complement each other and create a compendium of coexisting activities. Teaching is not limited to transferring knowledge as the results of earlier research, but makes its deeper understanding and development of individual abilities possible, which in turn allows one to function effectively in a complex, changing reality. The paper was prepared on the basis of literature studies in the field of modern academic education, mainly from the last 10 years. It was shown that to overcome the discrepancy between professional knowledge and the development of individual skills visible in the current syllabuses, it is important to give educational goals a dimension of “science” taking into account the participation of students in scientific research and enabling the achievement of a broader development profile.

Keywords: higher education institution, educational process, teaching goals, challenges of managing academic didactics.

JEL: I23, O33.

dr Jarosław Poteraj¹ 

Zakład Badań Społecznych

Wydział Nauk Społecznych i Humanistycznych

Państwowa Wyższa Szkoła Informatyki i Przedsiębiorczości w Łomży

Emerytury na Kubie: w poszukiwaniu nierówności²

WPROWADZENIE

Jak dotąd po polsku o systemie emerytalnym Kuby, wedle wiedzy autora, inencyjnie nie pisano. Wypełniając niniejszym tekstem tę lukę eksploracyjną, autor próbuje przedstawić rzetelną wiedzę o rozwoju i współczesnym stanie systemu emerytalnego na Kubie, wykorzystując dostępne opracowania w językach angielskim i hiszpańskim.

O kubańskim systemie emerytalnym najwięcej, i to od ponad 20 lat, pisał Mesa-Lago, którego prace (1997; 2000; 2002; 2004; 2008a; 2008b; 2010; 2013) chyba najbardziej kompleksowo odnoszą się zarówno do zagadnień politycznych, jak i ekonomiczno-społecznych, istotnych dla funkcjonowania tego systemu. Sporadycznie pojawiały się teksty innych autorów (Alonso, Donate-Armada, Lago, 1994) odnoszące się do rozwiązań emerytalnych, najczęściej jako części szerszych opracowań, analizujących sytuację społeczno-gospodarczą na Kubie. Interesująca jest także analiza napisana przez Yamaokę (2004), traktująca głównie o wpływie rozpadu bloku komunistycznego na funkcjonowanie gospodarki kubańskiej i wpływie tych zmian gospodarczych na sytuację emerytów na Kubie. Porządkujący wiedzę o systemie emerytalnym na Kubie charakter mają periodyczne opracowania amerykańskiego *Social Security Administration*, którego ostatnia edycja pochodzi z roku 2018 (SSA, 2018).

Artykuł o systemie emerytalnym Kuby prezentowany jest w układzie: 1) Rozwój historyczny systemu emerytalnego na Kubie, 2) Stan obecny systemu emerytalnego na Kubie, 3) Wyzwania i przewidywane zmiany. Artykuł ma charakter

¹ Adres korespondencyjny: Zakład Badań Społecznych, Wydział Nauk Społecznych i Humanistycznych, Państwowa Wyższa Szkoła Informatyki i Przedsiębiorczości w Łomży, ul. Spółdzielcza 23,18-401 Łomża; e-mail: poteraj@gmail.com. ORCID: 0000-0002-0809-4414.

² Badania sfinansowano ze środków Wydziału Nauk Społecznych i Humanistycznych Państwowej Wyższej Szkoły Informatyki i Przedsiębiorczości w Łomży.

eksploracyjny i jest pomyślany jako zachęta do bardziej szczegółowych badań prezentowanej tematyki. Celem badawczym autora jest odnalezienie w kubańskim systemie emerytalnym różnicowań, powodujących istnienie nierówności w dochodach osób zaawansowanych wiekowo. Zastosowaną metodą badawczą jest przede wszystkim metoda opisowa. Jednocześnie autor stawia hipotezę, że przyjęte w kraju realnego socjalizmu rozwiązania emerytalne nie zapewniają wystarczających zasobów osobom w wieku senioralnym.

ROZWÓJ HISTORYCZNY SYSTEMU EMERYTALNEGO NA KUBIE

Początki funkcjonowania rozwiązań emerytalnych na Kubie należy wiązać z rokiem 1913, kiedy to wprowadzono pierwszy program emerytalny dla sektora publicznego, przeznaczony dla personelu wojskowego (Yamaoka, 2004, s. 308). Pierwszą powszechną regulacją w sferze zabezpieczenia społecznego na Kubie było prawo dotyczące ubezpieczenia wypadkowego z roku 1916 (SSA, 2018, s. 128). Pierwsze branżowe schematy emerytalne powstawały w tym kraju już w latach 20. XX wieku (Perez, 1998), przy czym pierwszym z nich był schemat dla personelu prywatnej firmy telefonicznej (Yamaoka, 2004, s. 308). Kolejną regulacją o charakterze powszechnym była regulacja dotycząca ubezpieczenia macierzyńskiego z roku 1934 (SSA, 2018, s. 127). Według opracowania z roku 1947 (Farman, 1947, s. 22) w styczniu 1945 r. istniało na Kubie siedem specjalnych schematów emerytalnych dla pracowników spoza sektora publicznego: w dziennikarstwie, medycynie i bankowości oraz w przemyśle morskim, kolejowym, cukrowym i telefonicznym. Było też siedem funduszy dla pracowników publicznych. W okresie od stycznia 1945 r. do czerwca 1947 r. powstało siedem kolejnych funduszy emerytalnych, w tym jeden dla pracowników publicznych, a mianowicie: dla pracowników farmaceutycznych (1945), dla prawników (1945), dla pracowników tekstylnych i przemysłu włóknictwa agawowego (*industria henequenera*) (1946), dla pracowników tytoniowych (1946), dla fryzjerów i fryzjerek (1946), dla rządowych pracowników fizycznych (1947) i dla dentyków (1947). Przykładowo w (reprezentatywnym dla stosowanych wówczas rozwiązań) programie dla pracowników branży tekstylnej i przemysłu włóknictwa agawowego schemat obejmował ubezpieczenie na starość, ubezpieczenie na wypadek inwalidztwa i na wypadek śmierci. Składki emerytalne wynosiły łącznie 6% wynagrodzenia i płacone były w równych częściach przez pracowników i pracodawców. Wysokość świadczeń różniła się w zależności od wynagrodzenia i liczby lat pracy. Pracownicy z wysokimi zarobkami, którzy kwalifikowali się do świadczenia emerytalnego po 10 latach ubezpieczenia, otrzymywali jedynie 15% przeciętnego wynagrodzenia w ostatnim roku zatrudnienia. Z drugiej strony, przy niskich zarobkach i długim zatrudnieniu, świadczenie wynosiło 70% wynagrodzenia. Standardowym wymogiem kwalifikującym do otrzymywania świadczenia emerytalnego był 35-letni

okres ubezpieczenia, niezależnie od wieku przejścia na emeryturę lub 30 lat ubezpieczenia w wieku 50 lat. Pracownicy mogli też przejść na emeryturę w wieku 60 lat po 10 latach pracy. Stawki świadczeń z tytułu inwalidztwa były takie same, jak w przypadku emerytury. Renty rodzinne dla wdów stanowiły połowę emerytury ubezpieczonego małżonka; inne niż żony osoby pozostałe przy życiu miały prawo do równego udziału w pozostałej części świadczenia wypłacanego pracownikowi objętemu pomocą. Organ administrujący schematem, podobnie jak w praktycznie wszystkich programach kubańskich, był niezależną instytucją, w którego Radzie Dyrektorów pracownicy i pracodawcy byli reprezentowani w równym stopniu. W roku 1958, czyli tuż przed kubańską rewolucją, na wyspie funkcjonowały 52 autonomiczne programy, które obejmowały jednak tylko niektóre grupy zawodowe na obszarach miejskich, i mimo iż zasięg programów emerytalnych stanowił 55–63% populacji czynnej zawodowo, to nie obejmowały one najuboższych grup ludności, takich jak robotnicy wiejscy, samozatrudnionych, służby domowej i bezrobotnych (Perez, 1998; Uriarte, 2002, s. 13).

Powszechne regulacje emerytalne na Kubie pojawiły się dopiero w roku 1963 (SSA, 2018, s. 125). W tym samym roku uregulowano także ubezpieczenie chorobowe (SSA, 2018, s. 127). Pierwsza poważna modyfikacja prawa emerytalnego miała miejsce już w roku 1964, kiedy to samozatrudnieni, wolne zawody, górnicy węgla drzewnego, oraz członkowie spółdzielni rybackich zostali włączeni do systemu powszechnego (Perez, 1998). Po roku 1964 zasięg systemu emerytalnego stawał się prawie uniwersalny, ponieważ do programu emerytalnego stopniowo włączano inne grupy pracowników: drobnych przedsiębiorców, członków spółdzielni rolniczych i drobnych rolników, którzy przekazali ziemię na rzecz państwa. W roku 1970 system emerytalny na Kubie obejmował prawie 100% osób pracujących³, a na każdego emeryta przypadało 7,1 pracowników (SSA, 2008). Od roku 1971 na Kubie obniżono wiek emerytalny o 5 lat dla pracowników zatrudnionych w niebezpiecznych warunkach (Tracy, 1976, s. 17). W roku 1976 powstały specjalne regulacje emerytalne dla służb mundurowych (Yamaoka, 2004, s. 308). Od tej pory poza programem ogólnym zaczęły funkcjonować, ciesząc się bardziej hojnymi świadczeniami emerytalnymi, dwie grupy zawodowe, którymi były siły zbrojne (*Ministerio de las Fuerzas Armadas Revolucionarias*, MINFAR) i członkowie wewnętrznego aparatu bezpieczeństwa państwa (*Ministerio del Interior de la República de Cuba*, MININT). W roku 1979 przyjęto nowe prawo emerytalne (ustawa nr 24 z 28 sierpnia 1979 r.), mające charakter systemu ubezpieczenia społecznego (Perez, 1998). Przyjęta formuła wyliczania świadczenia z tytułu starości wynosiła co najmniej 50% przeciętnego wynagrodzenia z ostatniego roku dla osób w wieku 60 lat dla mężczyzn i 55 lat dla kobiet, po 25 latach pracy. Przewidywano także wypłatę emerytur po 15 latach pracy dla osób po 65 roku życia w przypadku mężczyzn i 60 lat w przypadku kobiet, oraz wypłaty

³ Jedynym wyjątkiem w tym zakresie była pomoc domowa (NU, 1980, s. 165).

emerytur mężczyznom od 55 lat, a kobietom od 50, w przypadku osób, które pracowały co najmniej 12 lat w warunkach niebezpiecznych (Alonso, Donate-Armada, Lago, 1994). W roku 1985 powstał program emerytalny dla osób, które brały udział w wojnie partyzanckiej na obszarach wiejskich i podziemnym oporze na obszarach miejskich podczas rewolucyjnego ruchu Castro przeciwko rządowi wojskowemu Batista (dekret z mocą ustawy nr 91 z roku 1985) (Yamaoka, 2004, s. 308). W roku 1989 deficyt publicznego systemu emerytalnego wyniósł 417 mln CUP⁴, zaś wszystkie wydatki budżetu centralnego na cele zabezpieczenia społecznego wyniosły 1.094 mln CUP, co stanowiło 5,3% wartości PKB (Perez, 1998) i 8% wydatków państwa (FCE, 2000, s. 267). Rządowa dotacja stanowiła w 1989 roku 26% wydatków na emerytury (Mesa-Lago, Vidal-Alejandro, 2010, s. 702). W roku 1989 maksymalna wysokość emerytury wynosiła 169 CUP, czyli 90% przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce, które wówczas wynosiło 188 CUP, a emerytura po 25 latach pracy 94 CUP, czyli 50% przeciętnego wynagrodzenia (Perez, 1998). Przyjęta formuła wyliczania świadczenia z tytułu starości wynosiła 50% średnich zarobków z najlepszych 5 z ostatnich 10 lat pracy, w ciągu pierwszych 30 lat służby, plus 1% za każdy dodatkowy rok zatrudnienia. Składki emerytalne płacone były wyłącznie przez pracodawców i wynosiły 12% funduszu płac (Mesa-Lago, 2000). W roku 1989 pracownicy sektora prywatnego stanowili jedynie 4% ogólnej liczby zatrudnionych (Mesa-Lago, Vidal-Alejandro, 2010, s. 706).

W roku 1990 minimalna emerytura wynosiła 83,69 CUP (Uriarte, 2002, s. 34). W roku 1991 wprowadzono emerytury dla członków spółdzielni rolniczych, przekazujących swoją ziemię na własność państwu (Mesa-Lago, 2013, s. 25). Przeprowadzone w roku 1994 obliczenia aktuarialne zalecały dla zrównoważenia bilansu systemu emerytalnego natychmiastowe podwyższenie wysokości składek na cele emerytalne do poziomu 36% wynagrodzeń (Donate-Armada, 1994). W roku 1994 pojawiła się regulacja prawna przewidująca przywrócenie pracowniczej partycypacji w opłacaniu składek emerytalnych, ale ze względów „politycznych i społeczno-ekonomicznych” nie została wprowadzona w życie (Mesa-Lago, 2002, s. 32). Jedynie pracownicy najemni w ramach Systemu Naprawy Przedsiębiorstw (*Sistema de Perfeccionamiento Empresarial*), który działał w 20% wszystkich przedsiębiorstwach, płacili około 5% swoich wynagrodzeń jako składki emerytalne (Mesa-Lago, 2010, s. 5). W roku 1995 maksymalna wysokość emerytury wynosiła 176 CUP, czyli 90% przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce, które wówczas wynosiło 196 CUP, a emerytura po 25 latach pracy 98 CUP, czyli 50% przeciętnego wynagrodzenia (Perez, 1998). Dla uzmysłwienia sobie realnej wartości świadczeń emerytalnych, warto porównawczo podać za Mesa-Lago (Mesa-Lago, 1997, s. 91) wartość typowego posiłku dla trzech osób, która w lutym 1995 wynosiła 58 CUP. W roku 1997 minimalna emerytura wynosiła 102 CUP

⁴ Skrót według standardu ISO 4217. 10 kwietnia 2019 r. 1 CUP było warte 3,8023 PLN (NBP, 2019).

(Uriarte, 2002, s. 34). W roku 1997 deficyt publicznego systemu emerytalnego wyniósł 712 mln CUP, zaś wszystkie wydatki budżetu centralnego na cele zabezpieczenia społecznego wyniosły 1.707 mln CUP, co stanowiło 6,7% wartości PKB (Perez, 1998), a w 1998 6,5% wartości PKB i 14% wydatków państwa (FCE, 2000, s. 267). Deficyt systemu emerytalnego w roku 1998 wyniósł 40% wydatków tego systemu i pokrywany był dotacją budżetową (Mesa-Lago, 2002, s. 16–17). W roku 1998 wiek emerytalny na Kubie wyniósł 55 lat dla kobiet i 60 lat dla mężczyzn mających 25 lat zatrudnienia (Perez, 1998). Jeśli ostatnie 12 lat zatrudnienia (lub 75% całkowitego czasu pracy) było związane z niebezpieczną lub uciążliwą pracą, wiek emerytalny wyniósł 55 lat dla mężczyzn i 50 lat dla kobiet. Istniała także tzw. obniżona emerytura (65 lat dla mężczyzn i 60 lat dla kobiet) dla osób z 15 latami zatrudnienia. Emerytura stanowiła równowartość 50% średnich zarobków z najkorzystniejszych dla pracownika 5 lat z ostatnich 10 lat zatrudnienia (przy czym część zarobków powyżej 3000 CUP rocznie zmniejszano o połowę dla celów tego obliczenia), plus 1% zarobków za każdy rok zatrudnienia powyżej 25 lat. Emerytury rosły od 1,5 do 4% za każdy rok opóźnionego przejścia na emeryturę w wieku od 60 do 65 lat dla mężczyzn i od 55. roku życia do 60 lat dla kobiet i 1% na rok później. Maksymalna emerytura wynosiła 90% średniego wynagrodzenia w gospodarce. Składki emerytalne wynosiły 14% funduszu płac i były w całości opłacane przez pracodawców. Osoby samozatrudniające się uiszczaly na cele emerytalne specjalny podatek w wysokości 10% deklarowanego dochodu. Rząd centralny pokrywał deficyt pieniężny systemu emerytalnego, a płatności z tytułu podatku emerytalnego były częścią ogólnych dochodów podatkowych rządu centralnego. Przyznane emerytury nie były waloryzowane. Pracownicy sił zbrojnych i wewnętrznego aparatu bezpieczeństwa państwa mogli przechodzić na emeryturę po 25 latach służby, niezależnie od wieku metrykalnego, a ich świadczenie emerytalne było równe ostatniemu wynagrodzeniu (Mesa-Lago, 2004, s. 11). W latach 1989–1998 ze względu na rosnące koszty utrzymania i niewielki wzrost nominalnych emerytur, wartość realna przeciętnej emerytury zmniejszyła się o 42% (Mesa-Lago, 2002, s. 16).

W roku 2000 wydatki na rządowe dopłaty do systemu emerytalnego stanowiły równowartość 6,5% PKB (Mesa-Lago, 2004, s. 3). W roku 2001 ponad 1,4 miliona emerytów w systemie ogólnym otrzymywało średnią miesięczną emeryturę w wysokości 110 CUP miesięcznie (czyli wówczas równowartość 4,20 USD), podczas gdy szacowano, że jedynie na nabycie niezbędnych produktów spożywczych dla jednej osoby potrzeby miesięczne to 190 CUP, a aby pokryć wszystkie podstawowe potrzeby bytowe należało wówczas wydać 432 CUP (Mesa-Lago, 2002, s. 17). W roku 2001 pracownicy sektora prywatnego stanowili 15% ogólnej liczby zatrudnionych (Mesa-Lago, Vidal-Alejandro, 2010, s. 706). W roku 2002 świadczenie socjalne wypłacane między innymi osobom starszym bez prawa do emerytury wynosiło 40 CUP miesięcznie, co według Mesa-Lago nie wystarczało na nabycie jednego obiadu na rynku poza systemem racjonowania żywności (Mesa-

-Lago, 2010, s. 6). W roku 2007 na każdego emeryta przypadało 3,1 pracowników (SSA, 2008). W roku 2007 realna wartość wypłacanych Kubańczykom emerytur zmniejszyła się w porównaniu z rokiem 1989 o 68% (Mesa-Lago, 2008a, s. 123). W pierwszej połowie roku 2008 przeciętne zarobki na Kubie wynosiły 408 CUP, co stanowiło równowartość 17 USD (Publico, 2008), a świadczenia z tytułu zabezpieczenia społecznego i pomocy społecznej stanowiły 13,8% wydatków budżetowych (SSA, 2008). W maju 2008 r. Mesa-Lago jako najważniejsze zadania w zakresie reformowania kubańskiego systemu emerytalnego wymieniał (Mesa-Lago, 2008b, s. 7): 1) zwiększenie liczby pracowników płacących składki emerytalne z 20% zatrudnionych do 100%, 2) wprowadzenie obowiązkowych składek emerytalnych nawet w najmniejszych firmach prywatnych zatrudniających pracowników, 3) podwyższenie wieku emerytalnego kobiet i mężczyzn o 5 lat w ciągu najbliższych 20 lat, 4) zintegrowanie kosztownego schematu emerytalnego dla służb mundurowych z rozwiązaniem powszechnym, 5) stworzenie rezerw kapitałowych dla nowo zatrudnianych pracowników oraz 6) podwyższenie minimalnych emerytur. W dniu 11 lipca 2008 r. Raúl Castro przedstawił Zgromadzeniu Narodowemu (EFE, 2008; Publico, 2008; BBC, 2008) projekt reformy systemu ubezpieczeń społecznych.

W proponowanych zmianach przewidziano stopniowe podnoszenie wieku emerytalnego z 60 do 65 lat dla mężczyzn i z 55 do 60 lat dla kobiet. W projekcie zaproponowano także zwiększenie minimalnej liczby lat pracy wymaganej do wypłacania pełnego świadczenia emerytalnego z 25 do 30 i przewidziano podwyższenie poziomu świadczeń emerytalnych. Przewidywano także, że emeryci mogliby powrócić do pracy po uzyskaniu prawa do emerytury w celu zwiększenia wysokości swoich emerytur. Zmiany miały być wprowadzane stopniowo w latach 2009–2015. W dniu 27 grudnia 2008 r. parlament uchwalił nową ustawę⁵ o ubezpieczeniach społecznych na Kubie (AMN, 2008; Ley No. 105/08, 2009; AMN, 2009). Ustawą tą podniesiono standardowy wiek emerytalny z 60 do 65 lat dla mężczyzn i 55 do 60 dla kobiet oraz zwiększono liczbę lat pracy wymaganej do uzyskania emerytury z 25 do 30 lat.

Zmiany te miały następować stopniowo przez 7 kolejnych lat, osiągając stan docelowy w roku 2015. Ponadto zmodyfikowano formułę wyliczania świadczenia z tytułu starości na 60% średnich zarobków w najkorzystniejszych dla pracownika 5 z ostatnich 15 lat, dla pierwszych 30 lat służby, plus 2% za każdy dodatkowy rok, do maksymalnie 90% średniego wynagrodzenia w gospodarce. Wprowadzono także zachęty dla starszych pracowników do powrotu do rynku pracy po uzyskaniu uprawnień emerytalnych. Emeryci, którzy ukończyli 65 lat (mężczyźni) lub mają 60 bądź więcej lat (kobiety), którzy po 30 latach pracy wracają do aktywności zawodowej, otrzymywać mieli podwyżkę emerytury o 2% za każdy kolejny rok pracy (bez określenia górnego limitu). Ponadto, aby po-

⁵ Obowiązująca od 22 stycznia 2009 r.

móc krajowi w rozwoju gospodarczym i społecznym, prawem tym zachęcono starszych pracowników do zmiany pracy. Ci, którzy wybierają inną pracę niż dotąd wykonywana, otrzymują emeryturę i oprócz niej otrzymują pełne wynagrodzenie podczas pracy. Rząd może zezwolić niektórym emerytom na powrót do pracy na tym samym stanowisku, jeśli istnieje zapotrzebowanie na pracowników w tym konkretnym sektorze. Jednakże emeryci, którzy nie kwalifikują się do tego specjalnego zwolnienia i nie wracają na to samo stanowisko, które mieli przed przejściem na emeryturę, mogą pracować, ale łączna kwota emerytury i pensji nie może przekroczyć ich dochodu z tytułu wynagrodzenia przedemerytalnego.

W roku 2008 rządowa dotacja stanowiła 41% wydatków na emerytury, a przeciętna miesięczna emerytura wynosiła 235 CUP, czyli około 10 USD, licząc po kursie agencji rządowych (Mesa-Lago, Vidal-Alejandro, 2010, s. 702 i 707), a minimalna emerytura 200 CUP, czyli około 8 USD (Mesa-Lago, 2010, s. 10). Wprowadzone z początkiem roku 2009 zmiany spowodowały poprawę wydolności schematu powszechnego⁶, ale zostały bardzo negatywnie odebrane przez mieszkańców Kuby⁷. Większość emerytów nie była w stanie utrzymać się bez podejmowania zatrudnienia na emeryturze. Minimalna emerytura wynosiła wówczas na Kubie nadal równowartość 8 USD (BS, 2009). W roku 2009 wydatki budżetu centralnego na cele zabezpieczenia społecznego wyniosły 7,6% wartości PKB i 11,2% wydatków państwa (Mesa-Lago, 2010, s. 6). Mimo nominalnych waloryzacji przyznanych emerytur w latach 2005 i 2008 w roku 2009 realna wartość przeciętnej emerytury była o 52% niższa od poziomu z roku 1989 i rażąco niewystarczająca do zaspokojenia podstawowych potrzeb⁸.

W roku 2010 wydatki budżetu centralnego na cele zabezpieczenia społecznego nadal wyniosły 7,6% wartości PKB, ale stanowiło to już 11,9% wydatków państwa, zaś dopłata budżetowa stanowiła 39% wydatków na emerytury (Mesa-Lago, 2013, s. 21 i 24). W roku 2011 wprowadzono obowiązkowość do-

⁶ Mimo to w roku 2010 szacowano, że deficyt systemu emerytalnego wzrósł w roku 2009 do 41,3% wydatków tego systemu (Mesa-Lago, Vidal-Alejandro, 2010, s. 708).

⁷ Co prawda na wiecach organizowanych przez władze przed ogłoszeniem zmian emerytalnych 99,1% ich uczestników popierało zamierzenia władz, to jednak opisy rzeczywistości przedstawiane w amerykańskiej prasie po ich wprowadzeniu nie były tak optymistyczne (Weissert, 2009).

⁸ Dla uzmysłowienia sobie faktycznej sytuacji życiowej kubańskich emerytów w tamtym okresie przydatny będzie następujący opis koniecznych wydatków emeryta: a) koszyk racji żywnościowych wystarczy tylko na pierwsze 7 do 10 dni każdego miesiąca i kosztuje 30 do 40 CUP; b) miesięczna stawka opłaty za energię elektryczną wynosi od 10 do 20 CUP; c) transport autobusowy kosztuje miesięcznie od 12 do 20 CUP; d) stawki za telefon i wodę od 8 do 10 CUP; e) większość ludności posiada własne mieszkanie, ale mniejszość płaci średni miesięczny czynsz w wysokości 33 CUP; łącznie zatem koszty te wynoszą od 60 do 123 CUP miesięcznie. Z pozostałych zasobów (u emeryta otrzymującego przeciętną emeryturę będzie to od 112 do 175 CUP) emeryci muszą kupować żywność na wolnym rynku rolnym albo w sklepach dewizowych (*Tiendas Recaudadoras de Divisas*, TRD), aby zaspokoić potrzeby żywnościowe przez 20 do 23 dni miesiąca, na które nie starcza im żywności z systemu racji żywnościowych (Mesa-Lago, 2010, s. 10).

browolnego dotąd ubezpieczenia emerytalnego dla samozatrudniających się (Mesa-Lago, 2013, s. 25). W roku 2014 współczynnik zależności pokoleniowej, obliczany jako relacja liczby osób w wieku produkcyjnym do sumy liczby osób w wieku emerytalnym i liczby osób młodych, wynosił 42% (SlateRock, 2018). Według oficjalnych danych statystycznych w okresie od 2008 r. do 2015 r. przeciętne wynagrodzenie miesięczne na Kubie wynosiło 494,4 CUP, czyli równowartość 18,66 USD, zaś w samym roku 2015 przeciętne wynagrodzenie miesięczne wyniosło 687 CUP, czyli około 25 USD, natomiast faktyczne dochody Kubańczyków, wg badania przeprowadzonego przez firmę Rose Marketing w maju i czerwcu 2015 r., były znacznie wyższe – około 27% Kubańczyków zarabiała poniżej 50 USD miesięcznie; 34% zarabiała równowartość 50 do 100 USD miesięcznie, 20% zarabiała 101 do 200 USD, 12% zgłosiło zarobki od 201 do 500 USD miesięcznie, zaś prawie 4% stwierdziło, że ich miesięczne zarobki przekroczyły 500 USD, w tym 1,5% twierdziło, że zarabiali ponad 1000 USD (Whitefield, 2016). Z badania przeprowadzonego w 2015 r. przez Boston Consulting Group wynika, że na podstawowe potrzeby życiowe, czyli żywność, odzież i obuwie oraz środki higieny osobistej, Kubańczyk przeciętnie wydawał 54% swoich dochodów (Fitzgerald, Brennan, Stokes, 2016), a status ekonomiczny emerytów był znacznie gorszy od pracowników.

STAN OBECNY SYSTEMU EMERYTALNEGO NA KUBIE – NA DZIEŃ 1 KWIETNIA 2019 ROKU

Kubański system emerytalny składa się z trzech składowych (SSA, 2018, s. 125): schematu uniwersalnego, ubezpieczenia społecznego oraz pomocy społecznej. Program emerytalny zabezpieczenia społecznego zarządzany przez państwowy Narodowy Instytut Zabezpieczenia Społecznego (*Instituto Nacional de Seguridad Social*, INASS) (Mesa-Lago, 2013, s. 23). Świadczenia emerytalne nie są wypłacane osobom, które wyjechały z Kuby.

Schemat uniwersalny dotyczy wszystkich rezydentów Kuby i w całości finansowany jest ze środków budżetu państwa (SSA, 2018, s. 125). Wartość ryczałtowego świadczenia jest ustalana administracyjnie zgodnie z czynnikami społecznymi i ekonomicznymi⁹.

W ramach **ubezpieczenia społecznego** specjalne schematy przewidziane są dla personelu sił zbrojnych, personelu ministerstwa spraw wewnętrznych, samozatrudnionych (*cuentalpropistas*), niektórych artystów, muzyków oraz członków spółdzielni rolniczych i nierolniczych (SSA, 2018, s. 125). W przypadku innych grup zawodowych obowiązuje rozwiązanie podstawowe, w którym składki eme-

⁹ W roku 2009 wartość tego świadczenia ustalona została na 140 CUP miesięcznie (Mesa-Lago, Vidal-Alejandro, 2010, s. 708).

rytalne płać sami zatrudnieni (od 1% do 5% zarobków w zależności od dochodów) oraz ich pracodawcy (12,5% w sektorze publicznym i 14,5% w sektorze prywatnym). Składki pracodawców finansują także ubezpieczenie chorobowe, macierzyńskie i wypadkowe. Rząd pokrywa każdorazowy deficyt schematu i oczywiście pokrywa składki, jako pracodawca w sektorze publicznym.

Wiek emerytalny wynosi 65 lat dla mężczyzn lub 60 lat dla kobiet, z co najmniej 30-letnim stażem pracy. Wcześniejsza emerytura wypłacana jest mężczyznom w wieku 60 lat oraz kobietom w wieku 55 lat, jeśli 75% całkowitego czasu pracy ubezpieczonego lub 15 lat zatrudnienia bezpośrednio przed przejściem na emeryturę znajdowało się w trudnej lub niebezpiecznej pracy. Dodatkowym wymogiem jest, aby ubezpieczony był zatrudniony bezpośrednio przed przejściem na emeryturę lub był zatrudniony w momencie spełnienia warunków kwalifikacji emerytalnych. Emerytura częściowa wypłacana jest osobom, które uzyskały wiek emerytalny z co najmniej 20-letnim stażem pracy, ale krótszym niż 30 lat. Także w tym wypadku ubezpieczony musi być zatrudniony bezpośrednio przed przejściem na emeryturę lub być zatrudniony w momencie spełnienia warunków kwalifikacji emerytalnych.

Emeryci, którzy przeszli na emeryturę z pełną lub częściową emeryturą, mogą ponownie wejść do zasobu siły roboczej i otrzymywać zarówno emeryturę, jak i wynagrodzenie, o ile są zatrudnieni na stanowisku innym niż to, które zajmowali przed emeryturą. Specjalnym rodzajem świadczenia w ramach ubezpieczenia społecznego jest na Kubie **dodatek za wyjątkowe zasługi** płatny, jeśli ubezpieczony miał wyjątkowo wyróżniającą się karierę zawodową. Emerytura nie jest płatna za granicą.

Emerytura stanowi 60% średnich miesięcznych zarobków ubezpieczonych w najlepszych pięciu z ostatnich 15 lat zatrudnienia plus 2% średniego miesięcznego wynagrodzenia za każdy rok zatrudnienia przekraczający 30 lat. Emeryci, którzy wracają do pracy, otrzymują 2% nowych średnich miesięcznych zarobków ubezpieczonego za każdy dodatkowy rok zatrudnienia od momentu ponownego wejścia na rynek pracy. W przypadku emerytury częściowej stanowi ona 40% średnich miesięcznych zarobków ubezpieczonego w najlepszych pięciu z ostatnich 15 lat zatrudnienia plus 2% średniego miesięcznego wynagrodzenia za każdy rok zatrudnienia przekraczający 20 lat. Dodatek za wyjątkowe zasługi stanowi od 10% do 25% emerytury. Minimalna miesięczna emerytura wynosi 8 CUC (200 CUP). Maksymalna miesięczna emerytura wynosi 90% średniego wynagrodzenia w gospodarce.

Z kolei **pomoc społeczna** kierowana jest do rezydentów Kuby znajdujących się w potrzebie i co do zasady nie jest ograniczona do osób zaawansowanych wiekowo (SSA, 2018, s. 125). Z pomocy społecznej wypłacany jest jednak między innymi przeznaczony dla osób zaawansowanych wiekowo **zasilek starczy**, który przysługuje osobom, które pracowały przez co najmniej 20 lat, mają ukończone 65 lat w przypadku mężczyzn lub 60 lat w przypadku kobiet, są niezdolne do

pracy i nie mają członków rodziny mogących ich wesprzeć. Świadczenie może być wypłacane okresowo lub jednorazowo. Zasiłek starczy stanowi 40% średnich miesięcznych zarobków beneficjenta w najlepszych pięciu z ostatnich 15 lat zatrudnienia plus 2% średniego miesięcznego wynagrodzenia za każdy rok zatrudnienia przekraczający 20 lat.

WYZWANIA I PRZEWIDYWANE ZMIANY W SYSTEMIE EMERYTALNYM KUBY

Najważniejszym wyzwaniem, przed którym stoi system emerytalny na Kubie i niezależnym od ogólnej sytuacji społeczno-politycznej, jest sytuacja demograficzna. W starszych przewidywaniach na rok 2025 określa się, że na każdego emeryta będzie przypadało 2,3 pracownika oraz, że 25% populacji kubańskiej będzie miało ponad 60 lat (SSA, 2008), zaś w roku 2035 aż 34% populacji mają stanowić osoby w wieku ponad 60 lat (Mesa-Lago, 2013, s. 42), co jest jednym z najwyższych wskaźników w regionie. Nowsze dane dowodzą, że już w roku 2021 liczba emerytów przewyższy liczbę osób w wieku produkcyjnym (Martinez, 2017). Już w opracowaniu z roku 1994 (Buttari, 1994) przewidywano konieczność podwyższenia wieku emerytalnego na Kubie, sugerowano możliwość zrównania poziomu wieku emerytalnego kobiet i mężczyzn oraz wprowadzenia w tym kraju II filara emerytalnego. Jak dotąd zrealizowano jedynie tę pierwszą sugestię. Dwa kolejne istotne problemy, wynikające z przyjętych rozwiązań w sferze społeczno-politycznej, to wartość świadczeń emerytalnych oraz deficyt publicznego systemu emerytalnego. Powoduje to, że osoby starsze, które przez większość swojego życia były ubogie, na starość, przy obecnym poziomie emerytur, nie mają szansy na poprawę swojej sytuacji materialnej. Kuriozalnie w tym kontekście wygląda permanentna niewypłacalność systemu emerytalnego, co powoduje konieczność dopłat budżetowych. Przy fatalnym stanie finansów publicznych, bez radykalnych zmian w modelu gospodarczym, kontynuowanie dotychczasowego modelu doprowadzić może jedynie do bankructwa gospodarki i w konsekwencji do zapaści budżetowej i dalej zapaści systemu emerytalnego. Szczególnie wyraźnie może się to ujawnić po bankructwie wspomagającego w ostatniej dekadzie Kubę miliardami petrodolarów reżimu w Wenezueli. W obecnej sytuacji wprowadzenie na Kubie II, czy ewentualnie też III kapitałowego filara emerytalnego, nie ma szansy na powodzenie, chociaż propozycje w tym zakresie były składane już w roku 1994 (Alonso, Donate-Armada i Lago, 1994). Brakuje wolnych zasobów ludności, które można byłoby odkładać na przyszłość, ale też rozwiązań instytucjonalnych, takich jak rynki kapitałowe. W krótkiej perspektywie czasowej możliwe są kolejne korekty parametryczne powszechnego systemu, takie jak podwyższenie do aktuarialnie uzasadnionego poziomu składek emerytalnych, zrównanie wieku emerytalnego kobiet z wie-

kiem emerytalnym mężczyzn, co sugerowano już w opracowaniu z roku 2005 (Hicks i Pérez, 2005, s. 40), czy waloryzacja przyznanych świadczeń.

Osobnym problemem jest funkcjonowanie na Kubie specjalnego schematu emerytalnego dla służb mundurowych (Mesa-Lago, 2002, s. 33), w rażący sposób bardziej korzystnego od schematu powszechnego. Jeżeli scalenie tego schematu ze schematem powszechnym nie mogłoby być zrealizowane ze względu na zagrożenie buntem tych służb, należałoby rozważyć aktuarialne zbilansowanie tego schematu, poprzez wprowadzenie składek uczestników, finansujących uprzywilejowane w stosunku do schematu powszechnego świadczenia. W sytuacji wielce prawdopodobnych w najbliższym czasie zmian w zakresie struktury własnościowej miejsc pracy, polegającej na radykalnym zmniejszeniu zatrudnienia w przedsiębiorstwach państwowych, dla stabilności systemu emerytalnego ma duże znaczenie faktyczne objęcie systemem emerytalnym małych prywatnych zakładów pracy, na co zwracano już uwagę w roku 2008 (Fernández i Hansing, 2008, s. 13). Bardzo trudna do przewidzenia jest przyszłość polityczna Kuby – czy po zmianach pokoleniowych związanych z odejściem braci Castro Kuba wybierze autorską ścieżkę kontynuowania ustroju socjalistycznego, skorzysta z rozwiązań chińskich albo wietnamskich, czy rozpocznie budowanie ładu rynkowego (Faiola, 2018). Wybory w tym zakresie niewątpliwie zdeterminują przyszłość kubańskiego systemu emerytalnego.

PODSUMOWANIE

System emerytalny na Kubie nie zapewnia minimalnego poziomu dochodów dla emerytów do zaspokojenia podstawowych potrzeb życiowych. Prawdą jest, że opieka medyczna, będąca jedną z największych kategorii wydatków dla osób w podeszłym wieku, jest świadczona w tym kraju zasadniczo bezpłatnie, a mieszkania są oferowane z bardzo niskimi czynszami, ale nie zmienia to trudnej sytuacji dochodowej emerytów.

Jednocześnie postawiony cel badawczy, dotyczący poszukiwania nierówności dochodowych kubańskich emerytów, udało się osiągnąć, poprzez odnalezienie preferencyjnego i bardziej hojnego od standardowego rozwiązania emerytalnego dla funkcjonariuszy sił zbrojnych i członków wewnętrznego aparatu bezpieczeństwa państwa. Dodatkowym elementem świadczącym o tworzeniu stanu nierówności wśród kubańskich emerytów jest obecność w katalogu świadczeń przysługującym emerytom uznaniowo przyznawanego świadczenia, w postaci dodatku za wyjątkowe zasługi, co w realiach komunistycznego kraju może oznaczać nie tylko zasługi na polu aktywności zawodowej.

W konkluzji można stwierdzić, że postawiona na wstępie hipoteza, że przyjęte w kraju realnego socjalizmu rozwiązania emerytalne nie zapewniają wystarczających zasobów osobom w wieku senioralnym, uzyskała potwierdzenie.

BIBLIOGRAFIA

- Alonso, J.F., Donate-Armada, R.A., Lago, A.M. (1994). *A First Approximation Design of the Social Safety Net for a Democratic Cuba*. The Association for the Study of the Cuban Economy, Annual Proceedings, Vol. 4. Pobrane z: http://www.ascecuba.org/asce_proceedings/a-first-approximation-design-of-the-social-safety-net-for-a-democratic-cuba/ (2019.04.14).
- AMN (2008). *Aprueba Parlamento Cubano Extender En Cinco Años Edad para Jubilación*. Agencia Mexicana de Noticias. 27 de diciembre de 2008.
- AMN (2009). *Nueva Ley Retrasa Cinco Años Edad de Jubilación en Cuba*. Agencia Mexicana de Noticias. 27 de enero de 2009.
- BBC (2008). *Full Text of Cuban Leader Raúl Castro's speech to National Assembly*, BBC Monitoring Newsfile, July 14, 2008.
- BS (2009). *BTI 2010 — Cuba Country Report*, Gütersloh: Bertelsmann Stiftung. Pobrane z: <http://www.bti2010.bertelsmann-transformation-index.de/en/bti/country-reports/laendergutachten/latin-america-and-the-caribbean/cuba/#summary> (2019.04.14).
- Buttari, J. (1994). The Labor Market and Retirement Pensions in Cuba During the Transition: Reflection on the Social Safety Net Experience of Former Socialist Economies. „Guaracabuya” *Organo Oficial de la Sociedad Económica Amigos del País*. Pobrane z <http://amigospais-guaracabuya.org/oagjb002.php> (2019.04.14).
- Donate-Armada, R.A. (1994). *Cuban Social Security: A Preliminary Actuarial Analysis of Law #24 of Social Security*. Pobrane z: https://www.ascecuba.org/asce_proceedings/cuban-social-security-a-preliminary-actuarial-analysis-of-law-24-of-social-security/ (2019.04.14).
- EFE (2008). *Raúl Castro afirma que 'realidad actual' impone elevar edad de jubilación*. Agencia EFE. 11 de julio de 2008.
- Faiola, A. (2018). *In Cuba, the Castro era ends this week as Raúl steps down as ruler*. Pobrane z: https://www.washingtonpost.com/world/the_americas/for-the-first-time-in-six-decades-cuba-wont-be-led-by-a-castro/2018/04/17/f1df8b3c-3e61-11e8-955b-7d2e19b79966_story.html (2019.4.14).
- Farman, C.H. (1947). Social Security in Latin America, 1945-1947. *Social Security Bulletin*, 10 (9). Pobrane z: <https://www.ssa.gov/policy/docs/ssb/v10n9/v10n9p18.pdf> (2019.4.14).
- FCE (2000). *La economía Cubana: Reformas estructurales y desempeño en los noventa*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Fernández, D., Hansing, K. (2008). *Social Justice in Cuba: Now and in the Future*, Ford Foundation. Conference „Governance and Social Justice in Cuba: Past, Present and Future”. The Rockefeller Conference Centre in Bellagio, Italy, May 2008.
- Fitzgerald, M., Brennan, J., Stokes, R. (2016). *Understanding the Evolving Cuban Consumer*. Pobrane z: <https://www.bcg.com/publications/2016/globalization-consumer-products-understanding-evolving-cuban-consumer.aspx> (2019.04.14).
- Hicks, N.L., Pérez, L.L. (2005). *Reforming the Cuban Safety Net System*. Miami FL.: University of Miami. Institute for Cuban and Cuban-American Studies. Ley No. 105/08, 22 de enero de 2009.

- Martinez, Y. (2017). *Social security in Cuba, a civil right*. Pobrane z: <http://en.granma.cu/cuba/2017-07-18/social-security-in-cuba-a-civil-right> (2019.04.14).
- Mesa-Lago, C. (1997). *La Seguridad Social y la Pobreza en Cuba*. W: *La Seguridad Social en América Latina: Seis Experiencias Diferentes* (s. 51–110). Buenos Aires: Konrad-Adenauer-Stiftung-CIEDLA.
- Mesa-Lago, C. (2000). *Market, Socialist and Mixed Economies: Comparative Policy and Performance—Chile, Cuba and Costa Rica*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
- Mesa-Lago, C. (2002). *Growing Economic and Social Disparities in Cuba: Impact and Recommendations for Change*. Cuba Transition Project (CTP), Institute for Cuban and Cuban-American Studies, University of Miami.
- Mesa-Lago, C. (2004). Achievement and Deterioration of Universal Access to Social Services in Cuba. A case study from Reducing Poverty, Sustaining Growth – What Works, What Doesn't, and Why, A Global Exchange for Scaling Up Success, Scaling Up Poverty Reduction: A Global Learning Process and Conference, Shanghai, May 25–27.
- Mesa-Lago, C. (2008a). Envejecimiento y pensiones en Cuba; la carga creciente. *Nueva Sociedad*, 216, 123–132.
- Mesa-Lago, C. (2008b). Social Services in Cuba: Is The Current Economic System Capable of Financially Sustaining Them in the Long Run? Conference “The Future of Social Justice in Cuba”, FIU Cuban Research Institute, Bellagio Conference Center, May 27–29.
- Mesa-Lago, C. (2010). Social Services in Cuba: Antecedents, Quality, Financial Sustainability and Policies for the Future. *Revista Temas*, 64. The original version of this chapter was published in Spanish in *Revista Temas* (Havana). The English version has been updated and expanded by the author. Pobrane z: https://www.researchgate.net/publication/290488951_Social_services_in_Cuba_Antecedents_quality_financial_sustainability_and_policies_for_the_future (2019.04.14).
- Mesa-Lago, C. (2013). *Social protection systems in Latin America and the Caribbean: Cuba*. Santiago: Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC).
- Mesa-Lago, C., Vidal-Alejandro, P. (2010). The Impact of the Global Crisis on Cuba's Economy and Social Welfare. *Journal of Latin American Studies*, 42 (04), 689–717. DOI:10.1017/S0022216X10001331.
- NBP (2019). <https://www.nbp.pl/Kursy/KursyB.html> (2019.04.14).
- NU (1980). Se puede superar la pobreza: Realidad y perspectivas en América Latina. Proyecto CEPAL/PNUD „La pobreza crítica en América Latina”, Coordinador: Sergio Molina S., Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Santiago de Chile.
- Perez, L. (1998). *The Pension System of Cuba: The Current Situation and Implications of International Pension Reform Experiences for Addressing Cuba's Problems*. Pobrane z: http://www.ascecuba.org/asce_proceedings/the-pension-system-of-cuba-the-current-situation-and-implications-of-international-pension-reform-experiences-for-addressing-cubas-problems/ (2019.04.14).

- Publico (2008). *Raúl Castro defiende sus reformas y dice que Cuba no actuará por presión*. Pobrane z: <https://www.publico.es/actualidad/raul-castro-defiende-reformas-y.html> (2019.04.14).
- SlateRock (2018). *The Cuba 2016 Fund: Social Security*. SlateRock Capital Group. Pobrane z: <http://blogs.bu.edu/espiegel/cuba-a-macroeconomic-analysis/social-security-programs/> (2019.04.14).
- SSA (2008). *International Update: Recent Developments in Foreign Private and Public Pensions, Social Security, and Retirement*. Social Security Administration, August. Pobrane z: https://www.ssa.gov/policy/docs/progdesc/intl_update/2008-08/index.html (2019.04.14).
- SSA (2018). *Social Security Programs Throughout the World: The Americas, 2017*. Social Security Administration, Office of Retirement and Disability Policy & Office of Research, Evaluation, and Statistics, SSA Publication No. 13-11802, Released: March 2018, Washington, DC.
- Tracy, M.B. (1976). World Developments and Trends in Social Security. *Social Security Bulletin*, 39 (4). Pobrane z: <https://www.ssa.gov/policy/docs/ssb/v39n4/v39n4p14.pdf> (2019.04.14).
- Uriarte, M. (2002). *Cuba – Social Policy at the Crossroads: Maintaining Priorities, Transforming Practice*. An Oxfam America Report. Boston: University of Massachusetts.
- Weissert, W. (2009). *Cuba boosts retirement age as population goes gray*. Pobrane z: http://archive.boston.com/news/world/latinamerica/articles/2009/03/27/cuba_boosts_retirement_age_as_population_goes_gray/ (2019.04.14).
- Whitefield, M. (2016). *Study: Cubans don't make much, but it's more than state salaries indicate*. Pobrane z: <https://www.miamiherald.com/news/nation-world/world/americas/cuba/article89133407.html> (2019.04.14).
- Yamaoka, K. (2004). Cuba's Social Policy After the Disintegration of the Soviet Union: Social Development as Legitimacy of the Regime and Its Economic Effectiveness. *The Developing Economies*, XLII-2, 305–333.

Streszczenie

Artykuł o systemie emerytalnym Kuby prezentowany jest w układzie: 1) Rozwój historyczny systemu emerytalnego na Kubie, 2) Stan obecny systemu emerytalnego na Kubie, 3) Wyzwania i przewidywane zmiany. Celem badawczym autora jest odnalezienie w kubańskim systemie emerytalnym źródeł nierówności, powodujących istnienie nierówności w dochodach osób zaawansowanych wiekowo. Zastosowaną metodą badawczą jest przede wszystkim metoda opisowa. Jednocześnie autor stawia hipotezę, że przyjęte w kraju realnego socjalizmu rozwiązania emerytalne nie zapewniają wystarczających zasobów osobom w wieku senioralnym.

Nierówności dochodowe wśród kubańskich emerytów dotyczą przede wszystkim preferencyjnego i bardziej hojnego od standardowego rozwiązania emerytalnego dla funkcjonariuszy sił zbrojnych i członków wewnętrznego aparatu bezpieczeństwa państwa. Dodatkowym elementem, świadczącym o tworzeniu stanu nierówności wśród kubańskich emerytów, jest obecność w katalogu świadczeń przysługującym emerytom uznaniowo przyznawanego świadczenia, w postaci dodatku za wyjątkowe zasługi.

W konkluzji można stwierdzić, że system emerytalny na Kubie nie zapewnia minimalnego poziomu dochodów dla emerytów do zaspokojenia podstawowych potrzeb życiowych. Co prawda opieka medyczna, będąca jedną z największych kategorii wydatków dla osób w podeszłym wieku,

jest świadczona w tym kraju zasadniczo bezpłatnie, a mieszkania są oferowane z bardzo niskimi czynszami, ale nie zmienia to trudnej sytuacji dochodowej emerytów. Postawiona na wstępie hipoteza uzyskała potwierdzenie.

Słowa kluczowe: emerytury, systemy emerytalne, Kuba.

Pensions in Cuba. In search of inequality

Summary

The paper about the pension system of Cuba is presented in the following format: 1) Historical development of the pension system in Cuba, 2) Current status of the pension system in Cuba, 3) Challenges and anticipated changes. The author's research goal is to find differences in the Cuban pension system, causing inequalities in the income of people at advanced age. The applied research method is primarily a descriptive method. At the same time, the author puts forward the hypothesis that the pension solutions adopted in the country of real socialism do not provide sufficient resources to people at senior age.

Income inequalities among Cuban pensioners relate primarily to preferential, and more generous than the standard pension, scheme for officers of the armed forces and members of the internal security apparatus of the state. An additional element confirming the creation of a state of inequality among Cuban pensioners is the presence, in the catalogue of benefits for retirees, of discretionary benefits in the form of an allowance for exceptional merits.

In conclusion, it can be stated that the pension system in Cuba does not ensure a minimum level of income for pensioners to meet basic life needs. It is true that medical care, which is one of the largest categories of expenditure for the elderly, is provided in this country in principle for free, and apartments are offered with very low rents, but it does not change the difficult income situation of pensioners. The hypothesis put forward at the beginning was confirmed.

Keywords: pensions, pension systems, Cuba.

JEL: G23, H55, H75, J32.

*mgr inż. Paweł Piotr Nowak*¹ 

Sieć Badawcza Łukasiewicz – Instytut Logistyki i Magazynowania

Usługi publiczne utracą szansą renesansu sfery publicznej

WSTĘP

Celem opracowania jest przedstawienie związków, punktów styku między usługami publicznymi i sferą publiczną, jako obszarów kluczowych dla rozwoju społecznego. W nawiązaniu do tak postawionego celu sformułowano następujące pytanie badawcze – co jest podstawowym łącznikiem między sferą a usługą publiczną? W opinii autora właściwe ułożenie względności sfery i usługi publicznych pozwoli odkryć nowy wymiar relacji między nimi, co w konsekwencji wykaże, w jaki sposób usługi publiczne mogły okazać się szansą na odrodzenie współczesnej sfery publicznej oraz dlaczego ten renesans się nie dokonał. Postawiono hipotezę, że właściwy kształt sfery publicznej nie może się wytworzyć w sytuacji, gdy usługi publiczne przestają być publiczne.

Weryfikacja przedstawionej hipotezy przeprowadzona została w oparciu o analizę literatury naukowej z dziedziny socjologii, filozofii i ekonomii. Duży nacisk położony został także na prezentację wpływu ponowoczesności i technologicznie zorientowanego rozwoju gospodarczego oraz związanej z nim transformacji cyfrowej, które doprowadziły do eliminacji tego, co w akcie świadczenia usługi najważniejsze – bezpośredniości relacji Ja – Ty, wyrażanej w tym konkretnym ujęciu układem usługobiorca – usługodawca. To właśnie pozbawienie tego kluczowego atrybutu służebności prowadzi, w opinii autora, do zaniku płaszczyzny dialogu. Dialog natomiast jest podstawą społecznego rozwoju, i tym samym odsłania się główną przyczyną dla podjęcia niniejszego problemu – atomizacja i wirtualizacja życia jako zjawiska, które prowadzą do degradacji życia publicznego, co prowadzi do szeregu negatywnych, nie tylko socjologicznie, czy kulturowo ujętych, konsekwencji.

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: pawel.nowak@amu.edu.pl. ORCID: 0000-0002-0200-0907.

PUBLICZNIE W PRZESTRZENI, SFERZE I USŁUDZE

Publiczny, czyli zgodnie z definicją *Słownika języka polskiego*: „dotyczący całego społeczeństwa lub jakiejś zbiorowości; dostępny lub przeznaczony dla wszystkich” (*Słownik języka polskiego PWN*, [http](http://pwn.pwn.pl/)) jest spoiwem – łącznikiem dla trzech obszarów: przestrzeni, sfery i usług. Cechą charakterystyczną tego pierwszego jest jego fizyczność, wymiarowość. Przestrzeń publiczna to bowiem „fragment przestrzeni miejskiej, który – poprzez sposób swojego urządzenia oraz lokalizację w strukturze urbanistycznej – jest przeznaczony na potrzeby realizacji bezpośrednich kontaktów pomiędzy uczestnikami życia społecznego oraz inne potrzeby społeczne korzystających z niego zbiorowości, pozostając jednocześnie fizycznie dostępny dla wszystkich zainteresowanych osób” (Lorens, 2010, s. 10). Zatem przestrzeń publiczna, co zresztą jest uniwersalnym stwierdzeniem na poziomie samej przestrzeni, jest areną zarówno dla sfery, jak i usług, również publicznych i badanych w tymże kontekście. Tak jak człowiek potrzebuje przestrzeni, by żyć, bo przecież w nicości zrodzić się i egzystować nie może, tak usługi i sfera bez swej sceny nie mają nawet szansy, by zaistnieć.

Na potrzeby niniejszego artykułu możemy przyjąć, pomijając kwestie urbanistyczne, i nie wchodząc w zagadnienia architektury krajobrazu, które są tylko tłem dla dalszych rozważań, że przestrzeń publiczna jest i czeka. Swoją formą zaprasza nas do działania, działania powszechnego, które objawia się w pełni właśnie w usługach i poprzez tą sferę. „Faktycznie, czy faktograficznie, plac miejski ożywa stając się agorą, nie przez otoczenie go budynkami, ale dopiero wówczas kiedy – bez zewnętrznej presji – zechcą zgromadzić się na nim mieszkańcy” (Rogoziński, 2011, s. 14).

ZALEŻNOŚĆ WZAJEMNA SFERY I USŁUGI

Skupiając się zatem wyłącznie na aspektach sfery i usług publicznych konieczne staje się przedstawienie wzajemnych relacji dla owych „działań”, które rozgrywają się w tej samej przestrzeni. Parantelę rodu publicznego w obrazowy sposób opisuje K. Rogoziński: „sfera publiczna nie jest obszarem dla usług publicznych granicznym, nie tworzy ich zewnętrznej obudowy, ale od wewnątrz je dopełnia, kształtując wedle innego – niż jednoznacznie komercyjny – wzorca działania” (Rogoziński, 2011, s. 9). Analizując tę myśl z odwrotnej perspektywy można wykazać, że usługi publiczne są niczym przestrzeń publiczna, acz w wymiarze metafizycznym, naturalnym środowiskiem życia sfery. Wzajemne przenikanie się obu bytów prowadzi już na poziomie językowym do ich złączenia – mówimy bowiem o „sferze usług publicznych”. Interesującym wyzwaniem może być również próba wyznaczenia punktu styku lub wspólnej osi sfery i usług publicznych. Aby tego dokonać niezbędne jest dokładne przyjrzenie się dorobkowi naukowemu klu-

czowych filozofów, których obszarem zainteresowania była przedmiotowa sfera publiczna. W dziełach H. Arendt, J. Habermasa czy Z. Baumana natrafiamy każdorazowo na pojęcie dobra, które pojawia się w bezpośrednim świetle sfery publicznej. Jednocześnie mając na uwadze wszechobecny konsumpcjonizm, gdzie dobro w powszechnym postrzeganiu pojmowane zaczyna być wyłącznie w aspekcie materialnym, wykorzystywane do zaspokajania potrzeb ludzkich, istotne staje się precyzyjne wyjaśnienie omawianego pojęcia. Odwołanie się do korzeni współczesnej Europy, za które niewątpliwie można uznać kulturę chrześcijaństwa, wydaje się właściwym kierunkiem poszukiwań. Autor przywołuje zatem słowa K. Wojtyły zapisane w *Elementarzu etycznym*: „Człowiek, nastawiony z natury tylko na swoje dobro, jednostkowe dobro, nie jest zdolny gruntownie chcieć dobra drugiego człowieka, czy też tym bardziej dobra wspólnego społeczeństwa, a przecież tego domagają się cnoty społeczne z samej swojej istoty. Aby człowiek mógł je realizować, musi w sobie znajdować jakąś naturalną podstawę odniesienia do drugiego człowieka i do społeczeństwa. Bez tego zawsze będzie wytwarzał tylko pozory sprawiedliwości czy miłości, a nigdy nie zrealizuje autentycznych cnót. Bez ich realizacji zaś nie ma prawdziwej moralności społecznej” (Wojtyła, 2017, s. 190). Magisterium Kościoła w swoim nauczaniu wskazuje nie na dobro osobiste, a na *bonum commune* jako najwyższą formę dobra. Ideał wypełnia się we wspólnocie, współistnieniu. To zwracając się w stronę Ty, będącego po drugiej stronie w relacji z Ja, możemy dostrzec piękno prawdziwego dobra. H. Arendt w odniesieniu do filozofii Sokratesa mówi: „Pojęcie dobra (*agathos*) nie wiąże się z tym, co my sami uważamy za dobro w sensie absolutnym; »dobry« oznacza tyle co dobry-dla, pożyteczny albo użyteczny (*chresimon*)...” (Arendt, 2007, s. 43). A usługi publiczne? „(...) świadczyć – w domyśle – znaczy czynić dobro” (Rogoziński, 2003, s. 55). Ponadto, wracając do wcześniej już poruszonej kwestii publicznego wymiaru sfery, usług oraz przestrzeni i tworząc spójną ramę koncepcyjną z płaszczyzną dobra wspólnego, przywołania wymaga niniejsze: „(...) wielowymiarowość tego, co publiczne, a co powstaje i kształtuje się w wielości perspektyw i mozolnym kultywowaniu wartości innych niż (jedynie) użyteczne, a co na trwałe zakorzenione być może jedynie w sferze tego, co wspólne. W naszej europejskiej kulturze zwykło się do tych wartości zaliczać prawdę, dobro, sprawiedliwość, godność jednostkowego życia itp.” (Rogoziński, 2011, s. 14). Poszukując sposobności realizacji wszystkich postulatów sfery wspólnej w jednym, spójnym ujęciu, odnajdziemy apel Jana Pawła II wzywający do budowy cywilizacji miłości „opartej na uniwersalnych wartościach pokoju, solidarności, sprawiedliwości” (Jan Paweł II, 1994, s. 52). Jak wskazuje J. Czarny: „(...) cywilizacja miłości, to nade wszystko cywilizacja integralna, która obejmuje swym zasięgiem całość człowieczeństwa. Tylko taka cywilizacja będzie się cechowała prawdziwym, bo integralnym rozwojem człowieka, a przez to całej wspólnoty ludzkiej; i tylko taką cywilizację znamionować będzie autentyczny, nowy humanizm. U jej podstaw leży pełne, realistyczne odczytanie człowieka, także w kon-

tekście jego natury społecznej” (Czarny, 2006, s. 2014). Zatem – ponownie jak w przypadku korelacji usług i sfery publicznych – dobro, będące wskazanym elementem wspólnym dla nich obu, jest nie tylko warunkiem *sine qua non* ich istnienia, ale dobro w kontekście cywilizacji miłości związanej ze społeczną naturą człowieka objawia się w sferze i usługach publicznych. Konsekwencją tej zależności, dla niektórych (może tych samych co w cywilizacji miłości doszukują się jedynie cech utopijnego „Miasta Słońca”) zapewne zbyt daleko idącą, jest fakt, że dobro wspólne bez sfery publicznej i bez usług publicznych jest poważnie zagrożone, a obietnica spełnienia zawarta w słowach papieża nigdy się nie urealni, jeśli przestrzeń publiczna nie stanie się na powrót miejscem spotkania ludzi, chętnych kształtować i pielęgnować bezpośrednie relacje. „Sferyczność” tej przestrzeni jest tym samym drogą ku kulturze miłości. Kulturze, która dokonać się może poprzez cywilizację usługową, o czym zapewnia i czego dowodzi K. Rogoziński w pracy pt. *Cywilizacja usługowa – samorealizujące się niespełnienie*. Autor ostrzega: „Albo przyszła cywilizacja łacińska będzie zdolna zasymilować chrześcijańskie *quincunxa*², albo przestanie nią być, wchłonięta przez wyhodowaną w jej wnętrzu cywilizację technotroniczną, wyrosła z manii podboju i dominacji. Znamy też dobrze dwie jej wersje: bizantyzm władzy państwowej i totalitarnej oraz dominację materialną (technologiczną) ery industrialnej” (Rogoziński, 2003, s. 35). Metodą ocalenia, jak wskazuje dalej autor, jest owa cywilizacja usługowa, bowiem „właśnie w perspektywie cywilizacji usługowej jasno widać, że bez duchowości buddyjskiej wyrastającej z niehedonistycznej koncepcji życia, bez przechowywanego w cywilizacji islamu starożytnego wzorca służenia innemu człowiekowi, nasza cywilizacja może okazać się schyłkową” (Rogoziński, 2003, s. 36). Biorąc pod rozwagę powyższe przestrogi, powoli realizujące się prognozy, należy zauważyć, że przemożna siła popychająca współczesną cywilizację do nieustannego rozwoju, której nadrzędnym przesłaniem stało się udoskonalanie nowych technologii i usprawnienie wielu sfer życia społecznego, w tym publicznej sfery usługowej, niechybnie prowadzi do zatracenia i smutnego końca tej drogi. W wielu dziedzinach życia społecznego, gospodarczego, naukowego widać wyraźnie namnażanie się, często niekontrolowane, niepożądanych zjawisk, procesów, które dawno wymknęły się kontroli uczestniczących w nich jednostek. Nastawieni na nieustanne doznawanie przyjemności, nieograniczone zaspokajanie nieskończenie nowych potrzeb, realizację własnych arbitralnych interesów, a przy tym ukierunkowani na wyręczanie się dobrodziejstwem niesionym przez rozwój technologiczny realizujemy, wedle powyższego, samounicestwienie, choć pozostajemy przekonani o rozwoju nieograniczonych możliwości. Naiwność tych działań zatrwąza, a krótkowzroczność dążeń perspektywicznych może dziwić w kontekście oceny dotychczasowych osiągnięć. Nie sposób jednak odmówić

² Pojęcie z filozofii Feliksa Konecznego, które wskazuje na pięć czynników cywilizacyjno-twórczych: dobro, prawda, zdrowie, dobrobyt, piękno.

racji przewidywaniom schyłku cywilizacyjnego ery człowieka, który nie chciał zatrzymać się w swych poczynaniach i z dozą obiektywizmu przyjrzeć trajektorii obranej drogi niezmiennie nastawiony jest na postęp, rozumiany jako docelowa eliminacja wzajemnych relacji wypełniających się w nastawieniu na realizację dobra, prawdy, zdrowia, dobrobytu powszechnego i piękna uniwersalnego.

USŁUGI INDUSTRIALNE

Oczekiwania namnożone zapewnieniami czołowych ekonomistów naszej ery³, że świat dokona przejścia z epoki industrialnej w postindustrialną, a tym samym „ludzie, wreszcie nadrabiając dwuwiekowe zaniedbania, będą mogli zająć się „ugorującą” sferą międzyludzkich obcowañ, by wypełnić ją usługową treścią” (Rogozński, 2018) zdają się pozostawać w sferze mrzonek. Wbrew przewidywaniom, okazało się jednak, że uprzemysłowienie przeżywa swoją drugą młodość. Na gruncie rozwoju cywilizacyjnego odnajduje się doskonale w nieco zmienionych realiach, odpowiadając na nowe oczekiwania i zaspokajając mnogość potrzeb. W związku z tym, jak słusznie zauważają niektórzy – nie post-, a re-, a nawet hiper-industrializm to właściwe określenie dzisiejszych czasów.

Człowiek przemysłowi zapętany w nieustannym usprawnianiu procesów biznesowych, tworzeniu coraz bardziej rozbudowanych ich modeli w celu dostrzeżenia „wąskich gardeł”, niewydolności i ułomności tego co sam stworzył następnie ztraca się w redukowaniu błędów i poprawianiu funkcjonowania, dostosowaniu do zmiennych realiów. Jak pokazało doświadczenie – dokonania optymalizacyjne, zgodnie z nauką ekonomistów, sprowadzają się do ciągłego redukowania kosztów, poszukiwania rozwiązań bardziej efektywnych, w których relacja inwestycji do osiąganego zysku byłaby najkorzystniejsza. „Homo oeconomicus prezentuje się więc jako jednostka racjonalna, tzn. kalkulująca, która ma do dyspozycji zasoby rzadkie, z których można robić rozmaity użytek, ale której potrzeby są nieograniczone, która podejmuje wybory zgodnie ze swym własnym interesem, która dąży więc do osiągnięcia jak najmniejszym wysiłkiem największego możliwego zadowolenia” (Rist, 2015, s. 57). Analizując powyższe tendencje pod kątem potencjalnych zysków i zdobyczy cywilizacyjnych powraca pojęcie globalnego konsumpcjonizmu, którego rozmiary zaskakują najbardziej śmiałych wizjonerów rozwoju gospodarczego. Znaczne przyspieszenie cyklu życia produktu, pod postacią: kupić → użyć → wydalić to tylko niektóre z społecznych konsekwencji ponowoczesności. Zatraceni w posiadaniu wciąż bardziej optymalnych usług, bardziej nowoczesnych produktów, doskonalszych wersji samych siebie, nie potrafimy cieszyć się osiągniętym stanem, tracimy radość z dokonań, powracając tym samym do udoskonalania rzeczywistości poprzez jej konsumowanie. Procesy

³ Wymienić w tym miejscu można chociażby: C. Clark, A.G.B. Fisher, J. Fourastiè.

modelowego wdrażania zaprojektowanych rozwiązań tak bardzo zajmują współczesne dążenia, że nie pozostaje w nich margines na dostrzeżenie potrzeb sfery publicznej i racjonalizowanie dokonywanych zmian. Co najmniej drugoplanowe stają się relacje, otwartość na faktyczne potrzeby użytkowników i zrozumienie, że nie zawsze optymalne jest synonimem użytecznego.

Masowo powielane wzorce zachowań społecznych doprowadziły do sytuacji, gdzie usługi – główny obszar współczesnej gospodarki, dostarczający blisko 80% PKB w krajach wysoko rozwiniętych, stały się jedynie kopia modelu produkcyjnego. W pędzie przeobrażeń cywilizacyjnych dojrzałyśmy do absurdu, w którym usługi przestały być zgodnie ze swą predestynacją świadczone, a stały się produkowanym dobrem konsumpcyjnym, aby adekwatnie wpisać się we współcześnie obowiązujące tendencje. Można dostrzec to również w definicji skonstruowanej przez guru marketingu – Philipa Kotlera, który wskazuje, że „usługa jest dowolnym działaniem, jakie jedna strona może zaoferować innej; jest ono nienamagalne i nie prowadzi do jakiegokolwiek własności. Jego produkcja może być związana lub nie z produktem fizycznym” (Kotler, 1999, s. 426). Efektem takiego rozumienia jest wytworzenie się nowej, usługo-podobnej formy służenia: apo-usługi, gdzie „częstka apo- oznacza stan oddalenia (w tym przypadku od istoty usługowego świadczenia), odłączenie. Wyraża przekształcenia zmierzające ku tworzeniu postusługi (analogia z postindustrialny czy posthuman), a więc takiej „usługi”, w której wytwarzaniu „partnerem” usługobiorcy staje się maszyna lub zaprogramowany automat, zwłaszcza twór powstały ze skrzyżowania komputera osobistego z bezprzewodowym telefonem. Apo-usługa zmierza wyraźnie w kierunku samoobsługi” (Rogoziński, 2012, s. 22). W tej formie nie znajdujemy miejsca na nawiązywanie relacji, tworzenie odpowiedniego, bo dopasowanego do potrzeb usługobiorcy, modelu obsługi, nastawienia na usługiwanie drugiej stronie interakcyjnego stosunku. Doskonale zoptymalizowana i efektywna kosztowo apo-usługa ma za zadanie wyparcie z „rynku” tradycyjnej, nastawionej na szerszy kontekst i zaprojektowanej po to, by uwzględniać specyfikę indywidualnych oczekiwań formy. Produkowana na masową skalę nowa wersja usługi nie ma na celu realizacji założeń, które przyświecały jej protoplastce, lecz usprawnić proces i zapewnić szybkość, choć zubożałą jakościowo obsługę.

PROFESJONALNIE USŁUGOWO

W kontekście usług mówimy również o pojęciu profesjonalizmu. Usługowe profesje wyodrębnione z kulturowego środowiska, cieszące się zaufaniem publicznym (lekarz, prawnik, uczonec itp.) dziś, niestety, przestają już odgrywać swą społeczną rolę. Przeobrażenie profesjonalistów w przedsiębiorców jest zjawiskiem niekorzystnym z socjologicznego punktu widzenia, jednak jak najbardziej zasadnym (optymalnym), jeżeli oceny z jednowymiarowej perspektywy rynko-

wej dokonywałby ekonomista. „Postępujące wyłączenie usług profesjonalnych ze sfery publicznej przyspiesza jej obumieranie. Staje się ona przedmiotem zainteresowań ekspertów, specjalistów od finansów publicznych czy administracji publicznej (...). Życie społeczne, im bardziej staje się medialne, tym bardziej nie znosi pustki powstającej przez obkurczenie się sfery publicznej. Jej ograniczanie skompensowane więc zostaje rozprzestrzenianiem się prywatności, co niezorientowani odczytywać będą nawet jako oznakę ożywienia. Nie dajmy się zwieść pozorom” (Rogosiński, 2011, s. 19). Obsceniczność, nagość, głośność, perwersja to żądania publiczności XXI wieku, która tylko na poziomie podstawy słowotwórczej wykazuje pokrewieństwo z publiczną sferą i usługą.

Analizując konkretny przykład profesjonalizacji usługi publicznej, którą niewątpliwie jest opieka zdrowotna, możemy z łatwością dostrzec jak objawia się owo przekształcenie usługodawców w przedsiębiorców i do jakich, właściwych dla zagadnienia zdrowia, które badać można również w kontekście publicznym, konsekwencji ono prowadzi. Ekonomiczne prawidła skutkują bowiem tym, że ludzie zaczyna się przede wszystkim nie leczyć, ale ulepszać, czego mylić z prewencją po prostu nie można. Owo ulepszanie to przede wszystkim ingerowanie w akt boskiego stworzenia, gdzie zgodnie z obowiązującym trendem wszystko musi być najlepsze. Do tych samych wniosków dochodzi Yuval Noah Harari: „dwudziestowieczna medycyna miała na celu leczenie chorych. W XXI wieku medycyna w coraz większym stopniu jest ukierunkowana na udoskonalanie zdrowych. Leczenie chorych było projektem egalitarystycznym, ponieważ zakładało, że w odniesieniu do zdrowia fizycznego i psychicznego istnieje pewien normalny standard, którym może i powinien się cieszyć każdy człowiek. Jeśli ktoś spadł poniżej normy, zadaniem lekarzy było naprawienie tego problemu: mieli pomóc takiej osobie »być jak wszyscy«. Natomiast udoskonalanie zdrowych jest projektem elitarystycznym, ponieważ odrzuca pogląd o uniwersalnym standardzie, który ma zastosowanie do wszystkich, a stara się dać wybranym jednostkom przewagę nad innymi. Ludzie pragną doskonałej pamięci, ponadprzeciętnej inteligencji i pierwszorzędnej sprawności seksualnej” (Harari, 2018, s. 441–442).

ZANIK RELACJI

„Związek zachodzący między ludźmi lub grupami społecznymi”, jak relację definiuje *Słownik języka polskiego PWN* ([http](http://)), z racji powszechnego dziś Postmarnowskiego Technopolu winien być wzbogacony przymiotnikiem „bezpośredni”, by w pełni określić to, co w relacji jest kluczowe. Jej prawdziwości nie sposób bowiem doświadczyć, gdy spotkanie Ja-Ty odbywa się w przestrzeni wirtualnej. „Postmodernistyczny i zglobalizowany indywidualizm sprzyja stylowi życia osłabiającego wzrost i stabilność więzi między osobami. Wielu próbuje szukać ucieczki przed innymi w swojej prywatnej wygodzie lub w ścisłym kręgu najbliższych, wyrzeka-

jąc się realizmu społecznego (...) niektórzy chcą utrzymywać relacje międzyludzkie za pośrednictwem zaawansowanego technologicznie sprzętu, ekranów i systemów, które mogą dowolnie włączyć i wyłączyć. Tymczasem Ewangelia zawsze nas zachęca do podejmowania ryzyka spotkania z obliczem drugiego człowieka, z jego fizyczną obecnością stawiającą pytania, z jego cierpieniem i prośbami, z jego zarazliwą radością, stale ramię w ramię” (Ojciec Święty Franciszek, 2013).

Analizując nurt trzeciej socjologii natrafiamy na liczne przykłady stanowiące doskonale unaocznienie potrzeby podtrzymywania relacyjnego charakteru przestrzeni międzyludzkiej, w tym działań dokonywanych w przestrzeni publicznej, i występującej w niej działalności usługowej człowieka. Jednym z nich jest koncepcja teatru interakcyjnego E. Goffmana, w której podkreślone zostało znaczenie bezpośredniego spotkania uczestników interakcji dla jej istnienia. Autor przekonuje, że na społecznej scenie ludzie odgrywają role, a w tym celu konieczne jest uczestniczenie w interakcjach, reagowanie na nie w bezpośrednim spotkaniu aktorów. E. Goffman zapewnia, że nie sposób osiągnąć jednakowego, a nawet zbliżonego rezultatu unikając konfrontacji twarzą w twarz, że niepowetowane straty są ponoszone, gdy rezygnujemy z bezpośredniości interakcji i uszczuplają jakość budowanej sieci międzyludzkich relacji (por. Goffman, 2008).

Niestety, „e” postać usług publicznych rezygnuje z żywej relacji międzyludzkiej. Usługodawca zastąpiony cyfrowym botem nie jest obiektem relacyjno-twórczym. Ewentualna iluzoryczność *quasi* relacji z wytworem inżynierii technicznej, to jak w książce „Samotni razem” dokumentuje S. Turkle, jest jedynie marną namiastką prawdziwego spotkania z drugą osobą (por. Turkle, 2013). Prowadzi ona do licznych patologii społecznych – człowiek staje się ułomny, jego zdolności komunikacji, dialogu, rozmowy zanikają. W takim środowisku funkcjonowanie sfery publicznej jest praktycznie niemożliwe, gdyż zamykając się na potrzeby i oczekiwania pozostałych jej uczestników nie sposób budować wspólnie, a jedynie niezależnie, co sprzeniewierza się jej założeniom.

PODSUMOWANIE

Postawiona na wstępie hipoteza, w toku przeprowadzonego wywodu, została przez autora udowodniona – sfera publiczna nie może istnieć w sytuacji, gdy usługi publiczne przestają wyrastać ze społeczeństwa, tracąc jednocześnie swój publiczny charakter. Autor wskazał również na istnienie łącznika – dobra wspólnego, które jest warunkiem istnienia sfery i usług publicznych. W sytuacji jednak społecznej atomizacji, gdy dobro wspólne przemianowane zostaje na dobro materialne, usługi publiczne tracąc zaczynają swój publiczny rodowód. Akceleracją dla tego procesu staje się zaś postęp gospodarczy i *digital transformation*. Jego wynikiem natomiast zanik płaszczyzny społecznego dialogu. Publiczna przestrzeń przestaje mieć znaczenie – staje się nic nie warta pustką, a sfera z pustki zrodzić się nie może. Do

podobnych wniosków w swych rozważaniach dochodzi Zygmunt Bauman mówiąc: „Agora opustoszała – ale nie ów plac publiczny, na jakim się mieściła. Tyle, że nie jest dziś placem zgromadzeń, lecz rynkiem miejskim w targowisko przeobrażonym. Wypełniły go po brzegi stragany, kioski, sklepiki, dla dodania glorii butikami zwane. Tłumnie na placu jak dawniej. Tylko, że tłoczą się teraz konsumenci, nie obywatele; a konsument, jak powiadają co kąśliwsi obserwatorzy, jest wrogiem obywatela... Konsument to klient, a klient to pan. Właściciele butików z taką wywieszka być może sami w jej treść nie wierzą – ale konsument zachowuje się tak, jakby wierzył. Reszta świata istnieje dlań po to, by zaspokoić jego pragnienia, i wartość tej reszty mierzy się radością, jaką on z jej użycia wyciągnie. Klient (jeśli w gotówkę lub karty kredytowe, rzecz jasna, wyposażony) nie jest, wzorem Boga Leszka Kołakowskiego, nikomu niczego winien. Konsumentowi wszystko od wszystkich się należy. No a dobro publiczne, czy dobre społeczeństwo? „Dobre społeczeństwo”, to w konsumenckim języku zbiorowisko takich jak on, a znów „dobro publiczne” to rynek gęsty od klientów” (Bauman, 2006, s. 23). Zatem „(...) kurczeniem się sfery tego, co publiczne, tłumaczyć można zanik nie tylko kategorii dobra wspólnego, ale i zjawisko przekształcania agory – z miejsca spotkań służących wypracowaniu consensusu, odbywania polemicznych dyskusji (polmos), w targowisko idoli czy miting promocyjny” (Rogoziński, 2011, s. 14).

Usługi publiczne i pokładane w nich nadzieje na odrodzenie przestrzeni współpracy międzyludzkich mogły stać się istotnym przyczynkiem do odbudowy sfery publicznej, rozwoju kapitału społecznego. Stało się jednak inaczej – wolność, która jest podstawowym atrybutem tego co publiczne, została tym razem podstępnie zabrana ludziom nie przez rządy komunistyczne, totalitarne, a sami sobie ją odebraliśmy i zgodnie z modelem ekonomicznym wkroczyliśmy w tryb „Ja i moje potrzeby”. Doświadczenie związane jest już tylko z przyjemnością. Brzydzimy się bólu, cierpienia, biedy, kochamy pieniądze, lubujemy się w rywalizacji. Ekonomiści, „(...) którzy robią z matematyzacji gwarancję naukowości [ekonomii – przyp. P.P.N.] bez pytania o prawomocność swoich wyjściowych hipotez, opartych na mechanice i obecnie już anachronicznych” (Rist, 2015, s. 57) są odpowiedzialni za „(...) proces zaniku świata, uwiądu wszystkiego, co znajduje się pomiędzy nami (...)” (Arendt, 2007, s. 232). Tym samym, jak wskazuje Arendt, „(...) staniemy się prawdziwymi mieszkańcami pustyni i pocujemy się na niej zadowolonymi” (Arendt, 2007, s. 233).

BIBLIOGRAFIA

- Arendt, H. (2007). *Polityka jako obietnica*. Warszawa: Prószyński i S-ka.
- Bauman, Z. (2006). Prywatne zgryzoty na miejskim rynku. W: J.P. Hudzik, W. Woźniak (red.), *Sfera publiczna. Kondycja – przejawy – przemiany*. Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Czarny, J. (2006). Cywilizacja miłości – jako kulturotwórcza propozycja Jana Pawła II. W: W. Wenz (red.), *Ku cywilizacji miłości*. Wrocław: Papieski Wydział Teologiczny.

- Goffman, E. (2008). *Człowiek w teatrze życia codziennego*. Warszawa: Wydawnictwo Aletheia.
- Harari, Y.N. (2018). *Homo deus. Krótka historia jutra*. Warszawa: Wydawnictwo Literackie.
- Jan Paweł II (1994). *List Apostolski Tertio millennio adveniente*. Watykan.
- Kotler, P. (1999). *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie, kontrola*. Warszawa: Gebethner i S-ka.
- Lorens, P. (2010). Definiowanie współczesnej przestrzeni publicznej. W: P. Lorens, J. Martyniuk-Pęczek (red.), *Problemy kształtowania przestrzeni publicznej*. Gdańsk: Wydawnictwo Urbanista.
- Ojciec święty Franciszek (2013). Adhortacja Apostolska Evangelii Gaudium. Pobrane z: https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/franciszek_i/adhortacje/evangelii-w2_24112013.html#_Toc374139659 (2019.02.10).
- Rist, G. (2015). *Urojenia ekonomii*. Warszawa: Wydawnictwo Książka i Prasa.
- Rogoziński, K. (2003). *Cywilizacja usługowa – samorealizujące się niespełnienie. Szkice z pogranicza epok*. Poznań: Wydawnictwo Katedry Usług Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Rogoziński, K. (2011). Sfera publiczna fundamentem sektora usług publicznych. W: B. Kożuch, A. Kożuch A. (red.), *Usługi publiczne. Organizacja i zarządzanie*. Kraków: Monografie i Studia Instytutu Spraw Publicznych Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Rogoziński, K. (2012). Definicja usługi i to, co poniżej. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 722. Ekonomiczne Problemy Usług, 95*, 11–24.
- Rogoziński, K. (2018). *Re-industrializacja*. Pobrane z: <http://usluga.edu.pl/2018/01/29/re-industrializacja/> (2019.02.10).
- Słownik Języka Polskiego PWN*. Pobrane z: <https://sjp.pwn.pl> (2019.02.10).
- Turkle, S. (2013). *Samotni razem. Dlaczego oczekujemy więcej od zdobyczy techniki, a mniej od siebie nawzajem*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Wojtyła, K. (2017). *Elementarz Etyczny*. Lublin: Wydawnictwo Polskiego Towarzystwa Tomasza z Akwinu.

Streszczenie

Celem opracowania jest przedstawienie związków, punktów styku między usługami publicznymi i sferą publiczną, jako obszarów kluczowych dla rozwoju społecznego. W nawiązaniu do tak postawionego celu sformułowano następujące pytanie badawcze: Co jest podstawowym łącznikiem między sferą a usługą publiczną? Weryfikacja przedstawionej hipotezy przeprowadzona została w oparciu o analizę literatury naukowej z dziedziny socjologii, filozofii i ekonomii.

Przestrzeń publiczna traktowana jako nieożywiona część cywilizacyjnego krajobrazu jest miejscem, które może, a właściwie powinno stanowić scenę dla sfery publicznej, która w odróżnieniu od infrastruktury posiada już wymiar społeczny, niematerialny – duchowy. Odwołując się zarówno do filozofii J. Habermasa, H. Arendt czy Z. Baumana można wykazać, że sfera publiczna staje się agorą dopiero wówczas, gdy skupia się na wspólnocie, odrzucając wartości utylitarne. Owa wspólnotowość natomiast sprowadza się w zasadzie do pojęcia dobra. Tym samym dochodzimy do punktu styku sfery publicznej z sektorem usługowym. Świadczyć (usługę) w domyśle znaczy bowiem czynić dobro – co podkreśla K. Rogoziński. Zatem służenie, szczególnie w wersji publicznej miało olbrzymi potencjał uratować zanikającą sferę publiczną. Niestety, okazuje się, że obecna epoka,

oficjalnie zwana postindustrialną jest w zasadzie re-industrializacją, a nawet hiper-industrializacją. Wzorce przemysłowe są masowo adaptowane na grunt usługowy. Postępująca transformacja cyfrowa sektora usług zabiera przestrzeń do spotkania i dialogu. Zatomizowane społeczeństwo egzystuje w wirtualnym świecie. Sfera publiczna umiera, zostaje tylko pusta przestrzeń.

Słowa kluczowe: usługa, sfera publiczna, relacja, industrializacja.

Public services as a lost opportunity for the renaissance of the public sphere

Summary

The aim of the study is to present relationships between public services and the public sphere as key areas for social development. The following research question is: what is the basic link between the public sphere and the public service? The critical literature review in the field of sociology, philosophy and economics was used as a basic research tool.

The public space is considered to be an inanimate part of the civilized landscape which can, and should, serve as a kind of a scene for the public sphere which, in contrast to infrastructure, has a societal, non-tangible, and spiritual level to it. Basing on works of J. Habermas, H. Arendt, and Z. Bauman, one can indicate that the public sphere becomes an agora only when it is focused on a community while at the same time neglecting utilitarian factors. The community-oriented nature is, in turn, strictly connected with the very notion of goodness. At this point, the crossing point between the public sphere and the service-oriented sector of industry can be encountered. To provide (a service) means to perform a good deed, which is highlighted by K. Rogoziński. Therefore, servicing, especially in its public variation, had a great potential with regard to saving the quickly disappearing public sphere. Unfortunately, it turns out that the current age, which is officially referred to as a post-industrial one, can be perceived as an re-industrial or even hyper-industrial one. Industrial patterns are being transferred to the service provision-oriented sector on a massive scale. The progressing digital transformation of the service sector takes away the required space for meeting and dialogue. The atomized society exists in a virtual world. The public sphere dies out, leaving an empty space that has to be filled in.

Keywords: service, public sphere, relation, industrialization.

JEL: H41, H42, L80, O14.

*mgr Klaudia Rogowska*¹ 

doktorantka Akademii WSB w Dąbrowie Górniczej

Ochrona zdrowia jako strategiczny obszar zarządzania państwa

WPROWADZENIE

Dla codziennego funkcjonowania jednostki, jej kreatywności, a w konsekwencji dla wypracowywania dobrobytu społeczeństwa, konieczne jest dobre zdrowie. W dzisiejszej literaturze „zdrowie” opisywane jest jako dobrostan fizyczny, psychiczny i umysłowy organizmu, pozwalający na dostosowywanie się do zachodzących zmian, do funkcjonowania w społecznym i fizycznym otoczeniu, pozwalający na udział w tworzeniu dobrobytu społecznego, gwarantujący możliwość realizowania określonych zadań w społeczeństwie (Niżnik, 2004). Jednak nie istnieje jedna obiektywna definicja zdrowia. Pojęcie „zdrowie” jak i „choroba” są subiektywne i zdefiniowane kulturowo oraz mają wymiar prywatny i publiczny (Giddens, 2004).

Spółeczeństwo, pacjenci, oczekują od systemu ochrony zdrowia, że zostaną wyleczeni z każdej choroby. Oczekują długiego życia w dobrej kondycji psychicznej i fizycznej. Tego jednak współczesny system ochrony zdrowia nie jest w stanie zagwarantować. Przyczyną tego jest sama wiedza medyczna oraz ograniczenia systemowe. Wiedza medyczna bardzo szybko się rozwija, natomiast system jest tym elementem, który podlega zmianom, usprawnieniom i działaniom zwiększającym jego efektywność. To stanowi przestrzeń dla decydentów.

Celem artykułu jest wskazanie na potrzebę interwencji państwa w system ochrony zdrowia. W artykule przyjęto założenie, że aktywność w zakresie ochrony zdrowia jest strategicznym obszarem zarządzania państwa, wyznaczonym przez przyjęty system wartości społecznych.

OBSZARY DZIAŁALNOŚCI PAŃSTWA

Do zwyczajowych obszarów aktywności państwa należy administracja centralna, bezpieczeństwo wewnętrzne i zewnętrzne, wymiar sprawiedliwości, in-

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: klaudia_rogowska@wp.pl. ORCID: 0000-0003-0215-2481.

frastruktura, bezpieczeństwo sanitarne czy zasoby naturalne. J. Kleer (2005a) podkreśla, że państwo musi pełnić we współczesnej gospodarce znaczącą rolę i ujmując wpływ państwa w podziale na cztery obszary działalności: infrastrukturę instytucjonalno-prawną; obszar wypełniający funkcje ekonomiczne wynikające z niedoskonałości rynku, w tym działania alokacyjne, dystrybucyjne, regulacyjne i stabilizacyjne; obszar dotyczący realizacji długookresowej strategii opisanej przez wzrost gospodarczy, minimalizację stopy bezrobocia, stabilność ogólnego poziomu cen oraz obszar dotyczący kontekstu społeczno-kulturowego analizowany na poziomie makroekonomicznym. W ostatnim wymienionym obszarze opisuje się sześć zagadnień pozostających w strefie zainteresowania państwa, przy czym oddziaływanie faktyczne nie musi odbywać się z wykorzystaniem sektora publicznego. Zagadnienia te to: edukacja, bezrobocie, ochrona środowiska, redystrybucja dochodów, otwieranie gospodarek narodowych i społeczeństw w różnych aspektach aktywności oraz właśnie ochrona zdrowia, jako mająca charakter ogólnospołeczny.

Jak wskazano, instytucja państwa, jego struktury administracyjne i organizacyjne obecne są we wszystkich sferach, w tym ekonomicznej, prawnej i politycznej, przez co państwo wpływa na system finansowy, rynkowy i publiczny oraz wyznacza kształt życia społecznego. Państwo jest uczestnikiem realnej sfery działalności związanej z dostarczaniem dóbr publicznych, jednak zasadność realizowania zadań państwa generalnie jest postrzegana przez społeczeństwo, jak i jednostki *ex post*, co często spotyka się z brakiem akceptacji dla realizacji tych zadań. Rozumienie wydatków związanych z realizacją zadań państwa jako koniecznych do poniesienia kosztów gotowości, jest ważne z uwagi na ich wagę i wielkość, determinowaną zadaniami zadanymi do realizacji. Im większy jest zakres zadań i ich skala, tym większe jest obciążenie przedsiębiorstw i gospodarstw domowych związane z ich finansowaniem (Woźniak, 2008). Przykładem ponoszonych wysokich kosztów gotowości w zakresie ochrony zdrowia, jest finansowanie utrzymania szpitalnych oddziałów leczenia chorób zakaźnych. Hospitalizacja pacjentów ze względu na choroby zakaźne charakteryzuje się dużą zależnością od pory roku. Zachorowalność na popularne choroby zakaźne wzrasta około września, natomiast najniższa liczba zachorowań odnotowywana jest w I i II kwartale. Wysokie zaś koszty utrzymania gotowości podmiotów leczniczych, w szczególności kadry i infrastruktury, ponoszone są przez cały rok (Ministerstwo Zdrowia, 2018).

Przedmiotem aktywności państwa, czyli zarządzania publicznego w wymienionych wyżej obszarach są sprawy publiczne. W literaturze odnajdujemy definicje sprawy publicznej (dobra publicznego), jako dobra nierywalizacyjnego, charakteryzującego się tym, że zwiększenie liczby konsumentów nie ogranicza możliwości konsumpcji pozostałym konsumentom (Samuelson, 1954). Inna definicja wskazuje, że dobra publiczne to dobra lub usługi, które jakaś zbiorowość zdecydowała się zabezpieczyć kolektywnie. Zaopatrzenie zbiorowości w dobro publiczne może być zarówno całkowite lub też kolektywność danego dobra może

być częściowa (Buchanan, 1997). Tak więc pozostają one w całkowitej lub częściowej gestii państwa i są określane mianem strategicznych dla funkcjonowania państwa i ich obywateli. Zakres tych spraw, ich rolę i udział w życiu społecznym i gospodarczym ustalana w wyniku rozstrzygnięć polityka (Ziębicki, 2007).

Dobro publiczne posiada kilka przymiotów: niekonkurencyjności (jeden podmiot nie ogranicza jego wykorzystania przez inny podmiot), nieodmawialności (podmiot nie może odmówić korzystania z usługi) oraz niewykluczalności (nie można zakazać konsumpcji usługi) (Polański, 2008). Jego dostępność nie jest zależna od partycypacji w kosztach wytworzenia lub utrzymania i ma zaspokoić przede wszystkim potrzeby o charakterze zbiorowym (Woźniak, 2008). Natomiast J. Kleer (2005b) uzupełnia o cechy oparte na przymusie – nakaz oraz zakaz. J. Rawls (2009) charakteryzuje dobro publiczne dwoma cechami: niepodzielnością i publicznością, przy czym od stopnia ich niepodzielności i rozmiaru populacji korzystającej, zależny jest ich rodzaj. W literaturze odnajdziemy kilka podziałów dóbr, np. podział na dobra świadomie i celowo dostarczane jednostkom oraz podział wg swobody decydowania o konsumpcji dóbr (Markowski, 1999). Prowadzi się również rozważania na temat przekształcenia niektórych dóbr publicznych w dobra prywatne (Owsiak, 2005).

Dobra publiczne nie muszą być wytwarzane przez jednostki publiczne (Fedorowicz, 2000), jednak odpowiedzialność za ich dostępność spoczywa z reguły na państwie, które przez swoje organizacje stara się zapewnić równy i powszechny dostęp do nich (Ziębicki, 2007). Teoretycznie dobra publiczne mogłyby być dostarczane przez mechanizm rynkowy, jednak wymienione wyżej przymioty powodują, że dostarczaniem dóbr publicznych zajmuje się państwo poprzez mechanizmy publicznego systemu finansowego. Sektor publiczny jest głównym, a nawet jedynym dostawcą czystych dóbr publicznych, które teoretycznie nie mogą być zlecone sektorowi prywatnemu (Kleer, 2005b), co nie wyklucza w wybranych przypadkach, pełnienia przez sektor prywatny funkcji wspomagających. Kluczowe jednak jest, że zawsze musi się to dziać pod kontrolą instytucji sektora publicznego. Wielkość zaś sektora publicznego w dostarczaniu czystych dóbr publicznych i dóbr mieszanych jest zależna od poziomu ekonomiczno-społecznego, przyjętego modelu ekonomicznego oraz tradycji poszczególnych państw (Kleer, 2005a). Jednak bezsprzeczne jest, że sektor prywatny współistnieje z sektorem publicznym, który jest nieodzowny (Kleer, 2005b). Wskaźnikiem roli sektora publicznego w kraju jest odsetek zatrudnienia w tym sektorze, w odniesieniu do zatrudnienia w całym kraju (Karpiński, Paradysz, 2005).

Dobra publiczne są bezpłatne z punktu widzenia jednostki, bowiem są one opłacane zbiorowo, co implikuje fakt pozostawiania ich w sprzeczności z dobrami prywatnymi. Konsumpcja dóbr publicznych ogranicza konsumpcję dóbr prywatnych, ponadto jest ona przymusowa i niezależna od preferencji jednostki, czym narusza wolność jednostki do dysponowania przeznaczaniem własnego dochodu. Jednak względy ekonomiczne i społeczne zmuszają państwa do ograniczania

swobody konsumpcji, przy czym model konsumpcji nie jest stały i zmienia się stosownie do rozwoju społeczeństwa (Owsiak, 2005), a granica między sektorami publicznym i prywatnym przesuwana się w czasie (Stiglitz, 2004). Z uwagi na rozwój funkcji społecznych państwa, w wielu dziedzinach obserwuje się tendencję do rozszerzania się sektora publicznego i konsumpcji zbiorowej (Owsiak, 2005).

Działania państwa dotyczące stosowania mechanizmów rynkowych w opiece zdrowotnej, są uzależnione od ideologii. Społeczeństwo jest przedsięwzięciem kooperacyjnym, mającym zarówno wspólne interesy, jak i konflikty. Wspólne interesy związane są z korzyściami życia w kooperacji, umożliwiającymi osiągnięcie ambitniejszych celów. Jednak zarówno dystrybuowanie tych korzyści, jak i realizacja własnych celów niezależnych od interesów wspólnych, następczą konfliktów. Dla ich uniknięcia lub rozwiązywania niezbędny jest wybór zasad i porządku, którymi kieruje się społeczeństwo. J. Rawls (2009) twierdzi, że rzadko społeczeństwo jest dobrze urządzone, to znaczy tak, aby każdy akceptował te same zasady sprawiedliwości, a podstawowe instytucje społeczne na ogół spełniały te zasady. Wyznaczenie struktury społecznej, czyli efektu ustawodawstwa społecznego i ekonomicznego ma charakter fundamentalny, jest instytucjonalnym mechanizmem służącym zaspokajaniu istniejących potrzeb, kształtuje potrzeby i aspiracje obywateli oraz co najważniejsze, jest sposobem kreowania i modelowania żądań. To więc system zorganizowany w procesie politycznym reguluje co jest wytwarzane, przy użyciu jakich środków, w jaki sposób rzeczy wytwarzane są dystrybuowane i rozdzielane, jakie środki społeczne przeznaczają się na oszczędności oraz na zapewnienie dóbr publicznych (Rawls, 2009).

SYSTEM OCHRONY ZDROWIA JAKO INSTRUMENT PAŃSTWA ZAPEWNIAJĄCY BEZPIECZEŃSTWO ZDROWOTNE SPOŁECZEŃSTWA

Życie i zdrowie jest najwyższą wartością dla każdego człowieka. W Polsce każdy obywatel, niezależnie od sytuacji materialnej, ma konstytucyjnie zagwarantowane prawo do ochrony zdrowia (Konstytucja, 1997). Zapewnienie obywatelom przez państwo dobrostanu fizycznego, psychicznego i umysłowego musi odbywać się w uporządkowany sposób, za co w ujęciu instytucjonalnym odpowiada system ochrony zdrowia. Pojęcie to, ma utrwaloną tradycję, obok określeń stosowanych równoważnie: system opieki zdrowotnej, system zdrowotny (Frączkiewicz-Wronka, 2009).

Pojęcie system zdrowotny tłumaczymy jako spójną całość „której liczne powiązane między sobą części wspólnie oddziałują pozytywnie na stan zdrowia populacji” (Paszowska, 2006, s. 1). Wielość współdziałających części oddziałujących wspólnie na stan zdrowia populacji stanowi więc istotę systemu zdrowotnego (Włodarczyk, Paździoch, 2001), a części te silnie na siebie oddziałują w sferze technicznej i zarządzania. System zdrowotny to inaczej „konceptyjna

całość, której części współprzyczyniają się do powodzenia całości, a powodzenie to jest rozumiane jako realizacja misji opieki zdrowotnej” (Frączkiewicz-Wronka, 2009, s. 67). Dlatego dla sprawności funkcjonowania systemu, konieczna jest jego wewnętrzna spójność (Niżnik, 2004).

System ochrony zdrowia realizuje cztery funkcje: udzielanie świadczeń zdrowotnych, w tym ustalanie wielkości strumienia świadczeń produkowanych i udośćnianych osobom korzystającym; inwestycje w zasoby ludzkie i zasoby trwałe; finansowanie oraz właściwe zarządzanie m.in. poprzez ustalanie reguł dostępu do świadczeń i zakresu tych świadczeń (Niżnik, 2004).

Zarządzanie systemem ochrony zdrowia natomiast definiowane jest przez pryzmat niezbędnej interwencji państwa w system, szczególnie w realiach jego zdecentralizowania i winno przejawiać się regulacjami, kwestiami dot. problematyki informacji oraz formułowaniem polityki zdrowotnej. Polityka zdrowotna zaś, winna redukować nierówności w dostępie do systemu. Definiowanie więc kryteriów ograniczania dostępności, determinowanej ograniczonymi zasobami, jest podstawowym elementem procesu planowania prowadzonego w ramach polityki zdrowotnej (Włodarczyk, 2014).

Za cel systemu zdrowotnego przyjmuje się osiągnięcie dostatecznie dobrego stanu zdrowia, rozumianego jako stan zdrowia na osiągalnym poziomie, przy czym cel ten odpowiada na oczekiwania wszystkich oraz jest realizowany w sposób sprawiedliwy. Cel systemu opieki zdrowotnej jest więc wyrazem przyjętej polityki zdrowotnej, wyznacza uczestnikom systemu kierunek działań i pozwala im ustalić plany przyszłych działań, a z drugiej strony pozwala na ocenę osiągniętych wyników realizowanej polityki (Kautsch, Zak, 2001). Współczesne europejskie systemy zdrowotne, poza celami zdrowotnymi, mają wiele innych zadań do zrealizowania, w szczególności ochronę dochodów obywateli, którzy powinni być zabezpieczeni przed wydatkami stanowiącymi bezpośrednie zagrożenie ich życia, do czego wykorzystywane są mechanizmy ubezpieczenia, oszczędność i redystrybucji dochodu czy dostarczanie instytucji kształcących i specjalizujących (Włodarczyk, Paździoch, 2001).

Podsumowując, celem systemu opieki zdrowotnej jest zabezpieczenie społeczeństwa w skuteczny, powszechnie dostępny proces diagnostyczno-terapeutyczny i rehabilitacyjny realizowany przez fachowy personel, przy wykorzystaniu najnowszych technologii medycznych. Dążenie do realizacji tych celów jest możliwe tylko przy założeniu uprzedniego zbudowania przez państwo efektywnego systemu opieki zdrowotnej (Frączkiewicz-Wronka, 2010) racjonalizacji jego funkcjonowania, lepszego dostosowania usług do potrzeb społecznych oraz poprawy zasad gospodarowania ograniczonymi zasobami tego sektora (Rudawska, 2007). Państwo winno czuwać nad stanem zdrowia mieszkańców, warunkami życia i przeciwdziałać szkodliwym zjawiskom przez system ochrony zdrowia. Zadanie to jest trudne i wymaga podejmowania działań w zakresie szeroko rozumianej polityki zdrowotnej (Frączkiewicz-Wronka, 2010), której właściwością

jest m.in.: wyznaczanie celów i priorytetów oraz definiowanie horyzontów czasowych, gromadzenie i alokacja zasobów oraz określanie reguł dostępności i korzystania oraz racjonalność, rozumiana jako znalezienie równowagi między tym co pożądane a tym co możliwe. Jest rozważaniem korzyści społecznych uzyskanych dzięki standaryzacji (Włodarczyk, 2014).

ARGUMENTY PRZEMAWIAJĄCE ZA INTERWENCJĄ PAŃSTWA W SYSTEM OCHRONY ZDROWIA

Mimo że ochrona zdrowia nie wypełnia wszystkich warunków dobra publicznego, to w większości państw jest uznawana za dobro publiczne, a wydatki na ochronę zdrowia finansowane są z uznaniem zasady solidaryzmu i współodpowiedzialności państwa. Przyjmuje się, że ochrona zdrowia jest dobrem społecznym (Niżnik, 2004) czy też merytorycznym, „dostarczającym zbiorowości z uwagi na wspólny interes społeczeństwa, zabezpieczający dobra w ilości korzystnej dla jednostek” (Golinowska, 2002, s. 46).

Argumentami przemawiającymi za interwencją państwa w system ochrony zdrowia są: konieczność alokacji dóbr, niezadowolenie społeczne dotyczące wprowadzenia zasad rynkowych na grunt opieki zdrowotnej, efekty zewnętrzne usług zdrowotnych, asymetrię informacji, ograniczoną konkurencję czy motyw zysku w działalności podmiotów leczniczych.

Alokacja dóbr mająca zagwarantować równość dostępu jest interpretowana różnie, jednak najczęściej uznaje się, że kryterium to stanowi o równym dostępie dla takich samych potrzeb (Niżnik, 2004). Dostęp należy przy tym rozważać w kontekście alokacji zasobów w obliczu luki między ogólną sumą usług niezbędnych do zaspokojenia potrzeb ludzkich a możliwościami ich wytworzenia. Jedynymi zmiennymi w tym układzie są rozmiar braków oraz stopień trudności procesu decyzyjnego (Rudawska, 2007).

Konieczność alokacji dóbr powodowana jest przyczynami zarówno ekonomicznymi, jak i społecznymi. Wywodzi się z zasady sprawiedliwości, przy czym wymienia się sprawiedliwość pionową (równość traktowania jednostek znajdujących się w tym samym położeniu ze względu na ustalone kryterium) i poziomą (równość wymagań od jednostek będących w takim samym położeniu np. cena zależna od dochodu). Alokacja na poziomie populacyjnym oznacza więc alokowanie zasobów według zapotrzebowania na świadczenia zdrowotne, natomiast na poziomie jednostek alokacja oznacza zabezpieczenie jednostek najbardziej potrzebujących (Niżnik, 2004).

Problem mechanizmu alokacji i konsumpcji usług zdrowotnych jest szeroko dyskutowany zarówno przez teoretyków jak i praktyków – w aspekcie efektywności oraz przez polityków – w kategorii społecznej sprawiedliwości w dostępie i korzystaniu z tych usług (Rudawska, 2007). Analiza popytu na usługi zdrowotne

jest złożona, co wynika z kilku aspektów. Po pierwsze – ilość tego dobra najczęściej jest ograniczona, a po drugie – nie jest ono równo dostępne dla każdego indywidualnie. Wprowadzenie uregulowań podziału dobra daje możliwość korzystania według ustalonych kryteriów. Najprostszymi metodami reglamentacji dóbr dostarczanych przez sektor publiczny są: częściowa odpłatność, zaopatrzenie po równo oraz kolejki. Częściowa odpłatność może doprowadzić do zmniejszenia wydatków publicznych (Buchanan, 1997), a jej negatywnym skutkiem może być przeszkoda w realizowaniu zasady uniwersalnego dostępu do świadczeń i profilaktyki. Decyzja o wprowadzeniu reglamentacji poprzez współfinansowanie świadczeń, musi uwzględniać rodzaj świadczeń, uwarunkowania instytucjonalne i kulturowe (Włodarczyk, 2014), i nie może powodować uzależnienia poziomu zaspokojenia wybranych potrzeb medycznych od dochodu (Patrzalek, 2004). Zaopatrzenie po równo, czyli zapewnienie każdemu jednakowej ilości danego dobra, wyklucza możliwość uwzględnienia indywidualnych potrzeb i oczekiwań poszczególnych konsumentów, determinując konsumpcję danego dobra w ilości większej lub mniejszej niż preferencje jednostki. Reglamentacja poprzez kolejki natomiast jest kosztem w postaci zaangażowania czasu oczekiwania w kolejkach, a to jest jego marnotrawstwem (Stiglitz, 2004). Kolejnym kosztem związanym z reglamentacją realizowaną przez kolejki, są opóźnienia w leczeniu, często skutkujące powikłaniami oraz rozwinięciem choroby do stanu konieczności zastosowania innego (radykałniejszego) procesu leczenia lub też niemożności wyleczenia.

Interwencja państwa w system ochrony zdrowia ma również zapobiegać różnicom w dostępie do usług medycznych i wynikającemu z tego niezadowoleniu społecznemu, mogącym wystąpić po potencjalnym wprowadzeniu zasad rynkowych na grunt opieki zdrowotnej. Konieczna jest więc funkcja interwencyjna państwa realizowana przez całkowite lub częściowe finansowanie opieki zdrowotnej, transfery pieniężne, wymuszoną redystrybucję, regulacje jakości i ilości usług (Rudawska, 2007). Państwo może zapewnić całość zabezpieczenia społecznego obywatelom, a składki wówczas mają charakter danin publicznych lub też w zależności od przyjętego w danym kraju systemu ubezpieczeń emerytalno-rentowych, zabezpieczenie społeczne może być finansowane przez prywatne instytucje finansowe, jednak wówczas mają one możliwość kształtowania wysokości i alokacji składek i nie mają charakteru instrumentu finansowego (Polański, 2008).

Następnym argumentem przemawiającym za interwencją państwa w system ochrony zdrowia podnoszonym w literaturze są tzw. efekty zewnętrzne usług zdrowotnych, np. szczepień ochronnych, pomocy doraźnej, korzystnego dostępu do świadczeń zdrowotnych. Gwarancja ich realizacji ma wpływ na całą populację, a przez to na koszty nie tylko systemu ochrony zdrowia.

Dalszym argumentem uzasadniającym interwencję państwa w system ochrony zdrowia, jest asymetria informacji zachodząca pomiędzy pacjentem a dostawcą usług zdrowotnych. Asymetria ta, opisywana jest w literaturze w dwóch formach. Pierwsza forma asymetrii wynika z posiadanej przez lekarzy, a nie pacjentów,

wiedzy merytorycznej i umiejętności przeprowadzenia procesu diagnostyczno-terapeutycznego oraz wiedzy na temat jakości usług zdrowotnych świadczonych przez konkretne podmioty. Druga forma asymetrii informacji, to pobudzenie popytu przez dostawców świadczeń (Niżnik, 2004). Asymetria ta polega na tendencji do wykonywania świadczeń w większej liczbie niż konieczna, co dzieje się z uwagi na potencjalny wyższy przychód (Włodarczyk, 2014). Relacje te odbiegają od modelu rynkowego głównie z uwagi na dużą wiedzę profesjonalną wymaganą przez naturę produktu. Pacjenci natomiast nie dysponują dostateczną wiedzą na temat swojego stanu zdrowia, bywa, że nie mają nawet świadomości choroby. Konsekwencją tego, jest niemożność dokonania przez pacjenta racjonalnej oceny swoich potrzeb, form terapii, ich dostępności, oraz ich rezultatu szczególnie w sytuacji niepowtarzalności bądź incydentalności problemów zdrowotnych w przypadku konkretnego pacjenta. Niekompetencja pacjenta w sprawach własnego zdrowia oraz podporządkowanie pacjenta lekarzowi, determinuje możliwość wpływania strony podaźowej na liczbę konsumowanych usług przez pacjenta. Sytuacja taka stwarza ryzyko moralnych nadużyć ze strony usługodawcy. Dodatkowo, ryzyko takie zwiększają zaawansowane techniki medyczne, które z jednej strony zwiększają skuteczność leczenia, z drugiej jednak kształtują zapotrzebowanie na nowe usługi, które z uwagi na swój koszt mogą ograniczać ostatecznie konsumpcję usług (Rudawska, 2007). Manipulowanie liczbą wizyt według korzyści świadczeniodawcy, niekoniecznie pacjenta, jest co do zasady trudne do wykazania z uwagi na definicję zdrowia, obejmującą również złe samopoczucie psychiczne pacjenta (Krasucki, 2005). Nie można się jednak zgodzić ze stanowiskiem, że zagrożenie takie istnieje jedynie w przypadku podmiotów prywatnych (Leowski, 2004).

Przyczyną natomiast zjawiska zniekształcającego prawo popytu polegającego na zgłaszaniu przez pacjentów zapotrzebowania na większą liczbę świadczeń niż jest to konieczne, jest brak konieczności bezpośredniego finansowania tych świadczeń (Lewandowski, 2010). Ponadto, niedostateczne zabezpieczenie w odpowiednich miejscach systemu, skutkuje zwiększonym zapotrzebowaniem w innych miejscach, np. brak miejsc opieki długoterminowej i hospicyjnej skutkuje zwiększonym zapotrzebowaniem na hospitalizację wynikające z przyczyn społecznych, a nie medycznych.

Następny argument uzasadniający interwencję państwa w ochronę zdrowia to ograniczona konkurencja, będąca efektem niedoskonałej informacji. Różnorodność usług medycznych, regulacje prawne zakazujące reklamy, solidarność grupy oraz ograniczenie konkurencji są przyczynami, dla których konkurencja pomiędzy podmiotami leczniczymi jest wysoce ograniczona (Stiglitz, 2004).

Również motyw zysku przemawia za aktywnością państwa w opiece zdrowotnej. W przypadku instytucji, które nie są nastawione na zysk, brak jest bodźca do minimalizowania, czy nawet racjonalizowania kosztów. Podmioty natomiast nastawione na zysk, reagują na bodźce proefektywnościowe, a zdarza się,

że w konsekwencji dochodzi do zdeformowania działań i zaniedbania jakości. W efekcie zawodność rynku usług medycznych prowadzi do nieefektywności systemu i wzrostu kosztów (Stiglitz, 2004).

Aktywność państwa w obszarze ochrony zdrowia jako konsekwencja przyjętego systemu wartości

Z uwagi na cel, jaki polityka zdrowotna ma osiągnąć, mianowicie ochronę zdrowia, W. Włodarczyk (2014) nazywa politykę zdrowotną najważniejszą formą aktywności publicznej, dla której odniesieniem jest przyjmowany system wartości. Autor wskazuje również na niebagatelne znaczenie polityki zdrowotnej w sferze publicznej z uwagi na wielkość wydatków ponoszonych na tę opiekę. Odpowiedzialność natomiast za politykę społeczną i zdrowotną ponosi rząd danego kraju. Zakres i rola państwa w działaniach dotyczących tych sfer jest decyzją polityczną, i w demokratycznych państwach Unii Europejskiej ma różne struktury, wymiany i kieruje się różnymi wartościami. Nie ma jednego modelu realizowania polityki społecznej, choć większość krajów europejskich realizuje model opierający się na czterech podstawowych wartościach: rozwiniętym i interweniującym państwie pozyskującym fundusze publiczne głównie z podatków, rozbudowanym systemie zabezpieczeń społecznych zdolnym do ochrony najsłabszych grup społecznych, kontroli i ograniczaniu nierówności ekonomicznych, uznaniu roli partnerów społecznych w tym reprezentujących interesy pracownicze (Włodarczyk, Kowalska, Mokrzycka, 2012).

Ochronę zdrowia należy więc rozważać w kontekście odpowiedzialności i sprawiedliwości społecznej, solidaryzmu i wrażliwości. Dlatego w rozważaniach dotyczących miejsca ochrony zdrowia w rozwiązaniach instytucjonalnych danego kraju, na szczególną uwagę zasługuje teoria kontraktu konstytucyjnego.

W teorii kontraktu konstytucyjnego, której najwybitniejszym przedstawicielem jest J. Buchanan, instytucjonalnym fundamentem porządku społecznego jest właśnie kontrakt konstytucyjny, określany też polityczną konstytucją ładu gospodarczego. Ład ten traktowany jest przez twórców teorii jako szczególne dobro publiczne którego celem jest racjonalizacja sfery decyzji politycznych, przy jednoczesnym wprowadzeniu ram ograniczających działania jednostki dla stabilizacji warunków instytucjonalnych bezpieczeństwa i przewidywalności zachowania innych osób (Wilkin, 2012). To podejście do konstytucji jako do umowy społecznej zapewnia każdej jednostce równe traktowanie na poziomie konstytucyjnym oraz chroni jej prawa. W modelu tym, nadzór nad przestrzeganiem zasad zawartych w kontrakcie konstytucyjnym sprawuje państwo, które jednocześnie zapewnia produkcję dóbr publicznych (Metelska-Szaniawska, 2012).

Władza publiczna winna przykładzać dużą wagę do systemu ochrony zdrowia oraz zdrowia populacji, ze względu na bezpośredni związek między stanem zdrowia ludności a jej rozwojem, efektywnością, kreatywnością i produktywnością. Przyczyną, dla której rządy nie prowadzą inwestycji w zdrowie jest brak wiedzy na temat znaczenia zdrowia społeczeństwa dla wzrostu ekonomicznego i rozwo-

ju kraju, wynikający ze złożoności obliczeń relacji koszty – korzyści i wielości czynników koniecznych do uwzględnienia w tych obliczeniach, oraz analizowania zdrowia społeczeństwa jako pochodnej rozwoju kraju bez uwzględniania relacji odwrotnej. Istotnym uwarunkowaniem dla efektywnego inwestowania w zdrowie społeczeństwa jest kompetentne zarządzanie, zapewniające równość, sprawność i efektywność systemu (Krasucki, 2005).

Państwo powinno czuwać nad stanem zdrowia ludności, warunkami życia i pracy oraz prowadzić działania mające zapobiegać szkodliwym czynnikom (Frączkiewicz-Wronka, 2009). Zaspokajanie potrzeb społeczeństwa w zakresie co najmniej podstawowym, odbywa się przez planowe działania państwa nieuwzględniające mechanizmów rynkowych lub uwzględniające te mechanizmy, a realizowane na zlecenie sektora publicznego (Patrzalek, 2004). Zaangażowanie państwa w sektor ochrony zdrowia może mieć natomiast różny zakres, w zależności od przyjętej doktryny społeczno-ekonomicznej. W modelowym systemie ochronę zdrowia traktować można jak każdą usługę, na którą popyt wyznacza konsument, a podaż dostosowuje się do popytu. W systemie mieszanym, zaangażowania państwowo-prywatnego, literatura wskazuje na dwa sposoby finansowania ochrony zdrowia. Po pierwsze wyróżnia się finansowanie prywatne przypadków „łatwych” przy marginalnej interwencji państwa dla ryzyka nieubezpieczonego, tj. chorób wrodzonych i chronicznych oraz społeczeństwa uboższego oraz sytuację drugą, tj. finansowanie opieki zdrowotnej przez państwo. Trzeci model wyróżniany przez literaturę to model państwowej produkcji, podziału środków i finansowania opieki zdrowotnej. Wskazywana jest tutaj rola państwa polegająca na określaniu warunków realizacji świadczeń zdrowotnych, ustalaniu zasad, wg których mają funkcjonować podmioty działalności leczniczej, kontrola funkcjonowania podmiotów i sposobu realizacji tych świadczeń oraz ustalanie warunków finansowania ochrony zdrowia. W tym modelu państwo jest podmiotem odpowiedzialnym za zaspokajanie potrzeb zdrowotnych ludności, kreującym system ochrony zdrowia, oraz co najistotniejsze, państwo wyznacza popyt za konkretny zakres usług w zakresie ochrony zdrowia. Wybór modelu, jak wskazano wcześniej, to wybór realizowanego modelu politycznego. Najistotniejsze wydaje się być osiągnięcie celu, tj. ustalenie najefektywniejszego systemu ochrony zdrowia. Sam fakt konieczności interwencjonizmu państwa w działania mające na celu ochronę zdrowia ludności jest bezdyskusyjny. Kluczowym zadaniem polityki zdrowotnej jest wypracowywanie modelu ochrony zdrowia dającego gwarancję sprawności i jednocześnie akceptowanego przez interesariuszy (Frączkiewicz-Wronka, 2009).

Nasilające się obecnie konsekwencje dysfunkcji systemu ochrony zdrowia, polegające na wzrastającym zapotrzebowaniu na świadczenia medyczne przy braku możliwości ich zaspokojenia przez ten system, implikują wiele problemów zarządczych, i konieczność wprowadzenia zmian. Aktualne są trzy główne czynniki determinujące konieczność reform systemów ochrony zdrowia: zmiany demograficzne, postęp cywilizacyjny i technologiczny oraz realia ekonomiczne. Ponadto,

realizatorzy reform nie uwzględniają w wystarczającym zakresie dostępności do świadczeń zdrowotnych. Dostępność należy rozumieć jako dostępność geograficzną, ale przede wszystkim jako dostępność funkcjonalną i finansową (Leowski, 2004).

W krajach bogatych o modelu „państwa opiekuńczego” oraz w krajach Europy Środkowo-Wschodniej w latach 80. i 90. zmieniła się filozofia rozwoju społeczno-ekonomicznego. Do powszechnego dyskursu weszły pojęcia liberalizmu i neoliberalizmu. Ta zmiana filozofii w polityce zdrowotnej oznaczała powszechne reformowanie systemu ochrony zdrowia poprzez wprowadzanie mechanizmów rynkowych. Źródłem tych neoliberalnych rozwiązań było przeświadczenie o nadmiernej ingerencji państwa w różnych dziedzinach, a przy tym o nieskuteczności tych działań. Wpływ państwa miał być więc ograniczany, a wolny rynek miał być rozbudowywany. Konsekwentnie również w sektorze zdrowia powstały dwie strony kontraktów, kupujący świadczenia publiczne i świadczeniodawcy (Leowski, 2004).

W 2017 r. oceniono, że ograniczenie interwencji państwa w system ochrony zdrowia nie przyniosło jednak spodziewanych efektów a ograniczenia dostępności do świadczeń zdrowotnych istotnie wzrosły. Jednocześnie w systemie ochrony zdrowia ujawnił się brak kadr medycznych we wszystkich grupach zawodowych, co potęgowało deficyt finansowy systemu i spowodowało konieczność podjęcia kolejnych reform systemu. Zdecydowano wówczas o wprowadzeniu tzw. sieci szpitali (Ustawa, 2017), która miała odwrócić proces wprowadzania mechanizmów wolnorynkowych do systemu ochrony zdrowia.

Niezaprzeczalnie ochrona zdrowia jest obszarem strategicznym państwa i wymaga systemowego podejścia do zarządzania tym obszarem dla urzeczywistnienia sprawności systemu. Zadanie to jest tym bardziej naglące, że deficyty występujące z nasiloną siłą w systemie ochrony zdrowia dotyczą strategicznych zasobów tego systemu, tj. personelu i finansów, a w konsekwencji wpływają na funkcjonowanie społeczeństwa, jego wzrost i wypracowywanie dobrobytu.

ZAKOŃCZENIE

Spółeczeństwo polskie przyjęło model systemu ochrony zdrowia zapewniający każdemu obywatelowi równość i sprawiedliwość w dostępie do świadczeń zdrowotnych. Model taki wymaga interwencji państwa na różnych płaszczyznach. Zadaniem państwa jest określenie celu systemu i jego zadań, ale również wyznaczenie podmiotów systemu, powiązań między tymi podmiotami, odpowiedniej infrastruktury prawnej i finansowej oraz zapewnienie mechanizmu dostępu do wykwalifikowanej kadry. Obecny system ochrony zdrowia boryka się z wieloma problemami, przy czym najważniejszymi są braki kadry medycznej oraz ograniczone zasoby finansowe. Na problemy te nakłada się zwiększające się stale

zapotrzebowanie na świadczenia medyczne, związane z czynnikami demograficznymi oraz rozwojem medycznych technologii diagnostycznych i terapeutycznych.

Problem ograniczonych możliwości zaspokajania zgłaszanych potrzeb w przypadku dóbr publicznych jest sytuacją bezspornie powszechną, jednak w tak wrażliwym obszarze jak ochrona zdrowia, dysfunkcja ta jest priorytetowym zadaniem dla decydentów.

BIBLIOGRAFIA

- Buchanan, J.M. (1997). *Finanse publiczne w warunkach demokracji*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Fedorowicz, Z. (2000). *Podstawy teorii finansów*. Warszawa: Poltext.
- Frączkiewicz-Wronka, A. (2009). *Zarządzanie publiczne w teorii i praktyce ochrony zdrowia*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o.
- Frączkiewicz-Wronka, A. (2010). Nowoczesna koncepcja świadczenia usług publicznych – zmiana w kierunku nowego zarządzania publicznego. W: A. Frączkiewicz-Wronka (red.), *Pomiar efektywności organizacji publicznych na przykładzie sektora ochrony zdrowia* (s. 15–62). Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach.
- Giddens, A. (2004). *Socjologia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Golinowska, S. (2002). *Polityka społeczna państwa w gospodarce rynkowej: studium ekonomiczne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kautsch, M., Zak, J. (2001). Cele organizacji opieki zdrowotnej. W: M. Kautsch, M. Whitfield, J. Klich (red.), *Zarządzanie w opiece zdrowotnej* (s. 90–91). Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Kleer, J. (2005a). Identyfikacja rodzajów dóbr wytwarzanych przez sektor publiczny. W: J. Kleer (red.), *Sektor publiczny w Polsce i na Świecie: między upadkiem a rozkwitem* (s. 9–54). Warszawa: CeDeWu Sp. z o.o.
- Kleer, J. (2005b). Koncepcja modelu sektora publicznego i wzajemnych relacji między sektorem dóbr publicznych i sektorem dóbr prywatnych. W: J. Kleer (red.), *Sektor publiczny w Polsce i na Świecie: między upadkiem a rozkwitem* (s. 271–289). Warszawa: CeDeWu Sp. z o.o.
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz.U. z 1997 r., nr 78, poz. 483 ze zm.).
- Krasucki, P. (2005). *Optymalizacja systemu ochrony zdrowia*. Warszawa: CeDeWu Sp. z o.o.
- Leowski, J. (2004). *Polityka zdrowotna a zdrowie publiczne. Ochrona zdrowia w gospodarce rynkowej*. Warszawa: CeDeWu Sp. z o.o.
- Lewandowski, R. (2010). Modele systemów opieki zdrowotnej na świecie. W: M. Kautsch (red.), *Zarządzanie w opiece zdrowotnej nowe wyzwania* (s. 47–66). Warszawa: Wolter Kluwer Polska Sp. z o.o.
- Markowski, T. (1999). *Zarządzanie rozwojem miast*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Metelska-Szaniawska, K. (2012). Ekonomia konstytucyjna – ekonomia polityczna ładu gospodarczego. W: J. Wilkin (red.), *Teoria wyboru publicznego* (s. 109–136). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar Sp. z o.o.
- Ministerstwo Zdrowia, *Mapy potrzeb zdrowotnych*. Pobrane z: <http://www.mpz.mz.gov.pl/mapy-potrzeb-zdrowotnych-dokumenty> (2018.08.09).
- Niżnik, J. (2004). *W poszukiwaniu racjonalnego systemu finansowania ochrony zdrowia*. Bydgoszcz: Oficyna Wydawnicza Branta.
- Owsiak, S. (2005). *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Paradysz, S., Karpiński, A. (2005). Sektor publiczny w krajach Unii Europejskiej. W: J. Kleer (red.), *Sektor publiczny w Polsce i na świecie: między upadkiem a rozkwitem* (s. 57–119). Warszawa: CeDeWu Sp. z o.o.
- Paszkowska, M. (2006). *Zarys finansowania systemu zdrowotnego w Polsce*. W: e-Finanse. Pobrane z: <https://docplayer.pl/2618570-Zarys-finansowania-systemu-zdrowotnego-w-polsce.html> (2018.09.05).
- Patrzalek, L. (2004). Polityka budżetowa. W: B. Winiarski (red.), *Polityka gospodarcza* (s. 380–397). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Polański, Z. (2008). Wprowadzenie. System finansowy we współczesnej gospodarce rynkowej. W: B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak (red.), *System finansowy w Polsce*, cz. 1 (s. 15–63). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Rawls, J. (2009). *Teoria sprawiedliwości*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Rudawska, I. (2007). Zawodność mechanizmu rynkowego w opiece zdrowotnej. *Problemy zarządzania, nowe trendy w ekonomii i ich wykorzystanie w zarządzaniu*, 3, 9–18.
- Samuelson, A.P. (1954). A pure theory of public expenditure. *The Review of Economics and Statistics*, 36, 387–389.
- Stiglitz, J. (2004). *Ekonomia sektora publicznego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Ustawa z 23 marca 2017 r. o zmianie ustawy o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych (Dz.U. z 2017 r., poz. 844 ze zm.).
- Wilkin, J. (2012). Teoria wyboru publicznego – homo economicus w sferze polityki. W: J. Wilkin (red.), *Teoria wyboru publicznego* (s. 9–29). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar Sp. z o.o.
- Włodarczyk, W. (2014). *Współczesna polityka zdrowotna. Wybrane zagadnienia*. Warszawa: Wolters Kluwer S.A.
- Włodarczyk, C., Paździoch, S. (2001). *Systemy zdrowotne. Zarys problematyki*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Włodarczyk, W., Kowalska, I., Mokrzycka, A. (2012). *Szkiecy z polityki zdrowotnej*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o.
- Woźniak, B. (2008). Zasady funkcjonowania i zakres publicznego systemu finansowego. W: B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak (red.), *System finansowy w Polsce*, cz. 2 (s. 13–25). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Ziębicki, B. (2007). Efektywność a jakość w sektorze publicznym. W: A. Potocki (red.), *Spoleczne aspekty przeobrażeń organizacyjnych* (s. 331–339). Warszawa: Społeczne Centrum Doradztwa i Informacji Difin Sp. z o.o.

Streszczenie

Zdrowie społeczeństwa jest czynnikiem warunkującym jego rozwój oraz zdolność wypracowywania dobrobytu. Ochrona zdrowia, jest natomiast strategicznym obszarem aktywności państwa i wymaga systemowego podejścia do zarządzania tym obszarem. Przyjęty model systemu ochrony zdrowia jest odzwierciedleniem uznawanych przez społeczeństwo wartości, których wyraz dokonuje się przez demokratyczne wybory polityczne.

Słowa kluczowe: zdrowie, system ochrony zdrowia, system opieki zdrowotnej, opieka zdrowotna, dobro publiczne.

Health protection as a strategic area of state management*Summary*

Health is a factor conditioning the development of society and the ability to develop its prosperity. Whereas health protection is a strategic area of state activity and requires a systematic approach to managing this area. The adopted model of the healthcare system reflects the values recognized by society which are expressed through democratic political choices.

Keywords: health, healthcare system, health care, public good.

JEL: I18.

dr Elżbieta Szul¹ 

Instytut Socjologii

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

Zachowania prosumpcyjne konsumentów – implikacje dla firm rodzinnych

WPROWADZENIE

Dla rozwoju firm ważne jest budowanie i utrzymywanie relacji z klientami oraz angażowanie ich w swoją działalność. Klienci i ich zaangażowanie, są istotną wartością dla firm i szansą utrzymania się na rynku. Poprzez swą aktywność, konsumenci wpływają na zmiany w modelach biznesowych firm. Tradycyjne modele, w których klient był tylko odbiorcą produktów/usług oferowanych na rynku, są coraz częściej zastępowane modelami, w których konsumenci podejmują działania mające wpływ na ofertę rynkową, stają się jej współtwórcami, poprzez tworzenie społeczności, dzielenie się swoją wiedzą i opiniami oraz dopasowywaniem produktów do własnych potrzeb. Biznes zauważa tę aktywność konsumentów i zmienia swoje podejście do klientów, poprzez oferowanie im narzędzi umożliwiających nawiązanie i utrzymywanie komunikacji oraz angażowanie ich w swoje działania. W wyniku tych działań klient staje się partnerem, z którym firma musi pozostawać w ciągłym kontakcie, przekazywać i pozyskiwać informacje, wiedzę i pomysły, aby wspólnie z nim tworzyć rozwiązania zaspokajające jego potrzeby i pragnienia. W działalności prosumpcyjnej ważna jest m.in. „bliskość” firmy, zaufanie, zaangażowanie, silne więzi, które ułatwiają nawiązywanie relacji konsument-producent. Firmy rodzinne zazwyczaj są mocno zakorzenione w społecznościach lokalnych, często blisko odbiorców swoich produktów, a to może warunkować działania prosumpcyjne ich i konsumentów. Celem artykułu jest przedstawienie znaczenia zachowań prosumenckich konsumentów dla firm rodzinnych, korzyści dla firm ze współpracy z konsumentem, ale także jej barier i ograniczeń oraz czynników warunkujących prosumpcję firm rodzinnych. Cechy firm rodzinnych, takie jak m.in. mniej sformalizowane struktury i procedury,

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: szul.elzbieta@poczta.umcs.lublin.pl. ORCID: 0000-0001-9355-7585.

większa elastyczność, specyficzna kultura organizacyjna, sprzyjają prowadzeniu działań prosumpcyjnych. Wykorzystaną metodą badawczą jest analiza treści literatury źródłowej oraz danych zastanych.

PROSUMPCJA – POJĘCIE I FORMY

Prosumpcja oznacza aktywność i zaangażowanie konsumentów, którzy dzielą się swoją wiedzą i pomysłami z innymi, przez co stają się współtwórcami rozwiązań rynkowych. Prosumpcja może przyjmować różne formy – od poszukiwania informacji o produktach i usługach i wyrażania opinii o nich, przez dostosowywanie produktów do swoich potrzeb, aż po ich współtworzenie i współprodukcję. Formy prosumpcji i role prosumpcyjni zmieniają się, jak wskazuje Toffler, wraz z rozwojem społeczeństw (Toffler, 2006, s. 306–307). W pierwszym okresie konsumenci wytwarzali produkty na własne potrzeby, tzn. byli jednocześnie producentami i konsumentami. Rozwój przemysłu wpłynął na rozdzielenie produkcji i konsumpcji i zmianę zachowań konsumentów, którzy stali się nabywcami gotowych produktów na rynku, zaś w trzecim okresie ponownie nastąpiło połączenie roli producenta i konsumenta, ale na innych zasadach niż w pierwszym okresie, tj. poprzez współpracę z firmami, konsumenci stają się producentami i produkują nie tylko dla siebie, ale także dla innych konsumentów (Pietruszewski, [http](#), s. 3).

Obecnie rynek jest forum dialogu firmy z klientem i sieciami, społecznościami konsumentów (Prahalad, Ramaswamy, 2004a, s. 5). Prosumpcja wymaga od firm zmiany modelu biznesowego, który najpierw ukierunkowany był na sprzedaż produktów (dominowały relacje „jeden na jeden”), następnie na kształtowanie relacji z klientami (relacje „jeden z wieloma”), zaś obecnie w centrum zainteresowania firm jest człowiek i kształtowanie relacji ze społecznościami konsumentów typu „wielu z wieloma” (Kotler, Kartajaya, Setiawan, 2010, s. 27). P. Siuda wskazuje na rozwój kultury prosumpcji, czyli nowego sposobu działania firm, kształtowania się specyficznej kultury organizacyjnej, polegającej na angażowaniu amatorów w tworzenie produktów, co wiąże się z ujawnieniem przez firmy sposobów tworzenia rozwiązań i oddaniem konsumentom kontroli nad produktem. Kultura prosumpcji kształtuje się nie tylko poprzez działania firm, ale także przez aktywność, zaangażowanie konsumentów oraz rozwój nowych technologii, które umożliwiają oddanie nieprofesjonalistom pracy nad produktami (Siuda, 2012, s. 33). Następuje zmiana relacji pomiędzy technologiami, przemysłami, rynkami, grupami odbiorców. Jest to z jednej strony proces odgórny, napędzany przez korporacje, które kierują zachowaniami konsumentów oraz pobudzają ich aktywność i zaangażowanie, a z drugiej strony proces oddolny kierowany przez konsumentów, amatorów angażujących się w działania firm (Jenkins, 2007, s. 21–23). W konsekwencji prosumpcja, czyli działania podejmowane przez konsumentów, mogą prowadzić do współprodukcji oraz współtworzenia wartości (za: Dziewanowska, 2017, s. 11). Koprodukcja zdaniem

Etgara jest świadomą decyzją o zaangażowaniu się w różne działania tworzące wartości, poprzez które powstają produkty i usługi (Etgar, 2009, s. 1–2). Natomiast współtworzenie wartości, według Prahalda i Ramaswamy, powstaje w wyniku interakcji między firmą, konsumentami i sieciami konsumentów, przez co wartość nie jest tworzona w firmie i dostarczana na rynek, ale jest współtworzona razem z uczestnikami rynku (Prahalad, Ramaswamy, 2004b, s. 1–3).

Firmy – aby „nadażać” za ciągle zmieniającymi się preferencjami klientów – muszą uwzględniać relacje między konsumentami, którzy tworzą swoje społeczności, dzielą się swoimi opiniami, wiedzą, pomysłami oraz muszą podejmować z nimi dialog. Wskazuje się na zmianę relacji między producentami a konsumentami i zmianę roli konsumentów, którzy jeszcze niedawno pozostawali w izolacji od siebie i cechowała ich nieświadomość i bierność, a dziś stają się świadomymi, aktywnymi i „połączonymi”, tj. tworzącymi społeczności, odbiorcami (Prahalad, Ramaswamy, 2004b, s. 1; Terblanche, 2014, s. 1). Bardzo ważna jest tu oczywiście „odpowiedź” producenta, który powinien być otwarty na jego głos, ponieważ, w odróżnieniu od konsumenta, cechuje go zaangażowanie, innowacyjność, przedsiębiorczość, kreatywność, otwartość, co daje firmom szanse tworzenia produktu „na miarę”.

MOTYWY I EFEKTY PROSUMPCCI

Obecnie wskazuje się na erę społeczeństwa innowacyjnego, twórczego, w którym kreatywni konsumenci oczekują od firm partnerskiego podejścia i współpracy z nimi. Aktywność i chęć zaangażowania się konsumentów jest wyzwaniem dla firm, które muszą podjąć dialog z klientami, aby mogły stać się uczestnikiem sieci konsumenckich, komunikować się z nimi, pozyskiwać od nich informacje, wiedzę i pomysły dla tworzenia nowych rozwiązań dopasowanych do ich potrzeb. C.K. Prahalad i V. Ramaswamy wskazują, że firmy nie są w stanie tworzyć wartości, innowacji bez uwzględniania doświadczeń, potrzeb użytkowników, współtwórców (Prahalad, Ramaswamy, 2004a, s. 7–8). Jeśli firmy tego nie uwzględnią w swoich strategiach, to klienci wybiorą ofertę inną, dopasowaną do ich preferencji. Aktywność i zaangażowanie konsumentów, według Etgara, jest warunkowane rozwojem nowych technologii, zmianą preferencji konsumentów i ich wyrafinowaniem, co stanowi duże wyzwanie dla producentów (Etgar, 2009, s. 1). Na aktywność konsumentów i ich motywację „prosumpcyjną” mają wpływ czynniki ekonomiczne, psychologiczne, społeczne i kulturowe. Uwarunkowania ekonomiczne to korzyści materialne, niższe ceny produktów, możliwość zatrudnienia w firmie, mniejsze ryzyko zakupu produktów niezgodnych z oczekiwaniami, dzięki czemu konsumenci zaspokajają też potrzebę bezpieczeństwa. Czynnikiemami psychologicznymi są możliwość wyrażania siebie, wyróżnienia się, samorealizacji, a także wyższa samoocena (Etgar, 2009, s. 1–5). Wskazuje się, że prosumpcja daje możliwość zaangażowania

się w znaczące działania, wytrącenie z bierności, podejmowanie działań typu DIY (*do it yourself*), które pozwalają na kreatywność i aktywność. Prosumpcja warunkuje także zaspokojenie potrzeb społecznych, tj. potrzeba przynależności, ponieważ konsumenci tworzą społeczności, których łączą zainteresowania, dzielą się informacjami, wiedzą, pomysłami, co zmniejsza poczucie alienacji, samotności, a tym samym zwiększa się samoocena i prestiż społeczny (Etgar, 2009, s. 1–5). Zdaniem Koltera, konsumenci mogą przed innymi zaprezentować swoje zdolności kreowania wartości, mogą dostosować produkt/ usługę do własnego stylu życia (Koltler, Kartajaya, Setiawan, 2010, s. 26), co wiąże się z potrzebą szacunku, prestiżu społecznego, uznania ze strony innych konsumentów oraz firm.

Prosumenci, zdaniem Siudy, konstruują znaczenia, które wskazują, na co jest zapotrzebowanie oraz tworzą konkretne rozwiązania odpowiadające ich oczekiwaniom (Siuda, 2012, s. 33–34). Natomiast Campbell wskazuje, że konsumenci mogą być bardziej pomysłowi, kreatywni w dostosowywaniu produktów do swoich potrzeb niż firmy (Campbell, 2005, s. 31), które obserwując prosumentów, mogą przewidywać nowe wzory konsumpcji i trendy w przyszłości (Siuda, 2012, s. 32). Korzyściami z prosumpcji dla firm są m.in. wyższy poziom innowacyjności, większe prawdopodobieństwo odniesienia sukcesu rynkowego, większa możliwość odkrycia nieprawidłowości w procesie produkcyjno-wytwórczym ze względu na większą liczbę zaangażowanych podmiotów, pomysły i pozytywną energię od prosumentów, budowanie pogłębionych relacji z otoczeniem, krótszy czas pozyskiwania wiedzy od użytkowników, mniejsze wykorzystanie własnych zasobów oraz niższe koszty badania rynku. Prosumpcja wywołuje jednak różne efekty po stronie konsumentów i firm, które nie zawsze są pozytywne. Zagrożeniami dla firmy mogą być utrata kontroli nad prowadzonymi procesami, krótszy cykl życia produktu, wymagający ciągłej innowacyjności, konieczność zaoferowania narzędzi do współpracy, koszty organizacji współpracy oraz ryzyko nielojalności zaangażowanych konsumentów (za: Nowacki, 2016, s. 140–141). Pozytywnym efektem prosumpcji dla konsumenta jest jego zadowolenie z otrzymania dobrego produktu, spełniającego jego oczekiwania i preferencje. Jednak są też aspekty negatywne, do których zalicza się outsourcing pracy przekazywanej przez konsumentów bez wynagrodzenia, którą wcześniej wykonywali pracownicy, a tym samym wyzysk konsumentów i likwidacja miejsc pracy, zbieranie przez firmy danych o klientach, analizowanie ich zachowań (Fuchs, 2011, s. 10–12). Fuchs wskazuje także na nadzór, jaki dzięki aktywności konsumentów pełnią nad nimi organizacje, uzyskując wgląd w ich życie, poznając ich preferencje konsumpcyjne (Fuchs, 2011, s. 11–12).

Badania przeprowadzone wśród przedsiębiorców branży rozrywkowej, pozwoliły na poznanie postrzegania aktywności konsumentów przez producentów oraz korzyści wynikających z włączania konsumentów w tworzenie produktów i komunikacji z konsumentami. Według przedsiębiorców, prosumpcja umożliwia lepsze poznanie konsumentów i zaspokajanie ich potrzeb oraz kształtowanie ich lojalności i zaangażowania, pomimo że wiążą się z nią pewne zagrożenia i proble-

my, m.in. trudności z utrzymaniem zaangażowania klientów przez cały czas trwania projektu, brak dostatecznej wiedzy i umiejętności klientów, zatarcie granicy między producentem i konsumentem, co może w skrajnych przypadkach prowadzić do upadku firmy. Mimo to, korzyści z działań prosumpcyjnych są obopólne, gdyż konsumenci dzięki zaangażowaniu nie czują się oszukiwani, wykorzystywani przez rynek, z kolei wspólnoty konsumentów stanowią bodziec dla innowacyjności firm (Siuda, Bomba, Kamińska i in., 2013, s. 25–33).

FIRMY RODZINNE A PROSUMPCJA

Firmy rodzinne mają znaczący udział w sektorze MSP, wpływają na rozwój gospodarczy na płaszczyźnie krajowej i lokalnej. Firmy rodzinne to firmy, w których decydująca liczba udziałów należy do osoby, która firmę założyła lub kupiła lub jej partnerów, rodziców, dzieci itd., przynajmniej dwóch członków rodziny jest zaangażowanych w zarządzanie lub administrację lub posiada udziały w firmie, zaś w przypadku firm notowanych na giełdzie, rodzina posiada decydującą liczbę głosów oraz przynajmniej jeden z jej członków jest zaangażowany w zarządzanie firmą (*Badanie firm rodzinnych 2015*, [http](http://www.rodziny.pl), s. 2). Cechuje je m.in. zaangażowanie właścicieli i pracowników w sprawy firmy, wspólne cele, rodzinność, silne, emocjonalne więzi, większa elastyczność i przedsiębiorczość, płaskie struktury organizacyjne, specyficzna kultura organizacyjna, niska formalizacja działań, krótsze kanały komunikacyjne, szybki i uproszczony proces podejmowania decyzji, długookresowość, a także większa skłonność do ponoszenia ryzyka, lepsze odpowiadanie na potrzeby klientów oraz nawiązywanie i utrzymywanie relacji z klientami (Leszczewska, 2016, s. 35, 77; *Raport...*, 2016, s. 22). Firmy rodzinne są zwykle postrzegane jako godne zaufania, wiarygodne, uczciwe, troszczące się o klientów i ich bezpieczeństwo, będące blisko nich, a także włączające się w życie społeczności lokalnych. Cechy te tworzą podstawę budowania platformy dla działań prosumpcyjnych, gdyż sprzyjają zaangażowaniu, kształtowaniu bliskich, bezpośrednich relacji z klientami. Firmy rodzinne posiadają duży kapitał społeczny, który – jak wskazuje J. Klimek – oparty jest na silnych więziach, wzajemnym zaufaniu, co wpływa na szybszy przepływ informacji, redukcję kosztów transakcyjnych oraz elastyczność działania (za: Leszczewska, 2016, s. 25). Sprzyja to budowaniu sieci konsumentów zaangażowanych w działania firm, skłonnych do dzielenia się swoją wiedzą i pomysłami. Jak pisze J. Crary, sieci te muszą opierać na relacjach powstałych na bazie wspólnoty doświadczeń i bliskości, gdyż w przeciwnym razie wzmacniają izolację, nieprzejrzystość, fałsz i egoizm (Crary, 2015, s. 194–195). Zdaniem Kotlera, w zglobalizowanym świecie pragnieniem konsumentów jest budowanie własnych społeczności i lepszego świata, stworzenie dla siebie lepszego miejsca do życia (Kotler, Kartajaya, Setiawan, 2010, s. 58).

Kultura organizacyjna firm rodzinnych opiera się na wartościach i normach rodzinnych, dzięki którym są one w stanie budować relacje z pracownikami i konsumentami oraz wpływać na ich zaangażowanie. Rodzina stanowi wartość samą w sobie, na tej podstawie możliwe jest konstruowanie znaczeń przez konsumentów i firmę, warunkujących ich aktywność i zaangażowanie. Firmy rodzinne, dzięki oparciu się o wartości takie jak uczciwość, rzetelność, wspólnota, odpowiedzialność, mają większe możliwości angażowania konsumentów w swoją działalność. Dlatego też „rodzinnosc” firm może być szansą, aby pozyskać i utrzymać aktywnych klientów, których P. Siuda określa mianem „fanów”. Rodzinna kultura organizacyjna wpływa także na zachowania pracowników, ich większe zaangażowanie, identyfikację z firmą, większe poczucie przynależności. Dzięki temu, jako przedstawiciele firm, lepiej służą konsumentom (Kotler, Kartajaya, Setiawan, 2010, s. 87–88, 93). Pracownicy firm rodzinnych są najczęściej członkami społeczności lokalnych, w których firma działa, reprezentują ją, nawiązują relacje z innymi, przekazują i pozyskują informacje i opinie innych klientów na temat oferty. Dzięki temu mogą wykorzystywać więzi łączące ich z innymi osobami i budować społeczność osób zaangażowanych w działania firmy.

Firmy rodzinne, zlokalizowane często blisko odbiorców swoich produktów i usług ze względu na lokalny obszar działania, z reguły są także bardziej elastyczne w dostosowywaniu się do potrzeb i oczekiwań swoich klientów. Konsumenty ukierunkowują się coraz częściej na to, co „bliskie”, oparte na wartościach, które sami wyznają, doceniając produkty regionalne i lokalne wyrażające ich samych. Zakorzenie firm rodzinnych w społecznościach lokalnych umożliwia im współtworzenie wraz z konsumentami nowych rozwiązań i nowych wartości, w tym społecznych. Postawy etnocentryczne, które wyrażają się w pozytywnym postrzeganiu i kupowaniu produktów krajowych, regionalnych mogą warunkować zaangażowanie prosumpcyjne konsumentów (Baruk, 2016, s. 14, 18). Etnocentryzm konsumencki wiąże się z poczuciem tożsamości narodowej, regionalnej oraz identyfikacją z grupą (Maison, Baran, 2014, s. 9). A Polacy, po okresie zachwyty niemal wszystkim co pochodzi z Zachodu, coraz bardziej zaczynają doceniać krajowe i regionalne produkty i wspierają rodzime firmy, poprzez kupowanie ich produktów, które ich zdaniem nie są gorsze od zagranicznych (Maison, Baran, 2014, s. 7). Produkty firm rodzinnych postrzegane jako godne zaufania i polecenia innym, kojarzą się z tradycją, bezpieczeństwem i wysoką jakością. Konsumenty wybierają produkty rodzinne, gdyż mają przekonanie, że właściciel dba o jakość produktu, produkt pochodzi z Polski, sprawiedliwie są traktowani pracownicy, firma nie zniknie z rynku, a tym samym konsument może czuć się bezpiecznie, gdyż ma zapewnione wsparcie przez wiele lat. Wpływ na zakup tych produktów ma także poczucie solidarności, gdyż sami są pracownikami tych firm bądź przedsiębiorcami (*Polacy o firmach...*, 2017, s. 17).

Pozytywne postrzeganie firm rodzinnych sprzyja budowaniu środowiska doświadczeń, gdyż nie tylko sam produkt jest ważny dla konsumentów, ale ważny jest cały proces tworzenia rozwiązania, dostosowania do potrzeb konsumentów.

Z badań wynika, że większość firm rodzinnych dostosowuje produkty i usługi do potrzeb klienta, oraz dostarcza produkty/usługi o wyższej jakości niż konkurenci. Dla firm rodzinnych najważniejszymi partnerami są nabywcy, z którymi kształtują relacje głównie poprzez wsparcie klienta przez sprzedawcę w procesie podejmowania decyzji, przydzielanie klientom osobistego doradcy, a znacznie rzadziej zapraszają klientów do współtworzenia produktów/usług (Leszczewska, 2016, s. 177–186). Z kolei dla klientów firm rodzinnych najważniejsze przy podejmowaniu decyzji zakupowych są relacje osobiste, zaufanie, obsługa i kontakt osobisty ze sprzedawcą (Więcek-Janka, 2016). Firmy rodzinne w budowaniu relacji z klientami powinny wykorzystywać zasady DART, tj. Dialog – Dostęp – Ryzyko – Przejrzystość (Prahalaad, Ramaswamy, 2004a, s. 9), które odpowiadają oczekiwaniom prosumentów odnośnie do ich udziału w procesie tworzenia produktów/ usług. Płaskie struktury organizacyjne, mniejsza formalizacja działań, bardziej bezpośrednie relacje w firmach rodzinnych sprzyjają podejmowaniu dialogu z klientem, co przyczynia się do budowania środowiska doświadczeń, dzięki czemu firma lepiej zna i rozumie potrzeby swoich klientów. Dialog wiąże się z zaangażowaniem, chęcią działania po obu stronach – klientów i firm. Firmy rodzinne mogą budować atmosferę sprzyjającą dialogowi, poprzez poznanie swoich konsumentów, gdyż są bliżej nich i tym samym łatwiej o „rozmowę”.

W obszarze działań prosumpcyjnych należy uwzględnić także ryzyko (czy opłaca się angażować) uzyskania korzyści zarówno dla firmy, jak i klientów oraz przejrzystość działań. Zyskać mogą tu obie strony – firma rodzinna dzięki tworzeniu konkurencyjnej oferty, a przez to zyskowniejszej i dostosowanej do potrzeb konsumentów oraz klient-prosument, dzięki efektywniejszym decyzjom zakupowym wynikającym z wydatkowania swoich zasobów na produkty w pełni odpowiadające jego oczekiwaniom. Wskazuje się, że prosumenci są partnerami firmy i mają taką samą pozycję na rynku jak producenci, choć pojawiają się też głosy, że prosumpcja, to próba utrzymania kontroli przez firmy nad konsumentami, którym daje się iluzję współtworzenia i współudziału, a tak naprawdę władza należy do firm. W firmach rodzinnych to partnerstwo we współpracy ma często charakter naturalny, wynikający z bliskości, bezpośrednich kontaktów, rodzinności. Barierą tworzenia platformy współpracy może być paternalistyczny styl kierowania w małych firmach, w tym rodzinnych. Często właściciele traktują firmę jako „swoje dziecko”, co wiąże się z przekonaniem, że sami najlepiej wiedzą, co jest dla niej najlepsze, sami podejmują decyzje, nie uwzględniają propozycji innych, nie chcą dzielić się władzą i kontrolą nad firmą. Jednakże kluczowe znaczenie w biznesie ma zapewnienie konsumentom poczucia władzy, stają się oni wówczas odpowiedzialni i zaangażowani w działalność firmy (Kotler, Kartajaya, Setiawan, 2010, s. 79).

Firmy rodzinne w większym stopniu są także w stanie tworzyć platformy współpracy, zachowując przejrzystość swoich działań wobec społeczności lokalnej, pracowników i konsumentów, gdyż – jak wskazują ich właściciele – czują się oni zobowiązani oraz odpowiedzialni za swoich pracowników i wobec społecz-

ności lokalnych, w których funkcjonują. We współtworzeniu wartości ważny jest dostęp do informacji i zasobów, dzięki czemu konsumenci mają możliwość dostosowania, personalizacji, mają poczucie wpływu na tworzoną wartość. Im firma rodzinna zakorzeniona jest bardziej w danej społeczności lokalnej oraz rodzina prowadząca firmę jest znana w społeczności, tym łatwiejszy jest dostęp klientów do firmy, a także firmy do klientów.

PODSUMOWANIE

Prosumpcja stanowi wyzwanie dla firm, ale jednocześnie może być szansą rozwoju dla nich, szczególnie, że sami prosumenci, w celu lepszego zaspokojenia swoich potrzeb, oczekiwań, współpracują z firmami i włączają się w ich działania. Dla konsumentów ważna jest współpraca, tworzenie sieci, wspólnot, dzielenie się swoją wiedzą i doświadczeniem. Firmy rodzinne poprzez swoje wartości i normy mogą tworzyć platformy współpracy z klientami, nawiązywać z nimi kontakty i lepiej poznać ich potrzeby, dostosować produkt do ich oczekiwań. Relacje pomiędzy członkami rodziny opierają się na zaufaniu, wzajemnej odpowiedzialności i bliskości i mogą być przekładane na relacje prosument-firma. Skojarzenia te często warunkują postrzeganie firm rodzinnych i ich oferty rynkowej. Konsument oczekuje jednak od firm działań mających na celu uwzględnianie jego opinii, pomysłów w tworzeniu produktów/ usług i jest to obszar, który firmy powinny „zagospodarowywać” i angażować konsumentów w swoje działania, gdyż to powoduje poczucie odpowiedzialności, większe zadowolenie klientów, którzy mają poczucie współtworzenia nowych wartości. Wykorzystanie ich wiedzy i pomysłów może być podstawą tworzenia innowacji, a tym samym zwiększania poziomu innowacyjności firm oraz gospodarki kraju.

BIBLIOGRAFIA

- Baruk, A. (2016). Gotowość polskich nabywców do aktywności prosumpcyjnej a ich etnocentryczne postawy. *Marketing i Rynek*, 3, 13–19.
- Badanie firm rodzinnych 2015. Polska na tle Europy Środkowo-Wschodniej i świata*, PwC. Pobrane z: <https://www.pwc.pl/pl/publikacje/badanie-firm-rodzinnych/assets/firmy-rodzinne-2015-24-02.pdf> (2018.08.27).
- Campbell, C. (2005). The Craft Consumer, Culture, craft and consumption in a postmodern society. *Journal of Consumer Culture* 5 (1), 23–42. DOI: 10.1177/1469540505049843.
- Crary, J. (2015). *24/7. Późny kapitalizm i koniec snu*. Kraków: Wyd. Karakter.
- Dziewanowska, K. (2017). Współtworzenie i współniszczenie wartości, czyli wady i zalety współpracy z klientem. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 328, 9–17.

- Etgar, M. (2009). Ways of engaging consumers in co-production. *Technology Innovation Management Review*. Pobrane z: <http://www.timreview.ca/article/307> (2018.09.1).
- Fuchs, Ch. (2011). New media, Web 2.0 and Surveillance. *Sociology Compass*, 5 (2), 134–147. DOI: 10.1111/j.1751-9020.2010.00354.x.
- Jenkins, H. (2007). *Kultura konwergencji. Zderzenie starych i nowych mediów*. Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne.
- Kotler, Ph., Kartajaya, H., Setiawan, I. (2010). *Marketing 3.0*. Warszawa: Wyd. MT Biznes. DOI: 10.1002/9781118257883.
- Maison, D., Baran, T. (2014). Dobre, bo (nie)polskie? O uwarunkowaniach i konsekwencjach etnocentryzmu konsumenckiego. *Marketing i Rynek*, 10, 2–10.
- Leszczewska, K. (2016). *Przedsiębiorstwa rodzinne. Specyfika modeli biznesu*. Warszawa: Difin.
- Nowacki, F. (2016). Prosumenci – przyszłość współpracy konsumentów z przedsiębiorstwami. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 255, 136–144.
- Pietruszewski, M. *Prosumpcja w aspekcie nauk społecznych*, Biblioteka źródłowa energetyki prosumenckiej. Pobrane z: <http://ilabepro.polsl.pl/bzep/static/uploads> (2018.08.30).
- Polacy o firmach rodzinnych IV. (2017). *Firmy zbudowane na zaufaniu*, Raport Fundacji Firmy Rodzinne.
- Prahalad, C.K., Ramaswamy, V. (2004a). Co-creation experiences the next practice in value creation. *Journal of Interactive Marketing*, 18 (3), 5–14. DOI: 10.1002/dir.20015.
- Prahalad, C.K., Ramaswamy, V. (2004b). The future of competition. *Soundview Executive Book Summaries*, 26 (3).
- Raport Badanie firm rodzinnych (2016). *Firmy rodzinne w obliczu zmian*, PWC, Instytut Biznesu Rodzinnego. Pobrane z: www.pwc.pl/firmy-prywatne (2018.09.3).
- Siuda, P., Bomba, R., Kamińska, M., Stunża, G.D., Szytar, A., Troszyński, M., Żaglewski, T. (2013). *Prosumpcjonizm pop-przemysłów. Analiza polskich przedsiębiorstw z branży rozrywkowej*. Warszawa: Wyd. Collegium Civitas.
- Siuda, P. (2012). *Kultury prosumpcji. O niemożności powstania globalnych i ponadpaństwowych społeczności fanów*. Warszawa: Wyd. Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR.
- Terblanche, N.S. (2014). Some theoretical perspectives of co-creation and co-production of value by customers. *Acta Commercii*. 14 (2), 1–8. DOI: 10.4102/ac.v14i2.237.
- Toffler, A. (2006). *Trzecia fala*. Poznań: Wyd. KURPISZ S.A.
- Więcek-Janka, E. (2016). *Relacje społeczne i zaufanie, czyli klient w centrum uwagi firm rodzinnych*. Pobrane z: <https://instytutbiznesurodzinnego.innpoland.pl/126659,relacje-spoeczne-i-zaufanie-czyli-klient-w-centrum-uwagi-firm-rodzinnych> (2018.08.27).

Streszczenie

Prosumpcja, określana jako aktywność konsumentów, przejawia się m.in. w potrzebie współpracy i wpływania na ofertę przedsiębiorców oraz dostosowania jej do ich potrzeb. Aktywni konsumenci tworzą sieci, społeczności, dzielą się swoimi opiniami na temat produktów/ usług, swoimi doświadczeniami i pomysłami. Firmy powinny dostrzegać te działania i reagować na nie, włączając klientów do tworzenia produktów. Muszą angażować się w dialog z konsumentami i sieciami

konsumentkami, aby być bardziej konkurencyjnymi. Szczególny obszar do tego typu działań mają firmy rodzinne, które – często działając lokalnie – są zazwyczaj blisko odbiorców swoich produktów. A cechy firm rodzinnych, tj. płaskie struktury organizacyjne, rodzinna kultura organizacyjna, mniejsza formalizacja działań, krótsze kanały komunikacyjne, uproszczony proces podejmowania decyzji, większa elastyczność i lepsze odpowiadanie na potrzeby klientów sprzyjają nawiązywaniu relacji z klientami, a tym samym podejmowaniu działań prosumpcyjnych. Artykuł przedstawia znaczenie prosumpcji dla firm rodzinnych w oparciu o analizę literatury.

Słowa kluczowe: prosumpcja, prosument, przedsiębiorczość rodzinna.

Consumer's prosumption behavior. Implications for family businesses

Summary

Prosumption, defined as an activity of consumers, manifests itself, among others, in the need of cooperation and influencing the offer of entrepreneurs, to adapt it to their needs. Active consumers create networks, communities, share their their experiences, ideas and opinions about products/ services. Companies should see this activity and respond to it by including customers in creating products. They need to engage in dialogue with consumers and consumer networks to be more competitive. And the features of family businesses, such as flat organizational structures, family organizational culture, lesser formalization of activities, shorter communication channels, simplified decision making process, greater flexibility and better response to the needs of clients all favor establishing relationships with clients, and thus undertaking prosumer activities. The paper presents the importance of prosumption for companies based on the analysis of literature.

Keywords: prosumption, prosumer, family businesses.

JEL: D16, L26, A14.

*dr Lech Górniak*¹ 

Katedra Psychologii i Dydaktyki
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Zaufanie i jego korelaty jako składowe klimatu organizacyjnego w różnych kulturach organizacyjnych (doniesienie z badań)²

WPROWADZENIE

Celem opracowania jest przedstawienie wyników badań własnych dotyczących zależności pomiędzy postrzeganiem przez pracowników kultury organizacyjnej a ich oceną wybranych składowych klimatu organizacyjnego. Zaufanie organizacyjne jest potraktowane jako szczególny aspekt klimatu organizacyjnego, zawierający jego znaczące składowe.

Postawione pytania badawcze dotyczyły istnienia ewentualnych powiązań pomiędzy czynnikami warunkującymi klimat organizacyjny, w szczególności zaufaniem i jego korelatami, a postrzeganym typem kultury organizacyjnej. Jako że zaufanie i jego korelaty można uznać za istotne składowe klimatu organizacyjnego (por. Smolarek, Sipa, 2015), w prezentowanych badaniach wykorzystany został zestaw zmiennych i ich miar wywodzący się z tradycji badań nad zaufaniem.

Głównym uzasadnieniem dla podjęcia opisywanych w tym miejscu badań jest duże praktyczne znaczenie rozpatrywanej problematyki dla poszukiwania optymalnych metod zarządzania i zwiększania efektywności organizacji (Cameron, Quinn, 2015, s. 16 i n.).

¹ Adres korespondencyjny: Katedra Psychologii i Dydaktyki, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków; tel. +48 12 293 52 95; e-mail: gorniakl@uek.krakow.pl. ORCID: 0000-0002-6960-3243.

² Publikacja została sfinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

KULTURA ORGANIZACYJNA I KLIMAT ORGANIZACYJNY A ZAUFANIE

ROZUMIENIE KULTURY ORGANIZACYJNEJ

Według Scheina³ kultura organizacyjna, analogicznie do kultury jakiegokolwiek grupy, to „wzorzec podstawowych założeń przyswojonych przez grupę w trakcie radzenia sobie z problemami (...), który okazał się wystarczająco przydatny i tym samym nadający się do przekazywania nowym członkom jako prawidłowy sposób postrzegania, myślenia i odczuwania w odniesieniu do tych problemów” (2004, s. 17). W innym miejscu Schein pisze, że „kultura organizacyjna to zbiór dominujących wartości i norm postępowania charakterystycznych dla danej organizacji, podbudowany założeniami, co do natury rzeczywistości i przejawiający się poprzez artefakty”⁴ (1985, s. 6).

Badacze próbują proponować nieco inne ujęcia kultury organizacyjnej (por.: Chmielewska-Muciek, 2009; Walczak, 2012; Cameron, Quinn, 2015), jednak w dużym stopniu nawiązują one do definicji Scheina. I tak, nieco bardziej rozbudowany jej opis przedstawiają Schneider i in. (2013). Określają oni kulturę organizacyjną jako wspólne podstawowe założenia, wartości i przekonania, typowe w danym miejscu i przekazywane nowoprzybyłym jako właściwy sposób myślenia i odczuwania, za pośrednictwem mitów i historii, które mówią o tym, jak powstała organizacja i rozwiązywała swoje problemy.

Ze względu na wykorzystane we własnych badaniach narzędzie⁵, w artykule odwołano się do rozumienia kultury organizacyjnej zaproponowanego przez Camerona i Quinna. Według tych autorów „pojęcie kultury wiąże się z wartościami uważanymi za oczywiste, założeniami, o których się nie mówi, wspólnymi oczekiwaniami i definicjami charakteryzującymi organizacje i ich członków” (2015, s. 28).

KORELATY ZAUFANIA JAKO SKŁADOWE KLIMATU ORGANIZACYJNEGO

Według Camerona i Quinna, oprócz faktu, że kultura organizacyjna wpływa na biznesowy poziom organizacji, oddziałuje ona również na zachowania i sposób myślenia poszczególnych jej członków, w tym na morale załogi, zaangażowanie czy stan emocjonalny (por. Górniak, 2015). Jak twierdzą wspomniani autorzy, zmiana kultury organizacji jest ściśle związana ze zmianą zachowania poszczególnych osób (Cameron, Quinn, 2015, s. 19), które – patrząc z psychologicznego punktu widzenia i kierując się literaturą przedmiotu – musi wynikać ze zmiany sposobów postrzegania społecznego kontekstu organizacji, który warunkuje klimat organizacyjny (por. Wudarczewski, 2012; 2013). W szczególności, również

³ Edgar Schein jest uważany za jednego z prekursorów systematycznych badań nad kulturą organizacyjną.

⁴ Określenie „artefakty” odnosi się tutaj do materialnego aspektu organizacji.

⁵ *Organizational Culture Assessment Instrument (OCAI)* w wersji polskiej (Cameron, Quinn, 2015).

tych jego elementów, które wiążą się z zaufaniem organizacyjnym. Założenie o powiązaniu czynników związanych ze zjawiskiem zaufania organizacyjnego z kulturą organizacyjną jest czymś całkowicie naturalnym, co podkreślane jest w literaturze przedmiotu (por. Smolarek, Sipa, 2015).

Fakt, że za główną cechę środowiska społecznego organizacji pracownicy uważają współpracę (kultura Klan), kontrolę i stabilność (Hierarchia), akcent na tworzenie i elastyczność (Adhokracja) czy nacisk na rywalizację (Rynek), zapewne wiąże się z ich opinią nt. wzajemnych relacji (w tym zaufania), nawet jeśli taki czy inny obraz kultury organizacji istnieje tylko w ich świadomości. Wyniki podjętych badań miały pozwolić na znalezienie charakteru tego związku.

MOŻLIWOŚCI POMIARU ZAUFIANIA ORGANIZACYJNEGO I JEGO KORELATÓW

Tan i in. (2000) oraz Kożuszniak (2005) w swoich badaniach wykorzystali kilkanaście zmiennych kojarzonych w tradycji badawczej z zaufaniem organizacyjnym, które – jak wykazano to wyżej – mogą być wykorzystywane w opisie obrazu społecznego środowiska organizacji, w szczególności klimatu organizacyjnego (Wudarczewski, 2012; 2013). Są to: postrzegane wsparcie organizacji, sprawiedliwość organizacyjna (dystrybucyjna i proceduralna), postrzeganie kompetencji, troski (życzliwości) (ang. *benevolence*) i spójności wewnętrznej przełożonego (ang. *integrity*), zaufanie do przełożonego, zaufanie do organizacji, chęć odejścia z organizacji, zaangażowanie organizacyjne, zachęty do zachowań innowacyjnych, zadowolenie pracownika z przełożonego. Większość z nich wprost występuje w obrębie koncepcji klimatu organizacyjnego, a niektóre łatwo da się do niej włączyć (chęć odejścia z organizacji, zachęty do innowacyjności). Wspomniany zestaw zmiennych poszerzono, na użytek badań własnych, o skłonność do zachowań innowacyjnych.

CEL, PYTANIA BADAWCZE I METODA BADAŃ

CEL I PYTANIA BADAWCZE

Ogólnym celem badań było określenie, czy ocena przez pracownika wybranych do badań składowych klimatu organizacyjnego wiąże się z postrzeganiem przez niego kultury organizacyjnej. Szczegółowe kwestie, które miały zostać rozstrzygnięte to:

1. Jaki jest związek pomiędzy oceną przez pracownika poziomu wybranych składowych klimatu organizacyjnego a indywidualnym postrzeganiem kultury organizacyjnej?
2. Czy ocena którejs z składowych pozostaje niepodatna na fakt, że pracownik postrzega kulturę organizacyjną w określony sposób?

PRÓBA I PROCEDURA

Badania przeprowadzone zostały na przełomie 2017 i 2018 roku. Uczestniczyło w nich 601 osób. Dane zebrano w 20 firmach za pomocą 14 narzędzi zawartych w jednym kwestionariuszu⁶. W badaniu zastosowano tzw. wygodny dobór próby⁷ (*convenience sampling*). Kwestionariusze zostały przekazane znajomym, którzy z kolei przekazali je innym kolegom ze swojego środowiska pracy, a następnie zebrane przez współpracowników prowadzącego badania. Strukturę demograficzną badanej grupy przedstawiono w tabeli 1:

Tabela 1. Dane demograficzne badanej grupy

Dane demograficzne badanej grupy (N=601)		
Płeć	kobiety	57%
	mężczyźni	43%
Wiek	do 30 lat	53%
	powyżej 30 lat	47%
Wykształcenie	średnie i niższe	30%
	wyższe	70%
Staż	do 2 lat	51%
	powyżej 2 lat	49%
Stanowisko	niekierownicze	88%
	kierownicze	12%
Wielkość organizacji		
Małe (do 50 os.)		51%
Średnie (do 250 os.)		33%
Duże (ponad 250 os.)		16%

Źródło: opracowanie własne.

WYODRĘBNIONE ZMIENNE I ZASTOSOWANE MIARY

Do pomiaru uwzględnionych w badaniu zmiennych zastosowane zostały skale o dobrych właściwościach psychometrycznych⁸, wybrane spośród narzędzi używanych w opublikowanych badaniach empirycznych. Wykorzystano też jedną skalę autorską (skłonność do zachowań innowacyjnych). Poniżej opisane są narzędzia do pomiaru poszczególnych zmiennych.

Kompetencje, spójność i troskę przełożonego oceniano za pomocą trzech narzędzi opracowanych przez Schoormana, Mayera i Davisa (2016), odpowiednio 4, 5 i 6-itemowych.

⁶ Kwestionariusz do wglądu po kontakcie z autorem.

⁷ Nielosowa metoda doboru próby polegająca na wyborze uczestników ze względu na ich dogodną dostępność i bliskość.

⁸ Alfa Cronbacha osiągnięta w dotychczasowych badaniach większa od 0,80.

Spostrzegane zachęty do zachowań innowacyjnych były mierzone za pomocą 5-itemowej skali Koysa i DeCotiis (1991), w której określenie „mój szef” zostało zastąpione przez „mój przełożony”.

Sprawiedliwość dystrybucyjna została zmierzona za pomocą 5-punktowej skali opracowanej przez Price'a i Muellera (1986) i opublikowanej przez Moorman i Niehoffa (1991; Niehoff, Moorman, 1993).

Sprawiedliwość proceduralna oceniana była za pomocą 6-itemowej skali Niehoffa i Moorman (1993)⁹.

Postrzegane wsparcie organizacji mierzone było 9-itemową wersją ankiety postrzegania wsparcia organizacji (Eisenberger i in., 1990; 1986; Wayne, Shore, Liden, 1997).

Zaufanie do przełożonego zostało zmierzone za pomocą 7-itemowej, skali opartej na wspomnianym już narzędziu Gabarro i Athosa (1976), ale przeformułowanym tak, by badani mogli odnieść swoje odpowiedzi do przełożonego¹⁰.

Zaufanie do organizacji mierzono skalą opracowaną przez Gabarro i Athosa (1976)¹¹, wykorzystaną później wielokrotnie m.in. przez Robinsona i Rousseau (1994).

Satysfakcja z przełożonego została zmierzona za pomocą 3-itemowej skali opracowanej przez Hackmana i Oldhama (1975).

Sklonność do zachowań innowacyjnych jest skalą opracowaną przez autora, opartą na narzędziu Koysa i DeCotiis (1991), w której stwierdzenia sformułowano w pierwszej osobie, aby badany odpowiadając, odnosił treść stwierdzenia do siebie.

Zaangażowanie organizacyjne zmierzono za pomocą skróconej wersji 9-itemowej skali, opracowanej Portera i Smitha (1970).

Chęć odejścia z organizacji była mierzona za pomocą 3-itemowej skali Cammanna i in. (Cammann, Fichman, Jenkins, Klesh, 1979; Seashore, Lawler, Mirvis, Cammann's, 1982).

Rzetelność wykorzystanych skal (Alfa Cronbacha) w prezentowanych badaniach okazała się bardzo dobra i zawierała się w przedziale 0,81–0,91¹².

Jak już wspomniano, *kultura organizacyjna* mierzona była za pomocą kwestionariusza opracowanego przez Camerona i Quinna OCAI (Organizational Culture Assessment Instrument) (Cameron, Quinn, 2015). Jego konstrukcja pozwalała uzyskać od badanych opinię w postaci czterokategorialnej zmiennej ipsatywnej. Z odpowiedzi badanych powstawał profil składający się z czterech wyników, informujący, jaka w organizacji badanego, jego zdaniem, jest „wyrazistość” każdej z czterech kultur. Najwięcej punktów w profilu wskazywało na przekonanie badanego, że dany rodzaj kultury przeważa w jego organizacji.

⁹ Skala ta pierwotnie odnosiła się do postępowania menedżerów, ale później stosowano ją również do badania sprawiedliwości proceduralnej występującej w organizacji jako całości, zamieniając określenie „menedżer” na „organizacja”.

¹⁰ W tym przypadku, słowo „pracodawca” zostało zamienione na „przełożony”.

¹¹ W skali tej, w zależności od celów badania, używane są określenia „zaufanie do pracodawcy” lub „zaufanie do organizacji”, lub „zaufanie do przełożonego”.

¹² Rzetelność międzypółkowa obliczona metodą Spearmana-Browna.

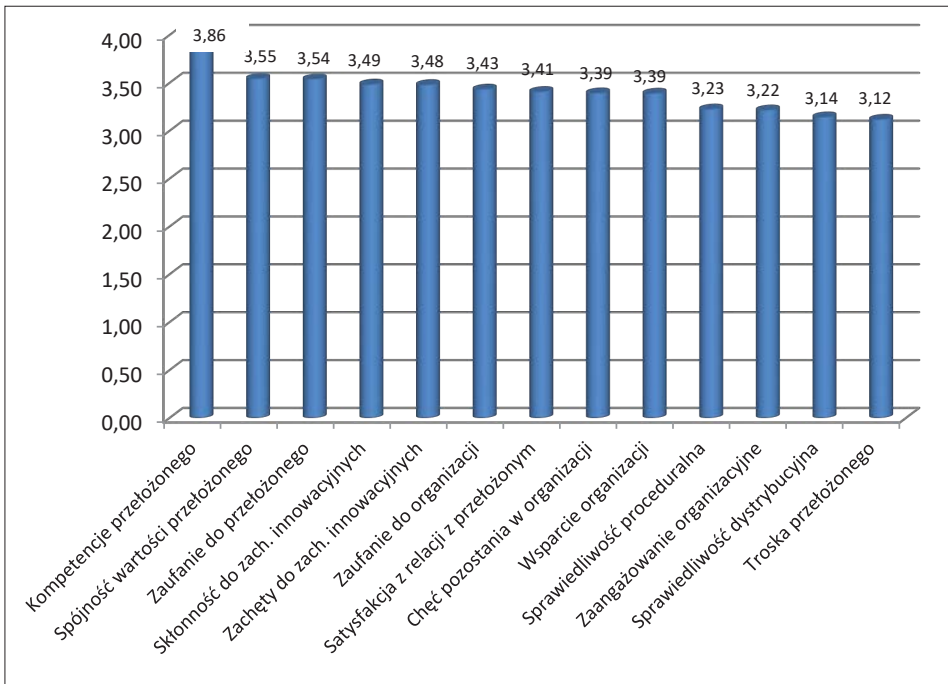
ANALIZY WYNIKÓW

ANALIZA ŚREDNICH OCEN SKŁADOWYCH KLIMATU
NIEZALEŻNIE OD TYPU KULTURY

Średnio, w całej badanej grupie, niezależnie od podziału na typy kultur, wartości ocen rozpatrywanych zmiennych zawarte były w przedziale od 3,12 do 3,86, czyli wszystkie powyżej środka zastosowanej 5-stopniowej skali (rys. 1).

Uzyskany wynik świadczy o tym, że pracownicy badanych firm, szczególnie doceniają te składowe klimatu organizacyjnego, które wiążą się ze spostrzeganiem cech i zachowań przełożonego (z jednym wyjątkiem – patrz niżej) oraz swoją skłonność do zachowań innowacyjnych. Najgorzej natomiast wypadły oceny dotyczące poczucia sprawiedliwości, zaangażowania oraz zachowania przełożonego z kategorii troska (najniższy wynik).

Takie wyniki mogą świadczyć o tym, że badani pracownicy generalnie są zadowoleni z merytorycznego przygotowania bezpośredniego przełożonego, jednak czują się niewłaściwie traktowani w sprawach, które mogą niekorzystnie wpływać na ich poziom motywacji.



Rys. 1. Uporządkowane średnie ocen uwzględnionych zmiennych, niezależnie od typu kultury

Źródło: opracowanie własne.

ANALIZA KORELACJI POMIĘDZY ROZPATRYWANYMI SKŁADOWYMI KLIMATU
ORGANIZACYJNEGO A INDYWIDUALNYM POSTRZEGANIEM KULTURY
ORGANIZACYJNEJ

Aby zbadać rozpatrywane związki, wykonano analizę korelacji (r Pearsona) między czterema zmiennymi z kwestionariusza kultury organizacyjnej Camerona-Quina, traktowanymi jako zmienne liczbowe¹³ a zmiennymi opisującymi klimat organizacji. Wyniki przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Korelacje pomiędzy rozpatrywanymi składowymi klimatu organizacyjnego a indywidualnym postrzeganiem kultury organizacyjnej

	Klan	Adhokracja	Rynek	Hierarchia
Kompetencje przełożonego	,17**	,16**	,09*	-,31**
Spójność przełożonego	,24**	,11**	,08	-,31**
Troska przełożonego	,28**	,11**	,04	-,32**
Zachęty do zachowań innowacyjnych	,17**	,18**	,10*	-,31**
Sprawiedliwość proceduralna	,17**	,28**	,15**	-,41**
Sprawiedliwość dystrybucyjna	,16**	,17**	,03	-,25**
Wsparcie organizacji	,24**	,25**	,11**	-,42**
Zaufanie do przełożonego	,24**	,11**	,05	-,30**
Zaufanie do organizacji	,26**	,20**	,05	-,36**
Satysfakcja z relacji z przełożonym	,22**	,18**	,07	-,34**
Skłonność do zachowań Innowacyjnych	,15**	,21**	,03	-,27**
Zaangażowanie organizacyjne	,27**	,27**	,02	-,39**
Chęć pozostania w organizacji ¹⁴	,24**	,26**	,02	-,36**

*: $p < ,05$, **: $p < ,01$, $N=601$

Źródło: opracowanie własne.

Wszystkie korelacje zmiennych klimatu organizacji z kulturami Klan, Adhokracja i Hierarchia okazały się istotne, natomiast w przypadku kultury Rynek większość okazała się nieistotna¹⁵.

¹³ Specyfika sposobu udzielania odpowiedzi w kwestionariuszu Camerona-Quinna powoduje, że zmienna dotycząca rodzajów kultur organizacyjnych jest typu ipsatywnego, profilowego. Wybór odpowiedzi przez badanego w tym przypadku polega na przydziale punktów z ich określonej z góry, skończonej puli, do kilku kategorii. W przypadku wykorzystanego narzędzia, były to cztery kategorie, odpowiadające czterem kulturom organizacyjnym.

¹⁴ Zmienna *Chęć pozostania w organizacji* powstała w wyniku odwrócenia wartości we wspomnianej wyżej skali „Chęć odejścia z organizacji” Cammanna i in., dla wygody interpretacji wyników.

¹⁵ W omawianej tutaj analizie brane są pod uwagę korelacje istotne statystycznie na poziomie co najmniej $p < 0,05$.

Najsilniejsze związki wystąpiły w odniesieniu do kultury HIERARCHII (korelacje średnie i dość wysokie (w przedziale -0,27 do -0,42). Co jest szczególnie ciekawe, w przypadku tej kultury, jako jedynej, wszystkie zależności są odwrotne. Oznacza to, że *im bardziej badani przekonani byli co do tego, że kultura organizacji, z którą mają do czynienia ma naturę hierarchiczną, tym gorzej oceniali składowe klimatu organizacji.*

W przypadku kultury KLAN najsilniejsze związki dotyczyły zmiennych: *troska przełożonego, zaufanie do organizacji i zaangażowanie organizacyjne* (korelacje w przedziale 0,26–0,27). Zmienne z najsłabszymi, choć znaczącymi związkami to: *sprawiedliwość dystrybucyjna i skłonność do innowacyjności* (korelacje 0,15 i 0,16).

W przypadku kultury ADHOKRACJA najsilniejsze związki dotyczyły zmiennych: *sprawiedliwość proceduralna, wsparcie organizacji, zaangażowanie organizacyjne i chęć pozostania w organizacji* (korelacje w przedziale 0,25–0,28). Zmienne z najsłabszymi związkami to: *spójność przełożonego, troska przełożonego i zaufanie do przełożonego* (korelacje rzędu 0,11).

Korelacje dotyczące kultury RYNEK w odniesieniu do większości zmiennych okazały się nieistotne i prawie zerowe. Istotne (nieduże dodatnie) dotyczyły tylko czterech przypadków: *sprawiedliwość proceduralna* (0,15), *wsparcie organizacji* (0,11), *zachęty do zachowań innowacyjnych* (0,10) i *kompetencje przełożonego* (0,09).

DYSKUSJA WYNIKÓW

Uzyskane wyniki pokazały, że istnieją charakterystyczne powiązania pomiędzy dwiema wyróżnionymi charakterystykami organizacji (klimat i kultura). Odmienne postrzeganie kultury przez pracowników wiąże się z innymi opiniami na temat wybranych składowych klimatu organizacyjnego.

Przeprowadzona analiza korelacji wskazuje na to, że:

- w przypadku, gdy pracownik uznaje kulturę swojej organizacji za Hierarchię, jednocześnie gorzej ocenia wszystkie z uwzględnionych w badaniu składowe klimatu organizacji;
- w kulturze postrzeganej jako Klan szczególnie wysoko oceniana jest *troska przełożonego, zaufanie do organizacji i zaangażowanie organizacyjne*, natomiast nisko – *sprawiedliwość dystrybucyjna i skłonność do innowacyjności*;
- w kulturze postrzeganej jako Adhokracja najwyższej oceniana jest *sprawiedliwość dystrybucyjna, wsparcie organizacji, zaangażowanie organizacyjne i chęć pozostania w organizacji*, niskie oceny otrzymały – *spójność przełożonego, troska przełożonego i zaufanie do przełożonego*;
- w kulturze postrzeganej jak Rynek wyniki nie są jednoznaczne. Opinie pracowników są bardzo zróżnicowane. Kilka istotnych, niewielkich związków dotyczyło: *sprawiedliwości proceduralnej, wsparcia organizacji, zachęt do innowacyjności i kompetencji przełożonego*.

INTERPRETACJE WYNIKÓW DOTYCZĄCYCH CZTERECH ROZPATRYWANYCH KULTUR

KLAN – KULTURA WSPÓLNOTY

To, że badani postrzegający swoją kulturę jako Klan, wysoko oceniają składowe klimatu związane ze *spójnością przełożonego*, jego *troską o innych* i *wsparciem organizacyjnym* oraz sygnalizują *wysokie zaufanie do przełożonego i organizacji*, nie dziwi, gdyż atmosfera wspólnoty powinna się wiązać w sposób naturalny z takimi opiniami. Te oceny wyjaśniają też fakt występowania dużej chęci pozostania w organizacji.

Niskie związki dotyczące *sprawiedliwości dystrybucyjnej* i *sprawiedliwości proceduralnej* mogą wynikać z częstego podkreślenia przez kierownictwo, że liczy się przede wszystkim wspólnota i zespół oraz taki sam udział wszystkich w osiągnięciach. Tymczasem pracownicy mogą mieć co do tego wątpliwości, w rodzaju: „Jesteśmy różni, ja zrobiłem więcej niż on (oni) i nie zostało to odpowiednio nagrodzone”, czy „Uznawanie, że każdy ma podobny wpływ na to co robimy jest niesprawiedliwe”. Jest wielu ludzi, mających potrzebę wyróżniania się „na plus”, którzy nie akceptują równego traktowania.

Przypadek niskiego związku kultury Klan z *zachętami do zachowań innowacyjnych* i *skłonnością do zachowań innowacyjnych* można tłumaczyć małym zainteresowaniem zmianami wynikającym z rozumowania: „Skoro mamy działać wszyscy razem i tylko to się liczy, to nikt nie dostrzeże mojej kreatywności, po co więc „oddolnie” się wrywać”. Stąd wiele zachęt może trafiać w „próżnię” ambicjonalną i nie są dostrzegane przez wielu pracowników.

Niskie oceny *kompetencji przełożonego* mogą wynikać z rozumowania: „Skoro on/ona tak ciągle oczekuje, żebyśmy zespołowo podsuwali swoje pomysły, to widocznie nie zna się wystarczająco na tym, co mamy robić w firmie”. W warunkach, jakie wyznacza ta kultura, wiele kompetencji i decyzyjności szefa przesuniętych jest na dół. Stąd możliwość poczucia braku jednoznacznych wskazań i wyznaczania kierunku działań.

ADHOKRACJA – KULTURA TWORZENIA

Wysokie oceny *sprawiedliwości proceduralnej* mogą być następstwem oczekiwań organizacji dotyczących samodzielności, a w szczególności zachęt do podejmowania samodzielnych decyzji co do kierunku działań. Może tutaj występować rozumowanie: „Dają mi swobodę i pozwalają wpływać na to, co robię. W związku z tym, czego ode mnie oczekują, jest to sprawiedliwe”.

Pozytywne oceny *wsparcia organizacyjnego* mogą się paradoksalnie brać również z odczuwalnej swobody i wynikać z rozumowania: „Organizacja dając mi w wielu sprawach wolną rękę, wspiera to, co mam robić. Organizacja pozwala mi samodzielnie robić coś znaczącego”.

Wysoka *chęć pozostania w organizacji* nie dziwi, biorąc pod uwagę pozytywne oceny dotyczące wsparcia organizacyjnego. Takiej opinii może towarzyszyć rozumowanie: „W tych warunkach, w których zachęca się mnie do tworzenia i samodzielności i wspiera takie działania, jako indywidualista czuję się dobrze”¹⁶. To że korelacja ta nie jest wyższa, może wynikać z faktu, że jednak występuje tu niedosyt troski ze strony szefa i ograniczone do niego zaufanie.

W kulturze Adhokracji zaznaczyło się zjawisko względnie niskiej oceny zachowań przełożonego.

Niska ocena *troski przełożonego* może wynikać z indywidualizmu, który prawdopodobnie dominuje w takich organizacjach. Nawet szczerą troską, przez osoby o takich cechach może być odbierana jako wchodzenie w kompetencje pracowników, co nie jest mile widziane. Ponadto, z racji akcentu na samodzielność w tej kulturze, trudniej wskazać, kto miałby się troszczyć i jak. Nie troszczy się też wtedy, kiedy na hurra trzeba dotrzymać terminu (częste w tej kulturze).

Niska ocena *zaufania do przełożonego* może wynikać z tego, że ta kultura jest spostrzegana jako środowisko samodzielnych ekspertów. Szef chce wykorzystywać eksperckość pracowników i „wydobyć” z nich coś, co pasuje do jego koncepcji, nadając przy tym ostateczny kształt pomysłom pracowników. Musi się więc wtrącać i oceniać różne pomysły rozwiązań problemów, na których według pracowników może się nie znać. Pracownicy mogą nie wiedzieć więc o co mu chodzi, co z kolei źle wpływa na zaufanie do niego.

Niska ocena *spójności wewnętrznej przełożonego* – może wynikać z trudności w porozumieniu się z grupą indywidualistów. Mówi, że będzie realizował najlepsze pomysły, a często nie wykorzystuje moich, które są przecież bardzo dobre”.

Niska ocena *kompetencji przełożonego* może wynikać z „oskarżania” go przez pracowników o złe, niezgodne z ich oczekiwaniami wybory pomysłów. Pracownicy mogą rozumować: „On źle wybiera, nie docenia tego, co dobre. Nie jest tak blisko problemu jak ja i dlatego nie widzi dobrych uzasadnień moich rozwiązań”.

Oprócz obniżonych ocen zachowań przełożonych, wystąpiła tu niska ocena *sprawiedliwości dystrybucyjnej*. Może to brać się z oczekiwania, aby wszyscy zaangażowali się w maksymalnym stopniu. Kierownictwo może myśleć: „My wam dajemy swobodę, ale oczekujemy od was dużego zaangażowania”. Oczekiwanie jest skierowane do wszystkich, co może np. powodować, że mało jest premii indywidualnych. Pracownik może myśleć: „Jestem uznawany za eksperta, a przecież ekspertów powinno się nagradzać indywidualnie”.

RYNEK – OCZEKIWANIE RYWALIZACJI

Mimo, że w przypadku większości zmiennych nie wyłoniły się wyraźne powiązania z tym typem kultury, to jednak w czterech wypadkach, korelacje, choć

¹⁶ Ale jednak nie tak bardzo, bo występuje tu niedosyt troski ze strony szefa i ograniczone do niego zaufanie.

małe, okazały się istotne. Dotyczyły one *sprawiedliwości proceduralnej, wsparcia organizacji, zachęt do zachowań innowacyjnych i kompetencji przełożonego*.

Podwyższone oceny w przypadku *sprawiedliwości proceduralnej* oraz *wsparcia organizacji* mogą być spowodowane przekonaniem, że kierownictwo jasno przedstawia oczekiwania.

Podniesiona ocena w przypadku *zachęt do zachowań innowacyjnych* może świadczyć o tym, że działa przekonanie, że ważne jest dążenie do poszukiwania sposobów, jak być skuteczniejszym.

Przypadek podniesienia oceny *kompetencji przełożonego* potwierdzałby powyższy sposób myślenia: „Oni wiedzą, o co chodzi i jasno nam to mówią”.

HIERARCHIA – STABILNOŚĆ I KONTROLA

Bardzo jednoznaczny wynik związany z tą kulturą (wysokie, odwrotne istotne zależności (-0,27 do -0,43) wskazuje na to, że nasilona hierarchia w organizacji wiąże się z pogorszeniem obrazu relacji międzyludzkich oraz wizerunku pracodawcy w oczach pracowników (poczucie niesprawiedliwego traktowania, braku wsparcia i troski ze strony kadry zarządzającej itp.), co może bardzo niekorzystnie rzutować na jakość współpracy, zarówno w zespołach, jak i z przełożonymi.

SKŁADNIKI KLIMATU WSPÓŁPRACY NIEPODATNE NA FAKT, ŻE PRACOWNIK WIDZI KULTURĘ ORGANIZACYJNĄ W OKREŚLONY SPOSÓB

W związku ze specyfiką danych dotyczących kultur Rynek i Hierarchia (większość nieistotnych korelacji w przypadku pierwszej i korelacje skrajnie przeciwne w przypadku drugiej), znacząca odpowiedź na pytanie o „niepodatność” możliwa jest tylko dla kultur Klan i Adhokracja. I tak, okazuje się, że w przypadku tych właśnie kultur istotne podobieństwa dotyczą: *wsparcia organizacji, zaangażowana organizacyjnygo i chęci pozostania w organizacji*. Związki między tymi czynnikami a kulturą organizacyjną są podobne i względnie silne w obu tych przypadkach (wartość korelacji w granicach od 0,24 do 0,27). Czyli w tym sensie zmienne te są mało podatne na postrzeganie typu kultury (jednej z dwóch tu rozpatrywanych). Oznacza to, że działania ukierunkowane na współpracę – w zakresie wymienionych tu zmiennych – mogą mieć podobny charakter w kulturze Klan i Adhokracja.

WNIOSKI PRAKTYCZNE DOTYCZĄCE KIERUNKU POPRAWY JAKOŚCI WSPÓŁPRACY W ORGANIZACJACH

Przy założeniu, że typ kultury organizacyjnej jest bardzo wyrazisty – tzn., gdy istnieje co do tego bardzo wysoka zgodność między pracownikami – wartościowe mogą okazać się następujące działania kierownictwa:

- w przypadku dominacji kultury Hierarchia, chcąc poprawić klimat organizacyjny, należałoby podjąć działania zmierzające do „rozluźnienia” hierarchicznych stosunków, na rzecz większego zaufania i przenoszenia decyzyjności na niższe szczeble organizacyjne;
- w przypadku dominującej kultury typu Klan, należałoby skupić swoje wysiłki na działaniach zmierzających do poprawy w zakresie: sprawiedliwości dystrybucyjnej i skłonności do innowacyjności, bazując na istniejących czynnikach pozytywnych, takich jak: troska przełożonego, zaufanie do organizacji i zaangażowanie organizacyjne;
- w przypadku dominującej kultury Adhokracja, warto skupić swoje wysiłki na działaniach poprawiających spójność wewnętrzną przełożonych i troskę okazywaną przez nich pracownikom oraz na budowaniu klimatu zaufania; tutaj bazą dla poprawy mogą być: sprawiedliwość proceduralna, wsparcie organizacji, zaangażowanie organizacyjne i chęć pracowników do pozostania w firmie;
- w przypadku kultury Rynek wskazane jest, z jednej strony, z racji bardzo zróżnicowanych ocen składowych klimatu organizacyjnego, bardziej zindywidualizowane podejście do pracowników; tutaj bazy pozytywnej można by dopatrywać się (choć z dużą ostrożnością) w poczuciu sprawiedliwości proceduralnej i wsparcia organizacji oraz w dość korzystnym spostrzeganiu kompetencji przełożonego i jego zachęt do zachowań innowacyjnych.

Warto jeszcze zwrócić uwagę na fakt, że w globalnej, niezależnej od typu kultury ocenie zjawisk dotyczących relacji międzyludzkich w organizacji, dał się zauważyć niedosyt w postępowaniu przełożonych w sprawach, które mogą niekorzystnie wpływać na ich poziom motywacji (sprawiedliwość, troska). Jest to niepokojący sygnał, który pokazuje, że potencjał pracowników może nie być w pełni wykorzystywany dla dobra organizacji. Dobrym syndromem natomiast jest fakt względnie wysokiego zadowolenia z merytorycznego przygotowania przełożonych.

BIBLIOGRAFIA

- Cameron, K.S., Quinn, R.E. (2015). *Kultura organizacyjna – diagnoza i zmiana*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Cammann, C., Fichman, M., Jenkins, D., Klesh, K. (1979). *The Michigan Organizational Assessment Questionnaire*. Ann Arbor, Michigan: University of Michigan. W: Cook, J.D., Hepworth, S.J., Wall, T.D., Warr, P.B. (red.). (1981). *The Experience of Work*. London: Academic Press.
- Chmielewska-Muciek, D. (2009). Dyskusja nad pojęciem kultury organizacyjnej. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia*, 43, 317–331.
- Eisenberger, R., Fasolo, P., Davis-LasMastro, V. (1990). Perceived organizational support and employee diligence, commitment and innovation. *Journal of Applied Psychology*, 75, 51–59. DOI: 10.1037/0021-9010.75.1.51.

- Eisenberger, R., Huntington, R., Hutchinson, S., Sowa, D. (1986). Perceived organizational support. *Journal of Applied Psychology*, 71, 500–507. DOI: 10.1037/0021-9010.71.3.500.
- Gabarro, J., Athos, J. (1976). *Interpersonal relations and communications*. Englewood Cliffs (NJ): Prentice-Hall.
- Górniak, L. (2015). Zarządzanie przez wartości jako metoda angażowania pracowników. *Zeszyty Naukowe UEK*, 8 (944), 101–116. DOI: 10.15678/ZNUEK.2015.0944.0809.
- Hackman, J.R., Oldham, G.R. (1975). Development of the Job Diagnostic Survey. *Journal of Applied Psychology*, 60, 159–170. DOI: 10.1037/h0076546.
- Koys, D.J., DeCotiis, T.A. (1991). Inductive measures of psychological climate. *Human Relations*, 44, 265–285. DOI: 10.1177/001872679104400304.
- Kożusznik, D. (2005). *Korelaty zaufania w organizacji: Weryfikacja modelu Hwee Hoon Tan*. Praca Magisterska, Uniwersytet Jagielloński.
- Mayer, R.C., Davis, J.H., Schoorman, F.D. (1995). An integrative model of organizational trust. *Academy of Management Review*, 20, 709–734. DOI: 10.2307/258792.
- Moorman, R.H. (1991). Relationship between organizational justice and organizational citizenship behaviour: Do fairness perceptions influence employee citizenship? *Journal of Applied Psychology*, 76, 848–855. DOI: 10.1037/0021-9010.76.6.845.
- Niehoff, B.P., Moorman, R.H. (1993). Justice as a mediator of the relationship between methods of monitoring and organizational citizenship behavior. *Academy of Management Journal*, 36, 527–556. DOI: 10.2307/256591.
- Porter, L.W., Smith, F.J. (1970). *The etiology of organizational commitment*. W: Cook, J.D., Hepworth, S.J., Wall, T.D., Warr, P.B. (1981). *The experience of work*. London: Academic Press.
- Price, J.L., Mueller, C.W. (1986). *Handbook of organizational measurement*. Marshfield (MA): Pitman. DOI: 10.1108/01437729710182260.
- Robinson, S.L., Rousseau, D.M. (1994). Violating the psychological contract: Not the exception but the norm. *Journal of Organizational Behaviour*, 15, 245–259.
- Schein, E.H. (1985). *Organizational culture and leadership*. San Francisco (CA): Jossey-Bass.
- Schein, E.H. (2004). *Organizational culture and leadership*. San Francisco (CA): Jossey-Bass. 3rd ed.
- Schneider, B., Ehrhart, M.G., Macey, W.H. (2013). Organizational climate and culture. *Annual Review of Psychology*, 64, 361–88. DOI: 10.1146/annurev-psych-113011-143809.
- Schoorman, F.D., Mayer, R.C., Davis, J.H. (2016). Empowerment in veterinary clinics: The role of trust in delegation. *Journal of Trust Research*, 6 (1), 76–86. DOI: 10.1080/21515581.2016.1153479.
- Seashore, S.E., Lawler, E.E., Mirvis, P., Cammann, C. (1982). *Observing and Measuring Organizational Change: A Guide to Field Practice*. New York: Wiley.
- Smolarek, M., Sipa, M. (2015). Klimat organizacyjny jako przejaw kultury organizacyjnej w małych przedsiębiorstwach. *Zeszyty Naukowe, WSH. Zarządzanie*, 4, 301–315.
- Tan, H.H., Tan, Ch.S. (2000). Toward the differentiation of trust in supervisor and trust in organization. *Genetic, Social and General Psychology Monographs*, 126 (2), 241–258.
- Walczak, W. (2012). Wpływ kultury organizacyjnej na skłonność do dzielenia się wiedzą. *E-Mentor*, 1, 43. Pobrane z: <http://www.e-mentor.edu.pl/artukul/index/numer/43/id/899> (2018.10.28).

- Wayne, S.J., Shore, L.M., Liden, R.C. (1997). Perceived organizational support and leader-member exchange: A social exchange perspective. *Academy of Management Journal*, 40, 82–111. DOI: 10.2307/257021.
- Wudarczowski, G. (2012). Wybrane koncepcje klimatu organizacyjnego. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu*, 32, 221–242.
- Wudarczowski, G. (2013). Interpretacja i znaczenie metafory ‘klimat organizacyjny’ w zarządzaniu. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu*, 6 (38), 203–219.

Streszczenie

Opracowanie przedstawia wyniki badań własnych dotyczących zależności pomiędzy postrzeganiem przez pracowników kultury organizacyjnej a ich oceną korelatów zaufania, traktowanych jako składowe klimatu organizacyjnego.

Założenie o powiązaniu czynników warunkujących klimat organizacyjny z typem kultury organizacyjnej stało się podstawą podjęcia prezentowanych badań. Uznano, że cechy kultury organizacyjnej wpływają na sposoby myślenia pracowników o społeczno-psychologicznych aspektach ich pracy, w szczególności o zaufaniu i jego korelatach. W badaniach wykorzystany został zestaw zmiennych wywodzący się z tradycji badań nad zaufaniem.

Uzyskane wyniki potwierdziły istnienie przewidywanych zależności. W szczególności pokazały, że kultura typu hierarchicznego może bardzo niekorzystnie oddziaływać na klimat organizacyjny i efektywność organizacji.

Słowa kluczowe: klimat organizacyjny, kultura organizacyjna, zaufanie w organizacji.

Trust and its correlates as components of the organizational climate in diverse organizational cultures (research report)

Summary

The study presents the results of the author's research into the relation between organizational culture as perceived by employees and their assessment of trust and its correlates as components of the organizational climate.

The assumption about the relation between factors determining the organizational climate and the type of organizational culture became the basis for undertaking the present research. It was recognized that the features of organizational culture influence the way employees think about the socio-psychological aspects of their work, especially about trust and its correlates. A set of variables used in the research was derived from the tradition of trust research.

The results confirmed the existence of the predicted dependencies. In particular, they showed that the hierarchical-type culture can have a very negative impact on the organizational climate and organizational effectiveness.

Keywords: trust in organization, organizational climate, organizational culture.

JEL: M54, M5.

dr Bożena Tuziak¹ 

Instytut Socjologii

Państwowa Wyższa Szkoła Wschodnioeuropejska w Przemysłu

Autorytet jako aksjologiczna podstawa trwałości i rozwoju społeczeństwa oraz kształtowania ładu strukturalnego²

WSTĘP

Autorytet stanowi nieodłączny element życia społecznego. Wielkość i siła autorytetu to czynniki w dużym stopniu decydujące o jakości stosunków społecznych. W życiu społecznym autorytet jest elementem niezbędnym i niezbywalnym – kulturotwórczym, integrującym, porządkującym, stabilizującym, wprowadzającym i gwarantującym ład strukturalny. Może przyczyniać się do zmniejszania aksjologicznej nieoznaczoności, określającej w pewnym stopniu kondycję kulturową społeczeństwa ery globalizacji (Świątkiewicz, 2010). W organizacji społeczeństwa istnieją dziedziny, w których autorytety są szczególnie pożądane. Stanowią podstawę funkcjonowania i rozwoju wielu instytucji społecznych: szkoły, służby zdrowia, administracji publicznej itp.

W sytuacji przemian systemowych, obejmujących wszystkie poziomy i wymiary życia społecznego pojawia się konieczność rozpoznania prawidłowości w kształtowaniu się i funkcjonowaniu nowych autorytetów. Analiza społecznych funkcji autorytetu wskazuje jednoznacznie na potrzebę i możliwość jego kształtowania na wszystkich szczeblach hierarchii społecznej. Autorytet rozumiany szeroko jako podmiot miarodajności i wzór kompetencji jest źródłem oraz aksjologicznym komponentem wielu działań i zjawisk społecznych, wpływając korzystnie na ich przebieg i rezultaty. Oddziałując na zasadzie przykładu i naśladownictwa, decyduje o podjęciu różnych form prorozwojowej aktywności przez osoby, które go akceptują i mu się podporządkowują.

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: atuziak@tlen.pl. ORCID: 0000-0002-3948-4351.

² W artykule odwołano się do obszernego – teoretycznego i empirycznego – opracowania obejmującego zagadnienie roli autorytetu w funkcjonowaniu i rozwoju społeczności lokalnych (por. Tuziak, 2014).

Autorytet jest źródłem wzorców, idealnych modeli działania i zachowania, jak również sposobów myślenia (Aleksander, 2002, s. 153). Od świadomości, w dużym stopniu formowanej przez niezrelatywizowane wartości i uosabiające je autorytety, zależą ludzkie wybory i działania. Aksjologiczne i egzystencjalne wybory człowieka wpływają na kształtowanie ładu strukturalnego, a w tym na ograniczanie nierówności społecznych (F. Piontek, B. Piontek, 2010, s. 7–26). Uznanie wartości i nadrzędności autorytetów, przyjęcie za wyznacznik swego postępowania tego, co one głoszą i sugerują oddziałuje na zachowania ludzi. Odwoływanie się do autorytetu i poleganie na nim ma szczególne znaczenie dla osób i grup znajdujących się w sytuacjach nacechowanych niepewnością, napięciami i trudnościami, które często pojawiają się w procesach przemian społeczno-gospodarczych, generujących dysproporcje i nierówności w wielu sferach funkcjonowania i rozwoju społeczeństwa.

Wyjściowa teza rozważań i analiz zawartych w niniejszym artykule oparta jest na stwierdzeniu, że każdy autorytet, bez względu na swój rodzaj, treść i siłę służy podobnym celom: utrwalaniu ról i zachowań społecznych, dostarczaniu wzoru i kształtowaniu ideału postępowania oraz umacnianiu przekonania o potrzebie rozwijania określonych cech w wymiarze jednostkowym i grupowym. Ze względu na pełnione przez autorytet uniwersalne funkcje społeczne – zarówno prorozwojowe, jak i stabilizacyjne i integracyjne – ważne jest, aby w każdym społeczeństwie funkcjonowały wyraziste autorytety, uznawane za wzorzec postępowania i stanowiące podstawę ładu strukturalnego.

ZJAWISKO AUTORYTETU W UJĘCIU TEORETYCZNYM

W najogólniejszym sensie autorytet jest kategorią opisującą zjawisko doniosłego wpływu wywieranego przez określony podmiot – osobę lub instytucję – na umysłowość lub stosunki między ludźmi akceptującymi w pełni twierdzenia i normy, których źródłem jest podmiot autorytetu. Uległej i afirmatywnej postawie wobec autorytetu towarzyszy odczucie respektu i uznania jego powagi wynikającej ze zwierzchnictwa lub kompetencji (Szlachta, 2004, s. 27). W różnych sposobach opisu i analizy źródeł, cech i funkcji, a w szczególności rozumienia i definiowania autorytetu wyraża się złożoność i wieloaspektowość tego zjawiska (por.: Forester, 1913; Biersted, 1964; Friedrich, 1965; Dziabała, 1973; Dominian, 1988; Marcińczyk, 1991; Mikołajko, 1991; Arendt, 1994; Gołębiowski, 2002; Witkowski, 2009; Jarmoszko, 2010; Ziółkowski, 2012).

Różnorodność rozumienia i definicyjnego ujmowania istoty autorytetu znajduje wyraz między innymi w koncepcjach rozwijanych na gruncie teorii socjologicznych (Mikołajko, 1991, s. 19–39; Tuziak, 2014, s. 37). W skrótowym zestawieniu teoretycznych podejść do zagadnienia autorytetu należy uwzględnić kilka najważniejszych propozycji. Vilfredo Pareto (1994) twierdził, że autorytet jest jednym z koniecznych warunków tworzenia się wszelkich społeczności. Traktował go

jako derywację występującą w trzech formach (przejawach): (a) autorytet jednostki lub wielu ludzi, (b) autorytet tradycji, zwyczajów i obyczajów, (c) autorytet istoty boskiej lub personifikacji (Pareto, 1994, s. 207). Georg Simmel (1975, s. 231–232) analizował zjawisko autorytetu w kontekście relacji stosunków nadrzędności i podrzędności zachodzących w interakcjach międzyludzkich, przy spontanicznym współdziałaniu podmiotu podporządkowanego z autorytetem. Emile Durkheim (1968) ujmował autorytet jako formę zewnętrznego oddziaływania społecznego, jako ponadjednostkowy wzorzec postępowania i myślenia, wywierający wpływ na jednostki poprzez wpojone im w procesie wychowania wzory wartości. Autorytet można traktować jako formę przymusu normalnego, czyli takiego, „który wiąże się z jakąś – umysłową lub moralną – wyższością” (Durkheim, 1968, s. 159). Autorytet w ujęciu Maksa Webera (2002) przybiera postać szczególnego rodzaju racjonalizacji, ponieważ opiera się na nie motywowanym interesami przekonaniu, że posłuszeństwo wobec rozkazu panującego (którego władza jest „uzasadnialnym roszczeniem”) jest działaniem koniecznym i słusznym. Autorytet jest utożsamiany z panowaniem, jego istotą jest zatem posłuszeństwo. Według T. Parsonsa (1972, s. 84) autorytet jest instytucjonalnie uznawanym prawem wpływania na działanie innych osób bez względu na ich osobisty stosunek do tego wpływu. Podstawą kreowania tak rozumianego autorytetu jest zinstytucjonalizowane oczekiwanie związane z rolą społeczną, zatem autorytet to aspekt władzy w systemie społecznej interakcji przejawiający się w formie zinstytucjonalizowanej władzy nad innymi ludźmi. Autorytet to zjawisko funkcjonujące zarówno w sferze ładu społecznego na poziomie jednostki, jaki i ładu społecznego na poziomie zbiorowości. Robert Merton (1982) istotę autorytetu ujmował jako właściwość pozycji społecznej będącej podstawą wpływu. Koncepcja autorytetu R. Merona może być interpretowana szeroko – gdy ujmuje jego istotę w kategoriach wpływu, bądź wąsko – gdy ujmuje autorytet jako właściwość czy cechę pozycji społecznej. Wpływ wywierany przez jednych ludzi na innych odnosi się do bezpośrednich interakcji jednostek o tyle, o ile kształtuje przyszłe zachowania i postawy uczestników (Merton, 1982, s. 458). W koncepcji Georga C. Homansa (1992) autorytet jest związany bezpośrednio ze statusem, a pośrednio z władzą. Autorytet przypisany do wysokiego statusu ułatwia przyjęcie przez podwładnych poleceń przywódcy i przynosi im określone korzyści. Peter Blau (2009) analizował mechanizm przeistaczania się władzy w uznany autorytet. Struktura autorytetu opiera się na konsensusie społecznym co do przywilejów i praw, należnych członkom różnych warstw, natomiast struktura władzy opiera się na dystrybucji zasobów, za pomocą których może być wymuszona uległość wobec żądań przywódcy (Blau, 2009, s. 131). Pierre Bourdieu (1991) definiował autorytet jako arbitralną władzę, która manifestuje się w prawie do narzucania czegoś innym legalnie, czyli do przemocy symbolicznej.

Na gruncie polskiej socjologii problematyka autorytetu była podejmowana głównie jako jeden z ważnych wątków studiów i analiz nad różnymi problemami społeczno-kulturowymi społeczności lokalnych, w szczególności wiejskich (por.:

Grabski, 1936; Chałasiński, 1938; Bystróż, 1947; Turowski, 1948; Gałaj, 1960; Marek, 1964; Dobrowolski, 1966; Markowski, 1969; Jagiełło-Łysiowa, 1969; Dziabała, 1973; Tuziak, 2014). Zagadnienie autorytetu pojawiało się także w analizach funkcjonowania wybranych grup i kategorii społeczno-zawodowych, a także w próbach ukazania tego zjawiska w kontekście jednostkowym i ogólnospołecznym (por.: Rowid, 1957; Wejland, 1970; Rybicki, Goćkowski, 1980; Badura, 1981; Goćkowski, 1984; Marcińczyk, 1991; Mikolejko, 1991; Kosmala, 1999; Gołębiowski, 2002; Wysocka, 2009; Jarmoszko, 2010; Ziółkowski, 2012).

Różnorodność interpretacji autorytetu wyraża się w ujmowaniu go jako cechy, wartości, stosunku społecznego, sposobu oddziaływania, funkcji (Aleksander, 2002). W sposób najbardziej syntetyczny, uwzględniający najważniejsze elementy wymienionych interpretacji, istotę zjawiska autorytetu oddaje kategoria stosunku społecznego (relacji). Autorytet jest zatem zjawiskiem świadomości społecznej. Pojawia się w wyniku akceptacji przez odbiorców wysoko wartościowanych cech danego podmiotu uznawanego za autorytet. W procesie tworzenia autorytetu biorą udział zarówno czynniki podmiotowe, jak i środowiskowe (Jarmoszko, 2010, s. 39–42). Zjawisko to jest wynikiem wzajemnych oddziaływań między podmiotem uznawanym za autorytet i podmiotem (jednostką, grupą) uznającym go w takiej roli (Jarmoszko, 2010, s. 65–66). Ponadto autorytet cechuje hierarchizacja pozycji przejawiająca się w tym, że podmiot uznawany ma przewagę (nadrzędność) w określonej dziedzinie życia społecznego nad podmiotem go uznającym. Przy czym ta przewaga jest przez podporządkowanego dobrowolnie akceptowana, nie wynika bowiem z przymusu, lecz z przekonania o słuszności i korzyściach płynących z takiej postawy. Podmiot uznający darzy szacunkiem i zaufaniem podmiot uznawany za autorytet. Jeśli relacja między stronami tego stosunku społecznego nabiera cech przymusu wówczas autorytet przemienia się w relację władzy.

W literaturze przedmiotu wyróżnia się najczęściej trzy podstawowe wymiary autorytetu: (1) ogólnospołeczny, oparty na normach i systemach wartości ogólnych, powszechnie przyjętych; (2) grupowy i instytucjonalny, którego istotę stanowi porządkowanie lub podporządkowanie się w zależności od specyficznego celu zachowania; (3) jednostkowy, oparty na zachowaniu i działaniu pojedynczych osób (Dziabała, 1973; Marcińczyk, 1991; Ziółkowski, 2007). Na pierwszym, zakresie najogólniejszym poziomie, autorytet jest zjawiskiem społecznym opartym na zasadach i mechanizmach kierujących tym wymiarem rzeczywistości. Tworzą je ogólnie przyjęte wartości, normy, wzory, obyczaje, zwyczaje, mity itp. Zatem zarówno geneza, jak i funkcje autorytetu są odzwierciedleniem porządku społecznego, ich przyswajanie odbywa się w sposób zuniformizowany w drodze przekazu kulturowego i oddziaływań socjalizacyjnych. W tym wypadku autorytet wywiera wpływ na szerokie grupy społeczne. Drugi poziom – najbardziej odpowiedni dla analizy autorytetu w wymiarze lokalnym – koncentruje się na rozpoznaniu specyfiki i dynamiki zachowań grupowych, gdzie zasadniczą rolę odgrywa całość czynników decydujących o powstawaniu, funkcjonowaniu i trwaniu

autorytetu. W tym wypadku autorytet utrwała i chroni wewnętrzne regulacje zapewniające trwanie i rozwój grupy jako struktury uporządkowanej i zintegrowanej. Poziom trzeci – jednostkowy, odnosi się najczęściej do relacji międzyosobowych (Ziółkowski, 2007, s. 29).

Powstawanie i funkcjonowanie autorytetu to złożony, dynamiczny i wieloetapowy proces rozłożony w czasie (Kelman, Hamilton, 1989, s. 103). Dynamiczny charakter autorytetu pozwala analizować i opisywać to zjawisko z uwzględnieniem trzech etapów jego funkcjonowania (Ziółkowski, 2007, s. 43–46): powstawania, utrwalania i zanikania. Wszystkie etapy są ze sobą powiązane, nawzajem się warunkują. Etap powstawania autorytetu zaczyna się w momencie, gdy obiekt autorytetu pojawia się w świadomości odbiorców, stopniowo zyskuje ich zaufanie, a przekazywane przez niego treści (wartości, wzory postępowania) stają się podstawą szacunku, uznania i dobrowolnego podporządkowania się. Ten etap kończy się, gdy podmiot autorytetu postrzegany jest i wartościowany w sposób bezrefleksyjny, na zasadzie oczywistości i pełnej akceptacji.

Etap utrwalania autorytetu jest przede wszystkim rozbudowywaniem i wzmacnianiem zaufania do niego (Sztompka, 2007). Autorytet wyrastający na gruncie określonego systemu wartości utrzymuje się (trwa w swej roli) tym skuteczniej i dłużej, im wyższą lokatę zajmują jego cechy (właściwości) na skali wartości przyjętych w danym środowisku społecznym (na przykład w społeczności lokalnej), które ten autorytet uznaje. Istotnym czynnikiem wpływającym na trwałość autorytetu są prawidłowości określające sposoby postrzegania i wartościowania rzeczywistości społecznej (np. skłonność do schematycznego i stereotypowego ujmowania zjawisk społecznych, niechęć do zmiany przyjętych systemów wartości, poglądów, utrwalonych mitów itp.). Autorytet może zatem trwać także dzięki swoistej inercyjności jego społecznego uznania i akceptacji (Dillard, Pfau, 2002, s. 520; Ziółkowski, 2007, s. 45).

Relacja oparta na autorytecie pomimo pewnego bezwładu swego trwania może mieć swój koniec. Proces zanikania autorytetu, objawiający się utratą zaufania i uznania, zaczyna się wtedy, gdy narasta krytycyzm i sceptycyzm wobec niego, na przykład w sytuacji zasadnego kwestionowania jego kompetencji merytorycznych lub kondycji moralnej. Stefan Dziabała podkreśla, że autorytet cechuje się znaczną odpornością na zmiany czasowe. „Jako specyficzna forma społecznej świadomości może trwać znacznie dłużej aniżeli społeczne podłoże, w którym się ukształtował” (Dziabała, 1973, s. 68).

STABILIZUJĄCE I PROROZWOJOWE ODDZIAŁYWANIE AUTORYTETU

Kierunki i sfery oddziaływania autorytetu w znacznym stopniu wyznaczone są typem relacji międzyludzkich. Jeśli w danej społeczności dominują relacje typu humanistycznego i demokratycznego to autorytet w mniejszym stopniu

oparty jest na stosunku podrzędności i nadrzędności, a na plan pierwszy wysuwa się jego oddziaływanie o charakterze inspirującym polegające na motywowaniu do samodzielnego działania, myślenia i twórczej inicjatywy. Pozytywny wpływ na otoczenie mają przede wszystkim te autorytety, które poprzez swoje działanie realizują wartości postępowe i prorozwojowe w postaci wyzwalania kreatywności, samodzielności i inicjatywy (Tuziak, 2014, s. 81).

Dla trwałości i harmonii ładu społecznego ważne jest porządkujące i stabilizujące oddziaływanie autorytetu. Autorytet dostarcza wzorca zachowań (Znaniński, 1973) w zakresie realizacji wybranych zadań. Wzorcotwórcze i porządkujące oddziaływanie autorytetu jest szczególnie ważne w przypadkach zagrożeń i niepewności, które w sytuacji gwałtownych zmian są często udziałem zarówno jednostek, jak i grup społecznych. Autorytet jest istotnym czynnikiem uwarstwienia społecznego (Merton, 1982). Opierają się na nim wartościowe, efektywne i trwałe relacje międzyosobowe. Autorytetowi pełniącemu rolę lidera w sferze społecznej, politycznej, gospodarczej itp. dobrowolnie podporządkowują się ludzie i grupy społeczne. Osoba, która cieszy się autorytetem wpływa przez mechanizm naśladownictwa na osoby, które ją w roli autorytetu uznają, darzą szacunkiem i zaufaniem, wierzą bez zastrzeżeń w prawdy i zasady głoszone przez autorytet (Aleksander, 2002).

Autorytet jest jednym z ważnych czynników wzmacniających władzę (Weber, 2002; Parsons, 1969). Na nim opiera się władza demokratyczna. Pozytywna zależność między autorytetem a władzą występuje w społeczeństwach otwartych, dobrze wykształconych, które cechuje także wysoki poziom zinternalizowania wartości. Poza legitymizowaniem i wzmacnianiem władzy autorytet pełni także funkcję integrującą. Sprzyja kształtowaniu się mechanizmów wzajemnie korzystnej, harmonijnej współpracy ludzi między sobą, jednoczy wokół wspólnych wartości i celów. Należy podkreślić, że utrata autorytetu jest równoznaczna z utratą zdolności liderów do integrowania ludzi wokół siebie i reprezentowanych wartości oraz wynikających z nich norm i wzorów zachowań (Aleksander, 2002, s. 154).

Autorytet odgrywa ważną rolę w wyzwalaniu aktywności i innowacyjności człowieka. Podmioty nim obdarzone (przedstawiciele władz lokalnych, przedsiębiorcy, działacze społeczni itp.) skutecznie inspirują i mobilizują jednostki i grupy do działań o charakterze prorozwojowym i modernizacyjnym (Gorzela, Jałowiecki, 1996). Aktywizująca funkcja autorytetu nabiera szczególnego znaczenia w sytuacji radykalnych zmian, ułatwiając wprowadzanie nowych rozwiązań i dynamizując rozwój w wielu sferach życia społeczno-gospodarczego. Autorytet wypracowuje i potwierdza swoją powagą niekonwencjonalne, ale skuteczne w nowych sytuacjach, metody i środki działania. Naśladowanie jego innowacyjnych, wynalazczych działań sprzyja upowszechnianiu się nowych, wcześniej niestosowanych rozwiązań (Aleksander, 2002, s. 154).

Autorytety przeciwdziałają zjawiskom o charakterze anomijnym i traumatycznym, które z reguły towarzyszą głębokim, dokonującym się w szybkim tempie przemianom społecznym i gospodarczym (Merton, 1982; Sztompka, 2002).

Dzięki szacunkowi i poważaniu, a przede wszystkim zaufaniu (Sztompka, 2007), jakim są darzone, stają się swego rodzaju drogowskazem, gwarantem pewności i stabilności w trudnych czasach zmian, ucząc jasnych reguł i norm postępowania, wytyczając kierunek działania, stanowiąc zarazem formę kontroli działań jednostek i grup. W okresach przełomowych, gdy nasilają się społeczne napięcia i sprzeczności rośnie zapotrzebowanie na autorytety. „Momenty przełomowe to czasy, kiedy ludzie często skłaniają się ku bardziej tradycyjnym autorytetom. W tym sensie będą szukać oparcia w ustalonych poglądach i dobrze znanych strategiach działania” (Giddens, 2002, s. 196).

W analizach zjawiska autorytetu odróżnia się stan obecności uznanych autorytetów i sytuację pretendowania do miana autorytetu. Współcześnie wskazuje się na liczebny wzrost (specjalistycznych) autorytetów, co jest swego rodzaju paradoksem w czasach, które kwestionują przednowoczesne źródła autorytetu w postaci tradycji, społeczności lokalnej i zasady pokrewieństwa. „W wielu regionach życia społecznego późnej ponowoczesności, w tym w sferze tożsamości zabrakło niepodważalnych autorytetów. Znacznie więcej niż w kulturach przednowoczesnych za to jest źródeł pretendujących do rangi autorytetu (Giddens, 2002, s. 265). W sytuacji niepewności spowodowanej różnorodnością wariantów i możliwości w zakresie wartości, celów, działań itp., jakie jednostce oferuje współczesne społeczeństwo, autorytet często bywa utożsamiany ze specjalistyczną poradą.

Autorytet spełnia funkcję racjonalizującą i optymalizującą. Mechanizm jego działania jest sposobem na rozpowszechnianie się akceptowanych przez niego wartości, reguł i zasad społecznego ładu i porządku. Jest formą propagowania i utrwalania tego, co oparte na racjonalizmie, efektywne, zweryfikowane w działaniu społecznym. Społeczne funkcje autorytetu w szczególności sposób uwidaczniają się w sytuacjach trudnych zarówno w wymiarze jednostkowym, jak i grupowym. Nasilają się one w procesach systemowych zmian, naruszających podstawy dotychczasowego ładu społecznego. Autorytety (osobowe i instytucjonalne) uczą wtedy rozważli, opanowania i wytrwałości w znoszeniu trudów, obniżają poziom lęku i obaw ułatwiając wprowadzanie zmian, często mających radykalny, innowacyjny charakter (Aleksander, 2002, s. 154–155).

Autorytet jest wymogiem funkcjonalnym niezbędnym dla osiągnięcia stanu integracji systemu społecznego i jego harmonijnego rozwoju oraz zmniejszenia dysproporcji i nierówności społecznych. Nie zawsze jednak generuje zgodę, może także być impulsem konfliktu prowadzącego do zmiany, dynamizującego życie społeczne, a tym samym przyczyniającego się do postępu oraz odkrywania nowych możliwości i zasobów społecznych. Z punktu widzenia rozwoju takie oddziaływanie autorytetu jest bardzo ważne, ponieważ pożądanym celem społecznym nie jest uzyskanie efektu zgody w bezruchu (Nawrocki, 2002, s. 264). Wskazane jest, aby konflikt wywołany przez autorytet przyspieszał transformację i prorozwojowe zmiany zgodnie ze społecznymi oczekiwaniami.

ZAKOŃCZENIE

Autorytet tworzy podstawę budowania wartościowych i trwałych relacji międzyosobowych. Sprzyja dobrowolnemu podmiotowemu podporządkowaniu się jednostek i grup liderom, co z reguły dokonuje się w sposób w pełni świadomy i harmonijny. Autorytet ma moc jednoczenia ludzi, sprzyja rozwijaniu i wzmacnianiu dobrowolnej współpracy. Utrata lub znaczne osłabienie cech autorytetu oznacza zanikanie zdolności liderów do integrowania ludzi wokół siebie i reprezentowanych wartości (Aleksander, 2002, s. 154). Natomiast podmioty obdarzone autorytetem wyzwalają aktywność i innowacyjność człowieka, inspirując jednostki i grupy do określonych działań. Za ich pośrednictwem kształtują się afirmatywne postawy ludzi wobec ładu moralnego i społecznego. Tym samym autorytety przeciwdziałają anomii, uczą jasnych reguł i norm postępowania. Autorytet sprzyja upowszechnianiu tego, co oparte jest na racjonalizmie, sprawdzonym działaniu społecznym, tego, co efektywne i zweryfikowane prakseologicznie, a także tego, co jest nowością i rodzajem dobrowolnego wdrażania postępu. Autorytet to także ważny i skuteczny mechanizm wychowania, działający z reguły wyzwalająco i inspirująco do określonego postępowania i podejmowania samodzielnych działań sprzyjających rozwojowi zarówno w wymiarze jednostkowym, jak i społecznym (Aleksander, 2002, s. 154–156). Wielorakie korzyści z funkcjonowania autorytetu upoważniają do stwierdzenia, że społeczeństwo bez autorytetów jest pozbawione bardzo ważnego mechanizmu rozwojowego, który uruchamia się w toku ich oddziaływania i społecznej recepcji. Z analizy społecznych funkcji autorytetu wynika dyrektywa praktyczna wskazująca na jednoznaczną potrzebę jego kształtowania w każdym środowisku społecznym.

BIBLIOGRAFIA

- Aleksander, T. (2002). *Geneza i cechy współczesnych autorytetów polskich*. W: B. Gołębiowski (red.), *Autorytety polskie*. Łomża: Oficyna Wydawnicza „Stopka”.
- Arendt, H. (1994). *Co to jest autorytet?* W: H. Arendt (red.), *Między czasem minionym a przyszłym*. Warszawa: Fundacja Aletheia.
- Badura, E. (1981). *Emocjonalne uwarunkowania autorytetu nauczyciela*. Warszawa: Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne.
- Biersted, R. (1964). *The Problem of Authority*. W: M. Berger, T. Abel, Ch.H. Page (red.), *Freedom and Control in Modern Society*. New York: Van Nostrand.
- Blau, P.M. (2009). *Wymiana i władza w życiu społecznym*. Przeł. A. Pusty-Zajac, P. Zajac. Kraków: Wydawnictwo Nomos.
- Bystroń, J.S. (1947). *Kultura ludowa*. Wyd. 2. Warszawa: Trzaska, Evert i Michalski.
- Chałasiński, J. (1938). *Młode pokolenie chłopów. Procesy i zagadnienia kształtowania się warstwy chłopskiej w Polsce T. 1–4*. Warszawa: Spółdzielnia Wydawnicza „Pomoc Oświatowa”.

- Dillard, J.P., Pfau, M. (2002). *The persuasion Handbook: developments in theory and practice*. Oaks, CA: Sage Publications, Thousand.
- Dobrowolski, K. (1966). *Studia nad życiem społecznym i kulturą*. Wrocław: Zakład Narodowy im. Ossolińskich.
- Dominian, J. (1988). *Autorytet. Chrześcijańska interpretacja psychologicznej ewolucji pojęcia autorytetu – władzy*. Tłum. E. Różalska. Warszawa: Instytut Wydawniczy PAX.
- Durkheim, E. (1968). *Zasady metody socjologicznej*. Tłum. J. Szacki. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Dziabała, S. (1973). *Autorytety wiejskie. Studium socjologiczne*. Warszawa: Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza.
- Foerster, F.W. (1913). *Autorytet a wolność*. Tłum. Z. Łubianka. Warszawa: Wydawnictwo M. Szczepkowski.
- Friedrich, C.J. (1965). Authority. W: *Dictionary of the Social Sciences*. New York.
- Gałąj, D. (1960). Autorytety przodujących rolników. *Kultura i Społeczeństwo*, 4, 81–106.
- Giddens, A. (2002). *Nowoczesność i tożsamość. „Ja” i społeczeństwo w epoce późnej nowoczesności*. Przeł. A. Szulżycka. Warszawa: PWN.
- Goćkowski, J. (1984). *Autorytety świata uczonych*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Gołębiowski, B. (red.). (2002). *Autorytety polskie*. Łomża: Oficyna Wydawnicza „Stopka”.
- Gorzelać, G., Jałowicki, B. (1996). *Koniunktura gospodarcza i mobilizacja społeczna w gminach '95*. Warszawa: EUROREG.
- Grabski, W. (1936). System socjologii wsi. *Roczniki Socjologii Wsi*, 1, 1–68.
- Homans, G.C. (1992). Podstawowe procesy społeczne. Przełożył Jan Olbrycht. W: M. Kempny, J. Szmatka (red.), *Współczesne teorie wymiany społecznej. Zbiór tekstów*. Warszawa: PWN.
- Jagiello-Łysiowa, E. (1969). *Zawód rolnika w świadomości społecznej dwóch pokoleń wsi*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Jarmoszko, S. (2010). *Autorytet. Kontrowersje i aksjomaty*. Warszawa: Akademia Humanistyczna im. Aleksandra Gieysztora.
- Kelman, H.C., Hamilton, V.L. (1989). *Crimes of obedience: toward a social psychology of authority and responsibility*. New Haven: Yale University Press.
- Kosmała, J. (1999). *Autorytet nauczyciela w teorii i badaniach socjologicznych*. Częstochowa: Wydawnictwo WSP w Częstochowie.
- Marcińczyk, B. (1991). *Autorytet osobowy: Geneza i funkcje regulacyjne*. Katowice: Uniwersytet Śląski.
- Marek, J. (1964). Z badań nad autorytetem w zawodzie rolnika. *Roczniki Socjologii Wsi*, 1, 27–43.
- Markowski, D. (1969). *Władza i zróżnicowanie społeczne w zbiorowościach wiejskich. Studium przypadku*. Wrocław: Ossolineum.
- Merton, R.K. (1982). *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*. Tłum. E. Morawska, J. Wertenstein-Żuławski. Warszawa: PWN.
- Mikolejko, A. (1991). *Poza autorytetem? Społeczeństwo polskie w sytuacji anomii*. Warszawa: KeyTex.

- Nawrocki, W. (2002). O szkodliwym szacunku dla autorytetów. W: B. Gołębiowski (red.), *Autorytety polskie*. Łomża: Oficyna Wydawnicza „Stopka”.
- Pareto, V. (1994). *Uczucia i działania. Fragmenty socjologiczne*. Przeł. M. Dobrowolska, M. Rozpędowska, A. Zinserling. Warszawa: PWN.
- Parsons, T. (1969). *Struktura społeczna a osobowość*. Tłum. M. Tabin. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Parsons, T. (1972). *Szkice z teorii socjologicznej*. Tłum. A. Bentkowska. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Piontek, F., Piontek, B. (2010). Aksjologia, niezrelatywizowane wartości i paradygmaty a kształtowanie nierówności społecznych i ładu strukturalnego. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 17, 7–26.
- Rowid, H. (1957). *Podstawy i zasady wychowania*. Warszawa: Wydawnictwo Oświatowe „Wspólna Sprawa”.
- Rybicki, P., Goćkowski, J. (red.). (1980). *Autorytet w nauce*. Wrocław: Zakład Narodowy im. Ossolińskich.
- Simmel, G. (1975). *Socjologia*. Tłum. M. Łukaszewicz. Warszawa: PWN.
- Szlachta, B. (2004). Autorytet. W: B. Szlachta (red.), *Słownik społeczny*. Kraków: Wydawnictwo WAM.
- Sztompka, P. (2002). *Socjologia. Analiza społeczeństwa*. Kraków: Znak.
- Sztompka, P. (2007). *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*. Kraków: Znak.
- Świątkiewicz, W. (2012). *Więzi międzypokoleniowe w rodzinie i kulturze*. Katowice: Studio NOA, Uniwersytet Śląski.
- Turowski, J. (1948). *Zmiany społeczne wsi a miast. Na podstawie socjografii wsi Nasutów w okresie od r. 1800 do 1946*. Lublin: Towarzystwo Naukowe KUL.
- Tuziak, B. (2014). *Autorytet władz gminnych a rozwój społeczności lokalnych. Studium socjologiczne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Weber, M. (2002). *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*. Przeł. D. Lachowska. Warszawa: PWN.
- Wejland, A.P. (1970). Autorytet rodziców i rodzinna wspólnota wartości. *Studia Socjologiczne*, 3 (38), 117–144.
- Witkowski, L. (2009). *Wyzwania autorytetu w praktyce społecznej i kulturze symbolicznej (przechadzki krytyczne w poszukiwaniu dyskursu dla teorii)*. Kraków: Oficyna Wydawnicza Impuls.
- Wysocka, E. (2009). Młodzież a autorytety: analiza teoretyczna i empiryczne egzemplifikacje. Funkcjonowanie autorytetów w życiu codziennym młodzieży szkół średnich a religijność. W: J. Sieradzan (red.), *Mit autorytetu – autorytet mitu*. Białystok: Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku.
- Ziółkowski, J. (2012). *Autorytet polityczny: geneza, ewolucja, symptomy kryzysu*. Warszawa: Wydawnictwo Elipsa.
- Ziółkowski, J. (2007). *Socjotechnika autorytetu politycznego*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Aspra-Jr.
- Znaniecki, F. (1973). *Socjologia wychowania. Urabianie osoby wychowanka*. T. 2. Warszawa: PWN.

Streszczenie

W artykule ukazano autorytet jako aksjonormatywny fundament ciągłości i rozwoju społeczeństwa. W pierwszej części charakterystyki i analizy przedmiotowej problematyki przedstawiono złożoność i wieloaspektowość pojęcia i zjawiska autorytetu. Skupiono uwagę w szczególności na rozumieniu i definiowaniu autorytetu na gruncie socjologii, na wymiarach i poziomach jego funkcjonowania oraz tworzenia w toku dynamicznego procesu społecznego. W drugiej części artykułu przedstawiono wzorotwórcze, integrujące i stabilizujące oddziaływanie autorytetu, a także jego funkcje inspirujące, motywacyjne i prorozwojowe. Zawarte w artykule analizy prowadzą do wniosku, że autorytet jest zasadniczym, funkcjonalnym i aksjologicznym wymogiem istnienia i harmonijnego rozwoju współczesnego społeczeństwa.

Słowa kluczowe: autorytet, wartość, ład społeczny, rozwój.

Authority as an axiological basis for the continuity and development of society and shaping the structural order*Summary*

The paper shows authority as an axionormative foundation of the continuity and development of society. In the first part of the characterization and analysis of the subject matter, the complexity and multifaceted nature of the concept and phenomenon of authority are presented. Attention is focused in particular on the understanding and definition of authority on the basis of sociology, and on the dimensions and levels of its functioning and creation in the course of a dynamic social process. The second part of the study presents a model of forming, integrating and stabilizing the influence of authority and its inspirational, motivational and pro-development functions. The analyses lead to the conclusion that authority is the essential functional and axiological requirement of the existence and harmonious development of modern society.

Keywords: authority, value, social order, development.

JEL: Z10, Z13.

*prof. zw. dr hab. Michał Gabriel Woźniak*¹ 

Katedra Mikroekonomii
Uniwersytet Rzeszowski

Czy Społeczna Gospodarka Rynkowa jest drogą do ocalenia europejskich wartości?

WSTĘP

Globalizacja liberalizacji we współczesnej odsłonie jest jak nigdy dotąd narażona na zderzenie cywilizacyjne. Jego złożone przyczyny rodzą obawy o przetrwanie europejskich wartości i przyszły kształt Unii Europejskiej. Zakorzenione w kulturze greckiej, rzymskim prawie i chrześcijańskim rozumieniu godności osoby tradycyjnie rozumiane europejskie wartości są poddane presji postmodernistycznego relatywizmu moralnego, technologicznej kultury epoki informacjonizmu (Castells, 1998; Naisbitt, Naisbitt, Philips, 2003), ekskluzji całych grup społecznych z procesów modernizacji, prekaryzacji świata pracy (Standing, 2011), drenażu mózgow, rosnących nierówności majątkowo-dochodowych (Piketty, 2015), nasilonych masowych migracji oraz innych zagrożeń ludzkości (Attali, 2010; Kołodko, 2013).

Nie sposób nie dostrzec konsekwencji aksjologicznych lansowanej redukcjonistycznej wizji człowieka gospodarującego w postaci imperializmu ekonomicznego i związanych z nią postępujących procesów deprecjacji wartości duchowych, kryzysu więzi społecznych, religijnego, moralnego i rodziny, hiperkonsumpcjonizmu czy poczucia zagrożenia bezpieczeństwa i podmiotowości, obok prób uobecnienia w działaniu ludzi ekonomiczności w stopniu najwyższym. Te negatywne zjawiska dzieją się pomimo zapisanego w Traktacie o Unii Europejskiej poszanowania godności osoby ludzkiej, wolności, demokracji, równości, państwa prawnego i praw człowieka, w tym praw osób należących do mniejszości opartych na pluralizmie, niedyskryminacji, tolerancji, sprawiedliwości, solidarności oraz równości kobiet i mężczyzn (Dz.U. z 2004 r., 90.864/30).

Konsekwencje kumulujących się niesprawności procedur politycznych i błędów rynków oczyszczających się poprzez nasilające się w czasie kryzysy doprowadziły m.in. do dwóch wojen światowych, eksperymentu komunistycznego niemal

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: woźniakg@ur.edu.pl. ORCID: 0000-0002-6596-4367.

w trzeciej części populacji globalnej. Stały się również źródłem refleksji nad poszukiwaniem idei, koncepcji, teorii i modeli lepszego ładu społeczno-ekonomicznego, które miały znaczenie praktyczne w nadawaniu kapitalizmowi ludzkiej twarzy. Obok keynesizmu najciekawszą w znaczeniu praktycznym, ale równocześnie głęboko zakorzenioną w europejskich wartościach, okazała się koncepcja społecznej gospodarki rynkowej. Wdrażanie jej zasad w zachodniej strefie okupacyjnej Niemiec w powiązaniu z wnioskami z keynesizmu dla polityki gospodarczej zaowocowało cudem gospodarczym. Ten wzorzec rozwojowy oparty na wartościach i regulacjach polityki rozwojowej i porządku konkurencyjnego określonego przez autorów SGR w przystosowywanej postaci do kontekstualnych uwarunkowań miejsca i czasu okazał się również użyteczny w innych krajach, w szczególności w Szwecji. U progu transformacji SGR została też ogłoszona jako podstawa ustroju gospodarczego Polski i obowiązuje *de iure* na mocy art. 20 Konstytucji, która weszła w życie 17 października 1997 r. Jednakże obawy przed ewoluowaniem tego modelu ustrojowego w kierunku socjalizmu nie sprzyjały realizacji jej zasad w praktyce. Społeczna Gospodarka Rynkowa została też wpisana do Traktatu ustanawiającego Konstytucję dla Europy z 2004 r., a później do traktatu lizbońskiego. Tą drogą zadekretowane *de iure* wspólne wartości nie uchroniły Unii Europejskiej przed kryzysem idei i wartości oraz eurosceptycyzmem. To opracowanie jest próbą odpowiedzi na pytanie, czy ten kryzys europejskich wartości jest możliwy do przezwyciężenia w wyniku mobilizacji zwolenników zasad ordoliberalizmu i Społecznej Gospodarki Rynkowej.

CO WYNIKA Z INTERPRETACJI AUTORÓW MONOGRAFII *SPOŁECZNA GOSPODARKA RYNKOWA A WARTOŚCI EUROPEJSKIE?*

Zasady i wartości SGR są godne popularyzacji, także współcześnie z uwagi na tendencje do pogłębiania się nierówności w podziale dochodów i ich skalę podobną jak przed wybuchem wielkiego kryzysu przy równoczesnym nasilaniu się wielorakich zagrożeń rozwojowych ludzkości. Tak uważają autorzy referatów przedstawionych na seminarium naukowym nt. „Społeczna Gospodarka Rynkowa: Europa, Niemcy, Polska”, zorganizowanym w dniach 23–29 lipca 2018 r. w Ełku przez Zarząd Krajowy Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Warszawie, Biuro Fundacji Konrada Adenauera w Warszawie oraz Wyższą Szkołę Finansów i Zarządzania w Białymstoku i opublikowanych w kolejnej monografii z tej serii wydanej nakładem PTE i przy wsparciu fundacji Konrada Adenauera w 2019 r. pod redakcją E. Mączyńskiej i P. Pysza², pt. *Społeczna Gospodarka Rynkowa a wartości europejskie*.

² Warto przypomnieć, że jej redaktorzy są również organizatorami corocznych seminariów skupiających uczonych poszukujących inspiracji dla lepszego ładu ekonomicznego i lepszej polityki społeczno-ekonomicznej, co predystynuje ich do dysponowania bogatą wiedzą w zakresie zasad SGR oraz ich działania w praktyce.

W tej monografii odnajduję wiele inspirujących do refleksji aksjologicznej tekstów wartościowych również pod względem teoriopoznawczym i aplikacyjnym, choć należy zaznaczyć, że są w niej również nieliczne opracowania słabo powiązane z problematyką SGR i europejskich wartości.

Tytułową problematykę monografii jej autorzy ustrukturyzowali w trzech częściach przybliżając czytelnikowi w kolejności: istotę SGR i teoretyczne odniesienia, implementację koncepcji SGR i ordoliberalizmu w polityce gospodarczej Niemiec oraz aspekty mikroekonomiczne i regionalne ich funkcjonowania. Ta logiczna struktura dyskursu pozwoliła ukazać problem funkcjonalności zasad SGR i jej teoretycznych podstaw w nurcie ordoliberalnym i lewicowym oraz wyeksponować znaczenie zasad tych nurtów dla sprawnego funkcjonowania gospodarki w wymiarze makro i mikroekonomicznym oraz w kontekście realizowania celów rozwojowych osadzonych w europejskich wartościach.

We wstępie redaktorzy tomu zwracają uwagę, że UE pogrążona jest w kryzysie idei oraz wspólnych wartości. Targają nią kolejne wstrząsy, jak choćby kryzys grecki, brexit czy kolejna fala euroceptycyzmu, które nakładają się na problemy uniwersalne kapitalizmu wynikające z globalnej rywalizacji wielkich graczy hołdujących doktrynie kapitalizmu państwowego (Chiny) czy nieskrępowanego kapitalizmu (USA). Stąd wyłania się pytanie o wierność ideom i wartościom, na których zbudowano Unię. Autorzy książki, zdając sobie sprawę ze złożoności podejmowanej problematyki podkreślają, że celem publikacji jest nie tylko popularyzowanie wiedzy o Społecznej Gospodarcze Rynkowej, lecz także pobudzanie refleksji i dyskusji na ten temat także w wymiarze aksjologicznym, który ma charakter ponadczasowy.

Piotr Pysz i Anna Jurczak współautorzy artykułu zatytułowanego „Społeczna Gospodarka Rynkowa – geneza, źródła, zasady” znakomicie zorientowani w określonej tytułem problematyce poszukują odpowiedzi na pytanie, czy długowieczność i skuteczność koncepcji SGR ma może jakieś sięgające głębiej w przeszłość poza wydarzenia bieżącego przebiegu procesu gospodarowania historyczne uwarunkowania? Jej przyczyny upatrują w tragedii i koszmarze Wojny Trzydziestoletniej 1618–1648, towarzyszącej jej zmilitaryzowanej anarchii i autorytarnie rządzonym państwie pruskim, zdolnym do odbudowy gospodarki z ogromnych zniszczeń wojennych oraz wymuszenia respektowania prawa, które przyczyniło się do utrwalonej wielopokoleniowo wiary ludności niemieckiej w państwo i posłuszeństwo. Zaś intelektualne korzenie o wybitnym znaczeniu roli państwa w zapewnieniu ładu społeczno-ekonomicznego wiążą z osiągnięciami szkoły historycznej i rozpowszechniającym się przekonaniem na terenach niemieckojęzycznych o słabości ekonomii klasycznej, późniejszej jej następczyni ekonomii neoklasycznej i rewolucyjnego nurtu marksistowskiego. Z tła tych niezwykle interesujących i wprawiających w zaciekawienie czytelnika rozważań przekonująco wywodzą trzy współzależne wymiary SGR, tj. euckenowską ideę rynkowego ładu konkurencyjnego, politykę gospodarczą Erharda przejmującą dyrektywę konku-

rencyjności Euckena i uzupełniającą je makroekonomiczną politykę stabilizacyjną zorientowaną na zapewnienie możliwie pełnego zatrudnienia czynników produkcji (przede wszystkim czynnika pracy), stabilizację poziomu cen i dywersyfikację substancji majątkowej w społeczeństwie.

W artykule inspirująco zatytułowanym „Idea chaosu i ładu a koncepcja ordoliberalizmu” jego autor, Grzegorz Sulczewski, już tytułem tekstu zachęca do refleksji nad lepszym ładem społeczno-ekonomicznym. W dyskursie filozoficznym analizuje rozumienie specyfiki pojęcia *ordo* i jego znaczenie z perspektywy projektu ordoliberalnego. W tym celu konfrontuje rozumienie idei chaosu i ładu w cywilizacji euroatlantyckiej, sięgając do mitologii i filozofii greckiej, chrześcijańskiej wizji ładu, poglądów fizjokratów i myśli przewodniej pierwszego numeru rocznika „Ordo”. Na tle historycznej refleksji nad tymi pojęciami koncentruje się nad pytaniem, jak należy chronić wolność, tworząc właściwy porządek ekonomiczny. W pogłębionym rozumieniu pojęcia ładu (*ordo*) w kontekście analizy doświadczenia chaosu konfrontuje głównie poglądy Euckena i Hayeka, z których wnioskuje o potrzebie jednoczesnego zachowania wolności i wprowadzania ładu w ramach polityki ustrojowej opartej na konkurencji. Niewątpliwie wysoką wartość poznawczą tego artykułu dla ekonomistów trzeba byłoby zrealizować poprzez odniesienie idei *ordo* i chaosu do współczesnej gospodarki opartej na konkurencji nowego typu, napędzanej innowacjami i wymagającej kooperacji.

W kontekście szerszej rozumianych konsekwencji szoku technologicznego współczesnego świata prowadzą jednak dyskurs autorzy kolejnego artykułu monografii, Elżbieta Mączyńska i Piotr Pysz, porównując ordoliberalizm z nowym nurtem współczesnej ekonomii zawartym w koncepcji nowego pragmatyzmu Grzegorza W. Kołodki (Kołodko, 2013). Zauważają, że rewolucji cyfrowej towarzyszą wyraźne przejawy występującego w skali globalnej nieładu, asymetrii oraz dysfunkcji w sferze gospodarczej, politycznej, społecznej i ekologicznej. Odpowiedzi na pytanie, czy i w jakim stopniu sama teoria ekonomii mogłaby się przyczynić do przewyciężania zagrożeń rozwojowych płynących z tego nieładu poszukują poprzez porównanie Grzegorza W. Kołodki koncepcji nowego pragmatyzmu z ordoliberalną koncepcją polityki społeczno-gospodarczej Waltera Euckena i Ludwiga Erharda. Interesującą i transparentnie przedstawioną analizę podobieństw i różnic obydwu tych podejść w odniesieniu do przedmiotu, metodyki badań i kwestii praktycznej ich użyteczności wsparli niezwykle ciekawą, opisaną trafnymi metaforami percepcją, narastającego terroru przemian fundowanego przez zaawansowane w rozwoju technologie IT oraz łączenie potencjału fizycznego, cyfrowego i biologicznego, który skazuje decydentów na bezwiedne poddawanie się wzburzonym falom tych przemian. Z tej analizy formułują wniosek, że teoria ordoliberalna i koncepcja nowego pragmatyzmu mogłyby wnieść do zmagania o przetrwanie naszej cywilizacji znaczny wkład w wyniku implementacji ich głównych idei w praktyce politycznej.

Eugeniusz Gostomski włączając się w nurt poszukiwań warunków przetrwania naszej cywilizacji postuluje potrzebę powrotu do chrześcijańskich wartości, na których oparta została idea zjednoczenia narodów Europy. Autor przypomina poglądy Jeana Monneta, Konrada Adenauera, Roberta Schumana i Alcide de Gasperiego, założycieli wspólnot europejskich, którzy byli chrześcijańskimi demokratami, żarliwymi katolikami i z wiary chrześcijańskiej czerpali inspirację do działań na rzecz budowy wspólnot europejskich. Choć dzisiaj w UE wartości chrześcijańskie tak wyraźnie nie są artykułowane, to nadal leżą u podstaw jej funkcjonowania. Wyrazem tego jest usankcjonowanie w ładzie instytucjonalnym UE poszanowania godności osoby ludzkiej, wolności, równości, solidarności, demokracji i praworządności, które ich zdaniem w gruncie rzeczy są wartościami chrześcijańskimi niezbędnymi dla całościowej wizji współpracy politycznej, społecznej, naukowej, technicznej i kulturalnej. Autor wskazuje również na zgodność poglądów kolejnych papieży co do roli wartości chrześcijańskich w podejmowaniu wielkich dzieł dla dobra wspólnego. Wskazuje m.in. za papieżem Franciszkiem, że „najlepszym lekarstwem na etyczną próżnię naszych czasów, będącą pożywką dla wszelkich form ekstremizmu” może być promowanie na nowo „z entuzjazmem i odnowioną świeżością” bogactwa ideowego i duchowego zakorzenione w deponowaniu wartości chrześcijańskich.

Przejście do analizy świata wartości ekonomicznych rozpoczyna artykuł Wojciecha Gیزی poświęcony genezie ilościowej teorii pieniądza w kontekście tradycji myśli liberalnej. Autor ukazuje rozwój ilościowej teorii pieniądza w odniesieniu do postulatów wolności gospodarczej oraz możliwości oddziaływania poprzez czynniki pieniężne na procesy sfery realnej i wynikające z nich ograniczenia dla decyzji podejmowanych przez jednostki gospodarujące. Są tu zasygnalizowane poglądy J. Bodina, D. Hume, przedstawicieli ekonomii klasycznej skonfrontowane z merkantylistyczną wizją oddziaływania pieniądza na gospodarkę, jego znaczenia dla adekwatnego odzwierciedlenia wartości danego dobra i związaną z niewłaściwym wypełnianiem tej funkcji przez politykę inflacyjną. Autor zwraca uwagę, że ten problem znalazł wyraz w pryncypiach konstytucyjnych ordoliberalizmu i programu gospodarczego realizowanego przez L. Erharda w latach 1948–1966. Ważnym dopełnieniem tego dyskursu jest uwzględnienie w tytułowej kwestii artykułu poglądów przedstawicieli szkoły z Cambridge J.M Keynesa i M. Friedmana. Artykuł wart jest lektury, pomimo że sygnalizuje jedynie poglądy subiektywnie dobrane bez odniesienia do nich jego autora.

Katarzyna Kamińska dotyka w swoim artykule problemu interwencjonizmu państwowego w teorii Społecznej Gospodarki Rynkowej w Niemczech. Autorka skoncentrowała się na wskazaniu różnic występujących w tym zakresie pomiędzy poglądami poszczególnych przedstawicieli ordoliberalnej szkoły ekonomicznej, która położyła fundamenty pod realizację koncepcji SGR w praktyce. Dzięki temu, że podjęta jest tu również kwestia wielości istniejących interpretacji tego modelu tytułowa problematyka mogła być sygnalizowana z racjonalnymi przestrogami

płynącymi od autorów idei SGR pod adresem interwencjonizmu państwowego w odniesieniu do takich wartości jak równość społeczna, wolność gospodarcza i efektywność ekonomiczna. Są w tym artykule przytoczone poglądy niekwestionowanych autorytetów dobrej polityki społeczno-ekonomicznej Eukena, Rüsrtowa, Röpke, Müller-Armacka z nadzieją, że będą we właściwym kierunku korygowały obserwowany współcześnie nawrót do afirmacji roli państwa w gospodarce. Nie ma tu jednak próby spojrzenia na nie w kontekście bogatej literatury na temat znanych nam współcześnie kontrowersji wokół interwencjonizmu państwowego.

Drugą część monografii otwiera wartościowy pod względem treści, formy i języka artykuł Anny Ząbkowicz pt. „O władzy państwa, o koncentracji siły ekonomicznej i o kwestii społecznej”. Autorka syntetycznie, inspirująco i moim zdaniem trafnie konfrontuje hayekowski spontaniczny, kształtowany oddolnie, oparty na wiedzy, rynku miejsca i czasu „ład działania” z ordoliberalnym ładem stanowionym przez państwo. W tym ostatnim postrzega kształtowanie podstawowych reguł gry konstytuujących jego zasady działania na wzór porządku naturalnego. Wnioski z konfrontacji tych dwóch logik refleksji nad problemami sprawnego ładu społeczno-ekonomicznego uzupełnia refleksjami nad znaczeniem bezpieczeństwa ekonomicznego jako warunku utrzymania porządku rynkowego w interpretacji Müellera-Armacka. W konkluzji autorka wnioskuje, że wolność jednostki i kontrola państwa w neoklasycznej logice to sprzeczność. W wizjach Euckena i Hayeka godzi je natomiast pojęcie porządku opartego na konkurencji. Z treścią tego artykułu powinni się zapoznać również politycy, by lepiej rozumieli misję, którą im powierza społeczeństwo.

W niewątpliwie ciekawym i aktualnym z uwagi na współczesne zagrożenia rozwojowe artykule pt. „Ordoliberalna polityka gospodarcza w warunkach społeczeństwa światowego ryzyka” jego autor Maciej Miszewski snuje refleksje nad problemami związanymi z warunkami wyboru polityki gospodarczej w krajach rozwijających się. Wśród nich zwraca uwagę na presję silniejszego partnera gospodarczego, specyfikę wartości kulturowych przeważających w mentalności danego społeczeństwa oraz dążenie do przetrwania cywilizacji jako całości globalnej. Refleksje autora artykułu są jednak zredukowane do U. Becka koncepcji państwa kosmopolitycznego i założeń teorii ordoliberalnej w kwestii relacji państwo – gospodarka.

Autor antycypuje poglądy U. Becka w kwestii sił erodujących system demokratyczny i bezradności państw wobec pojawiających się zagrożeń i ryzyka ich pojawienia się. W ich rozwiązywaniu zwraca uwagę na Röpkego katalog celów społecznych, którym powinna służyć gospodarka oraz odporność ordoliberalnej polityki na ograniczenia budżetowe finansowania celów społecznych. W artykule wskazane są również ważniejsze bariery ordoliberalizacji polityk, zwłaszcza w krajach rozwijających się. Autor podjął też próbę wskazania na możliwości ordoliberalnego ukierunkowania współczesnych polityk, szkoda że w oderwaniu od postulowanych w literaturze wielu interesujących propozycji przewycięzania

współczesnych globalnych, regionalnych i lokalnych wyzwań i zagrożeń rozwojowych postulowanych np. w: (Rodrik, 2007; Acemoglu, Robinson, 2012; Kołodko, 2013; Stiglitz, 2014; Woźniak i in., 2015).

Bogaty w treści artykuł Georga Milbrandta pt. „Wpływ koncepcji społecznej gospodarki rynkowej na niemiecką politykę gospodarczą“ zawiera istotne inspiracje dla debat pod adresem lepszej polityki społeczno-ekonomicznej również w Polsce. Autor uzasadnia tezę o nasilaniu się po ostatnim światowym kryzysie finansowym odchodzenia w polityce społeczno-ekonomicznej w Niemczech od koncepcji SGR, które zapoczątkował kanclerz Kohl. Są tu referowane kompleksowo różne aspekty niemieckiej polityki społeczno-gospodarczej na tle przytoczonych pryncypiów konstytucyjnych SGR w interpretacji Müllera-Armaka. Czytelnik znajdzie tu również krytyczne uwagi pod adresem ewolucji polityki konkurencji w Niemczech, występujące w XXI w. w tendencji do monopolizacji, w odniesieniu do ograniczeń wolnego handlu zagranicznego, polityki rolnej, i sposobów przeciwdziałania niesprawnościom rynków, jak również polityki monetarnej i źródeł kryzysu bankowego oraz błędów polityki demograficznej. Autor wyraża obawy, że liczne zabiegi interwencjonistyczne mogą pogrzebać działanie zasady samoodповідzialności obecnej w regulacjach SGR i sprawnego działania rynku i dlatego nawołuje do aktywności zwolenników ordoliberalizmu.

Szczególnie interesujące dla polskiego czytelnika są uwagi na temat polityki minimalnej płacy, społecznej i wielorakich sposobów promowania równych szans, np. poprzez podwójny trening zawodowy, który poprawia pozycję gospodarki niemieckiej na rynkach światowych, zalecenia progresywnego podatku dochodowego połączonego z systemem transferu dla grup o niższych dochodach i powstrzymywania się od oddziaływania na swobodę decyzji konsumenta za pomocą cen i dopłat. Warto też zwrócić uwagę na promowane przez autora artykułu zwiększanie skuteczności fiskalnej polityki stabilizacyjnej poprzez jej odpowiednie oprzyrządowanie takimi przepisami ustawowymi lub konstytucyjnymi, które muszą być przestrzegane przez polityków.

Na wyzwania dla Społecznej Gospodarki Rynkowej w Niemczech związane z cyfryzacją zwraca uwagę Andreas Bielig. Jego zdaniem cyfryzacja gospodarki wymaga podejścia nieinterwencjonistycznego i nieregulacyjnego, ale aktywizującego poprzez wzrost partycypacji i zwiększenie indywidualnych obszarów wolności, aby nie ograniczać nadmiernie rozwoju nowych modeli biznesowych i powstawania nowych rynków oraz zachować przyszły potencjał dobrobytu. Jednakże projektowanie warunków przyszłego wykorzystania digitalizacji powinno być oparte na postulowanym w zasadach SGR harmonizowaniu społecznej i ekonomicznej odpowiedzialności, aby z jego potencjału innowacyjnego i tworzenia nowych wartości mogły również w równoważny sposób korzystać osoby z niższym wykształceniem formalnym, niższymi dochodami i mniejszym udziałem w postępach cyfryzacji. W związku z tym postuluje włączenie cyfryzacji do systemu edukacji, cyfrową orientację organizacji państwowej, zabezpieczenie cyfro-

wej interakcji obywateli z administracją państwową, a także ulepszone warunki ramowe dla przedsiębiorstw rozpoczynających działalność i innowacje w dziedzinie digitalizacji.

Polskiego czytelnika zainteresować mogą szczególnie przytaczane przez autora przykłady skutków transformacji cyfrowej na różnych poziomach i wymagania, jakie stawiają nowe technologie cyfrowe i produkty w szczególności firmom i ich pracownikom w miejscu pracy.

Ewa Kulińska-Sadłocha w opracowaniu pt. „Współczesny pieniądz a koncepcja społecznej gospodarki rynkowej według Ludwiga Erharda” ukazuje rzadko analizowany na polskim rynku wydawniczym aspekt socjalnej wersji niemieckiej SGR. Z analizy tej wywodzi, że niemożliwe jest współcześnie powtórzenie sukcesu koncepcji tej polityki z uwagi na zasadniczo inny kontekst, w którym ta polityka miałaby działać. Głębsze uzasadnienia tej tezy oczekują jednak nadal na wyjaśnienie.

Henryk Bąk stawia w swoim artykule pytanie o przyszłe funkcjonowanie strefy euro i oczekiwania pod jej adresem, które powszechnie nurtuje wielu ekonomistów zatroskanych o przyszłość europejskiej unii walutowej. Z jego analizy w kontekście historycznym na przykładzie konsekwencji EMU dla sześciu jej sygnatariuszy (Grecji, Portugalii, Irlandii, Hiszpanii, Finlandii i Holandii) wyciąga wnioski pesymistyczne, formułując przestrogi dla przyszłych sygnatariuszy EMU i wskazując na konieczne warunki korzystnego wstąpienia Polski do strefy euro. Choć tezy zawarte w tym artykule mogą budzić kontrowersje ze strony wartości wyznawanych przez zwolenników mainstreamowych poglądów, to jednak ich logika zmusza do głębszej refleksji nad celowością respektowania również w tym aspekcie integracji wartości SGR.

Oryginalną próbę opisu przedsiębiorczości przez pryzmat fundamentalnych wartości SGR takich jak odpowiedzialność, wolność, sprawiedliwość i efektywność podejmuje Józefa Famielec w artykule otwierającym trzecią część monografii. W nawiązaniu do teorii zacofania Gerschenkrona, bogactwa i nędzy Landesa, dorobku filozofii odpowiedzialności Tischnera, teorii sprawiedliwości de Soto oraz konstytucji wolności Hayeka zauważa, że społeczne postawy przedsiębiorców są przejawem coraz bardziej niezbędnej racjonalności długookresowej. Jej zdaniem nie wystarcza do tego myślenie w kategoriach efektywności statycznej opartej na logice egoizmu. Autorka postuluje szukanie odpowiedzi na pytanie, czy regulacje prawne, normy społeczne, systemy wartości użytkowane w ocenie biznesu doceniają, czy zniechęcają do osiągania efektów synergicznych odpowiedzialności, wolności, sprawiedliwości, efektywności w przedsiębiorczości. Doceńnia w tym rolę wiedzy, treningu moralnego i aktywnej polityki państwa oraz jego zinstytucjonalizowanej pomocniczości.

Andrzej Szplit w artykule pt. „Partnerstwo publiczno-prywatne jako istotny element Europejskiego Modelu Społecznego” opiera swoje wnioskowanie na założeniach, że wartości demokratyzacji, racjonalizacji struktur instytucjonalnych

i mechanizmów zarządzania publicznego należą do najważniejszych w Unii Europejskiej. Na ich podstawie wyjaśnia, czym jest partnerstwo publiczno-prywatne. Czytelnik może tu znaleźć w tabelarycznej postaci tradycyjne metody świadczenia usług publicznych przy wykorzystaniu PPP, korzyści ze stosowania zapisów PPP, uwagi na temat podstaw prawnych PPP oraz praktyk i doświadczeń w zakresie przedsięwzięć partnerstwa publiczno-prywatnego w województwie świętokrzyskim, jak również rekomendacje ogólne, inwestycyjne i operacyjne pod adresem tych praktyk.

Ewa Magrel w artykule pt. „Społeczno-ekonomiczne zróżnicowania rozwoju województw w Polsce” bada spójność województw w Polsce pod względem ekonomicznym, społecznym i środowiskowym na podstawie poprawnie przeprowadzonej analizy taksonomicznej, w której uwzględnia 16 wskaźników odnoszących się do sytuacji w 2016 r. Przyjęta metoda analizy pozwoliła autorce przeprowadzić ranking województw oraz wskazać województwa o najwyższym i najniższym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego. Zaleca ostrożność w korzystaniu z doświadczeń szybciej rozwijających się województw z uwagi na specyfikę wewnętrznego potencjału każdego z regionów. Realizowana w praktyce idea rozwoju dyfuzyjno-polaryzacyjnego w Polsce nie jest tu jednak referowana w kontekście wartości, na jakich oparta jest SGR.

W zamykającym monografię artykule pt. „Preferencje pracodawców. Społeczny aspekt gospodarowania” Elżbieta Skąpska próbuje, w oparciu o własne badania empiryczne, odpowiedzieć na pytanie, czy preferencje pracodawców sektora usług respektują wartości SGR. Czytelnika mogą zainteresować stabela-ryzowane przez autorkę, choć niewyjaśnione głębiej wymagania SGR. Jednakże wyniki badań autorki i wnioski z nich wynikające są jedynie sygnałnie powiązane z wymaganiami SGR.

WNIOSKI

Wszyscy autorzy monografii zdają się podzielać poglądy, że struktura wartości ma znaczenie nie tylko dla poczucia i tworzenia dobrobytu, ale przede wszystkim jego źródeł zawartych w regułach systemu ekonomicznego i dostrzegają przydatność tych, które leżą u podstaw SGR. Na podstawie lektury tej monografii można zauważyć, że przestrzenie wartości duchowych, ekonomicznych i społecznych SGR są ze sobą sprzężone, a ich struktura jest ściśle związana z europejskimi wartościami.

Należałoby jednak dodać, że wartości duchowe są wyznacznikami sensu bytu ludzkiego i aktywności człowieka. Determinują wolę działania na rzecz tego, co ludzie uważają za cenne, co może być postrzegane w wymiarze etycznym jako dobre lub złe, ekonomicznym jako tworzące korzyść policzalną w kategoriach rynkowych i równocześnie skutkujące kosztami, społecznym jako dobro wspól-

ne lub publiczne, które w wymiarze indywidualnym może być marginalizowane, a niekiedy nawet pomijane, politycznym jako źródło wolnego wyboru, podmiotowości godności osoby lub uprawnień władczych. Nie można równocześnie zapominać, że wartości są agregatem zbyt złożonym, kategorią interdyscyplinarną osadzoną przede wszystkim w faktach mentalnych, subiektywnym odbiorze złożonego, podlegającego turbulencjom świata.

Naukowe zoperacjonalizowanie systemu wartości jest niezmiernie skomplikowane i z tego powodu padają one ofiarą nadmiernego redukcjonizmu. Nie ma zgodności poglądów wobec hierarchii wartości, sposobu definiowania ich. W ekonomii mainstreamowej upowszechniło się błędne mylenie celów rozwojowych z ekonomicznością działań, która faktycznie jest środkiem realizacji zhierarchizowanych w przestrzeni zintegrowanego rozwoju wartości. Autorzy ordoliberalnego i lewicowego modelu SGR tego błędu nie popełniają. Dzięki temu w rozwiązaniach instytucjonalnych i uprawianych w ich ramach politykach łatwiejsze stawało się równoważenie celów ekonomicznych i społecznych, kryteriów ekonomiczności i sprawiedliwości, a tym samym pokoju społecznego, stabilności makroekonomicznej i wzrostu poczucia dobrobytu. Przypadek realizowanej w Polsce w ostatnich latach Strategii na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju jest kolejnym potwierdzeniem zasadności orientacji polityki gospodarczej na równoważenie celów ekonomicznych i społecznych.

Niestety, współczesna nauka w imię racji bezstronności, zwłaszcza zaś ekonomia głównego nurtu, zaleca poruszanie się w przestrzeni wiedzy o gospodarce pozbawionej sądów wartościujących, a zatem także refleksji moralnych. Tym samym akceptuje relatywizm moralny i abstrahowanie od wartości duchowych. Temu podejściu sprzeciwiają się nie tylko religie, ale również wybitni przedstawiciele wielu nauk społecznych, wielu ekonomistów, w tym również redaktorzy i większość autorów recenzowanego zbioru artykułów. Żyjemy przecież w czasach nasilania się ryzyka wielorakich zagrożeń globalnych ludzkości, w tym również tendencji do ponownego narastania nierówności majątkowo-dochodowych, których przewyciężanie nie jest możliwe bez refleksji nad aksjologicznym sensem pogoni za korzyścią własną policzalną w kategoriach rynkowych i ekonomicznością. Z powodu niedostatku tej refleksji ostrej krytyce poddawane są reguły współczesnej globalizacji liberalizacji i oderwany od uniwersalnych wartości konsensus głównego nurtu ekonomii.

Potęgujący się hiperkonsumpcjonizm jest konsekwencją odejścia od natury, zaś ludzie kierujący się jedynie ekonomicznością, by posiadać jak najwięcej, stają się odarci z wartości duchowych, zazdrośni, neurotyczni, pozbawieni poczucia bezpieczeństwa, skłonni do instrumentalizacji podmiotowości innych, a nawet własnej. By nie zagubić poczucia bycia na rzecz samego posiadania i korzyści własnej policzalnej w kategoriach rynkowych dobrze jest sięgać do wartości, które legły u podstaw wyłonienia wspólnot europejskich i działania modeli społecznej gospodarki rynkowej. Te wywiedzione z personalizmu z czasem pod wpływem

interesów ekonomicznych, politycznych, globalizacji liberalizacji i relatywizmu moralnego ponowoczesności uległy marginalizacji.

W opinii autora tego opracowania trzeba sięgnąć głębiej do integralnej wizji człowieka proponowanej przez personalizm w obrębie refleksji chrześcijańskiej w postaci wniesionej przez ojców założycieli wspólnot europejskich i tych zakodowanych w modelach społecznej gospodarki rynkowej, aby społeczne relacje solidarności nie stawały się zbyt słabe i powierzchowne, a możliwości użytkowania wolności nie stanowiły zagrożenia dla bezpieczeństwa osobowego i społecznego. Zaletą personalizmu jest ukazywanie osobowej wizji człowieka w wymiarze integralnym, odrzucającym uprzedmiotowienie i zinstrumentalizowanie jego bytu i działania w różnych strukturach ekonomicznych, ustrojowych, społeczno-prawnych czy wychowawczych. W takiej jego wizji możliwy staje się odpowiedzialny rozwój zorientowany na podnoszenie jakości wartościowego życia jako alternatywa antagonistycznych modeli społeczno-politycznych zakorzenionych w indywidualizmie lub kolektywizmie i usensownienie ludzkiego działania, o co dopominają się również myśliciele dalecy od personalizmu (zob. np. Bauman, 2004; Barber, 2007; Bogle, 2009).

Należy ciągle przypominać, że psychika ludzka jest zakorzeniona nie tylko w sieciach wartości ekonomicznych, gdyż tak skrajnie zredukowany świat wartości człowieka gospodarującego w nowej odsłonie ponownie zdominował mainstreamową ekonomię pod wpływem bezradności keynesizmu wobec szoków naftowych z lat 70. XX wieku. Sprzyjało temu również przyspieszenie modernizacyjne oparte na technologiach IT i konkurencji nowego typu, które wymagały globalizacji liberalizacji. Odarty z duchowości materialistyczny obraz człowieka fundowany na reifikującym osobę hiperkonsumpcjonizmie jest dziś upowszechniany z jeszcze większym powodzeniem niż marksistowski. Nic też dziwnego, że zadomowił się również w świecie polityki makroekonomicznej i jemu podporządkowywane są neoliberalne reformy, zwłaszcza te wylansowane przez tzw. konsensus waszyngtoński (Williamson, 1990).

Tu i ówdzie pojawiające się głosy krytyki modeli ekonomicznych opartych na tym konsensusie były ignorowane. Poza głównym nurtem debat ekonomicznych znalazła się również problematyka błędów realnie funkcjonujących rynków, pomimo że paradygmaty ekonomii neoklasycznej od dawna były mocno krytykowane i kwestionowane. Był również krytykowany w szczególności w debatach toczonych na kontynencie europejskim obraz doskonałej konkurencji, która nie działa przecież w społeczności składającej się wyłącznie z *homo oeconomicus*, ale przede wszystkim wśród ludzi żyjących w środowisku dóbr rzadkich z psychiką rozpostartą między dobrem a złem, działających wpierw intencjonalnie (poszukujących sensu, celowości i tego, co najbardziej cenne) i dopiero w uznawanej przez siebie hierarchii wartości racjonalizujących środki realizacji wyznawanej hierarchii wartości.

Należy zauważyć, że rzeczywiste ograniczenia, którym podlegają ludzie są źródłem ich ograniczonej racjonalności i popełnianych przez rynki wielorakich błędów kumulowanych w czasie, skutkujących rozwojem ekluzyjnym, wyłączającym całe

grupy społeczne z jego owoców, enklawowym, dysproporcjonalnym, niestabilnym i zależnym. W świetle powyższych wniosków powrót w debatach ekonomicznych do refleksji nad funkcjonalnością depozytu ordoliberalnych wartości względem współczesnych wyzwań i zagrożeń rozwojowych zapoczątkowany przez autorów omawianej monografii zasługuje na uwagę. Dlatego należy ją rekomendować nie tylko studentom, ale również licealistom, politykom i uczonym.

BIBLIOGRAFIA

- Attali, J. (2010). *Zachód 10 lat przed totalnym bankructwem?*. Warszawa: Studio Emka.
- Barber, B.R. (2007). *Consumed. Wow Markets Corrupt Children, Infantilize Adults, and Swallow Citizens Whole*. New York: W.W. Norton.
- Bauman, Z. (2004). *Życie na przemiał*. Kraków: Wydawnictwo Literackie.
- Bogle, J.C (2009). *Dość. Prawdziwe miary, bogactwa, biznesu i życia*. Warszawa: PTE.
- Castells, M. (1988). *End of Millennium. The Information Age. Economy, Society and Culture*. Wyd. 3. Oxford-Cambridge: Blackwell.
- Kołodko, G.W. (2013). *Dokąd zmierza świat. Ekonomia polityczna przyszłości*. Warszawa: Prószyński i S-ka.
- Naisbitt, J., Naisbitt, N., Philips, D. (2003). *High tech high touch. Technologia a poszukiwanie sensu*. Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Piketty, T. (2015). *Kapitał XXI wieku*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Traktat o Unii Europejskiej – tekst skonsolidowany uwzględniający zmiany wprowadzone Traktatem z Lizbony (Dz.U.2004.90.864/30).
- Rodrik, D. (2011). *Jedna ekonomia wiele recept, Globalizacja, Instytucje i wzrost Gospodarczy*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Literackiej.
- Standing, G. (2011). *The Precariat: the New Dengeraus Class*. London and New York: Blumsbury Academic.
- Stiglitz, J. (2014). *Cena nierówności. W jaki sposób dzisiejsze podziały społeczne zagrażają naszej przyszłości*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Acemoglu, D., Robinson, J.A. (2012). *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity and Poverty*. New York: Profile Books, Crown Publishers.
- Woźniak, M.G, Jabłoński, J., Soszyńska, E., Firszt, D., Bal-Woźniak, T. (2015). *Kapitał ludzki w rozwoju innowacyjnej gospodarki i zarządzaniu innowacyjnością przedsiębiorstwa*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

Streszczenie

W opracowaniu zaprezentowano główne tezy autorów monografii pod redakcją naukową E. Mączyńskiej i P. Pysza pt. *Spoleczna Gospodarka Rynkowa a wartości europejskie* (opublikowanej nakładem PWE, Warszawa 2019). Wynika z nich, że powrót w debatach ekonomicznych do refleksji nad funkcjonalnością depozytu ordoliberalnych wartości względem współczesnych wyzwań i zagrożeń rozwojowych jest zasadny i może się przyczynić do przezwyciężenia współczesnego euroceptycyzmu i kryzysu wartości europejskich.

W opinii autora tego opracowania trzeba jednak sięgnąć głębiej do integralnej wizji człowieka, aby społeczne relacje solidarności nie stawały się zbyt słabe i powierzchowne, a możliwości użytkowania wolności nie stanowiły zagrożenia dla bezpieczeństwa osobowego i społecznego.

Słowa kluczowe: europejskie wartości, społeczna gospodarka rynkowa, ordoliberalizm, polityka społeczno-ekonomiczna, Unia Europejska, wolność, odpowiedzialność, sprawiedliwość.

Is the Social Market Economy the way to save European values?

Summary

The paper presents the main theses of the authors of the monograph edited by E. Mączyńska and P. Pysza *Social Market Economy and European Values* published by PWE, Warsaw, 2019. It shows that the return in economic debates to reflect on the functionality of the deposit of ordoliberal values against contemporary challenges and development threats is legitimate and can contribute to overcoming the current euroscepticism and the crisis of European values.

In the opinion of the author of this study, however, it is necessary to reach deeper into the integral vision of man, so that the social relations of solidarity do not become too weak and superficial, and the possibilities of using freedom do not pose a threat to personal and social security.

Keywords: European values, social market economy, ordoliberalism, socio-economic policy, European Union, freedom, responsibility, justice.

JEL: H00, O10, O20, P00, Y30, Z10, Z18.