



Uniwersytet Rzeszowski
Katedra Mikroekonomii

ISSN 1898-5084
kwartalnik

NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNE A WZROST GOSPODARCZY

Social Inequalities and Economic Growth

numer 55 (3/2018)

Rzeszów 2018

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 (Słowacja), Prof. dr hab. Jerzy Kleer, Prof. dr hab. Grzegorz W. Kolodko,
Prof. dr hab. Aleksander Lukaszewicz, 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 Wosiek

Współpraca redakcyjna
Mgr Jakub Bartak

Redaktorzy tematyczni
Dr hab. prof. UEK Małgorzata Adamska-Chudzińska, Dr hab. prof. PRz Teresa Bal-Woźniak,
Dr hab. prof. UR Anna Barwińska-Malajowicz, Dr hab. prof. UR Krzysztof Ryszard Bochenek,
Prof. dr hab. Mieczysław Dobija, Dr hab. prof. UR Elżbieta Dynia,
Dr Władysława Jastrzębska, 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 Martinez Zabala, Prof. dr hab. Walter Żelazny,
Hans-Georg Pütz, Dr Peter Dorćák, Dr Edita Sosnowska, Dr Jana Fiserova,
Doc. dr Tamara Tkacz, Prof. dr hab. Hukoatи Heanoe Hukoatиeв

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 2018

ISSN 1898-5084
DOI 10.15584/nsawg
1543

WYDAWNICTWO UNIWERSYTETU RZESZOWSKIEGO
35-959 Rzeszów, ul. prof. S. Pigonia 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. 30; ark druk. 30; zlec. red. 75/2018
Druk i oprawa: Drukarnia Uniwersytetu Rzeszowskiego

Spis treści

| | |
|--|-----|
| Adam Gwiazda <i>Globalization and income inequality: a critical examination of the major economic and political challenges</i> | 9 |
| Michał Gabriel Woźniak <i>Moralna kondycja gospodarki opartej na wiedzy. Jak ją ulepszyć?</i> | 22 |
| Tomasz Zalega <i>Assessment of the financial situation, determinants and the level of debt of seniors' households</i> | 41 |
| Jerzy Żyżyński <i>Kwestia równowagi bilansów makroekonomicznych – wnioski z porównań międzynarodowych</i> | 60 |
| Mieczysław Dobija <i>Koncepcja strefy walutowej Międzymorza</i> | 94 |
| Grzegorz Górniewicz <i>General government debt in European Union countries and economic growth</i> | 112 |
| Maria Micyńska-Kowalska <i>Etyczne aspekty rozwoju społeczno-gospodarczego współczesnego świata</i> | 125 |
| Marcin Jędrzejczyk <i>Społeczny i gospodarczy wymiar zasady dualizmu</i> | 138 |
| Małgorzata Dziembala <i>Wspieranie innowacji społecznych na rzecz zapewnienia spójności – doświadczenia wybranych krajów</i> | 149 |
| Piotr Maleszyk <i>Hiszpański rynek pracy w okresie kryzysu finansowo-gospodarczego: nieefektywności instytucji i próby reform</i> | 162 |
| Małgorzata Szczepaniak <i>Nierówności dochodowe w wybranych krajach na tle systemów społeczno-gospodarczych</i> | 173 |
| Agata Surówka <i>PKB „per capita” jako determinanta ekonomicznego rozwoju regionów Polski i Litwy – analiza porównawcza w ujęciu dynamicznym</i> | 187 |
| Marcel Kamba-Kibatshi <i>Dedollarization of the Congolese economy: challenges, look and prospects</i> | 199 |
| Krystyna Leśniak-Moczuk <i>Instytucje społeczne według Zygmunta Baumana i Alaina Touraine’a</i> | 213 |
| Ryszarda Bolonek <i>Ocena stanu instytucji w Polsce w latach 2012–2016 we wskaźnikach konkurencyjności</i> | 226 |
| Michał Zaremba <i>Problem pułapki średniego dochodu – perspektywa polska</i> | 243 |
| Wojciech Koziol <i>Produktywność pracy jako miernik spójności ekonomicznej i społecznej w kraju</i> | 257 |

| | |
|--|-----|
| Ирина Колесникова | |
| <i>Статистическое исследование эффективности использования человеческого капитала</i> | 270 |
| Piotr Wetoszka | |
| <i>Państwo, rynek i trzeci sektor w polityce migracyjnej. Przykład systemu kształcenia zawodowego w Danii</i> | 283 |
| Mieczysław Adamowicz, Mariusz Pyra | |
| <i>Istota oddziaływania państwowego wyższego szkolnictwa zawodowego na rozwój społeczno-gospodarczy regionu</i> | 295 |
| Marie Gabryšova | |
| <i>Innowacje w edukacji – na przykładzie uczelni działających w regionach nadgranicznych</i> | 317 |
| Emília Janigová, Magdalena Kowalska | |
| <i>Lokalna polityka społeczna na rzecz osób starszych w regionie Polski południowo-wschodniej</i> | 328 |
| Paulina Trębska | |
| <i>Sytuacja kobiet na europejskim rynku pracy w warunkach zrównoważonego rozwoju</i> | 338 |
| Damian Mowczan | |
| <i>Zróżnicowanie plac w polskich województwach – analiza z wykorzystaniem popularnych miar nierówności</i> | 348 |
| Katarzyna Garwol | |
| <i>Komputeryzacja pracy a wzrost poziomu bezrobocia</i> | 362 |
| Paweł Piotr Nowak | |
| <i>Roboty i automaty w roli usługodawców. O społeczno-kulturowym aspekcie digitalizacji III sektora gospodarki</i> | 374 |
| Dorota Michalak | |
| <i>Impact of weather conditions yield</i> | 387 |
| Vadym Zavatski, Yurii Zavatski, Liana Spyskaya | |
| <i>The formation of subjective well-being of person</i> | 401 |
| Алексей Верник | |
| <i>Неэкологичность жизнедеятельности личности как психологическая проблема</i> | 409 |
| Małgorzata Grzywińska-Rapca, Lesław Markowski | |
| <i>Status and trends of the employment in the financial institutions in Poland</i> | 418 |
| Arkadiusz D. Leśniak-Moczuk | |
| <i>Historyczne determinanty zróżnicowania współczesnych wskaźników rynku samochodów osobowych w Polsce</i> | 432 |
| Elżbieta Pohulak-Żołędowska | |
| <i>Kapitał venture w finansowaniu innowacji przełomowych</i> | 456 |
| Halina Stańdo-Górowska | |
| <i>Koszty wynagrodzeń w fundacji a liczba wolontariuszy i rozmiary działalności – wyniki badań ...</i> | 466 |
| Wskazówki dla autorów | 478 |

Table of Contents

| | |
|--|-----|
| Adam Gwiazda <i>Globalization and income inequality: a critical examination of the major economic and political challenges</i> | 9 |
| Michał Gabriel Woźniak <i>The moral condition of a knowledge-based economy. How to improve it?</i> | 22 |
| Tomasz Zalega <i>Assessment of the financial situation, determinants and the level of debt of seniors' households</i> | 41 |
| Jerzy Żyżyński <i>Macroeconomic balances – conclusions from international comparisons</i> | 60 |
| Mieczysław Dobija <i>The concept of monetary zone of the Intermare</i> | 94 |
| Grzegorz Górniewicz <i>General government debt in European Union countries and economic growth</i> | 112 |
| Maria Miczyńska-Kowalska <i>The ethical aspects of socio-economic development of the modern world</i> | 125 |
| Marcin Jędrzejczyk <i>Economic and social meaning of the duality principle</i> | 138 |
| Malgorzata Dziembala <i>Supporting social innovations for ensuring cohesion – experiences of selected countries</i> | 149 |
| Piotr Maleszyk <i>Spanish labour market in times of financial-economic crisis: dysfunctional institutions and reform attempts</i> | 162 |
| Malgorzata Szczepaniak <i>Income inequalities in selected countries according to economic systems</i> | 173 |
| Agata Surówka <i>Gross Domestic Product per capita as a determinant of an economic development of Polish and Lithuanian regions – comparative analysis in a dynamic approach</i> | 187 |
| Marcel Kamba-Kibatshi <i>Dedollarization of the congolese economy: challenges, look and prospects</i> | 199 |
| Krystyna Leśniak-Moczuk <i>Social institutions according to Zygmunt Bauman and Alain Touraine</i> | 213 |
| Ryszarda Bolonek <i>Evaluation of institutions in Poland in 2012–2016 by competitiveness indicators</i> | 226 |
| Michał Zaremba <i>Middle income trap – Polish perspective</i> | 243 |
| Wojciech Koziol <i>Labour productivity as a measure of economic and social cohesion</i> | 257 |
| Irina Kolesnikova <i>Statistical investigation of the efficient use of the human capital</i> | 270 |

| | |
|--|-----|
| Piotr Wetoszka | |
| <i>State, private and third sector in migration policy. The example of the Danish vocational education system</i> | 283 |
| Mieczysław Adamowicz, Mariusz Pyra | |
| <i>The essence of the influence of the state higher vocational education on the socio-economic development of the region</i> | 295 |
| Marie Gabryšova | |
| <i>Innovations in education – the example of two universities in border regions</i> | 317 |
| Emília Janigová, Magdalena Kowalska | |
| <i>The social local policy for the elderly people in the south-eastern region of Poland</i> | 328 |
| Paulina Trębska | |
| <i>The situation of women on the European labor market in conditions of sustainable development</i> | 338 |
| Damian Mowczan | |
| <i>Wage disparities in Polish voivodeships – analysis with use of popular inequality measures</i> | 348 |
| Katarzyna Garwol | |
| <i>Computerization of work and increase of unemployment level</i> | 362 |
| Paweł Piotr Nowak | |
| <i>Robots and automatic in the role of service providers. About social and cultural aspects of the digitization of the third sector of the economy</i> | 374 |
| Dorota Michalak | |
| <i>Impact of weather conditions yield</i> | 387 |
| Vadym Zavatski, Yurii Zavatski, Liana Spytzkaya | |
| <i>The formation of subjective well-being of person</i> | 401 |
| Aliaksei Vernik | |
| <i>Non-ecological character of life activity of personality as a psychological problem</i> | 409 |
| Małgorzata Grzywińska-Rapca, Lesław Markowski | |
| <i>Status and trends of the employment in the financial institutions in Poland</i> | 418 |
| Arkadiusz D. Leśniak-Moczuk | |
| <i>Historical determinants of current passenger car market indexes differentiation in Poland</i> | 432 |
| Elżbieta Pohulak-Żołędowska | |
| <i>The role of venture capital in financing innovations</i> | 456 |
| Halina Stańdo-Górowska | |
| <i>The analysis of dependence of wage costs on the number of volunteers and size of activity based on the annual reports of foundations</i> | 466 |
| Information for Authors | 478 |

Содержание

| | |
|--|-----|
| Адам Гвязда <i>Глобализация и неравенство в доходах: критический анализ основных экономических и политических проблем</i> | 9 |
| Михал Габриэль Вожняк <i>Моральное состояние экономики, основанной на знаниях. Как его улучшить?</i> | 22 |
| Томаш Залега <i>Оценка финансового положения, детерминант и уровня задолженности семей пожилых людей</i> | 41 |
| Ежи Жижиньски <i>Вопрос о равновесии макроэкономических балансов – выводы из международных сопоставлений</i> | 60 |
| Мечислав Добия <i>Концепция валютной зоны Межморья</i> | 94 |
| Гжегож Гурневич <i>Общий долг правительств в странах Европейского союза и экономический рост</i> | 112 |
| Мария Мечиньска-Ковальска <i>Этические аспекты социально-экономического развития современного мира</i> | 125 |
| Марчин Енджейчик <i>Социально-экономическое измерение принципа двойственности</i> | 138 |
| Малгожата Дзембала <i>Поддержка социальных инноваций для обеспечения сплоченности – опыт отдельных стран</i> | 149 |
| Петр Малешик <i>Испанский рынок труда во время финансового и экономического кризиса: неэффективность институтов и попытка реформирования</i> | 162 |
| Малгожата Щчепаняк <i>Неравенство в доходах в отдельных странах на фоне социально-экономических систем</i> | 173 |
| Агата Сурувка <i>ВВП на душу населения как определяющий фактор экономического развития регионов в Польше и Литве – сравнительный анализ в динамическом подходе</i> | 187 |
| Марсель Камба-Кибатши <i>Дедолларизация экономики Конго: проблемы, подходы и перспективы</i> | 199 |
| Кристина Лёняк-Моцзук <i>Социальные институты в соответствии с Зигмунтом Бауманом и Аленом Туреном</i> | 213 |
| Рышард Болонек <i>Оценка институтов в Польше в 2012–2016 годах по показателям конкурентоспособности</i> | 226 |
| Михал Заремба <i>Проблема ловушки среднего дохода – польская перспектива</i> | 243 |

| | |
|--|-----|
| Войцех Козел | |
| <i>Производительность труда как мера экономической и социальной сплоченности в стране</i> | 257 |
| Ирина Колесникова | |
| <i>Статистическое исследование эффективности использования человеческого капитала</i> ... | 270 |
| Петр Ветошка | |
| <i>Государство, рынок и третий сектор в миграционной политике. Пример системы профессионального обучения в Дании</i> | 283 |
| Мечислав Адамович, Мариуш Пыра | |
| <i>Суть государственного влияния высшего профессионального образования на социально-экономическое развитие региона</i> | 295 |
| Мари Габрисова | |
| <i>Инновации в образовании – на примере университетов, действующих в приграничных регионах</i> | 317 |
| Эмилия Янигова, Магдалена Ковальска | |
| <i>Локальная социальная политика для пожилых людей в регионе юго-восточной Польши</i> ... | 328 |
| Паулина Тренбска | |
| <i>Положение женщин на европейском рынке труда в условиях устойчивого развития</i> | 338 |
| Дамиан Мовчан | |
| <i>Дифференциация заработной платы в польских воеводствах – анализ с использованием популярных мер неравенства</i> | 348 |
| Катажина Гарволь | |
| <i>Компьютеризация работы и повышение уровня безработицы</i> | 362 |
| Павел Петр Новак | |
| <i>Роботы и автоматы в качестве поставщиков услуг. О социально-культурном аспекте оцифровки третьего сектора экономики</i> | 374 |
| Дорота Михалык | |
| <i>Воздействие погодных условий</i> | 387 |
| Вадим Завацкий, Юрий Завацкий, Лиана Спитская | |
| <i>Формирование субъективного благосостояния человека</i> | 401 |
| Алексей Верник | |
| <i>Неэкологичность жизнедеятельности личности как психологическая проблема</i> | 409 |
| Малгожата Гживиньска-Рапца, Леслав Марковски | |
| <i>Статус и тенденции занятости в финансовых учреждениях в Польше</i> | 418 |
| Аркадиуш Д. Лешняк-Мочук | |
| <i>Исторические детерминанты разнообразия современных показателей рынка легковых автомобилей в Польше</i> | 432 |
| Эльжбета Похуляк-Жолендовска | |
| <i>Венчурный капитал в финансировании прорывных инноваций</i> | 456 |
| Халина Станьдо-Гуровска | |
| <i>Затраты на оплату труда в фондации и количество добровольцев и размах деятельности – результаты исследований</i> | 466 |
| <i>Указания авторам</i> | 478 |

*prof. dr hab. Adam Gwiazda*¹

Chair of the Theory of Policy

Casimir the Great University in Bydgoszcz

Globalization and income inequality: a critical examination of the major economic and political challenges

INTRODUCTION

Income inequality can be examined both from a global and national perspective. This paper focuses mostly on the major economic and political issues related to inequality from a global perspective. An attempt will be made to explain how the world has changed over the past several decades due to the progressing globalization which is a set of social processes that appear to transform our present social condition of weakening nationality into one of globality. There is still much controversy over the definition of globalization and driving forces which determine the nature and speed of that process.

The same holds true to various challenges connected with globalization and its impact on the well-being of everyone or just only on the richest people, companies and countries. This paper analyses the diverging incomes of rich and poor countries and the sources of rising inequality between those two groups of countries. It also discusses various approaches to measuring of inequality and income equality adopted in the individual countries. Many internal and external factors have been and will be playing an important role in the growth in inequality. Therefore it is highly unrealistic to expect that inequality will fall without some state intervention. The question remains unresolved what kind of state intervention would be needed in order to mitigate the rising inequality which will in the near future create the biggest challenge for the governments and societies of all countries in the world.

¹ Casimir the Great University in Bydgoszcz, Chair of the Theory of Policy, ul. Ks. J. Poniańskiego 12, 85-671 Bydgoszcz; e-mail: ahvezda@wp.pl.

DEFINITION AND ANALYTICAL CHALLENGES

It should be stressed that even though much has been written about globalization there is no commonly accepted definition of that phenomenon or process. In both popular and academic literature globalization has been described as a process, a condition, a system, a force, and an age. Given that these competing labels have very different meanings, their indiscriminate usage is often obscure and invites confusion [Gwiazda, 2006; Hopper, 2007; Bisley, 2007]. If we take the often-repeated definition that globalization (the process) leads to more globalization (the condition), this approach does not enable us to draw meaningful analytical distinctions between causes and effects. Some researchers dealing with globalization suggest the adoption of the term “globality” to describe a social condition characterized by tight global economic, political, cultural, and environmental interconnections and flow that make most of the currently existing borders and boundaries irrelevant [James, 2006; Held and Mc Grew, 2007]. On the other hand we could easily imagine different social manifestations of globality: one might be based primarily on values of individualism, competition, and laissez-faire capitalism, while another might draw on more communal and cooperative norms. These possible alternatives point to the fundamentally indeterminate character of globality. We can also assume that globalization constitutes a set of social processes enveloped by the rising global imaginary and propelling us towards the condition of globality which may eliminate the danger of circular definitions, but this gives us only one defining characteristic of the process: movement towards greater interdependence and integration. Such a general definition of globalization tells us little about its remaining qualities. The fact is that globalization is an uneven process, meaning that people living in various parts of the world are affected very differently by this gigantic transformation of economic and social structures as well as cultural zones. Hence, the social processes that make up globalization is very often analysed and explained by various commentators in different, often contradictory ways [Giddens, 1999].

RESEARCH COMPLICATION

The different analysis and description of globalization stems from the fact that each globalization researcher is partly right by correctly identifying one important dimension of the phenomenon in question. However, their collective mistake lies in their dogmatic attempts to reduce such a complex phenomenon as globalization to a single domain that corresponds to their own expertise. As a result, it is very hard to give univocally answers to questions: What is the driving force of globalization? Is it one cause or a combination of factors? Is globalization a uniform or an uneven process? Is globalization a continuation of modernity or is it a radical break? How does globalization differ from previous economic and social developments? Does globalization create new forms of inequality and hierarchy?

This paper is concerned with that last question. It has been assumed that due to the progressing globalization the income inequality has not been trending upwards in every country and global inequality (between the individual countries) had decreased in recent few decades. It also has been assumed that globalization has produced different outcomes as regards income inequality in the various countries. The fact is that there are, apart from globalization, common forces which affected the distribution of income in most countries, but idiosyncratic factors have amplified their effects in some cases and offset them in others. Country-specificity also holds regarding policies aimed at correcting inequality, even though globalization imposes constraints on some key redistribution tools such as taxation and the regulation of financial markets.

GLOBALIZATION BENEFITS EVERYONE?

Public concern about globalization and its impact on the well-being of everyone or just only on the richest and most entrepreneurial people has grown substantially in recent years. The proponents of markets globalism claim that globalization is about the triumph of markets over governments. Both proponents and opponents of globalization agree that the driving force today is markets, which are suborning the role of government [Bhagwati, 2007; Cohen, 2007]. According to this view one role of government is to remove barriers to the free flow of goods, services, and capital. In practice market globalists must be prepared to utilize the powers of government to weaken and eliminate those social policies and institutions that curtail the market. Since only strong governments are up to this ambitious task of transforming existing social arrangements, the successful liberalization of markets depends upon intervention and interference by centralized state power. Such actions, however, stand in stark contrast to the neoliberal idealization of the limited role of government. Moreover, the claim that globalization is about liberalization and global integration of markets solidifies a 'fact' that is actually a contingent political initiative. Globalists have been successful because they have persuaded the public that their neoliberal account of globalization represents an objective, or at least a neutral, diagnosis of the very conditions it purports to analyse. However neoliberals have not been able to offer a strong empirical evidence that liberalization of markets is beneficial to all countries, firms and individuals.

The same holds true to their claim that globalization benefits everyone. Market globalists frequently connect their arguments to the alleged benefits resulting from trade liberalization: rising global living standards, economic efficiency, individual freedom, and unprecedented technological progress. In their opinion globalization's effects have been overwhelmingly good. Spurred by unprecedented liberalization, world trade continues to expand faster than overall global economic output, inducing a wave of productivity and efficiency and creating millions of jobs [Devashish, 2016]. This is a rather superficial statement with the normative assumption whether

globalization should be considered a “good” or a “bad” thing. In order to prove for whom or for which country globalization has been a “good” thing the following questions should be answered: Where are ‘millions of jobs’ created? Who has benefited from globalization? When the market goes too far in dominating social and political outcomes, the opportunities and rewards of globalization are spread often unequally, concentrating power and wealth amongst a select group of people, regions, and corporations at the expense of the multitude. It is very often assumed that globalization is beneficial for the biggest economies, i.e. the most powerful countries and transnational corporations. Regarding job creation this is not always true as the example of the United States confirm. In that biggest world economy manufacturing jobs had been declining for two decades, but they dropped sharply in the early years of this century: between 2000 and the present, the number of U.S. manufacturing jobs fell by between six million and seven million. As the number of jobs in the so-called tradable sector, which produces goods and services that can be consumed anywhere, barely grew, the non-tradable sector absorbed around 25 million new entrants to the job market, in addition to the displaced manufacturing workers. It was a buyer’s market for medium- and low-skilled labor, and as a result, wages stagnated [Hu and Spence 2017]. Furthermore, although China and India are often referred to as the great ‘winners’ of globalization in the South, their astonishing economic growth and the rise of per capita income derives disproportionately from the top 10 per cent of the population. Indeed, the incomes of the bottom 50 per cent in India and China have in fact stagnated or even declined during to 2000s. Data provided by the World Bank suggest that income disparities between nations are widening at a quicker pace than ever before in recent history [World Bank 2016].

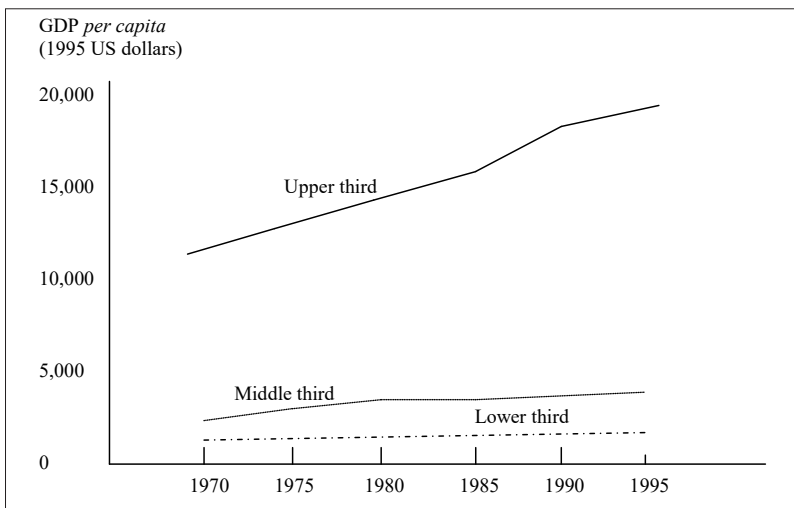


Figure 1. Diverging incomes of rich and poor countries, 1970-1995

Source: [World Bank, World Development Report 1999/2000].

According to the data published in the UN Human Development Report before the onset of globalization in 1973, the income ratio between the richest and poorest countries was at about 44 to 1. Twenty-five years later it had climbed to 74 to 1. In the period since the end of the Cold War, the number of persons subsisting below the international poverty line rose from 1,2 billion in 1987 to 1,5 billion in 1999. This means that, at the dawn of the twenty-first century, the bottom 25 per cent of humankind lived on less than \$140 a year. Meanwhile, the world's 200 richest people have doubled their net worth to more than \$1 trillion between 1994 and 1998. The assets of the world's top three billionaires were at the end of twenty century more than the combined GNP of all the least developed countries and their 600 million people [Oxfam Report, 1999].

The same trend towards growing inequality can be observed even in the world's richest countries. The best example has been the widening income gap in the United States. At the same time, the number of political action committees in America increased from 400 in 1974 to about 9,000 in 2000. Such corporate lobbyists successfully pressure Congress and the President to stay on a neoliberal course. Over one-third of the US workforce, 47 million workers, make less than \$10 per hour in 1999 and work 160 hours longer per year than did workers in 1973. The low US unemployment rate in the 1990s, often cited by globalists as evidence for the economic benefits of globalization was masked by low wages and millions of part-time labourers who are registered as employed if they work as few as 21 hours a week and cannot get a full-time job. At the same time, the average salary of a CEO employed in a large corporation has risen dramatically. In 2000, it was 416 times higher than that of an average worker. The financial wealth of the top 1 per cent of American households exceeded in the beginning of XXI century wealth of the bottom 95 per cent of households, reflecting a significant increase in the last twenty years [Lindert and Williamson, 2016].

There is no reliable statistical data confirming the beneficial impact of globalization on the incomes of all people in the world as well as on all inhabitants of the individual countries. On the other hand there is a lot of evidence confirming the even bigger accumulation of wealth in the era of globalization in the hands of 1 per cent richest people in the world. According to Oxfam in the beginning of 2017 there were 42 richest men with the same wealth as world's 3,7 billion worst off [Cox, 2018]. Those figures are somewhat biased as they do not take into account the fact that the world's least wealthy people including over 420 million adults whose debts exceed their assets, leaving them with negative net worth. Most of this net debt is owed by people in high-income countries. For example, there are more than 21 million inhabitants of the United States with a combined wealth of minus 357 billion dollars [Saez and Zucman 2016]. So, if the people with sub-zero wealth are excluded from the comparison presented originally by Oxfam [Oxfam, 2017], the poorest half of the remaining popu-

lation would have a combined wealth equivalent to the richest 98 billionaires [Franzini et al, 2016].

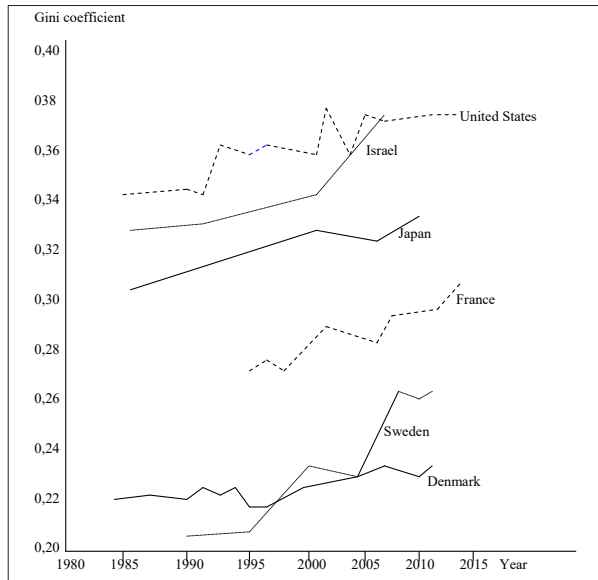
It should be stressed that wealth data also exclude the poor's biggest asset: their labour and human capital. The returns on that asset such as wages are easy to find in all statistical yearbooks. On the basis of such income statistics and according to both dollar and other currencies market exchange rates as well as currency conversions at "purchasing power parity" (PPP) it is evident that the bottom half of the global population have a negligible share of global wealth (only 0,35% at market exchange rates. However, they have much bigger share of global income (10,6%) at PPP [World Bank, 2016].

There are also numerous other indications confirming that the global hunt for profits actually makes it more difficult for poor people to enjoy the benefits of technology and scientific innovation. For example, there is widespread evidence for the existence of a widening 'digital divide' separating countries in the global North and South [Baldwin, 2016]. There has also been a worrying evolution of inequality at the country level. Depending on the inequality concept used, the various patterns are sometimes difficult to reconcile, except if one realises that different sources may lead to different appraisals.

Overall, the conclusion is that inequality is higher today in many countries than it was some 25 years ago. Unfortunately not all countries produce the evidence, i.e. the statistical data, which illustrate the pattern and dimension of inequality. The United States and some other OECD Countries have the well documented evidence confirming the increasing continuously trend of inequality over more than 30 years [Bourgnignon and Morrison, 2002]. In the case of other countries such an evidence is weak and most researches dealing with income inequality have been using some estimates, which do not illustrate all aspects of that phenomenon.

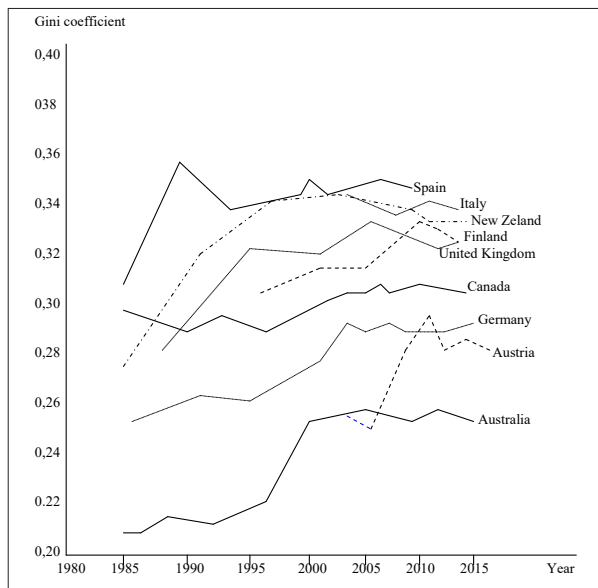
VARIOUS APPROACHES TO MEASURING OF INEQUALITY

There are various methods of measuring income inequality. The most common is based on the concept of "equivalised disposable income". In this approach each individual in the population is arbitrarily allocated the income of the household where he/she lives, including taxes and cash transfers, divided by the weighted number of people in the household. In some countries the same calculation is made on household consumption expenditures rather than income, depending on which data are the most accessible. The latter concept is probably better to the extent that it corrects income volatility, which may be responsible for some spurious inequality. However, no regular series is readily available for a number of countries, including OECD countries [Bourgnignon, 2015].



Graph 1. Inequality of equalized household income, 1985-2012.
Selected OECD countries with a rising inequality trend (Gini coefficient)

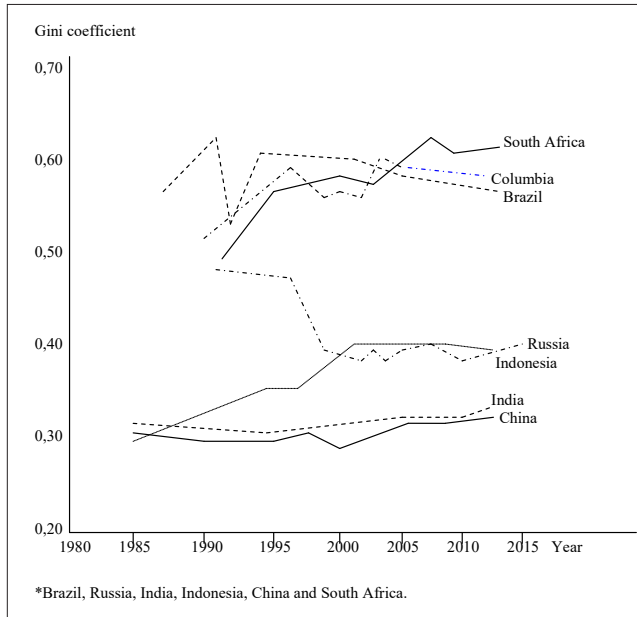
Source: OECD.



Graph 1a. Inequality of equalized household income, 1985-2012.
Selected OECD countries with a one-step rise in inequality (Gini coefficient)

Source: OECD.

Graph 1 shows the evolution of equivalised disposable income inequality in the selected OECD countries, as recorded by the OECD in collaboration with national statistical. Inequality in emerging countries is generally based on household expenditures *per capita* – i.e. without equivalising correction. In this way, inequality has been measured by the early 2010s. The time series of Gini coefficients for the OECD countries have been organised into three groups.



Graph 1b. Inequality of equalized household income, 1985–2012

BRICS (*) countries plus Columbia (Gini coefficient)

Source: World Bank.

The first group (Graph 1a) comprises countries with a clear ascending trend over the whole period or at least over the last part of it. The United States is the most documented case of such a rising inequality trend and the same pattern has been present in Japan as well as in Sweden and Denmark (see Graph 1). In all cases, the overall increase in the Gini coefficient between the beginning and the end of the period is greater than 3 percentage points. In the case of other OECD countries inequality also increased between 1985 and 2012 but the increase took place in a single step over a few years. The case of the United Kingdom is illustrative. Inequality increased vigorously – i.e. by 5 percentage points – in the second half of the 1980s but it went down afterwards and then stabilised until the end of the period analysed. The same pattern is observed for Germany or Canada in the first half of the 2000s., or in Finland in the 1990s (see Graph 1a). And the evolution of inequality in the

group of emerging countries known as the BRIICS and Colombia was characterized by an ascending trend in inequality, except in the case of Latin American countries (Brazil and Colombia) and the Russia in the short period where inequality declined after the surge that took place at the time of the break-up of the USSR and the transition to a market economy. The same type of transition is also partly behind the rising trend observed in China and, to a lesser extent, in India after the deregulation that took place around 1993 (see Graph 1b).

Not in all OECD and emerging and developing countries that inequality has increased. On the contrary, it has declined in most Latin American countries since the early 2000s, as in the case of Brazil and Colombia. In other Latin American countries it had substantially increased in the first several years of the twenty-first century [Gwiazda, 2015]. The different picture of income equality can be observed in other countries. For example there has been a rising trend of inequality in Asia, particularly in Bangladesh and Vietnam and a declining trend in Thailand. On the other hand available estimates for the Middle East and North Africa suggest a relative stability of inequality – excluding countries in conflicts, for which no data are available. It cannot be said that in the countries “most affected” by the globalization the income inequality has been lesser than in the countries not taking part in that process, i.e. not open to foreign trade, foreign direct investment, etc. The fact is that inequality has been increasing everywhere in the world over the last three decades. In the OECD countries it is higher today than it was in the mid-1980s in most countries, but a continuously increasing trend is observed only in a handful of countries [OECD, 2016]. In other countries inequality has increased at some point time and then tended to stabilise.

That last phenomenon has been typical for all countries, both developed and developing ones. Some researchers argue that it was due to the nature and potential of globalizing capitalism which cannot deliver equal benefits for all due to uneven geographical development and its destabilizing and disruptive effect [Sheppard, 2016]. There were various reasons of such a disruptive influence of the globalized capitalism in the individual countries. The most important one has been a failure of strategy “income for Me/wealth for We”, which was inefficiently pursued by the governments in the highly developed countries. The basic purpose of that strategy was to find out and realize the realistic measures leading to the “progressive prosperity” with the goals of minimizing extreme inequality and creating greater opportunity for all by bringing financial relief to the poor and middle class [Burgess, 2016]. However the final results of that strategy show that there is no fundamental change – up to now – in the existing inequality within all those countries which have been trying to introduce the so called socially responsible capitalism. Under the present conditions created by the globalizing capitalism there are no effective policy solutions which would make both the highly developed and developing countries less affected by the income inequality.

PERSISTENT INEQUALITY CRISIS

Therefore it can be concluded that the inequality crisis will proceed worldwide in the long run despite the fact that in some countries it may slow down in the short run. The similar conclusion can be made about the influence of globalization and technological change which are the major factors responsible for the fall in the labour share in the creation of GDP in the highly developed countries. Skill-biased technological change (favouring the relatively well educated) and globalisation (disadvantaging the unskilled labour force) will bring about further increase in inequality in the near future [Milanovic, 2016]. On the other hand it is hard to measure the impact of tax and regulatory changes in the individual groups of countries on the future evolution of income inequality. Both internal and external factors have been and will be playing an important role in the growth in inequality and the economic situation especially of lower and middle income groups of people. It is highly unrealistic to expect that inequality will fall without some state intervention.

The question remains here open whether such an intervention is able to efficiently level the impact of globalization on income distribution and income inequality both within the particular countries as well as between the groups of countries. Much easier is to show all benefits from globalization, which are for too many “subjects” (countries, corporations and rich individuals) too great. Thus major business and other both state and non-state actors support and will be supporting the existing status quo and would resist limiting relatively free foreign trade and capital flows. There is no reason to expect that the era of globalization will soon end. Much more certain trend is that the rapid expansion of trade, capital flows and first of all the spread of new technologies will further transform the global economy and the nature of the globalizing capitalism. At present economic globalization is largely driven by technology and the populist surge in some developed countries will not bring that process to a halt. And the permanent growth of automation is likely to increase inequality, as it will affect large numbers of relatively routine jobs, both manual and clerical or even “creative” when the artificial intelligence will be developed and robotization of the economy will progress. Furthermore, the prolonged periods of stagnation and future low productivity growth (as it will be the case mostly in the highly developed countries) will also tend to increase inequality and place greater stress on the legitimacy of how many societies operate. Paradoxically immigration, which has been seen as the main factor leading to the decrease in world inequality, will exacerbate economic inequality in the host countries and may cause – as the recent developments in some West European countries confirm – the “clash of civilizations” as predicted by Samuel Huntington. It should be emphasized that it was globalisation which has been enhancing the international mobility of people, first of all of highly skilled workers and in recent two decades all other people looking for better place to work and live. Also in the future both globalisation and technological change will still be two major forces affecting the international movement of capital

and people as well as two major sources of increasing inequality in most countries in the world. Many other factors will also influence the evolution of inequality in all countries. In some cases those factors (i.e. tax and income distribution policy, immigration and trade policy) have been reinforcing the pressure of globalisation on income inequality and in other cases (and countries) they have mitigated the impact of it on inequality.

FINAL REMARKS

There is no doubt that the rising inequality will in the near future create the biggest challenge for the governments and societies of all countries in the world. It is not an easy task to predict whether this negative trend of rising concentration of wealth will continue. This trend is not only due to the progressing globalization, but also to many internal factors. The fact is that high growth rates in emerging countries reduce between-country inequality, but this does not guarantee acceptable within-country inequality levels to ensure the social sustainability of globalization. With 42 richest people with the same wealth as world's 3.7 billion poorest people, the benefits of growth are not being shared in a way that is either economically efficient or politically sustainable. Billionaire wealth rose by an average of 13 per cent each year between 2006 and 2015 – six times faster than wages of average worker [Cox, 2018]. The similar trends had been observed for many decades when the inequality crisis had been building. It accelerated sharply after the global financial meltdown of 2008–2009. Since that time many, it not majority, of disillusioned voters in the OECD countries are challenging established political parties to find solutions or cede power to other parties. At the same time millions of people from developing countries, unable to envision a future at home, are risking their lives by crossing deserts and seas in search of a better place to live and work. This unexpected movement of migrants from poor countries looking for economic opportunity or just social stability in Western countries has been influencing the evolution of income inequality in all countries of the world.

The governments of the OECD countries must respond purposefully and powerfully both to the increasing inflow of migrants from developing countries by addressing the widening divide between rich and poor. That last phenomenon creates a great danger to the future growth, to the world economy and to social cohesion and political stability. Particularly the group of the most powerful countries, G-20, which collectively account for most of the world's population and resources, should lead, through adjusting their national policies, in the struggle with the inequality crisis. In order to make that struggle more efficient the G-20 should crack down on economic abuses that weaken states and markets, and erode public trust. Tax avoidance by big corporations and wealthy individuals, which by some estimates cost less developed countries 200 billion dollars a year, is the most illustrative source of inequality crisis. Many

politicians and business leaders are aware that the prospects for the both national economies and world economy as well as for all companies depend on reducing poverty, and that this becomes harder to achieve as inequality widens. In order to solve or even only to tackle the inequality crisis of this scale the close cooperation between states and private companies is necessary. Otherwise the inequality crisis, that is not only due to progressing globalization, will accelerate and bring about further slow-down of economic growth and social unrest in many countries of the world.

BIBLIOGRAPHY

- Baldwin R., 2016, *The Great Convergence: Information, Technology and the New Globalization*, Harvard.
- Bhagwati J., 2007, *In Defence of Globalization*, Oxford.
- Bisley N., 2007, *Rethinking Globalization*, Basingstoke.
- Bourguignon F., 2015, *The Globalization of Inequality*, New York.
- Bourguignon F., Morrison C., 2002, "Inequality among world citizens 1820-1992, American Economic Review" Vol. 92, No 3, p. 727–974, <https://doi.org/10.1257/00028280260344443>.
- Burgess T., 2016, *From Here to Prosperity: An Agenda for Progressive Prosperity Based on an Inequality-Busting Strategy of Income for Me/Wealth for We*, London.
- Cohen D., 2007, *Globalization and Its Enemies*, Boston.
- Cox J., 2018, *Inequality gap*, "The Independent" 22 January.
- Devashish M., 2016, *The Political Economy of Trade Policy: Theory, Evidence and Applications*, Singapore.
- Franzini M., Granaglia P., and Raitano M., 2016, *Extreme Inequalities in Contemporary Capitalism: Should We Be Concerned about the Rich?*, New York.
- Giddens A., 1999, *Runway World: How Globalization is Reshaping Our Lives*, London.
- Gwiazda A., 2000, *Globalization and Regionalization of the World Economy*, Toruń (3rd edition, in Polish).
- Gwiazda A., 2006, *Controversies Over the Globalization (in Polish)*, "Świat Idei i Polityki" Vol. 6, p. 103–120.
- Gwiazda A., 2015, *Unresolved Problem of Inequality (in Polish)*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” 2015, No 42(2), p. 26–44.
- Held D., Grew A., 2007, *Globalization Theory*, New York.
- Hopper P., 2007, *Understanding Cultural Globalization*, Cambridge.
- Hu F., Spencer M., 2017, *Why Globalization Stalled and How to Restart It*, "Foreign Affairs", No 4, pp.54-63.
- James W., 2006, *Globalism, Nationalism, Tribalism: Bringing Theory Back In*, New York.
- Lindert P., Williamson J., 2016, *Unequal Gains: American Growth and Inequality*, Princeton.
- Milanovic B., 2016, *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization*, Cambridge and London.
- OECD, 2016, *Economic Surveys: European Union*, Paris.
- OECD, 2011, *Divided we Stand: Why Inequality Keeps Rising*, Paris.
- Oxfam Report 1999 Oxford.

Oxfam Report 2016, Oxford.

Oxfam Report 2017, Oxford.

Saez, E. And Zucman G., 2016, *Wealth Inequality in the United States: Evidence from Capitalized Income Tax Data*, "Quarterly Journal of Economics" No 131 (2), pp. 519–578, <https://doi.org/10.1093/qje/qjw004>.

Sheppard E., 2016, *Limits to Globalization: Disruptive Geographies of Capitalist Development*, New York.

UN, 2001, *Human Development Report 1999/2000*, New York.

World Bank, 2016, *The World Bank Annual Report 2016*, Washington D.C.

Summary

In this paper an attempt was made to present the nature of contemporary globalization and its impact on the income inequalities both between-countries and within selected countries. The analysed statistical data confirm the fact that progressing globalization creates new forms of inequality. Globalization does not benefit everyone. Some countries and social classes (groups of people) are more affected by that process and only a few are less affected. However due to the positive influence of globalization on high-growth rates in emerging countries that process has brought about a visible reduction of between-country inequality. Alas, the inequality dynamics in many countries has increased, where the richest people own much of the wealth and poor and middle-class people are becoming poorer. The rising concentration of wealth will only accelerate the inequality crisis and bring about the slow-down of economic growth with all its negative consequences.

Keywords: globalization, globality, income inequality, growth, inequality crisis.

Globalizacja i nierówności dochodowe

Celem niniejszego artykułu było wykazanie czy i w jakim zakresie globalizacja wywiera znaczący wpływ na nierówności dochodowe pomiędzy różnymi grupami krajów jak również w obrębie poszczególnych krajów. Dostępne dane statystyczne potwierdzają pojawianie się nowych form nierówności. Globalizacja nie jest jednak procesem korzystnym dla wszystkich. Wywiera ona także różny wpływ na poszczególne grupy krajów i klasy społeczne. Globalizacja miała i ma nadal pozytywny wpływ na wzrost gospodarczy. Przyczynia się do zmniejszenia nierówności pomiędzy poszczególnymi krajami. Natomiast w ramach poszczególnych krajów nastąpił dalszy wzrost nierówności pomiędzy najbogatszymi i najbiedniejszymi oraz klasą średnią, która w skali globalnej najbardziej straciła na globalizacji. Dalsza koncentracja bogactwa w rękach nielicznej grupy ludzi najbogatszych zwiększy kryzys nierówności i przyczyni się do zahamowania wzrostu gospodarczego.

Słowa kluczowe: globalizacja, globalność, nierówności dochodowe, wzrost, kryzys nierówności.

JEL: F63, O11, O15

Acknowledgements

I would like to thank two Referees for their useful comments which have enabled me to improve the final draft of my paper. Any remaining errors are mine.

*prof. zw. dr hab. Michał Gabriel Woźniak*¹

Katedra Mikroekonomii
Uniwersytet Rzeszowski

Moralna kondycja gospodarki opartej na wiedzy. Jak ją ulepszyć?

WPROWADZENIE

Drzewo wiadomości dobra i zła było, jak przekazuje Biblia, pierwotnym przedmiotem wysiłków poznawczych człowieka. 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, w tym również ekonomiści odrzucający nadmierny redukcjonizm, mechanistyczne postrzeganie procesów społeczno-ekonomicznych, dostrzegający ograniczenia poznawcze indywidualizmu metodologicznego. Ten nurt krytyczny w ekonomii nasila się pod wpływem narastającego ryzyka wielorakich zagrożeń globalnych ludzkości², w tym również tendencji do ponownego narastania nierówności majątkowo-dochodowych. Ostrej krytyce poddawane są reguły współczesnej globalizacji liberalizacji opartej na konsensusie w ramach głównego nurtu ekonomii³.

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii, ul. M. Ćwiklińskiej 2; 35-310 Rzeszów, tel. 17 872-17-17; e-mail: woźniakg@ur.rzeszow.pl.

² Do tych zagrożeń należy zaliczyć: wzrost ryzyka zagrożeń technologicznych (informatycznych, genetycznych, epidemiami biologicznymi, piractwem własności intelektualnej, radioaktywnością), deficytu nieodnawialnych surowców, kryzys energetyczny, zagrożenia ekosfery, efekt cieplarniany i katastrofy naturalne, polaryzację dochodów, majątku, możliwości korzystania z pewnych praw i wolności, wzrost ryzyka głodu i ubóstwa oraz narastający terroryzm, negatywne skutki hiperkonsumpcjonizmu, lokalne konflikty i kryzys migracyjny, wzrost ryzyka utraty kontroli finansów publicznych, kryzys demograficzny i rodziny monogamicznej, relatywny spadek wydajności pracy, upowszechnianie relatywizmu moralnego, rozkład demokracji w kierunku dyktatury grup interesów i zastępowania wartości podstawowych wtórnymi. Por. też [Kołodko, 2013].

³ Zalecenia głównego nurtu ekonomii zostały spisane w postaci dekalogu w: [Williamson, 1990]. Zwolennicy neoliberalnych recept krytykowali wybiórcze stosowanie zasad konsensusu wa-

Krytyka dominujących reguł myślenia i działania ekonomicznego wyzwolonych z refleksji etycznych nasiliła się po wybuchu ostatniego światowego kryzysu ekonomicznego, owocując wieloma interesującymi publikacjami najwybitniejszych ekonomistów myślących interdyscyplinarnie [Galbraith, 2005; Bogle, 2009; Barber, 2009; Wilkinson i Picket, 2011; Sedlacek, 2012; Thaler i Sustein, 2012; Attali, 2002; Kołodko, 2013; Stiglitz, 2015; Akerlof i Shiller, 2017]. Znalazła też wyraz w badaniach nad nową gospodarką zwaną w Europie gospodarką opartą na wiedzy i jej innowacyjnością [Naisbitt, Naisbitt, Phillips, 2003; Postman 2004; Bal-Woźniak, 2012, Woźniak, Jabłoński, Soszyńska, Firszt, Bal-Woźniak 2015].

W opracowaniu podjęta została próba odpowiedzi na dwa powiązane ze sobą pytania. Pierwsze dotyczy charakteru moralności gospodarki opartej na wiedzy (GOW), która upowszechnia się współcześnie pod wpływem rozwoju technologii informatyczno-telekomunikacyjnych i globalizacji liberalizacji, drugie zaś lepszej jej instytucjonalizacji, by działania podmiotów gospodarujących umożliwiały w miarę zharmonizowane podnoszenie jakości wartościowego życia w całej przestrzeni celów rozwojowych. Inspiracji do takiej refleksji dostarczyła autorowi monografia ks. prof. Krzysztofa Kietlińskiego pt. *Moralność gospodarki opartej na wiedzy* opublikowana w roku 2009 nakładem Wydawnictwa Uniwersytetu im. Kardynała Stefana Wyszyńskiego.

Łączenie percepcji religijnej i naukowej dotyczącej kondycji moralnej gospodarki może się wydawać ryzykowne z uwagi na lansowaną przez naukę, w tym również ekonomię, bezstronność postępowania badawczego. Zarzut taki nie wydaje się jednak słuszny. To raczej nadmiernie zredukowana przez ekonomię głównego nurtu wizja człowieka gospodarującego nie docenia należycie ograniczeń procesu decyzyjnego wynikających z naturalnej skłonności ludzi do poszukiwania celowości i sensu bycia i działania, w czym przecież specjalizują się religie. Dlatego właściwe wydaje się przyjęcie założenia głoszącego, że to właśnie „Wiara i rozum są jak dwa skrzydła, na których duch ludzki unosi się ku kontemplacji prawdy” [Jan Paweł II]. „Wiara w porównaniu ze zwykłym poznaniem opartym na oczywistych dowodach jawi się często jako rzeczywistość bogatsza, wiąże się bowiem z relacją międzyosobową” [Kozacki]. U jej podstaw leży zaufanie wywiedzione ze wspólnie podzielanych wartości, spajające ludzi i dobro wspólne zadekretowane w depozycie wartości duchowych będących bezinteresownym darem. Badanie funkcji tego daru w regułach myślenia i działania człowieka i rozwoju systemu ekonomicznego w kierunku gospodarki opartej na wiedzy wydaje się oczywiste.

szyngtońskiego. Neoistytucjonałści zwrócili uwagę na niedoceniając niedostosowań instytucjonalnych i uwarunkowań kulturowych. Na podstawie skrupulatnych analiz statystycznych dodatkowo 10 zasad zaproponował D. Rodrik [2006]. Zob. też [Rodrik, 2011].

CZŁOWIEK W GOSPODARCE OPARTEJ NA WIEDZY

Wykorzystywanie wiedzy w procesie gospodarowania jest naturalnym zjawiskiem obserwowanym na każdym etapie rozwoju cywilizacyjnego. Jednakże o przejściu do gospodarki opartej na wiedzy można mówić dopiero od czasów zorganizowanego wykorzystywania wiedzy na dużą skalę w taki sposób, że nowe technologie w powiązaniu z innymi innowacjami (produktowymi, zarządczymi, marketingowymi, instytucjonalnymi, finansowymi) generują przeważającą część PKB. Jej podstawą jest proces tworzenia, wdrażania, rozpowszechniania, stosowania i dyfuzji wiedzy, dzięki czemu rozwijają się i upowszechniają wysokie technologie (informatyczno-telekomunikacyjne, samoczynnego przebiegu procesów, wykorzystywanie struktur nanometrycznych, biotechnologie), społeczeństwo informacyjne i sieciowe struktury rynku.

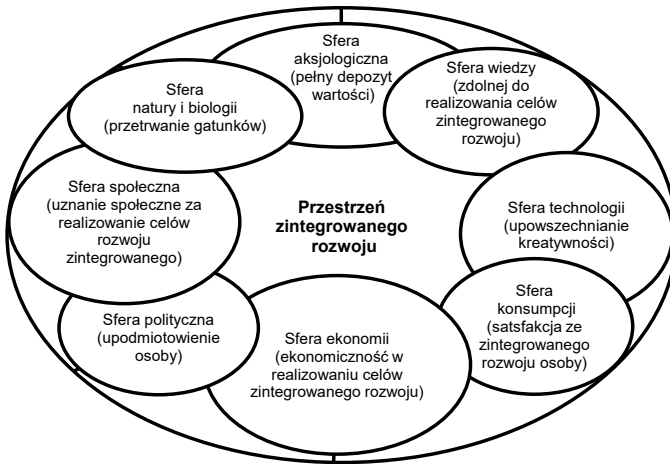
Pytanie o moralność GOW może być odnoszone zarówno do gospodarki napędzanej wiedzą zdolną do działania, czyli kapitałem ludzkim (*knowledge driven economy*), która zwana jest również nową gospodarką (*new economy*) stymulowaną innowacjami (*innovation-led growth*) pchanymi konkurencją nowego typu [Porter, 1990] i ciągnionymi przez prosumentów, jak również do jej europocentrycznej wersji zorientowanej na zrównoważony rozwój.

Wśród najważniejszych uwarunkowań budowania gospodarki opartej na wiedzy K. Kietliński wymienia konkurencyjność w symbiozie z kooperacją, zdyscyplinowaną i kreatywną pracę ludzką, które są podstawą kultury innowacyjnej bazującej na zapewnieniu wszystkim pracownikom udziału w tworzeniu nowych projektów innowacyjnych [Kietliński, 2009, s. 79–100]. W jego opinii narodziny gospodarki opartej na wiedzy należy wiązać z tworzeniem nowych kapitałów (kulturowego, intelektualnego, ludzkiego, wiedzy i finansowego). Podkreśla przy tym, „że pierwszym kapitałem, który należy ocenić i docenić jest człowiek, osoba w swej integralności” [Benedykt XVI, 2009, nr 25], jako twórca całego życia gospodarczo-społecznego, jego środek i cel. Z takiego umocowania istoty gospodarowania K. Kietliński wyprowadza pytanie o relacje moralności i gospodarki. Nie ogranicza się przy tym do chrześcijańskiej wizji człowieka gospodarującego, pracy, przedsiębiorczości, praw własności intelektualnej przedstawianych w społecznym nauczaniu Kościoła katolickiego. Opisuje również ujmowanie moralności człowieka gospodarującego w wybranych religiach świata – według hinduizmu, buddyzmu, judaizmu i islamu.

Należałoby jednak zauważyć, że człowiek w działaniu to *homo agens instytucjonalist*⁴, czyli: istota wielosferyczna, działająca intencjonalnie (celowo), hierarchizująca cele rozwojowe według wyznawanego systemu wartości, racjonalizująca środki działania, w ramach własnych ograniczeń informacyjnych, poznawczych i emocjonalnych. Dlatego dualna, to znaczy racjonalna i zarazem emocjonalna psychika ludzi jest podatna na manipulowanie nią. Nie można też

⁴ Szeroko na temat istoty *homo agens instytucjonalist*, zob. [Chmielewski, 1995].

pomijając, że w poszukiwaniach lepszego życia, wartościowego życia ludzie pragną kierować się kryteriami wartościowania właściwymi dla całej przestrzeni bycia i działania człowieka (rys. 1). W związku z tym wykazują skłonność do respektowania nie tylko ekonomicznych, społecznych czy politycznych kryteriów wyboru, ale również duchowych, wynikających z wiedzy, własnej biologii i swoich relacji ze środowiskiem bytowania, w tym również naturalnego, potrzeby jego ulepszenia i podnoszenia jakości życia oraz hierarchii potrzeb.



Rys. 1. Kryteria wartościowania osoby zorientowanej na rzecz zintegrowanego rozwoju

Źródło: opracowanie własne.

Wartościami ekonomicznymi nazywanymi potrzebami, preferencjami zajmuje się ekonomia. Pełny depozyt wartości obejmuje również wartości właściwe dla innych niż ekonomiczna sfera bycia i działania człowieka. Na przykład, dla sfery aksjologicznej są to wartości duchowe (etyczne, estetyczne, religijne). Wśród nich jako naczelną przyjęto już od czasów Platona cnota fundamentalne: roztropność, umiarkowanie, męstwo, nad którymi powinna być sprawiedliwość, która pojawia się wtedy, gdy każda z części duszy we właściwy sposób kieruje się przynależną jej cnotą. Za pośrednictwem interpretacji Arystotelesa przejęte zostały one przez chrześcijaństwo jako cnoty kardynalne i stały się właściwością reguł myślenia cywilizacji euroatlantyckiej. Należy też zauważyć, że cywilizacja euroatlantycka nasycona jest również wartościami duchowymi wywiedzionymi z antycznej kultury greckiej. Wśród nich są również wartości appolińskie (poznawanie świata, twórczość, rozwój nauki, sztuka) i sokratyczne (poznawanie i rozumienie siebie, doskonalenie własnej osobowości), które mają znaczenie dla rozwoju gospodarki opartej na wiedzy⁵.

⁵ Obok wspomnianych wartości antycznej kultury greckiej Kozielski wymienia również wartości dionizyjskie (kompetencje, komfort, wygodne życie), heraklesowe (władza, domina-

Ekonomia głównego nurtu zakłada istnienie *homo oeconomicus* i względem tego wzorca działania człowieka gospodarującego ocenia realną gospodarkę. Tym samym postuluje gospodarkę „ekonów”. W ekonomii zrównoważonego rozwoju przyjmuje się, że człowiek gospodarujący jest uzdolniony do kooperacji na rzecz równowagi ekologicznej, społecznej i ekonomicznej, gdyż myśli w kategoriach ekonomiczności respektującej nie tylko samoodpowiedzialność, ale również odpowiedzialność wewnątrzpokoleniową i międzypokoleniową.

W nowej ekonomii instytucjonalnej przyjmuje się paradygmat gospodarki determinowanej ewolucją ładu instytucjonalnego, zaś na działanie *homo oeconomicus* mają wpływ instytucje, czyli normy i ograniczenia wolnego wyboru zakodowane w regułach myślenia i działania ludzi wywiedzionych z religii, zwyczajów i prawa.

Rozwijająca się dynamicznie w XXI w. ekonomia behawioralna zakłada, że w realnej gospodarce działają ludzie i „ekoni”. Rozróżnienie pomiędzy „ekonomami” i ludźmi ma istotne znaczenie dla lepszego rozumienia realnie funkcjonujących systemów i roli moralności w działaniu podmiotów gospodarujących. Zgodnie z ujęciem Richarda Thaler’a i Cassa Sunsteina [2012] „ekon” jest racjonalnym uczestnikiem rynku przestrzegającym zasad logiki, starannie podejmującym decyzje i wykorzystującym wszystkie dostępne informacje i okazje rynkowe. Nie potrzebuje pomocy ze strony rządu w podejmowaniu dobrych decyzji. W gospodarce „ekonów” rząd powinien trzymać się na uboczu pozwalając działać im wedle własnej woli. Należy jednak mieć na uwadze, że „ekoni” działają w praktyce wśród ludzi, także ograniczonych emocjonalnie, z ograniczonymi kompetencjami do korzystania z informacji. Rodzi to ryzyko wykorzystywania przez nich ułomnych kompetencji ludzi i ich emocjonalności. Stąd ludzie potrzebują pomocy i zachęt, aby podejmowali decyzje w ich długotrwałym interesie [Kahneman, 2012, s. 546–552]. Z tej percepcji kondycji ludzkiej wynika, że reguły gospodarki opartej na wiedzy są przede wszystkim zdeterminowane przez „ekonów” i ich moralność wywiedzioną z ekonomiczności jako najwyższej cnoty moralnej i użyteczności, rozumianej jako korzyść własna policzalna w kategoriach rynkowych, którą może być cokolwiek.

RELATYWIZM CZY ABSOLUTYZM MORALNY

Korzyść własna, którą może być jakakolwiek wartość jest fundamentalnym założeniem ekonomii liberalnej. Oparte na tej wartości reguły myślenia i działania wiodą do relatywizmu moralnego⁶. Sprzyja temu również upowszechnianie przez

cja nad innymi, sława) i prometejskie (działania prospołeczne i altruistyczne). Zob. [Kozielecki, 1980, s. 329–331].

⁶ Relatywizm moralny to pogląd, że istnieje wiele systemów wartości i żaden z nich nie jest systemem absolutnie najlepszym, więc różne kultury są uprawnione do stosowania różnych systemów wartości.

ekonomię paradygmatu *homo oeconomicus*, który implikuje redukcję wartości do wartości ekonomicznych.

Stanowiska relatywizmu i absolutyzmu moralnego ścierają się we współczesnym świecie. Lepszym rozwiązaniem dla dobra rozwoju ludzkości wydaje się absolutyzm moralny, w którym godność i życie człowieka nie ulegają ciężarowi potrzeb i oczekiwań jednostek. W tym znaczeniu absolutyzm moralny jest zalecany przez społeczne nauczanie Kościoła katolickiego, jednakże w integralnym związku z prawdziwą miłością do Boga i bliźniego, która pomaga wystrzegać się uczynków złych ze swej istoty.

Należy zauważyć, że relatywizm moralny sprawia, że rozwój, demokracja, postęp – stają się wieloznaczne. Ludzie żyją w świecie multiplikacji idei, teorii, modeli, koncepcji, pseudoinnowacyjnych pomysłów zmiany na lepsze. Ta aksjologiczna różnorodność sprzyja rozwojowi innowacyjnej gospodarki. Powstaje jednak pytanie, czy w tym szumie aksjologicznym wzrasta jakość wartościowego życia, chociaż w szalonym tempie pomnażamy zasoby wartości egzystencjalnych, jakże często na koszt przyszłych pokoleń, „żyjąc w czasie pożyczonym” [Bauman, 2010].

Relatywizm moralny umacnia instytucje służące interesom partykularnym, silniejszym uczestnikom rynków, rozwojowi wartości egzystencjalnych. W świecie relatywizmu moralnego państwo koncentruje się na tych instytucjach behawioralnych, które są wygodną przestrzenią manipulacji dla potrzeb odgórnego kreacjonizmu, uprawianego przez międzynarodowe organizacje gospodarcze i rządy krajowe. Reformy instytucjonalne inicjowane przez państwo orientowane są na: bezpieczeństwo, postęp społeczny i techniczny, rozwój kontrolowany interesami politycznymi, biznesowymi, biurokratycznymi. Jak pokazują doświadczenia, instytucje demokratycznego państwa nie są wystarczającym warunkiem zorientowania gospodarki opartej na wiedzy na należyte respektowanie kryteriów wartościowania właściwych dla wszystkich sferach bycia i działania ludzkiego, a tym samym zharmonizowane podnoszenie jakości wartościowego życia w całej przestrzeni zintegrowanego rozwoju⁷.

W kontekście obaw o zagrożenia rozwojowe płynące z formowania się ładu społeczno-ekonomicznego opartego na relatywizmie moralnym i wyłaniającej się z niego gospodarki opartej na wiedzy K. Kietliński zauważa, że pierwszym i podstawowym punktem odniesienia do interpretacji i oceny zjawisk społecznych powinny być stabilne zasady nauki społecznej Kościoła takie jak: dobra wspólnego, pomocniczości, solidarności i powszechnego przeznaczenia dóbr ze względu na ich czasową trwałość i uniwersalne znaczenie [Kompendium..., 2005, s. 160–181]. Autor poszukuje dobra moralnego w odniesieniu do osoby ludzkiej, przedsiębiorcy, społeczeństwa i wartości najwyższych oraz przedstawia strukturę hierarchiczną wartości moralnych [Kietliński, 2009, s. 200–201] respektującą również religijny aspekt duchowości, wskazując na znaczenie wywiedzionych w ten sposób wartości moralnych w budowaniu gospodarki opartej na wiedzy. W tych poszuki-

⁷ Szerzej na ten temat zob. [Woźniak, 2017, s. 9–30].

waniach wskazuje nie tylko na ujmowanie tych problemów w perspektywie encyklik papieskich, społecznego nauczania Kościoła i ujmowania znaczenia wiedzy w *Kompendium nauki społecznej Kościoła*. Konfrontuje je z całą paletą poglądów światowej sławy ekonomistów, socjologów, przedstawicieli nauk o zarządzaniu na temat znaczenia moralności w budowaniu gospodarki opartej na wiedzy (m.in. [Boulding, 1989; Bauman 1996; Turow, 2006; Huntington, 2008; Jashapara, 2006, s. 224–245; Nonaka i Takeuchi, 2000, s. 57; Drucker, 1999, 2006, s. 40; Watson 2001; Hampden-Turner, Trompenaars, 1998, s. 14–15], z których wynika, że wartości moralne powinny należeć do kultury organizacyjnej przedsiębiorstwa i być respektowane w regułach gospodarki opartej na wiedzy.

Na podstawie badań własnych obejmujących 316-osobową celowo dobraną grupę składającą się z ekonomistów, menedżerów, socjologów, teologów i innych (wszyscy z wykształceniem wyższym włącznie z kadrami akademicką) autor przytoczonej monografii przedstawia opinie szczegółowe badanych respondentów dotyczące moralnych aspektów mocnych i słabych stron GOW oraz szans i zagrożeń płynących z jej rozwoju. Według tych opinii GOW pozytywnie wpływa na:

1. Upowszechnianie wiedzy i szerszy dostęp do niej, co zwiększa możliwości indywidualnego rozwoju oraz pełniejsze wykorzystanie uzdolnień i zainteresowań poszczególnych ludzi.
2. Wzrost innowacyjności gospodarki i liczby nowych lepszych produktów – nie tylko materialnych, służących także rozwojowi duchowemu człowieka.
3. Kreowanie bardziej światłego i rozumnego społeczeństwa.
4. Jakość życia, jego rozumność i moralność, dzięki upowszechnieniu wiedzy, szerszemu do niej dostępowi, lepszemu zrozumieniu rozwoju, dorobku cywilizacji i szerszemu z niego korzystaniu we wszystkich dziedzinach.
5. Pozwala docenić dziedzictwo, także moralne, które dzięki temu może stać się w większym stopniu czynnikiem rozwoju społeczeństwa i poprawy jakości życia w wymiarze duchowym.

Na podstawie analizy czynnikowej opinii odnoszących się do słabych stron GOW i zagrożeń z nich wynikających autor identyfikuje następujące ryzyka wynikające z jej rozwoju:

1. Osłabienia społecznej solidarności i braterstwa.
2. Kreowania biegunów bogactwa i ubóstwa, nowych wygranych i przegranych.
3. Wzmacniania społecznych podziałów.
4. Ujemnego bilansu miejsc pracy.

W żadnym fragmencie jego rzetelnych od strony metodologicznej badań nie została poddana w wątpliwość sama idea społeczeństwa wiedzy. Jednakże bilans kosztów i korzyści, szans i zagrożeń płynących z jej rozwoju zależy przede wszystkim od wprowadzenia zabezpieczeń w postaci systemu norm moralnych, kształtujących obiektywnie akceptowalne warunki zastosowania GOW. Oznacza to, że realnie funkcjonująca GOW nie może być jedynym modelem gospodarki. Jej lepszą alternatywą byłby model GOW należycie respektujący moralność (GOW/Moralność).

O CZYM NALEŻY JESZCZE PAMIĘTAĆ

W poszukiwaniach odpowiedzi na pytanie: jaka jest moralność gospodarki opartej na wiedzy, należy mieć na uwadze, że wyznacznikiem jej działania są wartości poznawcze i wartość wiedzy. Te pierwsze to prawda materialna rozumiana jako zgodność cząstek informacyjnych (substancjalnych) z racjami faktycznymi. Zaś wartość wiedzy wynika z czterech funkcji, które ona spełnia względem celów rozwojowych ludzi:

1. wyjaśniającej: opisuje jak jest;
2. poznawczej: dostarcza wiedzy o zjawiskach i procesach gospodarczych, umożliwia ich interpretację, ocenę stanu faktycznego (dlaczego tak jest, jak mogłoby być);
3. prognostycznej: (jak może być);
4. aplikacyjnej (praktycznej): jak można wykorzystać teorię w realizowaniu celów rozwojowych.

Racjonalne reguły myślenia i działania wyłaniają się spontanicznie, żywiotowo, z działań poszczególnych jednostek i w wyniku jawnych porozumień, współcześnie na gruncie różnych nauk, czyli pokawałkowanej wiedzy, badającej sfery bycia i działania ludzkiego jako byty wyizolowane. Z tego *path dependency* nauki i wiedzy wyłoniła się wprawdzie liberalna wersja nowej gospodarki napędzanej innowacjami w kapitalizmie anglosaskim i w Japonii, zaś w Europie w ramach społecznej gospodarki rynkowej – zorientowana na rozwój zrównoważony ekonomicznie, ekologicznie i społecznie. Europocentryczny model GOW jest pierwszym krokiem szerszego respektowania moralności w gospodarce opartej na wiedzy. Nie wiedzie jednak do zintegrowanego rozwoju w znaczeniu zharmonizowanego podnoszenia jakości wartościowego życia we wszystkich sferach bycia i działania ludzkiego. Europocentryczna GOW nie nadaża również za nową gospodarką napędzaną innowacjami opartą na kanonach ekonomii głównego nurtu, o czym świadczy przebieg procesów realnych i postępujący proces rozkładu sprzężeń między wiedzą i depozytem naczelných wartości duchowych, który sprawia, że potencjał ogromnych i wciąż powiększających się zasobów wiedzy jest niedostatecznie wykorzystywany na rzecz modernizacji inkluzywnej [Woźniak, 2015, s. 33–38].

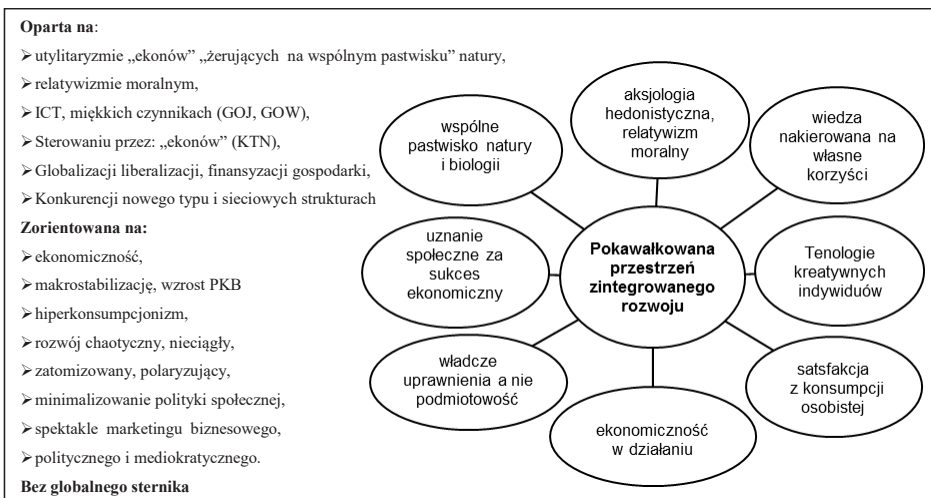
Zharmonizowane podnoszenie jakości wartościowego życia we wszystkich sferach bycia i działania ludzkiego wymaga myślenia holistycznego, integrującego osiągnięcia badawcze wszystkich nauk, jak również czerpania z nauczania o funkcjach depozytu wartości duchowych postulowanych przez religie. Na przeszkodzie myślenia holistycznego stoją ograniczenia poznawcze, informacyjne i emocjonalne ludzi oraz metodologii poznania naukowego (podejście indywidualistyczne, mechanistyczne, redukcjonizm).

GOW jest gospodarką, której rozwój jest zasadniczo determinowany przez zorganizowaną wiedzę ucieleśnioną w procesach decyzyjnych. Te są produktem reguł

myślenia i działania ludzi w konkretnym czasie i przestrzeni instytucjonalnej, czyli wiedzy, woli (wartości) wielorakich kompetencji i możliwości stwarzanych przez środowisko (dostępne technologie, zasoby natury, polityczne, kulturowe utkane instytucjami). Tworzy ją człowiek w działaniu rozpostarty między dobrem a złem. Wraz z rozwojem jego wiedzy GOW ulega przeobrażeniom i może być zorientowana na innowacje, rozwój zrównoważony ekologicznie, ekonomicznie i społecznie, a w wyniku postępów wiedzy – również rozwój zintegrowany.

Chociaż wartości moralne wypełniają przestrzeń rozwoju człowieka i są komplementarne, sprzężone, współzależne, mogą być redukowane przez logikę działania systemów ekonomicznych, społecznych, politycznych i osoby. Natomiast poszczególne sfery bytu ludzkiego (jak pokazano to na rys. 1) posiadają własne funkcje celów i odmienne kryteria wartościowania (wyboru) celów rozwojowych: W GOW naczelnym kryterium staje się wiedza zdolna do działania. Ograniczenia poznawcze, informacyjne i emocjonalne ludzi sprawiają, że wiedza bywa orientowana na działanie na rzecz funkcji celów właściwych dla wybranych sfer bycia i działania człowieka. Wówczas maksymalizowane są funkcje celów pojedynczych sfer, co rodzi wielorakie ryzyka generujące ujemne efekty zewnętrzne dla osiągnięcia funkcji celów właściwych dla innych sfer bycia i działania osoby.

1. Koncentracja wiedzy na sferze ekonomii oznacza ekspozycję kryterium ekonomiczności i w konsekwencji wiedzy do imperializmu ekonomicznego. Jego efektem jest postindustrialna gospodarka trzeciej fali napędzana innowacjami rewolucji informatyczno-telekomunikacyjnej, oparta na neoliberalnych regułach konsensusu głównego nurtu ekonomii. Jej reguły pozostają w znacznym zakresie w kolizji z depozytem wartości moralnych cywilizacji euroatlantyckiej (rys. 2).



Rys. 2. Desygnaty neoliberalnej gospodarki opartej na wiedzy w zintegrowanej percepcji

Źródło: opracowanie własne.

2. Koncentracja na sferze społecznej oznacza z kolei prymat kryterium słuszności społecznej, czyli reguł sprawiedliwości (społecznej, podziału dochodów i majątku). Przewyciężanie sprzeczności między ekonomicznością i słusznością społeczną może się dokonywać dzięki rozwojowi wiedzy zorientowanej na poszukiwanie sprawiedliwych nierówności społecznych. Wymaga to uwzględnienia w postępowaniu badawczym kryteriów właściwych dla sfery aksjologicznej (duchowej), czyli badania funkcjonalności całego depozytu wartości praktykowanego w procesie rozwoju cywilizacji. W konfrontacji z niesprawnościami kapitalizmu zawiodła niemal trzecią część ludzkości w kierunku nieprywatnej gospodarki centralnie planowanej pozbawionej wartości duchowych będących bezinteresownym darem.
3. Koncentracja na sferze politycznej rodzi ryzyko podporządkowania politycznym kryteriom wyboru (poszerzaniu uprawnień decyzyjnych) funkcji celów innych sfer bycia i działania ludzi. Ograniczanie tego ryzyka wiąże się z rozwojem wiedzy nad podmiotowością osoby i funkcjami podmiotowości w osiąganiu funkcji celów właściwych dla poszczególnych sfer bycia i działania ludzkiego. Jednakże w praktyce wiedzie do zetatyzowanej gospodarki (kapitalizm państwowy, dyktatura demokracji)
4. W GOW w sferze natury i biologii wybór może być podporządkowany samoodpowiedzialności lub (i) odpowiedzialności międzypokoleniowej. W drugim przypadku ma ograniczać darwinowską walkę o indywidualne przetrwanie na rzecz przetrwania wszystkich gatunków i pozostawienia środowiska naturalnego przyszłym pokoleniom w stanie niepogorszonym.
5. W sferze konsumpcji kryterium wyboru jest maksymalizowanie indywidualnej użyteczności dóbr konsumowanych. Dzięki rozwojowi kapitału ludzkiego o charakterze dobra wspólnego [Słodowa-Hełpa, 2015, s. 9–24] może być wyparte na rzecz kryterium konsumpcji zwiększającej jakość wartościowego życia osoby (odpowiedzialną indywidualnie, wewnątrzpokoleniowo i międzypokoleniowo).
6. W GOW rozwój jest napędzany przez nowe technologie. Oznacza to koncentrację wiedzy na technologicznych kryteriach oceny. W odniesieniu do sfery technologii pytamy o rynkowe i społeczne aspekty użyteczności technologii i usług. Kryteria rynkowej *jakości technologicznej* dotyczą cech istotnych z punktu widzenia korzyści policzalnej w kategoriach rynkowych osiągniętych przez konsumenta i producenta. Producent zorientowany jest na zyskowność i konkurencyjność, dlatego koncentruje się na:
 - kosztach produkcji i nabycia,
 - stopniu zgodności z wzorcem lub wyspecyfikowanymi wymaganiami,
 - widoczności zespołu cech istotnych dla produktu,
 - ekskluzywności: prestiżu nabywcy dzięki posiadaniu produktu lub producenta danej marki,
 - estetyczności: pozytywnych odczuciach osobistych,

- prezentacji: formach zaferowania (warunki sprzedaży: otoczenie, obsługa, sposób dostawy, opakowanie, certyfikaty, referencje itp.),
- usatysfakcjonowaniu użytkownika: zaspokojenie potrzeb i oczekiwań nabywcy.

Ograniczanie się do rynkowych kryteriów często pozostaje w konflikcie ze społeczną jakością technologiczną. Rozwiązanie tych konfliktów wiąże się z odkryciem, doskonaleniem, powszechnym użytkowaniem odpowiednich miar społecznych aspektów wartości użytkowej⁸.

Realizowanie oczekiwanej jakości produktu pod względem rynkowych i społecznych cech użyteczności technologii wymaga respektowania odpowiednich norm i standardów definiowanych przez zintegrowane systemy zarządzania jakością, TQM – *Total Quality Management*, zarządzanie przez jakość, *Kaizen poka-yoke*, branżowe normy ISO i inne standardy.

W GOW zarządzanie przez jakość jest szczególnie obszarem dynamicznie rozwijającej się wiedzy. Zaś ekonomia i polityka gospodarcza mają się koncentrować na jakości życia (ang. *well-being* lub *quality of life*), którą mierzy się za pomocą coraz to bardziej złożonych wskaźników⁹.

Są też budowane socjo-psychologiczne modele *jakości życia* jako subiektywne oceny jednostki, w których kładzie się nacisk na samoświadomość jednostki¹⁰. Jej determinantą są również wartości duchowe.

Z poczynionych uwag wynika, że realnie istniejące postacie nowej gospodarki napędzanej wiedzą i innowacjami tylko fragmentarycznie i w zależności od czynników kontekstualnych (charakteru instytucji, tradycji politycznych, kulturowych, procedur zarządzania i innych motywatorów ludzkiej aktywności) mogą mieć zadekretowane wartości etyczne, lecz rozmaicie mogą być one uznawane i respektowane. Jeżeli zgodzić się z poglądem, że tym co łączy wszystkich ludzi w przestrzeni aksjologicznej i egzystencjalnej jest rozwój zintegrowany, wówczas należałoby poszukiwać spójnych mechanizmów, instytucji, narzędzi i procedur zarządzania, które orientowałyby system ekonomiczny na podnoszenie jakości

⁸ Społeczne aspekty wartości użytkowej jakości technologicznej mierzone są następującymi cechami: funkcjonalnością (stopień i zakres realizacji oczekiwanych funkcji), praktycznością (komfort użytkownika, łatwość obsługi i konserwacji i ich ergonomiczność), niezawodnością (zdolność do pracy bezusterkowej), trwałością (czasookres zachowania cech użytkowych), bezpieczeństwem użytkownika dla użytkownika i otoczenia.

⁹ Wskaźnik jakości życia to zwykle statystyczna ocena wynikająca głównie z porównań wielu parametrów ekonomicznych, zdrowotnych i środowiskowych dotyczących warunków życia społeczeństwa w konkretnej czasoprzestrzeni.

¹⁰ John Levine i Kevin Moreland [1989, s. 195–210] zaproponowali model, w którym obiektami porównywanymi są: „ja” – „inni” – „grupa”, a porównania wykonywane są w kontekście społecznym: „wewnątrz grupy” – „między grupami” i w kontekście czasowym: „teraz” – „w przeszłości” – „w przyszłości”. Model ten silnie uzależnia wynik porównania od samoświadomości jednostki, także w wymiarze etycznym. Pozwala przy tym oceniać rzeczywiste dokonania, jeśli obejmuje wymiar „inni” – „ja” oraz badać zamiar, jeśli porównanie odnosi się do „ja – ja”. Jednakże sprawia to że wynik badania nie zawsze jest zgodny z oceną „innych”, szczególnie jeśli porównanie „ja” – „ja” odnosi się do zamiarów.

wartościowego życia we wszystkich sferach bycia i działania człowieka. Taki model, zdaniem autora tego opracowania, najlepiej respektowałby wartości moralne w procesie gospodarowania.

W KIERUNKU NOWEJ GOSPODARKI OPARTEJ NA WIEDZY

Interesujące refleksje nad moralnością współczesnej gospodarki pojawiły się w debacie przeprowadzonej w ramach konferencji pod hasłem „Gospodarka Polski 1918–2018. Od niepodległości do odpowiedzialnego rozwoju. Jaka przyszłość?” zaprogramowanej przez autora tego opracowania i zorganizowanej pod Narodowym Patronatem Prezydenta RP Andrzeja Dudy w dniach 5–6 czerwca 2018 r. w UEK w Krakowie przez Katedrę Ekonomii Stosowanej UEK w Krakowie i Katedrę Mikroekonomii UR. Uczestnicy tej debaty podzielali pogląd, że zredukowanie do wartości hedonistycznych myślenie ekonomiczne jest oderwane od prawdy o człowieku, o bycie ludzkim. Nieodłączną cechą gatunku ludzkiego jest poczucie sensu życia i bycia szczęśliwym. Na prawdzie o bycie ludzkim należy budować teorie ekonomiczne, politykę ekonomiczną i systemową. Tego wymaga również bezstronność myślenia naukowego, której nie sposób zbudować na abstrahowaniu od aksjologii moralnej.

Prof. Kazimierz Sosenko podkreślał, że wobec trudności w porozumiewaniu się ludzi w kwestiach treści, hierarchii, sposobu istnienia, roli w życiu człowieka wartości moralnych i braku technik sprowadzania ich do wymierności i współmierności, należy skoncentrować się na inteligentnym rozstrzygnięciu konfliktów wartości niewspółmiernych. Autor niniejszego opracowania zaproponował myślenie w kategoriach rozwoju zintegrowanego wyrażonego za pośrednictwem funkcji celów ośmiu sfer bycia i działania ludzkiego i odpowiadających im kryteriów wyboru tych celów.

Wszyscy uczestnicy debaty zaaprobowali ten interdyscyplinarny schemat analityczny rozwoju i wynikające z niego kierunki uprawiania reform systemowych, edukacyjnych zmian instytucjonalnych oraz wykorzystanie tego podejścia do polityki rozwojowej państwa. **Uczyć myślenia w kategoriach zintegrowanego rozwoju i budować kapitał ludzki o charakterze dobra publicznego poprzez holistyczną modernizację refleksyjną za pośrednictwem wszystkich kanałów edukacji¹¹.**

Prof. Grzegorz Sulczewski podpowiada, że ważne jest budowanie ładu ekonomiczno-społecznego i polityki poprzez respektowanie wartości etycznych. Ład spontaniczny oparty na prawach rynkowych nie jest najlepszym wzorem. Uczciwa konkurencja umożliwiająca osiągnięcie celów indywidualnych i społecznych wymaga respektowania takich wartości, jak godność, dobro wspólne,

¹¹ Szerzej na ten temat zob. [Woźniak, 2017].

wolność gospodarki i polityki, odpowiedzialność, sprawiedliwość, równość, solidarność, subsydiarność. Zdaniem autora tego opracowania funkcjonalność nie tylko tych wartości, ale również pełnego ich depozytu trzeba badać, by rozumieć ich działanie w konkretnej czasoprzestrzeni, a wnioski z tych badań wykorzystywać w reformach instytucjonalnych, w tym również w projektowaniu nowej Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej.

Prof. Małgorzata Słodowa-Hełpa podkreślała, że zasadą rozwiązań ustrojowych ma być dobro wspólne. W respektowaniu tej zasady ustrojowej należy czerpać z doświadczenia przeszłości (historii własnej i cudzej). Pomoc w tym może sporządzenie mapy możliwych rozwiązań instytucjonalnych dotyczących redefinicji oraz restrukturyzacji form i sposobów aktywności państwa na rzecz budowy gospodarki opartej na wiedzy i innowacyjności zorientowanej na zintegrowany rozwój.

Drugi nurt dyskusji był skoncentrowany na sferze technologii jako jednej z najważniejszych przestrzeni rozwoju we współczesnym świecie i celowości respektowania kryteriów etycznych w napędzaniu rozwoju przez innowacje. Prof. Ryszard Tadeusiewicz podkreślał, że są takie technologie, które gwarantują realizację odpowiedzialnego rozwoju także w wymiarze etycznym. Produkty inżynierii biomedycznej są najlepszym tego przykładem. Jego zdaniem, Polska ma w tym zakresie odpowiedni potencjał kapitału ludzkiego, a z uwagi na starzejące się społeczności Europy i całej cywilizacji euroatlantyckiej popyt na tego typu produkty jest gwarantowany. Dlatego uzasadnione byłoby uruchomienie w ramach polityki przemysłowej państwa odpowiednich bodźców umożliwiających tworzenie, wdrażanie i komercjalizację technologii inżynierii biomedycznej.

Z kolei prof. Andrzej Zybortowicz zwracał uwagę, że we współczesnym świecie globalizacji liberalizacji technologie cyfrowe obok wielu niezaprzeczalnych korzyści niosą również ryzyko użytkowania ich jako narzędzia neokolonializmu. Dlatego pilnie trzeba odpowiedzieć na wiele pytań wiążących się z kierunkami rozwoju technologii cyfrowych, poszukiwaniem sposobów nakierowywania przez państwo na właściwy biznes cyfrowy i działaniami ochronnymi przed zagrożeniami związanymi ze sposobami użytkowania technologii cyfrowych.

Dr Marcin Kędziński skoncentrował się na sprzężeniach sfery natury i ludzkiej biologii. Odniósł się w tym aspekcie do negatywnych tendencji demograficznych w Polsce. Postulował, by rekompensować te procesy wysiłkami na rzecz technologii IV rewolucji przemysłowej. Warunkiem przezwyciężenia tych barier jest radykalna zmiana całego systemu edukacji poprzez nacisk na rozwijanie kierunków inżynierijno-technicznych.

Prof. Tadeusz Sikora zauważył, że ważną kwestią jest również nacisk na zarządzanie jakością szeroko rozumianych produktów. Dla realizacji tego zadania nauka dostarcza już odpowiednich narzędzi z zakresu zarządzania jakością.

Dr hab. Teresa Bał-Woźniak uważa, że przezwyciężenie barier innowacyjności polskiej gospodarki i przejście do postulowanego przez M.G. Woźniaka modelu gospodarki opartej na wiedzy i innowacyjności zorientowanej na zintegrowany

rozwój wymaga upowszechniania zachowań innowacyjnych poprzez wdrażanie oryginalnego, podmiotowego modelu innowacyjności jej autorstwa¹². Na potrzebę przejścia do tego modelu wskazują wyniki badań ankietowych dra Wojciecha Pawnika zaprezentowanych na konferencji, z których wynika brak efektów w zakresie kształtowania kompetencji innowacyjnych w oparciu o dotychczasowy system edukacji akademickiej.

Zdaniem prof. Jarosława Górniaka wdrożenie założeń przedłożonego do parlamentu projektu reformy nauki i szkolnictwa wyższego jest istotnym warunkiem dostosowań gospodarki Polski do wyzwań rozwojowych gospodarki opartej na wiedzy i innowacyjności. Niepokój budzą jednak próby rozmiękczenia tego projektu reformy pod hasłami osłabiania autonomii uczelni, które w istocie mają na celu ochronę dotychczasowych sposobów zarządzania uczelniami sprzyjających niskiej jakości nauczania i badań naukowych.

Dla przewyciężenia negatywnych konsekwencji wynikających z błędów wyceny wartości kapitału ludzkiego Prof. Mieczysław Dobija zaleca wdrożenie jego oryginalnej koncepcji kształtowania godziwych wynagrodzeń na podstawie płacowego równania wymiany (równości nominalnej i realnej produktywności pracy) i kontroli przez bank centralny mechanizmu wyrównywania się wartości strumieni produktów i pieniądza, a dzięki temu na nadanie tej instytucji funkcji płatnika wynagrodzeń za pracę w sektorze publicznym i uprawnień do kontroli produktywności pracy, a zatem również wynagrodzeń¹³.

Przywołana debata w zestawieniu z refleksjami nad moralnością gospodarki opartej na wiedzy w podejściu społecznego nauczania Kościoła katolickiego potwierdza tezę, że wiedza i cnoty moralne tworzą mądrość, które wiedzą do prawdy o sensie i sprawstwie ludzkich wysiłków na rzecz budowania lepszego ładu ekonomicznego otwierającego przestrzeń do działania nowej gospodarki opartej na wiedzy.

Dziś możemy jedynie wierzyć, że w nowej gospodarce opartej na wiedzy informacja i wiedza staną się źródłem orientacji strategii i przemian społeczeństwa na spójny rozwój we wszystkich sferach bytu ludzkiego, jeśli jej mechanizmy, instytucje, narzędzia i procedury potrafimy zorientować na jakość wartościowego życia, wzajemne oddziaływania funkcji celów poszczególnych sfer bytu ludzkiego i wynikające z nich efekty synergii i entropii oraz międzysferyczne skutki alokacji czynników wytwórczych. Tak może się stać, jeśli najważniejszą siłą sprawczą rozwoju stanie się holistyczna modernizacja kapitału ludzkiego uzdalniająca

¹² Charakterystykę tego modelu oraz instytucjonalne warunki jego działania wyprowadzone z kompleksowej dwufilarowej ich analizy, tj. analizy instytucji behawioralnych w ujęciu Jonatana Turnera (rodziny, szkoły, religii, prawa, instytucji ekonomicznych i politycznych) oraz instytucji-organizacji, zob. w: [Bal-Woźniak, 2012]. Zdaniem autorki w takim ujęciu możliwe jest funkcjonalne ukazanie problemów i warunków uspołnienienia instytucji ze względu na upowszechnianie zachowań innowacyjnych zorientowanych na podnoszenie jakości wartościowego życia.

¹³ Szerzej na ten temat zob. m.in. [Dobija, 2018].

do refleksyjności zewnętrznej i wewnętrznej oraz tworzenia kapitału ludzkiego o charakterze dobra publicznego¹⁴ i wspólnego. Tylko tak zmodernizowany kapitał ludzki, czyli wyrastający z tworzenia wiedzy zintegrowanej i budowanych na jej podstawach kompetencjach może stać się podstawą myślenia i działania w kategoriach zintegrowanego rozwoju.

PODSUMOWANIE

W nowej fali krytyki głównego nurtu ekonomii, którą sprowokował ostatni światowy kryzys finansowy, pojawiły się głosy o śmierci ekonomii *homo oeconomicus*, potrzebie przeróbki kapitalizmu w takim kierunku, by było w nim właściwe miejsce dla funkcjonowania przedsiębiorczego i sprawiedliwego państwa. W opozycji do ekonomii manipulacji i oszustwa postuluje się stworzenie uczciwej ekonomii, lansującej umiar i pragmatyczną politykę, a nawet powrót w myśleniu ekonomicznym do nadrzędnych wartości duchowych. W nawiązaniu do tych głosów krytycznych proponuje się wyjście w debacie nad gospodarką opartą na wiedzy poza problematykę sprawności gospodarki pod względem efektywności ekonomicznej czy zdolności do generowania wzrostu gospodarczego. Wobec wyzwania rewolucji informatyczno-telekomunikacyjnej i globalizacji liberalizacji postuluje się w liberalnym podejściu koncentrację uwagi na technologicznych kryteriach oceny sprawności działania podmiotów gospodarczych – w szczególności zaś zdolności do innowacyjności, czyli budowanie gospodarki napędzanej poszukiwaniem synergicznych efektów z umiejętności stosowania wielorakich innowacji. W takim podejściu naczelną wartością aksjologiczną pozostają nadal korzyści własne policzalne w kategoriach rynkowych i wytwarzanie jakichkolwiek wartości użytkowych. Europocentryczna koncepcja GOW jest zorientowana na realizowanie celów rozwoju zrównoważonego ekonomicznie, społecznie i ekologicznie. Z tego powodu obok rynkowych kryteriów wartościowania respektuje kryteria społeczne i ekologiczne. W tych aspektach ma być w modelu nowej gospodarki respektowana odpowiedzialność wewnątrz- i międzypokoleniowa w realizowaniu celów biznesowych. Mamy tu zatem do czynienia z wyraźnym postępowaniem w kierunku przezwyciężania imperializmu ekonomicznego. Jednakże powierzenie politykom i biurokratom poszukiwania instytucji, narzędzi i procedur umożliwiających mierzenie systemu do równowagi w tych trzech wymiarach wiąże się ryzykiem rozbieżności dekretowanych celów rozwojowych z oczekiwa-

¹⁴ Ten typ kapitału jest wiedzą jednostek o tym, jakie rodzaje polityk publicznych popierać, jakie są ich konsekwencje, a w związku z tym na kogo należy głosować w wyborach i angażować się w poparcie. Ma on znaczenie dla jakości życia społeczeństwa wówczas, gdy dostatecznie wielu wyborców uzyska szerszą wiedzę na temat realnych konsekwencji różnych polityk publicznych zorientowanych na zintegrowany rozwój, gdyż wówczas strategie rozwojowe oferowane przez polityków nie mogą tej wiedzy wyborców pomijać. Por. [Olson, 2000, s. 52 i n.].

nymi przez ludzi w konkretnej czasoprzestrzeni. Stąd trzeba pilnie poszukiwać odpowiedzi na pytanie jak zagwarantować synchronizację tych celów. W tych poszukiwaniach należy brać pod uwagę, że:

1. Ekonomiczne, polityczne, a nawet społeczne kryteria wyboru są przedmiotem zainteresowania ludzi o tyle, o ile wiodą do podnoszenia jakości ich wartościowego życia, opartego na zindywidualizowanej percepcji funkcji wielorakich celów rozwojowych.
2. Ludzie podlegają różnicowanym ograniczeniom poznawczym, informacyjnym i emocjonalnym, a kanały edukacji nie wyposażają ich w kapitał ludzki o charakterze dobra publicznego.

Jeśli zgadzamy się z tymi tezami, to wówczas pierwotne staje się pytanie o zrozumienie sensu uporządkowania wartości, do których dążą ludzie, a gdy już wiemy, jaka jest hierarchia pilności celów rozwojowych, dopiero wówczas ekonomiczność nabiera cech cnoty moralnej, staje się nawet fundamentalną wartością. W takim kontekście myślowym należałoby poszukiwać lepszego sposobu organizowania gospodarki opartej na wiedzy.

Ekonomiści głównego nurtu opowiadają się za relatywizmem etycznym, gdyż gmach ich ekonomii jest oparty na ekonomiczności i korzyści własnej, którą może być cokolwiek co jest policzalne w kategoriach rynkowych. Ten nadmierny redukcjonizm natury procesu decyzyjnego jest kwestionowany. Z uwagi na ograniczenia emocjonalne ludzi postuluje się pomagać im w racjonalnym podejmowaniu decyzji. Powstaje jednak pytanie, jak tę pomocniczość świadczyć, aby nie naruszać wolnego wyboru i umożliwić równocześnie zharmonizowane realizowanie funkcji celów rozwojowych we wszystkich sferach bycia i działania człowieka. Stąd wyłaniają się kolejne pytania: czy potrzebny jest jakiś porządek aksjologiczny? Ile miałoby być porządku, a ile spontaniczności w systemie ekonomicznym by walory ludzkiej kreatywności, skłonności do poszukiwania nowych rozwiązań problemów czy innowacyjności niezbędnych dla podnoszenia jakości wartościowego życia nie zostały ograniczone lub skierowane na rozwój dysproporcjonalny. Za pomocą jakich mechanizmów, instytucji, narzędzi i procedur należałoby porządkować procesy innowacyjne i zmiany systemowe warunkujące rozwój zintegrowany? Jakie możliwości i bariery otwiera przed nami postęp technologiczny, w szczególności zaś związany z rewolucją cyfrową i inżynierią biomedyczną? Jak ludzie mają się przygotować do dyskutowania korzyści i redukcjonowania zagrożeń wynikających z kolejnej rewolucji technologicznej? Jakiej kondycji kapitału ludzkiego i społecznego potrzebujemy, aby właściwie sprostać nowym wyzwaniom technologicznym i dotyczącym ładu społeczno-ekonomicznego?

Czy nauka jest już na takim poziomie rozwoju, że możemy się pokusić o mające walory aplikacyjne recepty na zapanowanie nad zagrożeniami i odpowiadanie na wyzwania rozwojowe przyszłości? Na jakich fundamentach aksjologicznych, intelektualnych czy społecznych mogłaby być oparta nasza odpowiedzialność za zharmonizowany rozwój we wszystkich wymiarach bycia i działania ludzkiego.

Inspiracją do poszukiwania odpowiedzi na te pytania jest książka ks. K. Kietlińskiego, którą warto przestudiować. W tych poszukiwaniach należy również pamiętać, że „Integralny rozwój ludzki jest przede wszystkim powołaniem” [Benedykt XVI, Encyklika *Caritas in veritate*, nr 11]. Płynąca z tego powołania wola może przynieść właściwe owoce, jeśli zostanie sprzężona z wiedzą zdolną do działania i kompetencjami do kreatywności oraz możliwościami działania stworzonymi przez porządek ekonomiczny, polityczny i społeczny zintegrowany aksjologicznie.

BIBLIOGRAFIA

- Akerlof G.A., Shiller R.J., 2017, *Złowić frajera. Ekonomia manipulacji i oszustwa*, PTE, Warszawa.
- Attali J., 2002, *Słownik XXI wieku*, Wyd. Dolnośląskie, Wrocław.
- Bal-Woźniak T., 2012, *Innowacyjność w ujęciu podmiotowym. Uwarunkowania instytucjonalne*, PWE, Warszawa.
- Bauman Z., 1996, *Etyka ponowoczesna*, PWN, Warszawa.
- Bauman Z., 2010, *Żyjąc w czasie pożyczonym. Rozmowy z Citlali Rovirosa-Madrazo*, Wydawnictwo Literackie, Warszawa.
- Barber B.R., 2009, *Skonsumowani. Jak rynek psuje dzieci, infantylizuje dorosłych i polyka obywateli*, Wydawnictwo Literackie Muza, Warszawa.
- Benedykt XVI, 2009, Encyklika *Caritas in veritate*, Libreria Editrice, Vaticana.
- Bogle, 2009, *Dość. Prawdziwe miary bogactwa, biznesu i życia*, PTE, Warszawa.
- Boulding K.E., 1989, *Religijne podstawy postępu ekonomicznego [w:] Religia i ekonomia*, red. J. Grosfeld, Warszawa.
- Chmielewski P., 1995, *Ludzie i instytucje. Z historii i teorii nowego instytucjonalizmu*, IPiSS, Warszawa.
- Dobija M., 2018, *Ekonomiczne konsekwencje konfrontacji kapitału i pracy*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” nr 54.
- Drucker P., 1999, *Spoleczeństwo pokapitalistyczne*, PWN, Warszawa.
- Drucker P., 2006, *Jak zarządzać samym sobą*, „Harvard Business Review Polska”, nr 41–42 (lipiec–sierpień).
- Galbright J.K., 2005, *Gospodarka niewinnego oszustwa, Prawda naszych czasów*, MT Biznes, Warszawa.
- Hampden-Turner C.H., Trompenaars A., 1998, *Siedem kultur kapitalizmu*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
- Huntington S.P., 2008, *Zderzenie cywilizacji*, Wydawnictwo Literackie MUZA, Warszawa.
- Jan Paweł II, 1998, *Fides et ratio*, Libreria Editrice, Vaticana.
- Jashapara A., 2006, *Zarządzanie wiedzą*, PWE, Warszawa.
- Kołodko G.W., 2013, *Dokąd zmierza świat. Ekonomia polityczna przyszłości*, Prószyński i S-ka, Warszawa.
- Kozacki P., OP, *Dwa skrzydła*, <http://mateusz.pl/czytelnia/pk-fides.htm> (dostęp: 15.06.2018 r.).
- Kietliński K., 2009, *Moralność gospodarki opartej na wiedzy*, Wydawnictwo UKSW, Warszawa.

- Kompendium nauki społecznej Kościoła*, 2005, Papieska Rada Iustitia et Pax, Polska edycja Wydawnictwo JEDNOŚĆ, Kielce.
- Kozielecki J., 1980, *Koncepcje psychologiczne człowieka*, PIW, Warszawa.
- Levine J.M., Moreland R.L., 1989, *Social values and multiple outcome comparison* [w:] *Social and moral values: Individual and societal perspectives*, red. N. Eisenberg, J. Reykowski, E. Staub, Routledge, Taylor & Francis Group, Oxford UK.
- Naisbitt J., Naisbitt N., Philips D., 2003, *Technologia a poszukiwanie sensu życia*, Zysk i s-ka, Warszawa.
- Nonaka I., Takeuchi H., 2000, *Kreowanie wiedzy w organizacji*, Poltext, Warszawa.
- Olson M., 2000, *Big bills left on the sidewalk: Why some nations are rich, and others poor* [w:] *A Not-so-dismal Science*, red. W.M. Olson, S. Kähkönen, Oxford University Press, Oxford.
- Porter M.E., 1990, *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York.
- Postman N., 2004, *Technopol. Triumf techniki nad kulturą*, Wydawnictwo literackie Muza, Warszawa.
- Rodrik D., 2006, *Goodbye Washington Consensus. Hello Washington Confusion?, E Review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of reform*, "Journal of Economic Literature", No. 4, <https://doi.org/10.2298/pan0802135r>.
- Rodrik D., 2011, *Jedna ekonomia wiele recept. Globalizacja. Instytucje i wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Sedlacek T., 2012, *Ekonomia dobra i zła. W poszukiwaniu istoty ekonomii od Gilgamesza do Wall Street*, Studio Emka, Warszawa.
- Słodowa-Hępa M., 2015, *Odkrywanie na nowo dobra wspólnego*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” nr 43, s. 7–24, <https://doi.org/10.15584/nsawg.2015.3.1>.
- Stiglitz J.E., 2007, *Wizja sprawiedliwej globalizacji. Propozycje usprawnień*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Stiglitz, J.E., 2015, *Cena nierówności. W jaki sposób dzisiejsze podziały społeczne zagrażają naszej przyszłości*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Thaler R.H., Sustein C.R., 2012, *Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące zdrowia, dobrobytu i szczęścia*, Zysk i S-ka, Warszawa.
- Turow L.C., 2006, *Nowe reguły w gospodarce opartej na wiedzy*, Wydawnictwo Helion, Warszawa.
- Watson J.T., 2001, *W poszukiwaniu doskonałego zarządzania*, PWN, Warszawa.
- Wilkinson R., Pickett K., 2011, *Duch równości. Tam gdzie panuje równość wszystkim żyje się lepiej*, Wydawnictwo Czarna Owca, Warszawa.
- Williamson J., 1990, *What Washington Means by Policy Reform* [w:] *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, red. J. Williamson, Institute for International Economics, Washington.
- Woźniak M.G., 2015, *Kapitał ludzki i innowacyjna gospodarka dla zintegrowanego rozwoju* [w:] M.G. Woźniak, Ł. Jabłoński, E. Soszyńska, D. Firszt, T. Bał-Woźniak, *Kapitał Ludzki w rozwoju innowacyjnej gospodarki i zarządzaniu innowacyjnością przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.
- Woźniak M.G., 2017, *Współczesne niedostosowania instytucjonalne z perspektywy wyzwań rozwojowych Polski*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” nr 50, <https://doi.org/10.15584/nsawg.2017.2.1>.

- Woźniak M.G., 2018, *Jeszcze raz o modernizacji kapitału ludzkiego*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” nr 53, <http://dx.doi.org/10.15584/nsawg.2018.1.1>.
- Woźniak M.G., Jabłoński Ł., Soszyńska E., Firszt D., Bal-Woźniak T.B., 2015, *Kapitał ludzki w rozwoju innowacyjnej gospodarki i zarządzaniu innowacyjnością przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.

Streszczenie

Autor artykułu szuka odpowiedzi na pytanie, jaka jest moralność gospodarki opartej na wiedzy. Te poszukiwania poprzedza analizą rezultatów badawczych autorytetów naukowych, w tym również odnośnie społecznego nauczania Kościoła katolickiego. Wynika z nich, że badanie funkcjonalności zasad moralnych jest przydatne do ulepszania mechanizmów funkcjonowania gospodarki opartej na wiedzy. Zharmonizowane podnoszenie jakości wartościowego życia we wszystkich sferach bycia i działania ludzkiego jest zbieżne z postulatami etycznymi nauki i religii. Budowanie tak zorientowanej gospodarki opartej na wiedzy wymaga myślenia holistycznego, integracji osiągnięć badawczych wszystkich nauk, jak również czerpania z nauczania o funkcjach depozytu wartości duchowych postulowanych przez religie.

Słowa kluczowe: gospodarka oparta na wiedzy, moralność, jakość życia, ekonomia rozwoju, rozwój zintegrowany.

The moral condition of a knowledge-based economy. How to improve it?

Summary

The author of the article looks for the answer to the question about the morality of a knowledge-based economy. This search is preceded by an analysis of the research results of scientific authorities, including the social teaching of the Catholic Church. It results from them that the study of the functionality of moral principles is useful for improving the mechanisms of functioning of the knowledge-based economy. The harmonious improvement of the quality of valuable life in all spheres of being and human action is consistent with the ethical demands of science and religion. Building such a focused knowledge-based economy requires holistic thinking, integration of research achievements of all sciences, as well as learning from the functions of the deposit of spiritual values postulated by religions.

Keywords: knowledge-based economy, morality, quality of life, economics development, integrated development.

JEL: O10

*prof. Tomasz Zalega, Ph.D.*¹

National Economy Department
University of Warsaw

Assessment of the financial situation, determinants and the level of debt of seniors' households

INTRODUCTION

Along with technical progress and ongoing changes in the economic sphere, standard of living and social awareness of individuals as well as achievements in today's medicine, visible developments are taking place in the population age structure at the different stages of demographic transition. These processes lead to shifts in proportions of the various population age groups, resulting in population ageing and a growing number of single-person households. In addition to globalisation, internationalisation, stimulating innovation and dynamic development of a knowledge-based economy, they are perceived as an important socio-economic trend [Zalega, 2016a, p. 136].

Multidimensional population ageing first occurred in economically advanced countries as a marked decline in births resulting from changes in social awareness, lifestyle, family model, and from the redefinition of life priorities. It should be noted, however, that ageing affects both global population and the populations of individual countries and regions. It thus comes as no surprise that this process is increasingly attracting the attention of governments, political scientists, international organisations and academics around the world but is also a subject of public discussion in the mass media (radio, press, Internet and television).

The elderly are a group of customers who have stable incomes; hence they are targeted by lending institutions – both banks and the shadow banking system. The attractiveness of this group ensues from its stable regular monthly incomes and from guarantees in the event of death of the borrower, where debt is repaid by guarantors, most often the closest ones, family, friends [Świecka, 2016, p. 129].

Seniors' debt, on the one hand, stems from their poor financial situation that makes it necessary for them to borrow money to purchase basic staples such as

¹ Mailing address: Uniwersytet Warszawski, Wydział Zarządzania, Katedra Gospodarki Narodowej, ul. Szturmowa 3, 02-678 Warszawa; e-mail: tomasz.zalega@wp.pl.

costly medicines required in view of their worse health and, on the other hand, from loans/credits taken out for family members who are not creditworthy and who are defaulting on their debts, for instance for the purchase of the latest TV model for their children or grandchildren. This may sometimes lead to financial abuse resulting in illegal conduct or wrongdoing in order to deprive elderly people of their assets, including cash. Financial abuse against the elderly is controversial and difficult to prove, but it does happen, particularly in the broader context of unsound and wasteful management of property and money by people who are trusted by seniors [Fealy, Donnelly, Bergin, Treacy, Phelan, 2012].

This article assesses the financial situation and the main causes and level of debt of seniors' households. The analysis is based on the questionnaire survey conducted by its author among people aged 65+ in Poland.

The structure of the article is as follows. First, the research methodology, assumptions, and the characteristics of the research sample are synthetically discussed. Afterwards, seniors' financial situation is very broadly outlined. The text further examines the causes and level of debt in seniors' households. Secondary research results were also used in order to compare the author's results with the research outcomes obtained by various research and scientific institutes. Finally, a conclusion of the analysis and major findings end this study.

CONCEPTUALISATION OF RESEARCH

Indebtedness of households, including those of the elderly, is an important micro- and macroeconomic issue. Fragmentary research in this field has been conducted by various research institutions and centres. These include: Department of Economics of the University of Economics in Kraków, Department of National Economics of the University of Warsaw, Department of Consumption Research of the University of Economics in Katowice and Unit of Personal and Behavioural Finance of the University of Szczecin.

The consequences of debt burden are painful because they are not confined to economic effects but also include psychosocial ones. The empirical material contained in this article comes from direct research conducted in the form of a survey questionnaire on a sample of 2,537 households in 2014–2015 in ten Polish cities of various populations and sizes. In accordance with the research assumptions, the sample included persons over 65 years of age who took independent purchasing decisions in the market. In order to select the sample, the selective quota sampling procedure was used. The characteristics (quotas) covered by the research were: sex and age.

The characteristics and properties of the group investigated were complemented by means of explanatory research that was treated by the author as a supplement to the information obtained in the questionnaire-based interview. To that end, in the first half of February 2015, personalised in-depth interviews were car-

ried out with 11 people selected in a targeted manner, taking into account the key socio-demographic characteristics such as: sex, age, education and place of residence. Those were interviews with inhabitants of Warsaw, Katowice and Toruń. An interview lasted approximately 45 minutes. Later, the in-depth interviews were transcribed and analysed in line with the qualitative research methodology.

This research method was chosen in view of the older age of respondents whose openness to new media (Internet, smartphone, iPod) often used in research is limited. The primary objective was to outline the quality of life, the structure of consumption and consumer behaviours of people aged 65+.

The survey was conducted among participants of the University of the Third Age (UTA) at state universities in: Warsaw, Kraków, Łódź, Poznań, Gdańsk, Katowice, Lublin, Białystok, Toruń and Wrocław, as well as among members of parochial clubs in parishes located in the Archdioceses of Warsaw, Kraków, Łódź, Białystok, Gdańsk, Katowice, Lublin, Poznań, Wrocław and the Dioceses of Warsaw-Praga and Toruń.

SELECTION AND CHARACTERISTICS OF THE RESEARCH SAMPLE

The survey covered 71% of women, with only every third respondent being male. There were definitely more women than men and people aged 65–74 formed the largest age group in the sample². Place of residence was also an important variable in the research. In line with the research assumptions, the sample comprised respondents who lived in the largest Polish cities.

Respondents were also asked about their level of education. The questionnaire included four categories of education: primary, basic vocational, secondary and higher education. Respondents with secondary education formed the largest group. Nearly 2/5 of those surveyed declared this level. Every fourth respondent was a university graduate, and those with basic vocational education represented a similar percentage. In the sample surveyed, people with primary education were the smallest group (11.4%).

Nearly half of those surveyed were members of households consisting of two persons, while fewer than 2/5 represented three-person households. Every sixth respondent was a member of a single-person household.

² The Anglo-Saxon literature uses the following division of older people: 1) young old – people aged 60/65–74; 2) old old – people aged 75–84; and 3) the oldest old – people aged 85 and more. The age classification in this study is similar to that proposed by the WHO. The author divided seniors into: 1) young old – people aged 65–74, 2) old old – people aged 75–84, and 3) the oldest old – people aged 85 and more. According to the UN, the conventional old-age threshold is 65. It should be remembered, however, that old age is not just the number of years that a person has lived. We distinguish calendar (chronological) age and biological age. Many factors often cause very large discrepancies between chronological and biological ages.

The largest group of respondents included people whose monthly income *per capita* did not exceed PLN 2,000.00. For every third respondent, monthly income per household member ranged from PLN 2,001.00 to 3,000.00. In turn, every fourth person interviewed had monthly disposable income *per capita* of between PLN 3,001.00 and 4,000.00. The smallest group of respondents included households where income was above PLN 5,000.00 *per capita* a month.

ASSESSMENT OF THE FINANCIAL SITUATION OF POLISH SENIORS

The financial situation of households is assessed on the basis of their disposable income. Seniors' households are characterised by incomes earned by the head of the family and his/her partner and composition (number and age of household members) that are different from those of households of employees or self-employed persons. In addition, a relatively large proportion of seniors' households have a woman as their head (these are generally single-person households). This is a direct consequence of feminisation.

The assessment of the current economic situation is to a greater extent influenced by the magnitude of spending, including the proportion of fixed expenditure in total spending, rather than by income [Błądowski, 2011, p. 31]. A relatively better income situation of seniors' households does not translate into their total spending on consumer goods and services. A question may, therefore, be asked about the causes of this situation. The answer should be sought in the specific role that seniors play in society. Undoubtedly, some older people may be supposed to consciously refrain from buying higher-order goods instead of actively participating in cultural activities or travelling, and to use their savings to help worse-off family members, thereby forming the closest, although informal, intergenerational support networks.

The PolSenior 2012 survey shows that the percentage of elderly people who assessed their financial situation as satisfactory was higher than expected [Mosakowska, Więcek, Błądowski 2012, p. 401]. Almost 2/3 of respondents claimed that they could meet their needs provided that they economised. In this case, however, seniors seem to consciously reduce their needs to those that they deem possible to satisfy given their financial capacities. If this is true, any analysis of distribution channels for products addressed to seniors or products and services purchased by this group should take into account the needs identified by seniors.

According to data from the Central Statistical Office (CSO) of Poland, 18.6% of seniors assessed their situation as bad or rather bad in 2014. This figure was lower by 2.3 percentage points in 2014 as compared to 2013 (20.9%). The financial situation was also assessed by seniors as better in 2015 as a result of pension adjustment. In 2014, 22.4% of pensioners' households rated their financial situation as very good and 11.5% as rather good. It is remarkable that, despite a low mon-

thly income, 3/5 of pensioners (59%) assessed their economic situation as average [*Households' situation in 2014 in the light of the household budget survey, 2015*]. It is concluded that this is a consequence of the improved Genworth Index for Poland, depicting household financial security and vulnerability. This index is a financial reflection of society and a barometer for how households perform financially. In 2014, financial optimism increased among Poles for the first time after 2010, pushing Poland up from the 11th to the 10th position in the European financial security index (comprising 14 countries) [<http://archiwum.businessinsider.com.pl/kraj/genworth-fala-pesymizmu-wsrod-polakow-zostala-przelamana-w-2014-r/qc9dpx> accessed on 02.03.2016].

By contrast, a 2014 survey conducted by the TNS Polska research institute at the request of the KRUK Group on a representative group of people aged 65+ suggests that Polish seniors are not satisfied with their finances. Almost half (46%) of respondents perceive their financial situation as bad and only 5% as good. It is not surprising given that nearly half of seniors (44%) admit that they sometimes run out of money by the end of the month, with 14% of them often having problems with surviving on their home budgets. Only every fifth senior assesses their situation as good compared to others. Interestingly, seniors aged 75+ are less critical of their finances than 65–74-year-olds. The level of satisfaction with finances varies by place of residence – elderly people living in cities are most satisfied with their situation (36%) and those living in rural areas are least content (15%). Furthermore, education, and thus occupational status before retirement, significantly affects the current financial situation of seniors. More than 30% of university graduates save money each month, whereas this figure stands at only 6% for older people with primary education. On the other hand, only 9% of respondents with secondary and higher education frequently lack money compared to 22% and 24% of those with vocational and primary education respectively. Women are in a worse financial situation – 17% of them run out of money by the end of the month. This is more as compared to 10% of men in this age group.

Despite their difficult situation, older people more often provide than receive financial support. Only 13% of respondents receive regular help and one third (33%) of them provide it. More women (17%) than men (6%) receive support. Among those providing financial help, 44% are better-off seniors with higher education.

In turn, according to data from the *Social Diagnosis 2015* survey, 60+ households reported in March/June 2015 that it was hard for them to make ends meet with their current incomes (35.9%). Over 19% of the households surveyed had to cope with difficulties and over 15% with great difficulties. Yet, nearly every fourth household said that it was rather easy for it to make ends meet and every twentieth declared that it was easy. It should also be noted that the proportion of 60+ households finding it very hard to make ends meet fell by almost 3 percentage points in 2011–2015 [*Social Diagnosis, 2015; Labour market and social exclusion as perceived by Poles. Social Diagnosis 2015, 2015, p. 103*].

Assessing money management in March/June 2015, almost 2/5 of 60+ households said that they lived sparingly and therefore could meet their needs, and 1/4 declared that they lived very sparingly to save money for more expensive products. In 2011–2015, the percentage of 60+ households claiming to be able to afford everything and save for the future also increased (10.59%). Meanwhile, the share of households declaring that they could afford the cheapest food, clothing, housing charges and loan repayment declined (3.69%). On the other hand, 1.32% of 60+ households said that they could not afford even the cheapest food [*Social Diagnosis*, 2015, pp. 42–44; *Labour market and social exclusion in Poles' opinion. Social Diagnosis 2015*, 2015, p. 104].

According to a survey conducted by the Millward Brown research institute for the National Debt Register, the income of 2/5 of people aged 50+ did not exceed PLN 2,000 in July/August 2015. Despite relatively low earnings, 29% of Poles in this age group were dissatisfied with their financial situation, whereas 45% of respondents stated that they were satisfied or very satisfied with it. 26% of those surveyed were not able to assess their financial situation unambiguously.

The source of income of 53% of Poles over 50 years of age was pension and almost one in four was supported by a partner or family. Approximately 13% of respondents received an invalidity pension and 4% lived on a social allowance. Only one in three people aged 50+ lived on paid work, and they mostly worked under contract of employment (24%). Every eighth ran their own business and only 6% were employed under a mandate contract or a contract to perform a specific task. The income of 2/5 of people in this age group did not exceed PLN 2,000 a month. 25% of households earned more than PLN 3,000 monthly. The same percentage earned from PLN 1,200 to 2,000. 19.6% of 50+ households had from PLN 2,000 to 3,000 monthly to spend, while 14% of respondents had a monthly income not exceeding PLN 1,200 (mostly women with primary education and living in rural areas). Among people aged 50+ earning up to PLN 2,000 a month, only 31% were satisfied with their financial situation. By contrast, the percentage of optimists within the group of respondents with a monthly income of more than PLN 3,000 exceeded 71%. Interestingly, men (49%) were more often satisfied with their financial situation than women (42%) [<http://krd.pl/Centrum-prasowe/Informacje-prasowe/2015/Finanse-po-50---niskie-dochody-i-rosnace-dlugi> accessed on: 02.03.2016].

ASSESSMENT OF THE FINANCIAL SITUATION OF THE SENIORS SURVEYED

The primary research shows that only few respondents assessed the financial situation of their families as very good (6.6%) and almost half of them rated it as good. Nearly 2/5 of respondents considered their family's situation as bad and every tenth senior as very bad. It has also been noted that more than 60% of UTA students and fewer than 2/5 of parochial community members assessed their financial situ-

ation as very good or good. This suggests that in the period under analysis half of the senior respondents were dissatisfied with their current disposable income.

The assessments of their families' financial situation varied considerably depending on the characteristics of respondents and their families (Table 1).

Table 1. Financial situation of the seniors surveyed (%)

| Characteristics of seniors | Very good | Good | Bad | Very bad |
|----------------------------|-----------|------|------|----------|
| Total | 6.6 | 44.5 | 39.1 | 9.8 |
| Age: | | | | |
| 65–74 | 7.5 | 50.3 | 34.9 | 7.3 |
| 75–84 | 6.7 | 45.8 | 37.6 | 9.9 |
| 85 and more | 5.6 | 37.4 | 44.8 | 12.2 |
| Sex: | | | | |
| Female | 5.9 | 43.9 | 41.5 | 8.7 |
| Male | 7.3 | 45.1 | 36.7 | 10.9 |
| Education: | | | | |
| Primary | 2.3 | 35.6 | 45.4 | 16.7 |
| Basic vocational | 5.4 | 39.9 | 44.9 | 9.8 |
| Secondary | 5.2 | 48.7 | 38.7 | 7.4 |
| Higher | 13.5 | 53.8 | 27.4 | 5.3 |
| Income per capita: | | | | |
| up to PLN 2,000.00 | – | 17.8 | 69.0 | 13.2 |
| PLN 2,001.00–3,000.00 | – | 39.4 | 50.3 | 10.3 |
| PLN 3,001.00–4,000.00 | 8.4 | 53.7 | 28.5 | 9.4 |
| more than PLN 4,000.00 | 18.0 | 67.1 | 8.6 | 6.3 |
| Place of residence: | | | | |
| Warsaw | 8.8 | 50.3 | 32.2 | 8.7 |
| Kraków | 7.1 | 48.2 | 36.5 | 8.2 |
| Łódź | 5.1 | 37.6 | 42.0 | 15.3 |
| Poznań | 6.9 | 44.1 | 39.2 | 9.8 |
| Wrocław | 6.3 | 45.2 | 39.1 | 9.4 |
| Gdańsk | 6.7 | 45.3 | 39.5 | 8.5 |
| Katowice | 8.4 | 51.2 | 30.9 | 9.5 |
| Lublin | 5.3 | 39.1 | 44.9 | 10.7 |
| Białystok | 5.4 | 40.2 | 44.0 | 10.4 |
| Toruń | 6.0 | 43.8 | 42.7 | 7.5 |

N.B.: Four-point scale: 1 – very bad, 2 – bad, 3 – good, 4 – very good

Source: Elaborated by the author.

Age had a statistically significant impact on respondents' opinions about their financial situation (Pearson's correlation coefficient $r = -0.141$, with $p \leq 0.01$). Se-

nior citizens aged 65–74 most often chose the highest assessments of their financial situation on the four-point scale. Those aged 85 and more gave the lowest scores to the financial situation in their households. Only nearly one in seven evaluated it as good or very good.

The assessment of the current financial situation was affected by income per family member (Pearson's correlation coefficient $r = 0.373$, with $p \leq 0.01$). Indeed, although one tenth and 69% of respondents with monthly incomes of up to PLN 2,000.00 *per capita* assessed their financial situation as very bad and bad respectively, in higher-income groups these indicators steadily decreased, and groups earning PLN 3,001.00–4,000.00 and more than PLN 4,000.00 included no one who assessed their financial situation as very bad. In these income groups, 28.5% and 8.6% of older people respectively regarded their financial situation as bad, and 53.7% and 67.1% respectively as good. By contrast, almost every fifth respondent with a monthly income *per capita* exceeding PLN 4,000.00 said that their financial situation was very good.

Similarly to the amount of monthly disposable income, self-assessment rises with the education level of those interviewed (Spearman's rank correlation coefficient $r = 0.315$, with $p = 0.01$). As many as four fifths of respondents with primary education rated the financial situation of their families as very bad or bad, whereas this proportion was only one tenth among people with higher education.

Place of residence also varied (but to a lesser extent) the population studied (Cramer's V coefficient was 0.056, $p \leq 0.05$). The financial situation of seniors living in those cities where there were lower disposable incomes was also rated lower. The most negative assessments were reported in Toruń, Lublin and Łódź, and by far the fewest in Poznań, Katowice and Warsaw.

Sex was a variable with no statistically significant impact on respondents' opinions about their satisfaction with financial situation (Pearson's correlation coefficient was $r = -0.039$, $p = 0.572$).

CAUSES OF SENIORS' INDEBTEDNESS

Reports on the level of indebtedness, including private debt, of individual societies have been regularly published by McKinsey Global Institute [Roxburgh et al., 2012; Dobbs et al., 2015]. They point to a sharp rise in household debt and its limited reduction in countries particularly hit by the recent financial crisis (the United States, Great Britain, Spain and Ireland). Mortgage loans are regarded there as the main source of (seniors') household debt in more developed countries. In turn, research carried out by Reinhart, Reinhart and Rogoff [2012] pointed to the relationship between debt and the level of economic development. Those authors concluded that high indebtedness of countries is related to their slower GDP growth rate. Cecchetti, Mohanty and Zampolli [2011] drew the same con-

clusions, additionally paying attention to a greater risk of economic crises in those countries. Also Buttiglione, Lane, Reichlin and Reinhart [2014] point to a continuous increase in seniors' household debt. In their work, they also treat the rise in household debt as a symptom of future threats. The debt of seniors' households in the euro area was studied by Gomez-Salvador, Lojschov and Westermann [2011], who demonstrated that seniors' tendency to borrow too much is a big problem. In their research, households with low disposable incomes were particularly prone to increase their debt.

From the point of view of households, financial debt instruments fulfil two main functions. On the one hand, borrowing allows households to live at a higher level. On the other hand, it can be a very important source to cover temporary shortages of household funds. The main cause of excessive household indebtedness lies in bank credits and loans. Credit is one of the fundamental sources of household finance as it allows consumers to move to a higher consumption path than their current income would suggest, to optimise consumption over time and to cover temporary shortages of household disposable income. For many households, living on credit not only has become a good way of meeting their needs but also has allowed access to goods of limited availability. Factors contributing to the growth of consumer debt include the widespread use of credit cards and the development of new technologies [Zalega, 2014, pp. 159–160]. The banking sector is also encouraging consumers to borrow, beginning with campaigns promoting credit products and ending with the relaxation of creditworthiness assessment criteria. However, it is careless and reckless financial behaviour (gambling or addictions, further borrowing to repay existing debt), wastefulness and living beyond means, incorrect identification of one's needs, unreasonable use of credit cards, lowered income due to job loss or limitation of working hours, and family troubles that mostly contribute to the financial imbalance of households. This situation often leads to the so-called "debt loop" that threatens the stability and security of home budgets. The consequences of falling into a debt loop are far-reaching and may result in consumer bankruptcy.

LEVEL OF SENIORS' DEBT IN POLAND

According to the National Debt Register, in January 2013 the debt of Polish seniors was PLN 728.4 million, whereas in January 2016 it was PLN 2.05 billion, having increased by 61% compared to January 2015 (PLN 1.27 billion). This large increase is undoubtedly a consequence of easy access to cash loans as well as a stronger position of credit reference agencies and their cooperation with potential creditors. In January 2016, the National Debt Register comprised 405.5 thousand debts of people of retirement age, including 203.6 thousand pensioners whose overdue debts totalled PLN 2.05 billion. In January 2017, already 233,171 pensioners were listed in the National Debt Register, with arrears amounting to PLN 2.87 billion (Table 2).

Table 2. Seniors' debt in Poland in 2013–2017 (in PLN)

| Year | Amount of seniors' debt (in PLN) |
|------|----------------------------------|
| 2013 | 728,413,681.71 |
| 2014 | 1,109,555,263.82 |
| 2015 | 1,271,011,165.06 |
| 2016 | 2,052,280,991.53 |
| 2017 | 2,875,325,473.65 |

Source: KRД [National Debt Register], 2017.

It should be highlighted that the debt of Polish seniors has increased by 40% over the last year. The average debt of a senior is PLN 12.3 thousand, about seven average pensions. As many as 62% of indebted seniors are women. This is interesting because it is men that form a majority, namely 2/3, of all indebted Poles. The situation can be explained by the fact that Polish women live, on average, 8 years longer than men. Upon their husband's death, all the obligations fall on the shoulders of widows. At the same time, after husband's death, the household income is noticeably reduced, thus affecting the timely repayment of debt.

**Figure 1. Debt of Polish pensioners in 2017**

Note: Blue highlights – numbers of indebted pensioners; red highlights – total debt of pensioners in PLN million; commas denote decimals.

Source: [<https://krd.pl/Centrum-prasowe/Informacje-prasowe/2017/Zadluzone-jest-zycie-staruszka---emerycy-tona-w-dlugach>, accessed on: 17.04.2017].

In 2017, the biggest number of indebted seniors live in Śląskie Voivodship (38,000) and their total debt exceeds PLN 487 million. Mazowieckie Voivodship takes the second place, with approximately 30,000 seniors defaulting on PLN 418 million. The last position among the three disgraceful regions that are inhabited by the greatest number of senior debtors is occupied by Dolnośląskie Voivodship. For this voivodship, the National Debt Register lists almost 25,000 seniors who owe their creditors more than PLN 291 million. The amount of the highest debt of PLN 8.4 million is owed by a 78-year-old resident of Pszczyna County in Śląskie Voivodship. On the other hand, the fewest indebted seniors live in Podlaskie Voivodship. Amounts due are not repaid by over 3,600 seniors there. The total value of their debts is PLN 42.7 million [<https://krd.pl/Centrum-prasowe/Informacje-prasowe/2017/Zadluzone-jest-zycie-staruszka---emeryci-tona-w-dlugach> accessed on: 17.04.2017].

A survey conducted by the Millward Brown research institute for the National Debt Register in late July and early August 2015 shows that 37% of pensioners do not borrow money because they do not need it, nearly as many do not like having commitments of this kind, and 14% say that they cannot afford to repay a credit. The lack of creditworthiness is an obstacle to access to credit for every tenth pensioner. There are also people who usually do not know how to take out a loan or credit. If people in this age group decide to borrow money, they mostly spend it on domestic appliances and electronics (34%). Almost 2/5 of respondents take out a credit to renovate their house or flat. Every fourth person borrows money to buy a car, motorcycle or scooter, and every fifth invests in real property or land. Frequently mentioned reasons for borrowing also include those related with current needs such as consumer spending, medical treatment or repayment of earlier debts. Seniors also slip into debt when they take out loans for younger family members and when their spouse dies.

The elderly prefer bank offers. Alternatively, every eighth respondent had recourse to instalment plans in shops, 8% borrowed money from family or friends, 7% took advantage of the offers of Cooperative Savings and Credit Unions (SKOK), and 4% took out a loan at the workplace. The fewest people aged 50+ declared that they resorted to lending firms (2%).

More than 3/5 of pensioners say that the most common reason for taking out a credit or loan is the lack of cash needed to buy a particular product or service. Every fifth person aged 65+ decided to take out a loan because it was more profitable than cash payment. Almost every second pensioner took out a credit or loan because, due to temporary financial problems or unforeseen expenses, they had run out of money to meet basic needs. This was the behaviour of mostly older people aged 70–79 with primary education, predominantly living in smaller towns and rural areas [<http://krd.pl/Centrum-prasowe/Informacje-prasowe/2016/Emeryci-zadluzaja-sie-na-potege---do-oddania-2-miliardy-zlotych>, accessed on: 10.05.2016].

Excessive borrowing by pensioners may (although does not have to) lead to financial abuse resulting in illegal conduct or wrongdoing in order to deprive elderly people of their assets, including cash. Financial abuse against older people is controversial and difficult to prove, but it does happen, particularly in a broader context of unsound and wasteful management of property and money by people who are trusted by seniors [Fealy, Donnelly, Bergin, Treacy, Phelan, 2012; Świecka, 2016].

According to the BIG InfoMonitor Register of Debtors and the Credit Reference Agency, at the end of August 2015, the overall amount of overdue (non-credit and credit) commitments was PLN 40.39 billion, of which 10% was owed by the 65+ sector and 18% by the 55–64 age group, totalling as much as 28%. For comparison, the largest credit and non-credit arrears were recorded for those aged 35–44 (31%), followed by 45–54 (24%), 25–34 (16%) and 18–24 (1%). The elderly population counted not only as 65+ but expanded to include the 55–64 sector is relatively numerous, although the average amount overdue is not high for the 65+ group as it stands at PLN 15,296. This figure is PLN 22,585 for the 55–64 sector, reaching the highest value of PLN 27,547 for the 45–54 age group [<http://krd.pl/Centrum-prasowe/Informacje-prasowe/2015/Finanse-po-50---niskie-dochody-i-rosnace-dlugi> accessed on 10.05.2016].

The *Social Diagnosis 2015* survey shows that the banking sector accounts for 92.6% of all debts of households of persons aged 65+. However, expenditure on repayment of other debts is also increasing (7.4%). Since debt owed to the banking sector tends to be long-term, households repay other amounts due much faster. As compared to other groups of households, pensioners' households bear the biggest burden of repayment to the non-banking sector, paying off loans to Cooperative Savings and Credit Unions (SKOK). In their portfolios, these loans account for almost 6% of the total repayment budget. Also loans taken out with lending firms (e.g. Provident) constitute a considerable share in repayment portfolios – 4.3% in the 65+ households group.

From 2011 to 2015, the interest of pensioners' households in loans and credits, in particular consumer loans and credits, weakened significantly. This reduced popularity is evident in regular consumer finance market research [Białowolski, Dudek, 2015] the results of which confirm a declining trend in the interest in new credits and cash loans among 65+ households [*Social Diagnosis 2015*, 2015, p. 73–74; *Labour market and social exclusion in Poles' opinion. Social Diagnosis 2015*, 2015, p. 175–176].

According to the survey conducted by the TNS Polska research institute at the request of the KRUK Group³ on a representative sample of people aged 65+, elderly people do not manage home budgets or control expenditure on a regular basis. Nearly half of respondents (46%) admitted that they neither kept

³ The survey was conducted by TNS Polska at the request of the KRUK Group in January 2014. The representative sample included 1,000 people aged 65+.

any records nor monitored their money, meaning that they did not check how much was left to spend. Only 16% of seniors closely monitored their spending. These were usually university graduates. More and more seniors (40%) visited banks to pay their bills. Online payment was still not very popular in this age group – only 10% made payments online [<http://www.finance.egospodarka.pl/104453,Sytuacja-finansowa-seniorow-w-Polsce-nie-jest-dobrze,1,63,1.html>. accessed on 15.05.2016].

The list of bank products used by seniors is not very long. They usually keep their money in the bank account – 62% of respondents already do so, of which 12% have an internet account. Holding an account is highly dependent on the level of education (84% of university graduates and only 29% of those with primary education) and place of residence (79% living in cities with 500,000 inhabitants and 49% living in rural areas). Half of people aged 65+ have a payment card. Also in this case, these are mostly educated and relatively younger inhabitants of large cities. Other bank products are not very popular among the elderly – only 37% have savings accounts, 30% hold money deposits, 6% have Treasury bonds or investment funds, and only 4% hold stocks.

People aged 65+ are quite willing to use various forms of lending. More than 2/5 of respondents borrowed money in the previous five years: 28% took out a credit and 31% chose instalment plans (mostly to buy domestic appliances and electronics). Such forms were most often chosen by “younger” seniors aged 65–74 to finance home equipment, home/flat renovation and medical treatment. The survey has also found that older people are more likely to take out a loan for another immediate family member (10%) than for their own enjoyment such as holidays (1%).

The cited survey reveals that Polish seniors are increasingly indebted. In 2015, only the KRUK Group was handling more than 190,000 cases of people over 67 years of age whose total debt exceeded PLN 901 million. It is over PLN 136 million more than in 2013. At the end of 2015, the average debt of a Polish senior was PLN 5,500, PLN 1,000 higher than in 2014. Older people default on their payments mainly to banks and other financial institutions, mobile operators and insurers. The biggest number of indebted seniors live in Śląskie Voivodship. This Polish region accounts for over 30,500 cases totalling PLN 170 million, which gives the average debt of a person aged 65+ in excess of PLN 6,500. The debt of the elderly in Mazowieckie Voivodship is not much lower. More than 23,500 senior inhabitants of this voivodship must repay approximately PLN 113 million in total. Their average debt exceeds PLN 6,140. The least financial problems are experienced by seniors living in Podlaskie Voivodship. Their total debt was over PLN 13 million in 2015, with the average of PLN 4,500 per person. The KRUK Group databases list some inglorious record holders. The most indebted senior comes from Mazowieckie Voivodship, with the amount due of approximately PLN 8.5 million. More than 73% of the elderly surveyed stated that instalment plans

were a good way out of a difficult situation. The majority of seniors would not avoid contact with a company handling their debts, either. Almost 66% of people aged 65+ said that they would contact the creditor quickly to resolve the problem [<https://pl.kruk.eu/dla-prasy/informacje-prasowe/polscy-seniorzy-coraz-bardziej-zadluzeni> accessed on 15.05.2016].

In order to determine the scale of Polish pensioners' indebtedness, the Debt Service to Income (DSTI) ratio should be used. It is the ratio of the monthly credit instalment (for home credits and other, excluding credit card credit, credit in the credit line/current account) to the average monthly household net income. The DSTI ratio is relatively high in the 65+ sector, reaching 27.9, that is almost the limit and the highest value as compared to all other age groups, and evidencing high current debt servicing charges (debt servicing costs are, among others, a function of debt value, its maturity date and interest rates). A complementary indicator is the ratio of total debt to disposable income (Debt to Income, DTI) that determines the potential increase in this burden. In the 65+ group, the DTI ratio is 8.5, the lowest as compared to other age groups. It is important to note that there are no accepted standards for safe DTI levels, but it is often assumed that financial tensions arise when debt servicing costs exceed 30%–40% of disposable income [Beer, Schürz, 2007, cited in: Świecka, 2016, p. 129].

Polish households are much less indebted than those in the euro area. In Poland, the average household has a debt of EUR 2,400 (slightly over 3% in relation to gross assets), while in the euro area the average debt is EUR 21,500, or about 15% of total assets. As compared to the euro area countries, Poland has a safe level of household debt, as confirmed by data showing the proportions of indebted households: 37.0% in Poland, the highest in the Netherlands – 65.7%, followed by Cyprus – 65.4%, Finland – 59.8%, Luxembourg – 58.3%, Spain – 50.0%, Germany – 47.4%, France – 46.9%, Belgium – 44.8%, Slovenia – 44.5%, Portugal – 37.7%, Greece – 36.6%, Austria – 35.6%, Malta – 34.1%, Slovakia – 26.8%, Italy – 25.2%. In the euro area, the average proportion of indebted households is 43.7% [*Household wealth in Poland*, 2015].

DEBT OF THE SENIORS SURVEYED

The primary research concerning household debt suggests that 46.7% of the seniors surveyed had recourse to credits and loans. For every fifth senior respondent, the debt exceeded the family's annual income, for more than one fourth – it was more than six-month income, for every third – more than three-month income, for 17.6% – it was up to three-month income, and for 10.4% of respondents – it did not exceed the household monthly income. The survey results indicate that almost 50% of senior members of parochial communities and 44.2% of UTA students took out a credit or loan.

Households of people aged 65+ with a women as their head tend to display a more restrained attitude to borrowing. Even if they decide to take out a credit or loan, they usually borrow less than male-headed households. The survey also shows that the households that are most active in the lending market are those with a male head. The highest percentages of indebted households were recorded for Warsaw (58.3%), Łódź (56.8%) and Wrocław (53.6%), and the lowest for smaller cities such as Toruń (34.7%) and Białystok (31.1%).

The seniors surveyed most often borrowed from banks (93.1%), shadow banking system (4.8%) and non-banking institutions (2.1%). Credits and loans with banks are most prevalent in households in Warsaw, Łódź and Wrocław. Meanwhile, people aged 65+ living in smaller cities such as Białystok, Toruń and Lublin are relatively more likely to borrow from non-banking institutions (non-governmental institutions, mutual assistance and loan funds, pawnshops, private individuals). It should be noted here that the relatively low proportion of seniors who borrowed from private individuals is due to the belief that the financing of expenditure by means of such borrowing is often associated with serious risks and gives rise to unnecessary tensions in family relationships.

Taking into account the connection between the threat of insolvency and the institution lending to households, it is found that the greater the threat of insolvency, the more frequently the households borrow from non-banking institutions (mainly pawnshops and private individuals). More importantly, senior respondents spend all the money borrowed on current consumption (chiefly food and medicines), fixed charges and repayment of their previous debts or credits taken out by their immediate family members (children or grandchildren). It is also worth stressing that indebted seniors resorting to the lending market to finance current consumption have a disposable income of up to PLN 2,000.00 *per capita* a month. This also evidences that their creditworthiness is below average. People aged 65+ who are indebted because they took out credits to finance various needs of immediate family members usually have a monthly *per capita* income ranging from PLN 3,001.00 to 4,000.00.

When looking at the structure of seniors' households borrowing money for various purposes, it may be stated that almost 2/5 of them used credits and loans to finance renovation of their house/flat, almost every fourth senior spent money borrowed on durable goods (mainly infotainment equipment and mechanised domestic appliances), every eight – on current consumption, every tenth – on medical treatment and medicines, 6.8% – on fixed housing charges, and 5.7% – on repayment of earlier debts [Zalega, 2016b, p. 198].

A majority of respondents who borrow money for current consumption and repayment of their earlier debts had recourse to lending firms operating outside the banking system. Such consumer behaviour is also confirmed by the Social Diagnosis 2015 data showing that loans for repayment of other debts are resorted to mostly by households that borrow money informally from the shadow banking

system or private individuals [*Social Diagnosis 2015*, 2015, p. 59–60]. Undoubtedly, such recourse to informal lending methods drives households into the trap of excessive debt, which may (although does not have to) lead to consumer bankruptcy.

The direct research reveals that education is a variable that influences not only the very occurrence of debt but also the amount of debt. Thus, seniors with higher education (17.8%) borrowed money less frequently than those with primary (46.3%) or basic vocational and secondary education (36.1%). Moreover, the higher the level of education of people aged 65+, the higher the assessment of the current economic situation of their family. In the whole sample surveyed, distressed debtors with higher education represented only 1%, while those with primary education accounted for 20.3% and those with basic vocational education constituted 7.9%.

A credit or loan taken out to repay earlier debts was indicated by 14.1% of seniors indebted to the informal sector (private individuals or pawnshops) and by 6.8% of those owing money to banks.

CONCLUSION

The financial security of people aged 65+ is an objective indicator of their standard of living. The diversified financial situation of respondents is reflected in their self-assessments. Only few seniors assess the financial situation of their family as very good or good. Most older people consider their family's situation to be bad or very bad. It can, therefore, be concluded that the average Polish senior is dissatisfied with the current disposable income.

Borrowing is an important issue in the case of people aged 65+. Seniors' debt, on the one hand, stems from their poor financial situation that makes it necessary for them to borrow money to purchase basic staples and, on the other hand, from loans/credits taken out for immediate family members who are not creditworthy and who are defaulting on their loans. Therefore, it can be concluded that excessive debt of seniors' households is connected with financial decisions and behaviour of households rather than with the supply of credit. Living beyond means, recklessness and family problems (i.e. expected and unexpected events) affect the financial balance (or lack thereof) and decisions on whether or not to borrow. The primary research into seniors' debt demonstrates that their debt most often did not exceed three-month disposable income. People aged 65+ most frequently owed money to banks and least frequently to the shadow banking system and non-banking institutions.

When examining how loans are used, it is found that they are mostly spent on house/flat renovation, durable goods (mainly infotainment equipment and mechanised domestic appliances), current consumption, medical treatment and medicines, as well as fixed housing charges and repayment of earlier debts.

BIBLIOGRAPHY

- Beer, C., Schürz M., 2007, *Characteristics of Household Debt in Austria. Does Household Debt Pose a Threat to Financial Stability?*, “Monetary Policy & the Economy” Q2/07, OeNB.
- Białowolski, P., Dudek, S., 2015, *Raport KPF-IRG SGH: Sytuacja na rynku consumer finance [KPF-IRG SGH report: Situation in the consumer finance market]. Quarter IV 2015*, Warszawa–Gdańsk.
- Błądowski P., 2011, *Sytuacja ekonomiczna i potrzeby opiekuńcze osób starszych w Polsce [Economic situation and care needs of the elderly in Poland]*, “Polityka Społeczna”, special issue, *Aspekty medyczne, psychologiczne, socjologiczne i ekonomiczne starzenia się ludzi w Polsce [Medical, psychological, sociological and economic aspects of population ageing in Poland]*, PolSenior, Warszawa.
- Buttiglione L., Lane P.R., Reichlin L., Reinhart V., 2014, *Deleveraging? What Deleveraging?*, “Geneva Reports on the World Economy” Vol. 16.
- Cecchetti S.G., Mohanty M.S., Zampolli F., 2011, *The real effects of debt*, “Bank for International Settlements (BIS) Working Paper” Vol. 352.
- Diagnoza Społeczna 2015. Warunki i jakość życia Polaków [Social Diagnosis 2015. The objective and subjective quality of life in Poland]*, Report edited by T. Czaplński and T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego [The Council for Social Monitoring], Warszawa.
- Dobbs R., Lund S., Woetzel J., Mutafchieva M., 2015, *Debt and (not much) deleveraging*, McKinsey Global Institute, February.
- Fealy G., Donnelly N., Bergin A., Treacy M., Phelan A., 2012, *Financial abuse of older people: A review*, National Centre for the Protection of Older People, University College, Dublin.
- KRD, 2017, *Zadłużone jest życie staruszka – emeryci toną w długach [The old man's life is indebted - pensioners are drowning in debts]*, National Debt Register, Warszawa.
- Gomez-Salvador R., Lojschova A., Westermann T., 2011, *Household sector borrowing in the Euro area – a micro-data perspective*, “European Central Bank Occasional Paper Series” Vol. 125.
- Mossakowska M., Więcek A., Błądowski P., 2012, *Aspekty medyczne, psychologiczne, socjologiczne i ekonomiczne starzenia się ludzi w Polsce [Economic situation and care needs of the elderly in Poland]*, Termedia Wydawnictwa Medyczne, Poznań.
- Rynek pracy i wykluczenie społeczne w kontekście percepcji Polaków Diagnoza Społeczna 2015 [Labour market and social exclusion as perceived by Poles. Social Diagnosis 2015]*, 2015, Thematic Report edited by I.E. Kotowska, Rada Monitoringu Społecznego [The Council for Social Monitoring], Warszawa, December.
- Sytuacja gospodarstw domowych w 2014 r. w świetle wyników badania budżetów gospodarstw domowych [Households' situation in 2014 in the light of the household budget survey]* 2015, GUS [CSO], Warszawa.
- Roxburgh C., Lund S., Daruvala T., Manyika J., Dobbs R., Forn R., Croxson K., 2012, *Debt and deleveraging: Uneven progress on the path to growth*, McKinsey Global Institute, January.

- Reinhart C.M., Reinhart V.R., Rogoff K., 2012, *Public debt overhangs: Advanced economy episodes since 1800*, "Journal of Economic Perspectives" Vol. 26/3, <https://doi.org/10.1257/jep.26.3.69>.
- Świecka B., 2016, *Ocena sytuacji finansowej, zasobności i zadłużenia osób starszych [Assessment of the financial situation of the elderly in Poland, with particular emphasis on wealth and debt]*, "Problemy Zarządzania" No. 2(59), <https://doi.org/10.7172/1644-9584.59.8>.
- Zalega T., 2014, *Upadłość konsumencka a zadłużanie się miejskich gospodarstw domowych w Polsce w okresie kryzysu [Consumer bankruptcies and the debt of urban households in Poland during crisis]*, "Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy" No. 38.
- Zalega T., 2016a, *Incomes and savings of Polish seniors in view of research outcomes*, "Problemy Zarządzania" Vol. 14, No. 2, part 1, <https://doi.org/10.7172/1644-9584.59.9>
- Zalega T., 2016b, *Segment osób w wieku 65+ w Polsce. Jakość życia, konsumpcja, zachowania konsumenckie [People aged 65+ in Poland. Quality of life, consumption, consumer behaviour]*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Zasobność gospodarstw domowych w Polsce [Household wealth in Poland]*, 2015, Departament Stabilności Finansowej [Financial Stability Department], NBP, Warszawa. <http://archiwum.businessinsider.com.pl/kraj/genworth-fala-pesymizmu-wsrod-polakow-zostala-przelamana-w-2014-r/qc9dpx>
- <http://krd.pl/Centrum-prasowe/Informacje-prasowe/2015/Finanse-po-50---niskie-dochody-i-rosnace-dlugi>
- <http://krd.pl/Centrum-prasowe/Informacje-prasowe/2016/Emeryci-zadluzaja-sie-na-potege---do-oddania-2-miliardy-zlotych>
- <http://www.finance.egospodarka.pl/104453,Sytuacja-finansowa-seniorow-w-Polsce-nie-jest-dobrze,1,63,1.html>
- <http://finanse.wp.pl/kat,1040359,title,KRD-Zadluzenie-polskich-emerytow-wzroslo-w-ciagu-roku-o-40-do-287-mln-zl,wid,18679502,wiadomosc.html?ticaid=118fd4>

Summary

Population ageing is, on the one hand, a natural and inevitable process that occurs in every highly developed economy and, on the other hand, the biggest challenge for modern states, economies and entrepreneurs. This problem is beginning to affect Poland as well. Older people do not form a homogeneous group in terms of financial situation. Varying income levels of seniors' households lead to marked differences also in the ways and purposes of spending money. Furthermore, such households also have an adverse structure of expenditure because of a small number of household members and a high proportion of fixed expenditure in the total spending.

This article aims to assess the financial situation and the main causes and level of debt of seniors' households. Secondary research results were also used in order to compare the author's results with the research outcomes obtained by various research and scientific institutes.

Keywords: seniors, financial situation, debt.

Ocena sytuacji finansowej, determinant i poziomu zadłużenia gospodarstw domowych osób starszych

Streszczenie

Starzenie się społeczeństwa jest z jednej strony naturalnym i nieuniknionym procesem, który uwidacznia się w każdej wysoko rozwiniętej gospodarce, a z drugiej strony największym wyzwaniem dla współczesnego państwa, gospodarek i przedsiębiorców. Problem ten zaczyna być istotny również w Polsce. Starsze osoby nie stanowią grupy homogenicznej z punktu widzenia sytuacji finansowej. Zróżnicowane poziomy dochodów gospodarstw domowych osób starszych prowadzą do różnic rynkowych również w sposobach i celach wydatkowania pieniędzy. Co więcej, takie gospodarstwa domowe charakteryzuje również niekorzystna struktura wydatków ze względu na niewielką liczbę członków gospodarstwa oraz wysoki udział stałych wydatków w całkowitym ich poziomie.

Celem artykułu jest ocena sytuacji finansowej oraz głównych przyczyn i poziomu zadłużenia gospodarstw domowych osób starszych. Dodatkowo, wyniki badań zostały także wykorzystane do porównania rezultatów otrzymanych przez autora z wynikami badań uzyskanymi w innych ośrodkach badawczych i naukowych.

Słowa kluczowe: osoby starsze, sytuacja finansowa, zadłużenie.

JEL: D11, D14, D39

*prof. dr hab. Jerzy Żyżyński*¹

Katedra Gospodarki Narodowej

Uniwersytet Warszawski

Kwestia równowagi bilansów makroekonomicznych – wnioski z porównań międzynarodowych

WSTĘP

Wychodzeniu Europy z kryzysu – o czym można powiedzieć, że praktycznie wreszcie stało się sukcesem – sprzyja odejście od schematyzmu i otwartość na niekonwencjonalne narzędzia polityki pieniężnej, jaką okazuje Europejski Bank Centralny. Jednocześnie jakby złagodniały rygory polityki fiskalnej, gdyż kwestie stabilizacji fiskalnej zeszyły – jak się wydaje – na drugi plan z powodu nikłej skuteczności tzw. paktu fiskalnego.

Podstawowe decyzje są inspirowane wskazaniem polityki makroostrożnościowej, której celem jest dbałość o stabilność finansową, rozumianą jako „stan, w którym nie dochodzi do kumulacji ryzyka systemowego. Ryzyko systemowe można zdefiniować jako zagrożenie, że proces dostarczania potrzebnych produktów i usług finansowych przez system finansowy ulegnie zaburzeniu w takim stopniu, że może dojść do istotnego osłabienia wzrostu gospodarczego i obniżenia dobrobytu społeczeństwa”².

Niemniej jednak w sferze medialnej i w dyskursach polityków wciąż pokutują nieporozumienia wynikające z niezrozumienia makroekonomicznych warunkowań stabilności. Ich istotą jest współzależność podstawowych bilansów makroekonomicznych, które realizowane są w toku funkcjonowania gospodarki, z niej wynika stan poszczególnych bilansów, a przede wszystkim stan finansów publicznych. Celem tego artykułu jest ukazanie tej współzależności na przykładzie grupy krajów OECD.

¹ e-mail: jerzyzyzynski@gmail.com.

² Financial Stability Review – strona internetowa EBC [<https://www.ecb.europa.eu/pub/fsr/html/index.en.html>].

BILANSE MAKROEKONOMICZNE

Truizmem jest stwierdzenie, że gospodarka to złożony mechanizm naczyń połączonych, którymi przepływają dochody i wydatki różnych podmiotów. W najbardziej syntetycznym makroekonomicznym ujęciu w przypadku gospodarki otwartej przepływy te tworzą układ trzech makroekonomicznych bilansów, które łączy następujące – wielokrotnie omawiane w literaturze makroekonomicznej – równanie:

$$(G - T) = (S - I) + (Z - X), \quad (1)$$

gdzie $(G - T)$ to stan bilansu budżetu państwa (sektora publicznego) – jego wydatki G minus dochody T – dodatnia wartość tej różnicy wyraża deficyt, ujemna nadwyżkę budżetu; $(S - I)$ to wynik bilansu oszczędności i inwestycji sektora prywatnego – gospodarstw domowych i przedsiębiorstw, które oszczędzają S i inwestują I ; wreszcie $(Z - X)$ to wynik bilansu rachunku bieżącego, efekt zestawienia wydatków na import Z z dochodami z eksportu X – dodatnia wartość tej różnicy oznacza deficyt wymiany zagranicznej lub szerzej – rachunku bieżącego [Żyżyński, 2009, s. 46–53].

Równanie to ma fundamentalne znaczenie dla zrozumienia podstawowych zależności decydujących o równowadze makroekonomicznej. Jeśli $(G - T)$ ma wartość dodatnią, to mówi ono, że deficyt budżetu państwa jest równy nadwyżce oszczędności nad inwestycjami sektora prywatnego powiększonej o wyrażoną w krajowej walucie wartość deficytu w wymianie z zagranicą.

Można to interpretować jako efekt tego, że deficyt budżetowy jest kompensowany, równoważony, albo finansowany przez:

- nadwyżkę oszczędności nad inwestycjami, a więc to, co pozostało po częściowym tylko „przekuciu” oszczędności w inwestycje (kredyty inwestycyjne);
- środki finansujące nadwyżkę importu nad eksportem – źródłem ich są zagraniczne inwestycje w nasze papiery skarbowe, które dostarczają taką ilość walut zagranicznych, która finansuje nadwyżkę importu nad eksportem; te środki zagraniczne mogą być też wykorzystane do zwiększania rezerw walutowych kraju, co w bilansie płatniczym jest odzwierciedlone jako przyrost oficjalnych aktywów rezerwowych.

Określimy zatem to równanie jako **równanie równowagi bilansów makroekonomicznych**. Choć matematycznie równanie to jest trywialne, to jednak jest makroekonomicznym, zagregowanym odzwierciedleniem złożonych zależności; zależności trudnych, bowiem między elementami tego równania nie ma jednostronnego związku przyczynowego; równanie ma charakter tożsamości³, oznacza zatem, że wynik jednego procesu wpływa na inne, ale też efekty w tych innych oddziałują na wynik tego pierwszego.

³ Tożsamość algebraiczna to takie równanie, które jest spełnione niezależnie od tego, jakie wartości podstawiamy pod tworzące je zmienne.

INSTYTUCJONALNE UWARUNKOWANIA

Za każdym z tych bilansów stoi układ instytucji, których funkcją jest realizacja procesów, których efektem jest określony stan bilansu, reprezentowany przez różnicę ujętą w tym równaniu w nawiasach. Tak więc bilans budżetu, którego wynikiem jest $(G - T)$, realizują instytucje państwa władz centralnych (budżet centralny uchwalany przez parlament w ustawie budżetowej) i władz lokalnych (budżety lokalne uchwalane przez władze samorządowe), które łącznie realizują budżet sektora finansów publicznych.

Bilans, którego wynikiem jest $(S - I)$ jest realizowany przez instytucje finansowe, przede wszystkim banki, które zbierają oszczędności S od tzw. jednostek nadwyżkowych sektora prywatnego i przekazują tak pozyskane środki tzw. jednostkom deficytowym, czyli potrzebujących większej ilości środków pieniężnych niż pozyskują w wyniku swej działalności. Te przekazane środki tworzą strumień I udzielonych kredytów inwestycyjnych i innych form kredytowania. Cechą specyficzną tych instytucji jest to, że po części same mogą kreować pieniądź, dzięki czemu oszczędności S nie są koniecznym warunkiem realizacji inwestycji I . Jak zauważył J.M. Keynes i niezależnie od niego Michał Kalecki, to nie oszczędności „tworzą” inwestycje, lecz odwrotnie: inwestycje, których poziom zależy od skłonności do inwestowania, są źródłem dochodów i oszczędności, zgodnie z ukształtowaną w określonych warunkach skłonnością do oszczędzania. Ponadto istnieją inne niebankowe instytucje finansowe, poprzez które nadwyżki środków stanowiące oszczędności, są przekazywane do gospodarki jako inwestycje; jednakowoż część środków wykorzystywanych przez te instytucje (na przykład giełdę) pochodzi z wkładów oszczędnościowych odłożonych w bankach.

Trzeci bilans, którego wynik w tym ujęciu jest określony przez różnicę $(Z - X)$, stanowiący różnicę między wydatkami na import Z a dochodami z eksportu X , jest realizowany przez zbiorowość przedsiębiorstw biorących udział w wymianie zagranicznej. Jedne z nich eksportują, dzięki czemu napływają do kraju zagraniczne walory płatnicze, waluty i dewizy, które lokowane są w systemie bankowym. Inne, a czasami te same, importują, a w tym celu pobierają stosowną ilość zagranicznych walorów i wydają je na zakup zagranicznych towarów lub usług. Co szczególnie ważne, a jakby niedostrzegane, realna wartość składników tego bilansu i jego wynik, czyli wielkość różnicy między importem a eksportem (gdy jest dodatnia, to stanowi deficyt handlowy), oraz jego stosunek do pozostałych bilansów, zależy od kursu walutowego, czyli wartości rynkowej walut zagranicznych wykorzystywanych w wymianie międzynarodowej.

MITOLOGIA RÓWNOWAGI BUDŻETOWEJ

Wokół tych bilansów narosło wiele mitów, które funkcjonują w tzw. przestrzeni medialnej i stanowią element błędnego postrzegania kwestii ekonomicz-

nych u wielu publicystów ekonomicznych i polityków – a, niestety, i profesjonalnym ekonomistom zdarza się popadnięcie w pułapkę niektórych z tych błędów. Do takich mitów należy swoisty slogan współczesności, powtarzane nader często stwierdzenie, że „nie wolno zadłużać państwa kosztem przyszłych pokoleń”. Ta swego rodzaju „legenda równowagi budżetowej” weszła do świadomości społecznej i stanowi istotny element powszechnej dezinformacji i dezorientacji w kwestiach ekonomicznych – pogłębiają tę dezinformację akcje w rodzaju tej, jaką podjęła organizacja FOR⁴, która zainstalowała w centralnym skrzyżowaniu Warszawy wielki billboard wyświetlający szybko zmieniające się cyferki, które mają przedstawiać rosnący stale jakoby dług Polski. Problem jednak w tym, że głosiciele tego poglądu nie dostrzegają uwarunkowań instytucjonalnych i związków z innymi bilansami, co ma bardzo poważne konsekwencje ekonomiczne. Dlatego warto wyjaśnić ekonomiczną rolę deficytu i długu, jako skutku utrzymywania deficytu w długim okresie.

Przede wszystkim trzeba przypomnieć, że dług jest naturalnym, nieodzownym i koniecznym elementem gospodarki rynkowej wykorzystującej pieniądź jako instrument wymiany. Swego czasu zaproponowałem zdefiniowanie pieniądza jako „prawa do nabywania dóbr i usług”; to „prawo” cyrkuluje w gospodarce, stanowiąc swego rodzaju „paliwo” napędzające jej mechanizmy: otrzymujemy je w zamian za to, że coś dajemy społeczeństwu – przede wszystkim naszą pracę – i nabywając cokolwiek, na przykład kupując dobra i usługi wytworzone przez innych, albo jakieś składniki (aktywa) majątkowe, przekazujemy je dalej; ludzie po to, by zdobyć jak największą ilość tych „praw”, ciężko pracują, ale też walczą o nie, a czasami kradną, a nawet zabijają, czyli wchodzą na drogę przestępstwa. To „prawo” także odkładamy po to, by wykorzystać je w przyszłości, czyli oszczędzamy, a niewykorzystane przez nas – jest przejmowane przez innych z obietnicą oddania – w ten sposób powstaje dług.

Ta nieodzowność długu wynika z tego, że skoro jedni oszczędzają⁵, czyli rezygnują z wykorzystania części posiadanych praw do nabywania dóbr i usług, to muszą być tacy, którzy przejmą te prawa, wezmą kredyty, wykorzystają odłożone przez oszczędzających środki – zatem nieuchronnym skutkiem tego procesu musi być powstanie długu.

⁴ Forum Obywatelskiego Rozwoju – fundacja kierowana przez Leszka Balcerowicza.

⁵ A oszczędności dokonywane są z wielu powodów – podstawowe motywy oszczędzania zdefiniował J.M. Keynes: 1) przezornościowy (sfinansowanie przyszłych nieprzewidzianych wydatków, jak też zabezpieczenie poziomu życia na emeryturze); 2) konsumpcyjny (na zakup w przyszłości droższych dóbr trwałego użytku); 3) transakcyjny, płynnościowy – (utrzymanie zdolności regulowania przyszłych zobowiązań); 4) spekulacyjny (po to, by mieć środki umożliwiające ryzykowne inwestowanie w celu zwiększania wartości zgromadzonego majątku). Co ważne, wbrew popularnemu pogładowi stopa oprocentowania depozytów nie jest bynajmniej najważniejszym czynnikiem motywującym do oszczędzania, a ważne znaczenie mają bodźce fiskalne oraz zwyczaje i normy kulturowe kształtujące skłonność do oszczędzania (na przykład mieszczański kult zapobiegliwości i przezorności).

OSZCZĘDNOŚCI A INWESTYCJE

Ekonomiczna rola oszczędzania w mechanizmach ekonomicznych nie jest jednak prosta. Aczkolwiek w publicystyce ekonomicznej i wypowiedziach polityków oszczędzanie jest zalecane jako działanie chwalebne, służące rozwojowi gospodarstwu, to przecież łatwo zauważyć, że akt oszczędzania sam w sobie – prowadzi do niespójności, swoistego załamania struktury systemu gospodarczego. Jest tak dlatego, bo oszczędności to niewydana część dochodów pozyskanych przez podmioty gospodarcze i gospodarstwa domowe, to odłożone środki, zatem ludzie jako zbiorowość nie wykupili części tego, co wytworzyli. Gdyby cały proces ograniczył się do samego tylko aktu oszczędzania, to powstałaby nierównowaga wynikająca z tego, że przedsiębiorcy – jako zbiorowość – ponieśli koszty płacowe, ale nie odzyskali poniesionych nakładów, bo oszczędzający wstrzymali się z zakupami. W rezultacie przedsiębiorcy zwiększą zapasy, poniosą koszty ich finansowania, ale nie odzyskają poniesionych nakładów. Efektem będą zatory płatnicze, łańcuch niezrealizowanych zobowiązań zacznie „dusić” gospodarkę.

System zostanie zrównoważony, przywróci mu się spójność dopiero wtedy, gdy zaoszczędzone środki, czyli prawa do nabywania dóbr i usług, zostaną „zawrócone” do gospodarki poprzez działalność kredytową banków. Skłonność do oszczędzania jednych musi być zatem zgodna z chęcią brania kredytów, czyli w efekcie zadłużania się, innych. Na tym polega ta nieodzowność i naturalność długu w gospodarce opartej na pieniądzu: jeśli jedni oszczędzają, to muszą być drudzy, którzy wezmą kredyty, czyli zadłużą się; jak zobaczymy dalej, ważne konsekwencje wynikają z faktu, że alternatywnym sposobem przywrócenia gospodarce spójności jest wyeksportowanie dóbr, których w wyniku spowodowanego przez oszczędzanie ubytku siły nabywczej nie sprzedano na rynku krajowym.

Mamy zatem dwa współgrające ze sobą procesy – oszczędzania i inwestowania, które napędzane są przez skłonność do oszczędzania jednych i skłonność do inwestowania drugich – kluczowe dla dynamiki gospodarczej psychologiczne motywacje zachowań podmiotów w gospodarce kapitalistycznej. Czynniki pobudzającymi je są nie tylko informacje o koniunkturze, stopy procentowe, czy bodźce fiskalne, ale też, a może przede wszystkim, reguły i zwyczaje ukształtowane w ramach norm kulturowych i obyczajów społeczeństwa.

W tym ujęciu oszczędności S stanowią kategorię strumieniową: są odpływem środków oderwanym od strumienia⁶ dochodów, jak w tzw. delcie rzeki wpadają-

⁶ Przypomnijmy z podstaw ekonomii, że PKB jest kategorią strumieniową i jego wielkość jest określana na trzy sposoby: (1) jako suma wydatków – PKB oblicza się jako sumę konsumpcji, inwestycji, wydatków rządowych (bez transferów) oraz zmiany stanu zapasów; (2) jako suma dochodów – PKB to suma dochodów: dochody z pracy, dochody z kapitału, dochody państwa oraz amortyzacja; (3) jako suma produktów – PKB jest określony jako suma wartości wszystkich wytworzonych dóbr finalnych i usług – od całkowitej wartości wytworzonych dóbr i usług (czyli tzw. produkcji globalnej) odejmuje się te, które zostały zużyte do wytworzenia tej produkcji, czyli dobra

cej do morza, i przez system finansowy transformowanym w strumień inwestycji I. Istotą inwestycji jest to, że wywołują one skutki zasobowe, majątkowe, które ujęte są w bilansach podmiotów biorących udział w tym procesie⁷.

W związku z tym trzeba zwrócić uwagę na nieporozumienia co do różnicy między oszczędzaniem a inwestowaniem. Błędne jest sprowadzanie tej różnicy do kwestii poziomu ryzyka⁸. To prawda, że „przy oszczędzaniu (i instrumentach finansowych związanych z oszczędzaniem) ryzyko jest względnie niewielkie – przy inwestowaniu ryzyko może być znacznie większe (ryzyko straty zysków, ryzyko straty zainwestowanego kapitału, a w skrajnych sytuacjach nawet ryzyko straty przewyższającej zainwestowany kapitał)”. Jednakże istota różnicy między tymi pojęciami zawiera się w tym, jaką funkcję ekonomiczną one pełnią: czy środki odłożone leżą biernie jako pasywa instytucji finansowych mające po stronie aktywnej gotówkę, czy pracują w ich aktywach, tworząc przychody podmiotów absorbujących te środki i w efekcie dochody innych podmiotów – tych, na rzecz których środki te zostały wydane.

Tak więc, oszczędności nie tworzą popytu, są rezygnacją z wydawania pieniędzy, są anulowaniem popytu. Natomiast inwestycje tworzą popyt na dobra inwestycyjne – i wtórnie na konsumpcyjne – jako efekt wzrostu dochodów u producentów dóbr inwestycyjnych.

Współgranie tych dwóch elementów procesu, oszczędzania i inwestowania, łatwiej zrozumieć, gdy spojrzysz na skutki, jakie wywołują one w zapisach księgowych – prowadzą do powstania swoistego łańcucha współzależnych zapisów w bilansach. W pierwszej fazie oszczędności, które stanowią aktywa podmiotów oszczędzających, stają się pasywami instytucji pośrednictwa finansowego, przede wszystkim banków, i po drugiej stronie ich bilansów zostają bezpośrednio zarejestrowane jako aktywa gotówkowe, czyli stanowią środki, które nie dają dochodu, są aktywami biernymi¹⁰. Zatem jako że nie pracują, to można powiedzieć, że

pośrednie. Wszystkie te elementy mają charakter strumieniowy, natomiast oszczędności, jako „ubytek” strumienia dochodów i niezrealizowane wydatki są różnicą między dochodami a konsumpcją i środkami przekazanymi państwu, czyli podatkami, finansującymi wydatki rządu.

⁷ Formalna definicja stosowana w statystykach GUS ujmuje inwestycje w kategorii „nakłady inwestycyjne” jako takie nakłady finansowe lub rzeczowe, które mają na celu stworzenie nowych środków trwałych albo ulepszenie (przebudowę, rozbudowę, rekonstrukcję, modernizację) już istniejącego majątku trwałego, albo też nakłady na tzw. pierwsze wyposażenie inwestycji.

⁸ Wikipedia, hasło „oszczędzanie” [<https://pl.wikipedia.org/wiki/Oszcz%C4%99dzenie>]. Niestety, wiele definicji publikowanych w tej encyklopedii jest co najmniej wadliwych; pisane są przez osoby mało kompetentne. Taka jest wada tej encyklopedii tworzonej na zasadzie swoistego „pospolitego ruszenia”, zamiast, jak w przypadku rzeczywistej, papierowej, tradycyjnej encyklopedii – przez wybitnych fachowców w swoich dziedzinach, konsultowanych przez innych fachowców o ustalonej renomie.

⁹ Tamże.

¹⁰ To taki swoisty paradoks, bo bilans składa się ze strony aktywnej i drugiej – pasywnej, czyli biernej. Ale choć gotówka jest u podmiotów gospodarczych zapisana jako ich aktywa, to nie pracując, leżąc w kasie, są przecież bierne.

aktywa oszczędzającego tylko przekształciły się w pasywa, czyli zobowiązania banku – w ten sposób „prawa do nabywania dóbr i usług zostały „zamrożone”. Zwiększone pasywa dają podstawę do tego, by w miarę możliwości – wynikających z ukształtowanej przez aktualne warunki koniunkturalne skłonności podmiotów do inwestowania i chęci zasilania się środkami obcymi – stopniowo były uaktywniane; środki, których banki nie zdołały ulokować w gospodarce, stanowią ich nadpłynność, która może być udostępniona innym bankom na rynku międzybankowym lub jest absorbowana przez bank centralny.

W rezultacie ulokowane w banku oszczędności przekształcają się w niegotówkową, pracującą, przynoszącą dochód część ich aktywów. Środki uaktywnione w formie kredytów inwestycyjnych, wędrują do kredytobiorców i z kolei zostają zapisane w pasywach ich bilansów jako zobowiązania wobec banku – i na początku w aktywach jako biernie spoczywająca w kasie lub (zazwyczaj) na koncie bankowym gotówka, którą kredytobiorca wykorzystuje do realizowania swych płatności – pracownikom wynagrodzeń czy kontrahentom za nabywane produkty lub usługi. W ten sposób niewydane a zaoszczędzone środki zostają zawrócone do gospodarki, tworząc przychody i dochody pracowników i przedsiębiorców tych firm, które swą działalność finansują kredytem. Zaliczenie tego sposobu wykorzystania środków do inwestycji oznacza, że powiększają one przyszłe zdolności wytwórcze podmiotów inwestujących, czyli stanowią potencjał wzrostu PKB. Ale co ważne, w efekcie tworzone są nowe dochody, które są wydawane i oszczędzane zgodnie z ukształtowaną skłonnością do oszczędzania – w ten sposób dzieje się to, co opisywał J.M. Keynes: inwestycje stają się źródłem oszczędności.

Jednocześnie zobowiązanie wobec banku oznacza powstanie długu – na tym polega nieuchronność długu jako konsekwencji oszczędzania: dług powstaje u kredytobiorcy, ale przecież środki złożone w depozycie są też długiem banku wobec deponenta – dług jest naturalnym elementem gospodarki wykorzystującej pieniądź.

Szczególnie istotne jest to, że w efekcie tego procesu kredyty nie tylko powiększają majątek i możliwości wzrostu zysków, ale ostatecznie stają się źródłem dochodów, dzięki którym znajdują nabywców produkty niesprzedane w wyniku redukcji popytu, jaka jest konsekwencją oszczędzania – popyt został przeniesiony od oszczędzających do kredytobiorców. I co prawda popyt zmienił strukturę z dominujących w popycie dóbr konsumpcyjnych na dobra inwestycyjne, ale ogólnie biorąc dzięki inwestycjom pieniądź wrócił do gospodarki, a przedsiębiorstwa mają skompensowane koszty i realizują zyski, znikają zatory płatnicze, a gospodarka wraca do stanu równowagi.

Warunkiem tego jest jednak osiągnięcie stanu równości $S = I$, czyli spełnienie prawa Say'a. Dzięki Keynesowi (i Kaleckiemu) wiemy jednak, że ten warunek zwykle nie jest spełniony, bo wymagałoby to zrównania skłonności do oszczędzania (głównie gospodarstw domowych – przede wszystkim one są kredytodawcami netto) ze skłonnością do inwestowania (głównie przedsiębiorców). Zwykle jednak skłonności te nie równoważą się: na ogół pierwsza jest silniejsza do drugiej,

zatem $S > I$ – i konsekwencją jest pojawienie się problemu, który, jak dalej zobaczymy, rozwiązuje państwo ze swą potrzebą sfinansowania deficytu.

WPLYW NA ZASÓB PIENIĄDZA I NIEBANKOWE INSTYTUCJE FINANSOWE

Jak zostało powiedziane, dzięki uaktywnieniu zaoszczędzonych kwot, oszczędności pracują – i właśnie to interpretujemy jako inwestycje; jak pokazaliśmy, odbywa się tu proces ekonomiczny o charakterze strumieniowym: strumień oszczędności zostaje oderwany od strumienia dochodów i przekształca się w strumień inwestycji, a te w strumień dochodów. Ale co jest szczególnie ważne, a jednak nie do końca rozumiane przez wielu publicystów: oszczędzane środki, odzwierciedlone w pasywach banków, są jednocześnie akumulowane – stanowią pulę depozytów współtworzących zasób pieniądza – drugą „warstwę” agregatu pieniężnego M2. Istnienie tego zasobu na odpowiednim poziomie ma zasadnicze znaczenie dla współczesnej gospodarki, bowiem finanse i sprawność funkcjonowania systemu obiegu pieniądza (prawa do nabywania dóbr i usług) decydują o funkcjonowaniu systemu jako całości. Zasób ten, który określiłem jako „nogę kapitałową” agregatu pieniężnego¹¹ – zmieniając swą strukturę, staje się siłą napędową gospodarki.

Warto wobec tego zauważyć, że w Polsce według stanu na lipiec 2017 r.¹² wartość depozytów gospodarstw domowych to 712 mld zł, ale w tym 60% (427 mld zł) stanowiły depozyty bieżące, zaliczane przecież do pieniądza M1; dla naszego makroekonomicznego modelu nie jest istotne, jaka jest bankowa „lokalizacja” depozytów, odłożoną konsumpcją tworzącą S są zarówno depozyty na rachunkach bieżących, jak i terminowe¹³. Depozyty przedsiębiorstw niefinansowych to 247 mld zł – ale to głównie depozyty bieżące; przedsiębiorstwa raczej nie mają zwyczaju trzymać środków na rachunkach terminowych w bankach – depozyty bieżące ogółem wyniosły 659 mld zł. Jednakże stabilną podstawą uaktywniania oszczędzanych środków są depozyty terminowe, tworzące tę „nogę kapitałową” gospodarki – i to było tylko 415 mld zł – dodane do pieniądza M1 (837 mld zł – pieniądź w obiegu i depozyty bieżące) tworzyły pieniądź M2 w kwocie 1253 mld zł. Ta noga kapitałowa jest zatem dość chlerlawa: w Polsce relacja pieniądza M3¹⁴ do PKB w 2016 r. wyniosła 68,4%, podczas gdy w strefie euro jest to 106%, średnia światowa wyniosła 116%, a na przykład w Czechach 80%, w Słowacji 70%; jednocześnie pieniądź M1 w Polsce to 44% PKB, wobec 67% w strefie euro, jak widzimy, o połowę wyższy, a w Czechach i Słowacji odpowiednio 72% i 54%. W rezultacie i strona

¹¹ Drugą „nogę” tworzy zasób pieniądza w obiegu - to „noga transakcyjna” [Żyżyński, 2014].

¹² Według danych NBP.

¹³ Rezerwa obowiązkowa (3,5%) jest odprowadzana zarówno od wkładów na żądanie, jak i depozytów terminowych.

¹⁴ M3, które jest wykorzystywane do analizy stanu pieniądza, różni się od M2 o ledwie 12 mld zł – są to instrumenty z przyrzeczeniem odkupu i niektóre instrumenty dłużne rynku pieniężnego.

aktywna banków ma słaby potencjał. Należności ogółem banków od podmiotów krajowych wyniosły 1162 mld zł, w tym od gospodarstw domowych 672 mld zł, a od przedsiębiorstw 329 mld zł – w tym kredyty inwestycyjne tylko 175 mld zł. Jak widzimy, czynne uaktywnienie oszczędności szło głównie na potrzeby gospodarstw domowych. Można zatem powiedzieć, że oszczędności gospodarstw domowych w znacznej części zwracały do nich, jako zbiorowości, w formie kredytów konsumpcyjnych (171 mld zł) i mieszkaniowych (390 mld zł).

Trzeba podkreślić, że choć podane tu liczby przedstawiają stan bilansów banków, jaki wynika z realizowanych przez wiele lat transakcji depozytowo kredytowych, i wynikający z niego stan agregatu pieniężnego, dane mają zatem charakter zasobowy, to mamy wyraźną wskazówkę, że w sensie strumieniowym także musi mieć miejsce wyraźna tendencja przewagi oszczędności S nad inwestycjami I – co dalej potwierdzi analiza makroekonomiczna.

Zauważmy, że inwestycje to swego rodzaju „czynne uaktywnienie” odłożonych środków przez instytucję bankową. Ale oczywiście ten, kto chce zrezygnować z wydania części swych dochodów, może oszczędzać biernie, składając swe środki na depozycie bankowym, ale może też powierzyć je innym instytucjom finansowym, na przykład funduszom inwestycyjnym – wtedy jego środki zostają zapisane jako pasywa wybranego funduszu i są uaktywniane w ramach jego działalności inwestycyjnej, stosownie do jego specjalizacji. Zauważmy jednak, że pośrednictwo instytucji finansowej nie jest niezbędne, oszczędzanie może mieć bezpośrednio czynny charakter, gdy oszczędzający samodzielnie kupuje aktywa finansowe – na przykład obligacje (w szczególności skarbowe) – powiemy, że „ulokował” lub „dokonał lokaty” swych oszczędności w obligacjach – słowo „lokata” ma w swym desygnacie zarówno aspekt oszczędnościowy jak i inwestycyjny. I oczywiście taka czynność będzie oznaczała, że akt zakupu obligacji zostanie zapisany w pasywach ich emitenta, a środki będą bezpośrednio dalej uaktywniane w ramach jego działalności.

W efekcie dzieje się to, o czym była wyżej mowa, w księgach bilansowych mamy analogiczny jak w bankach łańcuch zapisów: środki oszczędzającego są jego aktywami, przekazane do instytucji finansowej są zapisane w jej pasywach i w aktywach najpierw jako gotówka – i jeśli pozostaną w tej formie to stanowią biernie leżącą nadpłynność, natomiast jeśli instytucja finansowa je uaktywni przekazując dalej poprzez udzielenie kredytu lub zakup obligacji albo innych instrumentów finansowych (określa się to też jako „czynne aktywa” w odróżnieniu od biernych aktywów, jakimi jest gotówka), to realizowana jest inwestycja – inwestycją może być też bezpośrednio wydatkowanie przekazanych środków przez emitenta instrumentów finansowych. Ryzyko pojawia się w różnych ogniwach tego łańcucha i zależy od charakteru instytucji, rodzaju instrumentu finansowego oraz wielu innych czynników. Prosta wyżej cytowana interpretacja rozróżnienia między oszczędnościami a inwestycjami według poziomu ryzyka jest – delikatnie mówiąc – bardzo głębokim uproszczeniem.

Zatem błędne jest popularne wśród laików twierdzenie, że „dla gospodarki, oszczędności są paliwem napędzającym wzrost gospodarczy” – nie, oszczędności same z siebie są hamulcem dla gospodarki, tym paliwem są inwestycje.

REALNY SENS INWESTYCJI

Ale istotna jest jeszcze jedna kwestia: jaki charakter ma to uaktywnienie złożonych w depozycie środków. Nie każde pozyskanie jakichś aktywów, przez nabywcę traktowanych jako inwestycja – można powiedzieć, że będących inwestycją subiektywnie i w sensie mikroekonomicznym – jest inwestycją w sensie makroekonomicznym, czyli tym, co tworzy agregat I w naszym równaniu. Jeśli na przykład ktoś dokonuje transakcji na rynku wtórnym (pamiętajmy, że giełda jest rynkiem wtórnym akcji), na przykład kupuje akcje od kogoś, kto je sprzedaje, bo potrzebuje pieniędzy, by zaspokoić jakieś swoje potrzeby, to oszczędności bezpośrednio zamieniają się w wydatki konsumpcyjne tej innej osoby, która akcje sprzedała.

Spełnione jest wtedy sformułowane wyżej kryterium, na podstawie którego odróżniamy oszczędności od inwestycji: zaoszczędzone pieniądze, które trafiły do sprzedającego akcje i posłużyły do realizacji jego wydatków konsumpcyjnych, wróciły w ten sposób do gospodarki, uruchomiły łańcuch dalszych płatności. Jednakże inwestycją w sensie makroekonomicznym lub „inwestycją realną” jest dopiero udzielenie kredytu inwestycyjnego albo zakup akcji lub obligacji na rynku pierwotnym, gdy kredytobiorca lub emitent instrumentów rynku kapitałowego wykorzystuje otrzymane środki na powiększenie majątku trwałego, jego unowocześnienie, zakup maszyn i urządzeń itd. – czyli realizuje czynności, których efektem będzie wzrost produkcji i dochodów w przyszłości albo powiększenie majątku trwałego. Takie inwestycje tworzą nowe zasoby, w sferze realnej powstają wartości majątkowe, które służą rozwojowi, podczas gdy inwestycje w papiery wartościowe na wtórnym rynku, zwłaszcza o charakterze spekulacyjnym – majątku materialnego nie tworzą, są jedynie transferem pieniędzy, czyli praw do nabywania dóbr i usług między podmiotami „gry finansowej”.

Inwestycje w sensie makroekonomicznym to zatem takie, które obok efektu konsumpcyjnego dają względnie trwałe realne efekty majątkowe – i dopiero on jest siłą napędową gospodarki, paliwem jej wzrostu. Gdy na przykład ktoś samodzielnie podejmuje budowę domu, to S tworzy jego rezygnacja z konsumpcji, a I – jego wydatki na materiały inwestycyjne i płace rzemieślników, których zatrudnia. Wtedy ma miejsce bezpośredni transfer środków i to, czego on sam nie wydał na cele konsumpcyjne, wydadzą producenci materiałów budowlanych, murarze, posadzkarze, hydraulicy, elektrycy itd. – utworzone dzięki inwestycji nowe dochody zasilą strumień wydatków konsumpcyjnych z ewentualnym pośrednictwem banków.

Warto też zauważyć, że dla modelu makroekonomicznego, który analizuje jedynie strumienie przepływów pieniądza sposób wykorzystywania środków uaktyw-

nianych przez instytucje finansowe, jak i takie indywidualne sposoby inwestowania, są w gruncie rzeczy poza percepcją. Istotne jest, co zostało zapisane w księgach i to, że niewydane pieniądze wracają do gospodarki dzięki temu, że instytucja finansowa, uaktywniła je, a w efekcie ktoś je wydał, ktoś inny zarobił i tryby gospodarki pracują. Jeśli przy tym nic nie zbudowano, nie zaangażowano dodatkowych maszyn, powstał wyłącznie efekt konsumpcyjny (bank uaktywnia środki także udzielając kredyty konsumpcyjne), to dla modelu jest to właściwie nierozróżnialne – mamy „tylko” niską efektywność inwestycji i niską wartość mnożnika inwestycyjnego.

PAŃSTWO JAKO CZYNNIK RÓWNOWAŻĄCY – ROLA DEFICYTU

Dla gospodarki najważniejsze jest to, że jeśli w systemie finansowym powstała nadwyżka niewykorzystanych środków, czyli $S > I$, to państwo jest tym uczestnikiem gry makroekonomicznej, który równoważy system przez emisję obligacji skarbowych. Państwo sprzedając swe obligacje przejmuje niewykorzystywaną w wyniku oszczędzania część praw do nabywania dóbr i usług i oddaje je gospodarce finansując część swych wydatków. Dla nabywców obligacji są one po prostu bezpieczną formą inwestowania, choć dają niewielki dochód, ale ich istnienie, zatem także istnienie deficytu, ma bardzo ważne znaczenie dla gospodarki – i ta kwestia nie jest niestety dobrze rozumiana wśród zwykłych ludzi i uczestników „życia publicznego”.

Jeśli pominiemy związki gospodarki z otoczeniem zewnętrznym, czyli traktujemy ją jako system zamknięty, to równanie (1) sprowadza się do dwóch elementów:

$$(S - I) = (G - T), \quad (2)$$

gdzie: S – strumień oszczędności; I – strumień inwestycji; G – wydatki budżetu; T – dochody budżetowe.

Niezrozumienie tego równoważącego charakteru deficytu powoduje, że ma on „złą prasę”, a wielu publicystów i polityków domaga się wręcz likwidacji deficytu. Ale tu ma ważkie znaczenie nie tylko kwestia równoważenia bilansów makroekonomicznych. Nie docenia się bardzo istotnego aspektu, mianowicie tego, że deficyt budżetowy oznacza, iż państwo realizuje swoje cele mniejszym kosztem podatkowym. Nie wszyscy zdają sobie sprawę z tego, że podatki makroekonomicznie nie obciążają społeczeństwa jako całości, są tylko przeniesieniem siły nabywczej między członkami społeczeństwa – zresztą tak jak w każdym akcie kupna dobra czy usługi¹⁵ – zatem płacąc podatki – podobnie jak wtedy, gdy cokolwiek kupujemy – tworzymy dochody, dajemy wynagrodzenie, w tym przypadku pracownikom sektora publicznego. Podatki to zatem tylko transfer dochodów

¹⁵ Bo przecież kupując cokolwiek oddajemy sprzedawcy część posiadanych przez siebie praw do nabywania dóbr i usług.

wewnątrz społeczeństwa, ale oczywiście dla indywidualnych podmiotów są one jednak kosztem¹⁶ i przecież dzięki temu, że państwo ma deficyt, ten indywidualny koszt jest mniejszy – państwo przenosi dochody, ale te odłożone jako oszczędności – pożyczając je.

Ale oczywiście akceptowanie deficytu i wykorzystanie do jego finansowania instrumentów pożyczkowych, obligacji¹⁷, choć zmniejsza koszty podatkowe, kosztuje przecież w inny sposób: trzeba płacić odsetki od długu, które obciążają wydatki budżetowe, zatem zmniejszają zdolność państwa do realizacji jego zadań. Akceptowalny poziom deficytu zależy właśnie od wielkości tych kosztów, ściślej ich relacji do deficytu: różnicę między deficytem a kosztami obsługi długu nazywamy deficytem pierwotnym. Gdy koszty obsługi długu stanowią stosunkowo niedużą część wydatków budżetowych, są mniejsze od deficytu, czyli deficyt pierwotny jest dodatni, to deficyt pozwala realizować dodatkowe zadania, gdy są większe od deficytu, czyli mamy tzw. nadwyżkę pierwotną, to deficyt jest pochłaniany przez koszty obsługi, czyli odsetki płacone nabywcom obligacji skarbowych – a to zmniejsza zdolność państwa do realizacji jego zadań.

Wynika zatem z tego, że trzeba „tylko”, by oprocentowanie papierów skarbowych było niższe od aktualnego tempa wzrostu gospodarki, albo inaczej, by „skłonić” gospodarkę do tego, by jej tempo wzrostu było wyższe od oprocentowania papierów skarbowych; albo mówiąc jeszcze inaczej: skłonić nabywców papierów skarbowych, by zaakceptowali ich oprocentowanie na poziomie niższym od tempa wzrostu gospodarki. Ale to „tylko” – to morze problemów polityki gospodarczej – pamiętajmy, że redukują to „morze” niska inflacja, a tym bardziej ujemna, czyli deflacja, i niskie stopy procentowe.

DŁUG JAKO MAJĄTEK

Jednym z przejawów niezrozumienia znaczenia deficytu jest formułowanie opinii, że „zadłużamy się kosztem przyszłych pokoleń, naszych wnuków”. Takie twierdzenia wynikają z niezrozumienia różnicy między długiem indywidualnym a długiem państwa. Jeśli Kowalski dla wybudowania domu bierze kredyt na 40 lat, to zapewne spłacać go będą musiały jego dzieci, a jego dług zasila bilanse banków – wzbogaca co prawda bankierów, ale też dostarcza „paliwa finansowego” dla wypłacania odsetek deponentom. W przypadku państwa jest jednak inaczej: dług państwa jest majątkiem jego wierzycieli. Jeśli wierzycielami są obywatele tego państwa, indywidualnie czy instytucjonalnie (gdy obligacje kupują banki albo towarzystwa emerytalne), to nie ma sensu twierdzić, że państwo zadłuża się ich kosztem, te pie-

¹⁶ Ale przecież, oczywiście, każdy wydatek jest kosztem. I każdy ogranicza pozostałe możliwości wydatkowe – na przykład koszty czynszu (wydatek na mieszkanie) zmniejszają potencjalny popyt na inne produkty.

¹⁷ Do finansowania deficytu wykorzystywano też dochody z prywatyzacji.

niądze zostają przecież w „rodzinie” – to tak jak pożyczyć pieniądze od członków rodziny – rodzina z tego nie biednieje, nic nie dzieje się jej kosztem, a jedynie między członkami rodziny przekazywane są prawa do nabywania dóbr i usług i związane z tym zobowiązanie jednych staje się majątkiem innych członków rodziny, tych, którzy udzielili pożyczki.

Państwo nie „zadłuża się kosztem przyszłych pokoleń”, lecz po prostu oferuje obywatelom inną niż zwykły depozyt formę oszczędzania, a dla nich jest to szczególna inwestycja w bezpieczny instrument inwestycyjny. Jeśli zainwestowałem w długoterminowe obligacje, to odziedziczy je mój wnuk, a gdy państwo wykupi te obligacje, to on odzyska te pieniądze, a jeszcze ponadto będą wypłacane odsetki – one trafiają przecież do krajowych wierzycieli, a to poprawia ich bilanse i w przypadku indywidualnych nabywców zwiększa ich siłę nabywczą, wzmacnia popyt, sprzyja koniunkturze. Moje pieniądze zasiły budżet mojego państwa, dzięki czemu budowana była infrastruktura, finansowane szkolnictwo, ochrona zdrowia, bezpieczeństwo – a to służyło lepszemu wypełnianiu zadań państwa – przy, jak powiedziałem – relatywnie niższych podatkach – i co ostatecznie było na rzecz moich dzieci i wnuków. Jakież więc sens mówić, że stało się to „kosztem mojego wnuka”? – Przecież to absurd.

Odsetki wracają do gospodarki jako dochody posiadaczy obligacji – jeśli byłyby nimi na przykład fundusze emerytalne, to środki te budują kapitał emerytalny, jeśli osoby prywatne, to wzmacnia ich domowe budżety, jakież sens w mówieniu, że to dzieje się „kosztem przyszłych pokoleń”? To nie ma sensu i wynika z nieznamości albo niezrozumienia ekonomii. Oczywiście państwo nie tylko musi płacić odsetki, ale też odkupywać „dojrzałe” obligacje – i prosta, powszechnie stosowana zasada rolowania długu wystarczy, by utrzymać relację długu do PKB w korbach – jest tylko jeden istotny warunek, który wynika ze specyfiki tego procesu: tempo wzrostu gospodarki powinno być wyraźnie wyższe od stopy deficytu. Wynika to z matematycznej własności stosunku długu do PKB, która nie jest dostatecznie szeroko znana i trzeba ją ciągle przypominać, by „osiadła” w świadomości społecznej:

$$\frac{F}{PKB} \rightarrow \frac{\alpha}{g}, \quad (3)$$

gdzie F – dług publiczny; PKB – produkt krajowy brutto; α – stopa deficytu; g – tempo wzrostu PKB

Obsługa i tworzenie długu w wyniku powtarzającego się w proporcji α deficytu, mają swoje źródła w gospodarce wytwarzającej rosnący w tempie g produkt krajowy brutto, w efekcie stosunek długu do PKB dąży do ilorazu stopy deficytu przez tempo wzrostu. Nie jest dlatego prawdą, powtarzane i dezinformujące opinię publiczną twierdzenie, że jeśli utrzymywany będzie stale deficyt, to dług będzie rósł do nieskończoności – on stabilizuje się w proporcji PKB wyznaczonej przez stosunek tych dwóch stóp.

I zgodnie z tym, co już zostało powiedziane, trzeba też, by oprocentowanie obligacji było niższe od tempa wzrostu – wtedy koszty obsługi nie pochłaniają całego deficytu budżetowego. Tempo wzrostu jest najważniejsze – i ono jest rzeczywistym problemem. Niestety, dość popularny, ale będący iluzją jest pogląd, że jak zmniejszymy deficyt przez cięcia wydatków, to tempo wzrostu będzie wyższe. Nie będzie, a w każdym razie zdarza się to rzadko, bo dopóki gospodarka pracuje przy niepełnym wykorzystaniu aparatu wytwórczego i siły roboczej – a tak zwykle jest – to jej rozwój wymaga wydawania pieniędzy; nie będzie rozwoju z niewydawania pieniędzy. Gospodarujące społeczeństwo ma wytwarzać dobra i usługi, zarabiać na tym i wydawać, kupując to, co wytworzyło; może też wyeksportować część tego, co wytworzyło, a wtedy pozyskuje zagraniczne walory płatnicze, które pozwalają zaspokoić potrzeby dobrami zaimportowanymi. Tak z grubsza biorąc działa wielka machina gospodarki, a podstawą jej funkcjonowania są wydatki – zwłaszcza w kryzysie: jak w ostatniej swej książce powiedział J.K. Galbraith [2006], na kryzys najlepszym remedium jest popyt, czyli solidna porcja wydatków.

Państwo jednak zadłuża się także za granicą – z jednej strony pozyskujemy walory zagraniczne, które pozwalają sfinansować część wydatków budżetowych i zasilają krajowy system finansowy – prowadzą do wzrostu rezerw walutowych lub finansują import, w wyniku czego pojawia się deficyt handlowy $(Z - X) > 0$, a z drugiej strony odsetki i środki z wykupu przez państwo obligacji odpływają za granicę, zmniejszając dochód narodowy do dyspozycji w kraju – co pogłębia różnicę między produktem krajowym i produktem narodowym na niekorzyść tego drugiego. Pożyczanie za granicą może być źródłem problemów, bowiem co prawda w krótkim okresie zwiększa zdolność państwa do realizacji celów, ale w długim okresie może szkodzić, zwłaszcza wtedy, gdy waluta krajowa osłabi się, w wyniku czego drastycznie może wzrosnąć koszt obsługi zagranicznego długu.

NADWYŻKA – RYZYKOWNA ALTERNATYWA DEFICYTU

Krytyka stanu deficytu, który ma być tym „złem” ekonomicznym, nie daje odpowiedzi na pytanie, czy wobec tego stan przeciwny, nadwyżka – ma być dobra? A przecież nadwyżka oznacza, że państwo wzięło więcej od obywateli w formie podatków niż im oddało swymi wydatkami. To jest z punktu widzenia obywateli swego rodzaju nonsens – dopiero to jest tym „złem”: państwo zabiera indywidualnym podmiotom (obywatelom i firmom) i nie oddaje tego, co wzięło. Znowu ujawnia się różnica między tym, co wydaje się sensowne w przypadku indywidualnego podmiotu i państwa jako zbioru instytucji publicznych. Dla gospodarstwa domowego posiadanie nadwyżki oznacza, że ono się bogaci, gromadzi oszczędności, powiększa się jego majątek. Gdy natomiast nadwyżkę uzyskuje państwo, to są to zmarnowane pieniądze społeczeństwa, gospodarka nie odzyskała tego, co państwo wzięło w formie podatków i innych danin, zarobione pieniądze nie wróciły do gospodarki. Czy to ma być ta „dobra” alternatywa dla „złego” deficytu?

Ale sprawa jest bardziej skomplikowana. By ją wyjaśnić, trzeba znów sięgnąć do formuły równowagi bilansów makroekonomicznych. Jeśli zatem po jednej stronie równania (1) zostawimy $(S - I)$, a $(Z - X)$ przeniesiemy na drugą stronę, wtedy ze znakiem plus będzie $(X - Z)$:

$$(S - I) = (G - T) + (X - Z) \quad (4)$$

– to można powiedzieć, że nadwyżka nieprzekształconych w inwestycje oszczędności, jakie odłożyły w danym roku gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa, określona przez $(S - I)$, może być pochłonięta nie tylko przez deficyt budżetowy $(G - T)$, ale też przez dodatni wynik wymiany zagranicznej $(X - Z)$, któremu towarzyszy (co wynika z własności bilansu płatniczego) nadwyżka naszych inwestycji za granicą nad zagranicznymi inwestycjami u nas.

Jeśli natomiast założymy zrównanie inwestycji z oszczędnościami, w (rzadkiej) sytuacji, gdy skłonność do oszczędzania wychodzi dokładnie naprzeciw skłonności do inwestowania (lub odwrotnie), to równanie:

$$(Z - X) = (G - T) \quad (5)$$

Wskazuje, że ewentualny stan nadwyżki budżetowej, gdy $(G - T) < 0$, będzie konsekwencją ujemnej wartości drugiego bilansu, czyli $(Z - X) < 0$, co odpowiada nadwyżce w wymianie z zagranicą. Zatem choć jak wyżej zostało powiedziane, stan nadwyżki jest swego rodzaju paradoksem, a w każdym razie stanem niepożądanym z punktu widzenia społeczeństwa, to przecież będzie nieuniknioną konsekwencją ukształtowania się nadwyżki w wymianie dóbr i usług z zagranicą.

WNIOSKI Z PORÓWNAŃ MIĘDZYNARODOWYCH

Każda z wielkości makroekonomicznych określających elementy naszego równania jest kształtowana w wyniku różnych złożonych procesów, zależnych od wielu czynników: wielkości stopy procentowej, kursu walutowego, wielkości i struktury podatków, ogólnej koniunktury w kraju i za granicą, jak też funkcjonowania instytucji, których działania związane są z realizacją określonego stanu tych bilansów. Deficyt budżetowy jest zatem efektem wtórnym kształtowania się wielu zależności.

Dla zbadania praktycznego kształtowania się tych zależności udało się skompletować dane statystyczne dla grupy wybranych krajów – są to głównie kraje OECD (bez Meksyku i Turcji) oraz dodatkowo Rosja i Chiny. Zebranie danych wymagało sięgnięcia do kilku źródeł, gdyż renomowane instytucje międzynarodowe niezbyt solidnie gromadzą swoje dane statystyczne. Dane te wskazują przede wszystkim, że wyraźnie dominuje wśród tych państw stan deficytu budżetowego, aczkolwiek jest też wiele przypadków nadwyżek budżetowych zgodnie z przyjętą w publikowanych danych konwencją bilans budżetu jest przedstawiony

jako wynik odjęcia wydatków od dochodów budżetowych, zatem deficyt ma wartość ujemną, a nadwyżka dodatnią):

Tabela 1. Salda budżetu państwa (T – G) jako % Produktu Krajowego Brutto w latach 2000–2015

| Kraj | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Norwegia | 15,1 | 13,2 | 9,05 | 7,25 | 10,9 | 14,8 | 18,0 | 17,1 |
| Luksemburg | 5,94 | 5,97 | 2,47 | 0,19 | -1,3 | 0,08 | 1,96 | 4,2 |
| Korea | 4,36 | 2,97 | 3,51 | -1,96 | 0,23 | 1,55 | 2,33 | 4,24 |
| Szwajcaria | -0,45 | -0,82 | -2,67 | -2,42 | -2,21 | -1,18 | 0,31 | 0,93 |
| N. Zelandia | 1,67 | 1,35 | 3,31 | 3,43 | 3,89 | 4,54 | 5,08 | 4,29 |
| Niemcy | 0,86 | -3,11 | -3,94 | -4,18 | -3,74 | -3,42 | -1,72 | 0,19 |
| Szwecja | 3,22 | 1,42 | -1,48 | -1,34 | 0,29 | 1,78 | 2,16 | 3,31 |
| Estonia | -0,07 | 0,2 | 0,42 | 1,8 | 2,39 | 1,12 | 2,91 | 2,72 |
| Czechy | -3,47 | -5,34 | -6,27 | -6,4 | -2,71 | -3,11 | -2,25 | -0,69 |
| Islandia | 1,23 | -0,98 | -2,81 | -3,13 | -0,33 | 4,46 | 5,87 | 4,92 |
| Finlandia | 6,86 | 4,98 | 4,07 | 2,44 | 2,21 | 2,59 | 3,93 | 5,13 |
| Austria | -2,07 | -0,66 | -1,42 | -1,83 | -4,86 | -2,55 | -2,58 | -1,39 |
| Chiny | -7,9 | -6,91 | -4,81 | -4,15 | -0,94 | -0,5 | 0,82 | 2,94 |
| Łotwa | -2,73 | -1,97 | -2,23 | -1,55 | -1,03 | -0,43 | -0,61 | -0,66 |
| Kanada | 2,65 | 0,53 | -0,23 | -0,13 | 0,77 | 1,56 | 1,83 | 1,82 |
| Australia | -1,08 | -0,68 | 0,81 | 0,82 | 1,01 | 1,68 | 1,59 | 0,66 |
| Węgry | -3,03 | -4,06 | -8,85 | -7,14 | -6,35 | -7,81 | -9,32 | -5,06 |
| Dania | 1,89 | 1,14 | -0,02 | -0,13 | 2,07 | 4,95 | 4,99 | 5,02 |
| Irlandia | 4,87 | 0,97 | -0,32 | 0,42 | 1,33 | 1,61 | 2,81 | 0,27 |
| Holandia | 1,88 | -0,35 | -2,08 | -3,02 | -1,72 | -0,26 | 0,21 | 0,21 |
| Chile | -0,5 | -0,3 | -0,9 | 0,18 | 3,11 | 5,33 | 7,61 | 7,96 |
| Belgia | -0,07 | 0,17 | 0,05 | -1,76 | -0,16 | -2,57 | 0,21 | 0,06 |
| Polska | -2,97 | -4,78 | -4,85 | -6,08 | -5,04 | -3,96 | -3,56 | -1,85 |
| Rosja | 2,4 | 2,5 | 7,2 | 4,00 | 5,5 | 9,9 | 8,0 | 5,5 |
| Włochy | -1,32 | -3,39 | -3,07 | -3,41 | -3,57 | -4,17 | -3,59 | -1,53 |
| Słowenia | -3,64 | -3,88 | -2,4 | -2,62 | -1,96 | -1,33 | -1,2 | -0,09 |
| Słowacja | -12 | -6,4 | -8,09 | -2,7 | -2,31 | -2,88 | -3,59 | -1,95 |
| Francja | -1,32 | -1,44 | -3,09 | -3,86 | -3,49 | -3,17 | -2,34 | -2,54 |
| Izrael | -3,43 | -5,63 | -7,08 | -7,35 | -5,16 | -4,18 | -1,93 | -0,93 |
| W. Brytania | 1,11 | 0,39 | -1,95 | -3,22 | -3,43 | -3,32 | -2,74 | -2,91 |
| Portugalia | -3,21 | -4,79 | -3,34 | -4,42 | -6,19 | -6,19 | -4,33 | -3,01 |
| USA | 0,8 | -1,37 | -4,73 | -5,88 | -5,44 | -4,15 | -2,97 | -3,55 |
| Hiszpania | -1,02 | -0,55 | -0,41 | -0,37 | -0,04 | 1,21 | 2,2 | 2,00 |
| Japonia | -7,51 | -6,04 | -7,71 | -7,67 | -5,95 | -4,81 | -1,28 | -2,09 |
| Grecja | -4,06 | -5,47 | -6,02 | -7,83 | -8,83 | -6,19 | -5,95 | -6,71 |

| Kraj | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Norwegia | 18,7 | 10,3 | 11,0 | 13,5 | 13,9 | 10,8 | 8,77 | 6,44 |
| Luksemburg | 3,36 | -0,69 | -0,67 | 0,52 | 0,35 | 0,96 | 1,47 | 1,53 |
| Korea | 2,34 | -1,32 | 0,97 | 0,98 | 1,01 | 1,34 | 1,27 | 1,41 |
| Szwajcaria | 2,05 | 0,76 | 0,34 | 0,76 | 0,25 | -0,5 | -0,3 | 1,07 |
| N. Zelandia | 0,50 | -2,78 | -7,04 | -4,01 | -2,12 | -0,73 | -0,12 | 0,70 |
| Niemcy | -0,18 | -3,23 | -4,22 | -0,96 | -0,03 | -0,19 | 0,29 | 0,69 |
| Szwecja | 1,95 | -0,73 | -0,07 | -0,19 | -0,98 | -1,39 | -1,59 | 0,18 |
| Estonia | -2,67 | -2,18 | 0,19 | 1,16 | -0,26 | -0,17 | 0,68 | 0,13 |
| Czechy | -2,11 | -5,51 | -4,41 | -2,72 | -3,93 | -1,25 | -1,93 | -0,63 |
| Islandia | -13,1 | -9,7 | -9,77 | -5,59 | -3,74 | -1,85 | -0,06 | -0,84 |
| Finlandia | 4,18 | -2,53 | -2,61 | -1,00 | -2,2 | -2,5 | -2,2 | -0,9 |
| Austria | -1,53 | -5,39 | -4,47 | -2,59 | -2,22 | -1,37 | -2,74 | -1,04 |
| Chiny | 1,25 | 0,11 | 1,45 | 1,47 | 1,26 | 0,75 | -1,2 | -1,2 |
| Łotwa | -4,12 | -9,05 | -8,48 | -3,38 | -0,83 | -0,91 | -1,56 | -1,27 |
| Kanada | 0,18 | -3,89 | -4,75 | -3,32 | -2,53 | -1,88 | -0,5 | -1,32 |
| Australia | -3,87 | -5,61 | -4,49 | -4,52 | -2,97 | -3,08 | -2,8 | -1,4 |
| Węgry | -3,63 | -4,58 | -4,52 | -5,46 | -2,31 | -2,56 | -2,08 | -1,57 |
| Dania | 3,18 | -2,81 | -2,73 | -2,07 | -3,51 | -1,07 | 1,47 | -1,73 |
| Irlandia | -7,0 | -13,8 | -32,1 | -12,6 | -8,0 | -5,66 | -3,73 | -1,87 |
| Holandia | 0,22 | -5,43 | -4,99 | -4,29 | -3,88 | -2,37 | -2,27 | -1,89 |
| Chile | 4,79 | -3,95 | -0,03 | 1,49 | 0,82 | -0,51 | -1,31 | -2,2 |
| Belgia | -1,11 | -5,39 | -3,97 | -4,11 | -4,21 | -3,02 | -3,06 | -2,52 |
| Polska | -3,6 | -7,25 | -7,34 | -4,82 | -3,69 | -4,05 | -3,43 | -2,56 |
| Rosja | 4,1 | -7,9 | -3,9 | 8,0 | -0,1 | -0,5 | -0,5 | -2,6 |
| Włochy | -2,69 | -5,27 | -4,25 | -3,71 | -2,93 | -2,69 | -2,99 | -2,61 |
| Słowenia | -1,42 | -5,88 | -5,64 | -6,66 | -4,1 | -15,0 | -5,04 | -2,67 |
| Słowacja | -2,43 | -7,8 | -7,48 | -4,28 | -4,34 | -2,72 | -2,71 | -2,71 |
| Francja | -3,18 | -7,16 | -6,79 | -5,1 | -4,81 | -4,04 | -3,96 | -3,51 |
| Izrael | -2,94 | -5,91 | -4,07 | -3,41 | -4,97 | -4,2 | -3,48 | -3,6 |
| W. Brytania | -4,88 | -10,2 | -9,56 | -7,62 | -8,27 | -5,66 | -5,73 | -4,33 |
| Portugalia | -3,77 | -9,81 | -11,2 | -7,38 | -5,66 | -4,84 | -7,15 | -4,36 |
| USA | -7,02 | -12,7 | -12,0 | -10,6 | -8,86 | -5,33 | -4,91 | -4,6 |
| Hiszpania | -4,42 | -11,0 | -9,39 | -9,61 | -10,4 | -6,97 | -5,97 | -5,1 |
| Japonia | -1,86 | -8,84 | -8,3 | -8,81 | -8,66 | -7,68 | -6,18 | -6,7 |
| Grecja | -10,2 | -15,1 | -11,2 | -10,3 | -8,84 | -13,2 | -3,6 | -7,53 |

– dane drukiem jasnym – deficyty, dane drukiem pogrubionym – nadwyżki. Kraje uporządkowane od najwyższego wyniku do najniższego w 2015 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD.

W badanej grupie 35 państw w okresie 16 lat stan równowagi nie pojawił się ani razu, a stan bliski zeru, deficytu mniejszego od 0,1% wystąpił tylko cztery razy – na 560 przypadków (16x35); deficytów poniżej 1% było tylko 10%. W ogóle stanów deficytowych było 70%, nadwyżkowych 30%, średni deficyt wyniósł 3,97%, średnia nadwyżka 3,21%. Kształtowanie się stanów deficytowych i nadwyżkowych zmieniało się w czasie – prezentuje to tabela 2.

Tabela 2. Liczba krajów deficytowych i liczba krajów nadwyżkowych

| Wyszczególnienie | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|-------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| liczba krajów deficytowych | 20 | 22 | 26 | 26 | 23 | 20 | 16 | 15 |
| udział deficytowych w % | 57,1 | 62,9 | 74,3 | 74,3 | 65,7 | 57,1 | 45,7 | 42,9 |
| liczba krajów nadwyżkowych | 15 | 13 | 9 | 9 | 12 | 15 | 19 | 20 |
| udział nadwyżkowych w % | 42,9 | 37,1 | 25,7 | 25,7 | 34,3 | 42,9 | 54,3 | 57,1 |
| ile razy liczba deficytowych wyższa | 1,3 | 1,7 | 2,9 | 2,9 | 1,9 | 1,3 | 0,8 | 0,8 |
| Wyszczególnienie | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| liczba krajów deficytowych | 22 | 32 | 30 | 27 | 29 | 31 | 29 | 27 |
| udział deficytowych w % | 62,9 | 91,4 | 85,7 | 77,1 | 82,9 | 88,6 | 82,9 | 77,1 |
| liczba krajów nadwyżkowych | 13 | 3 | 5 | 8 | 6 | 4 | 6 | 8 |
| udział nadwyżkowych w % | 37,1 | 8,6 | 14,3 | 22,9 | 17,1 | 11,4 | 17,1 | 22,9 |
| ile razy liczba deficytowych wyższa | 1,7 | 10,7 | 6,0 | 3,4 | 4,8 | 7,8 | 4,8 | 3,4 |

Źródło: opracowanie własne.

Jak widzimy, liczba stanów deficytowych wyraźnie wzrosła przed kryzysem w roku 2002 i 2003, ale w latach 2006 i 2007 tuż przed kryzysem przewagę miały kraje nadwyżkowe i potem w latach 2009–2015 znowu wyraźną przewagę miały deficyty finansów publicznych. Generalnie zatem nadwyżki budżetowe są w wyraźnej mniejszości. Można powiedzieć, że sytuacja nadwyżki budżetowej jest swego rodzaju ewenementem, skoro sytuacji deficytowych w większości lat tego okresu było zdecydowanie więcej – ponad 70%, a nawet ponad 80% i 90%.

Występowały jednak sytuacje szczególne, na przykład Norwegia przez wszystkie te lata miała permanentną nadwyżkę budżetową, sięgającą nawet kilkunastu procent produktu krajowego brutto (PKB), na przykład w 2008 r. 18,7%; jest znamienne, że w podobnej sytuacji, przynajmniej do kryzysu, była Rosja, Finlandia, Nowa Zelandia, sporadycznie niektóre kraje. Czy wynikało to z jakiejś „szczególnej gospodarności” tych państw, czy ich rządy były jak „zapobiegliwe gospodynie domowe”, które dbają, by wygospodarować nadwyżkę? Dane statystyczne potwierdzają, że wynik budżetu, to czy jest on w stanie deficytu, czy nadwyżki – jest związany ze stanem innych zależności makroekonomicznych.

Tabela 3. Salda rachunku bieżącego (X – Z) jako % PKB w wybranych krajach 2000–2015

| Kraj | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|-------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Szwajcaria | 11,7 | 8,0 | 8,5 | 12,7 | 14,7 | 13,6 | 14,4 | 10,2 |
| Irlandia | 0,0 | 0,25 | 0,25 | 0,49 | -0,1 | -3,5 | -5,4 | -6,5 |
| Holandia | 1,8 | 2,3 | 2,4 | 5,2 | 6,8 | 6,1 | 7,9 | 6,0 |
| Norwegia | 14,6 | 15,8 | 12,4 | 12,1 | 12,5 | 16,2 | 16,2 | 12,4 |
| Niemcy | -1,7 | -0,4 | 1,9 | 1,4 | 4,5 | 4,6 | 5,7 | 6,8 |
| Korea | 1,9 | 0,5 | 0,8 | 1,7 | 3,9 | 1,4 | 0,4 | 1,1 |
| Dania | 1,4 | 2,9 | 1,9 | 3,2 | 2,4 | 4,2 | 2,9 | 1,4 |
| Rosja | 17,5 | 10,5 | 8,0 | 7,7 | 9,9 | 11 | 9,3 | 5,6 |
| Słowenia | -2,7 | 0,1 | 1,0 | -0,7 | -2,6 | -1,9 | -1,8 | -4,2 |
| Szwecja | 4,5 | 6,2 | 4,7 | 5,9 | 6 | 6,1 | 8,2 | 8,2 |
| Islandia | -9,0 | -4,8 | 0,7 | -3,9 | -9,3 | -14 | -20,7 | -16,3 |
| Luksemburg | 11,9 | 7,9 | 9 | 6,7 | 12,1 | 11,1 | 10 | 9,9 |
| Izrael | -1,6 | -1,6 | -1,1 | 0,5 | 5,1 | 2,8 | 4,4 | 3,1 |
| Węgry | -8,5 | -5,8 | -6,4 | -8,0 | -8,5 | -7 | -7,1 | -7,1 |
| Japonia | 2,7 | 2 | 2,6 | 3,1 | 3,8 | 3,6 | 3,9 | 4,7 |
| Chiny | 1,7 | 1,3 | 2,4 | 2,6 | 3,5 | 5,8 | 8,4 | 9,9 |
| Estonia | -5,3 | -5,2 | -10,6 | -11,3 | -11,4 | -9,9 | -15,2 | -15,8 |
| Austria | -0,7 | -0,8 | 2,1 | 1,6 | 2,1 | 2,3 | 3,3 | 3,8 |
| Włochy | -0,5 | -0,1 | -0,7 | -1,2 | -0,9 | -1,6 | -2,5 | -2,3 |
| Hiszpania | -4,4 | -4,4 | -3,7 | -3,9 | -5,6 | -7,5 | -9,0 | -9,7 |
| Czechy | -4,4 | -4,9 | -5,2 | -5,8 | -4,8 | -0,9 | -2,0 | -4,2 |
| Belgia | 4,0 | 3,5 | 4,5 | 3,52 | 3,27 | 2,09 | 1,9 | 1,97 |
| Portugalia | -10,9 | -10,4 | -8,5 | -7,2 | -8,4 | -9,9 | -10,7 | -9,8 |
| Słowacja | -2,4 | -5,7 | -5,6 | -0,6 | -7,6 | -8,2 | -7,7 | -5,4 |
| Grecja | -7,5 | -6,9 | -6,2 | -6,3 | -5,6 | -7,4 | -10,8 | -14 |
| Francja | 1,2 | 1,5 | 1,2 | 0,9 | 0,4 | 0,0 | 0,0 | -0,3 |
| Finlandia | 8,4 | 9,3 | 8,7 | 5,0 | 6,4 | 3,8 | 3,8 | 3,9 |
| Polska | -6,0 | -3,1 | -2,8 | -2,5 | -5,4 | -2,6 | -4,0 | -6,4 |
| Łotwa | -3,7 | -6,0 | -5,5 | -7,2 | -11,7 | -11,7 | -21,1 | -20,8 |
| Chile | -1,1 | -1,5 | -0,8 | -1,0 | 2,1 | 1,2 | 4,6 | 4,3 |
| USA | -4,0 | -3,7 | -4,2 | -4,5 | -5,2 | -5,7 | -5,8 | -5,0 |
| Kanada | 2,5 | 2,1 | 1,7 | 1,2 | 2,3 | 1,9 | 1,4 | 0,8 |
| N. Zelandia | -3,3 | -0,8 | -2,1 | -2,4 | -4,5 | -7,0 | -7,1 | -6,8 |
| Australia | -3,9 | -2,1 | -3,7 | -5,4 | -6,2 | -5,9 | -5,8 | -6,7 |
| W. Brytania | -2,1 | -1,9 | -2,0 | -1,7 | -1,8 | -1,2 | -2,2 | -2,5 |

| Kraj | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Szwajcaria | 2,5 | 7,7 | 14,9 | 7,7 | 10,3 | 11,5 | 9,0 | 11,2 |
| Irlandia | -6,5 | -4,9 | -1,54 | -2,0 | -2,6 | 2,14 | 1,7 | 10,2 |
| Holandia | 4,2 | 5,8 | 7,4 | 9,1 | 10,8 | 9,9 | 8,9 | 8,7 |
| Norwegia | 15,8 | 11,7 | 11,7 | 13,3 | 12,5 | 10,2 | 11,0 | 8,7 |
| Niemcy | 5,6 | 5,8 | 5,6 | 6,1 | 7,0 | 6,8 | 7,3 | 8,4 |
| Korea | 0,3 | 3,7 | 2,6 | 1,6 | 4,2 | 6,2 | 6,0 | 7,7 |
| Dania | 2,8 | 3,4 | 5,7 | 5,8 | 5,8 | 7,2 | 6,2 | 7,1 |
| Rosja | 6,3 | 4,1 | 4,4 | 4,8 | 3,3 | 1,5 | 2,8 | 5,2 |
| Słowenia | -5,3 | -0,6 | -0,1 | 0,2 | 2,6 | 4,8 | 6,2 | 5,2 |
| Szwecja | 7,9 | 6,0 | 6,0 | 5,6 | 5,6 | 5,3 | 4,6 | 5,2 |
| Islandia | -23,7 | -5,2 | -2,3 | -4,1 | -6,4 | 6,1 | 3,9 | 5,1 |
| Luksemburg | 7,9 | 7,0 | 6,8 | 6,1 | 5,9 | 5,5 | 5,1 | 5,1 |
| Izrael | 1,5 | 3,8 | 3,4 | 2,6 | 0,6 | 3,3 | 3,8 | 4,6 |
| Węgry | -6,9 | -0,8 | 0,3 | 0,8 | 1,7 | 3,8 | 2,0 | 3,2 |
| Japonia | 2,8 | 2,8 | 3,9 | 2,1 | 1,0 | 0,9 | 0,7 | 3,1 |
| Chiny | 9,1 | 4,8 | 3,9 | 1,8 | 2,5 | 1,5 | 2,6 | 3,0 |
| Estonia | -9,2 | 2,7 | 1,8 | 1,3 | -1,9 | -0,3 | 0,9 | 2,2 |
| Austria | 4,5 | 2,6 | 2,9 | 1,6 | 1,5 | 2,0 | 2,4 | 1,9 |
| Włochy | -2,8 | -1,8 | -3,4 | -3,0 | -0,4 | 1,0 | 1,8 | 1,6 |
| Hiszpania | -9,3 | -4,3 | -3,9 | -3,2 | -0,3 | 1,5 | 1,0 | 1,4 |
| Czechy | -1,9 | -2,4 | -3,6 | -2,2 | -1,5 | -0,5 | 0,2 | 0,9 |
| Belgia | -1,0 | -1,09 | 1,75 | -1,07 | -0,05 | -0,33 | -0,67 | 0,4 |
| Portugalia | -12,2 | -10,4 | -10,2 | -6,0 | -1,8 | 1,6 | 0,0 | 0,4 |
| Słowacja | -6,3 | -3,4 | -4,7 | -5,0 | 1,0 | 1,8 | 1,2 | 0,2 |
| Grecja | -14,5 | -10,9 | -10,1 | -9,9 | -2,5 | -2,1 | -1,6 | 0,1 |
| Francja | -1,0 | -0,8 | -0,8 | -1,0 | -1,2 | -0,9 | -1,1 | -0,2 |
| Finlandia | 2,2 | 2,0 | 1,3 | -1,8 | -2,0 | -1,6 | -1,2 | -0,4 |
| Polska | -6,7 | -4,1 | -5,4 | -5,2 | -3,7 | -1,3 | -2,1 | -0,6 |
| Łotwa | -12,6 | 7,9 | 2,1 | -3,2 | -3,6 | -2,7 | -2,0 | -0,8 |
| Chile | -1,8 | 2,0 | 1,6 | -1,2 | -3,6 | -3,7 | -1,3 | -2,0 |
| USA | -4,7 | -2,7 | -3,0 | -3,0 | -2,8 | -2,2 | -2,3 | -2,6 |
| Kanada | 0,2 | -3,0 | -3,6 | -2,8 | -3,6 | -3,2 | -2,3 | -3,2 |
| N.Zelandia | -7,7 | -2,5 | -2,3 | -2,9 | -3,9 | -3,1 | -3,2 | -3,2 |
| Australia | -4,9 | -4,6 | -3,6 | -3,0 | -4,1 | -3,2 | -2,9 | -4,7 |
| W. Brytania | -3,5 | -2,9 | -2,8 | -1,8 | -3,7 | -4,4 | -4,7 | -5,4 |

– dane drukiem jasnym – deficyty, dane drukiem pogrubionym – nadwyżki. Kraje uporządkowane od najwyższego wyniku do najniższego w 2015 r.

Źródło: opracowanie własne za: World Bank, OECD, Trading Economics.

Przyjrzyjmy się zatem saldu rachunku bieżącego, czyli wynikom tych relacji z zagranicą, które mają strumieniowy charakter, ujęte są w pierwszej części bilansu płatniczego: rachunek bieżący tworzą salda wymiany towarów, wymiany usług oraz dochodów pierwotnych i wtórnych. W Polsce rachunek bieżący daje od lat wynik ujemny; aczkolwiek w ostatnich latach zdarzało się, że saldo wymiany towarowej było dodatnie (2015, 2016), a saldo usług jest od lat regularnie dodatnie, to wysokie transfery ujemne dochodów powodują ujemny wynik całego rachunku bieżącego. Bilans płatniczy przedstawiający pełny wynik relacji z zagranicą poza rachunkiem bieżącym zawiera po pierwsze rachunek kapitałowy, też o charakterze strumieniowym – są to przepływy środków związane z bieżącymi inwestycjami (przede wszystkim fundusze unijne) oraz po drugie, rachunek finansowy, który przedstawia wynikające z relacji z zagranicą zmiany w wartościach zasobowych – aktywach i pasywach instytucji – wśród nich efekt inwestycji zagranicznych (inwestycje bezpośrednie i inwestycje portfelowe).

Dane te potwierdzają, że wysoka nadwyżka budżetowa Norwegii wynikała z tego, że kraj ten miał cały czas olbrzymią nadwyżkę handlową – a to dzięki dochodom ze sprzedaży gazu. Nadwyżka budżetowa nie powstała zatem dlatego, że drastycznie opodatkowano społeczeństwo w stosunku do potrzeb budżetowych, albo że zredukowano wydatki budżetowe. Wynikała z przejmowania przez państwo dochodów firm osiągających gigantyczne zyski w walutach obcych ze sprzedaży gazu – i było to konieczne, bo w przeciwnym razie wpływ na rynek walut zagranicznych tworzących nadwyżkę handlową kraju, spowodowałby nadmierne umocnienie korony – i tak przewartościowanej, a to z kolei pogorszyłoby sytuację finansową innych eksporterów. Państwo ściągając te zarobione na sprzedaży gazu waluty zagraniczne zapobiega nadmiernemu umacnianiu własnego pieniądza. Pieniądz zostaje osłabiony w stosunku do wartości, jaką by osiągnął bez tych działań rządu, a to w efekcie zwiększa to też relatywnie wartość jego zarejestrowanej nadwyżki budżetowej. Ta nadwyżka tworzy zamrożone, nieskierowane na rynek oszczędności publiczne, których wpływ na rynek zdestabilizowałby gospodarkę. Zatem w ten sposób nadwyżka budżetowa przy wysokiej nadwyżce handlowej stabilizuje gospodarkę.

Podane w tych tabelach liczby prezentują stan danego bilansu w relacji do PKB. Warto zatem przypomnieć, że wartość eksportu i importu jak i oczywiście rachunku bieżącego jest wynikiem kształtowania się kursu walutowego: względna słabość waluty krajowej podwyższa wyrażoną w tejże walucie wartość tych wielkości, umacnianie waluty – obniża. Konsekwencją tego jest relatywnie wysoki udział zarówno importu, jak i eksportu i oczywiście ich salda w PKB. Tabela 4 przedstawia udział eksportu w PKB w poszczególnych krajach:

Tabela 4. Relacja eksportu do PKB w % w wybranych krajach 2000–2015

| Kraj | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Luksemburg | 147,5 | 148,7 | 142,2 | 139,6 | 152,7 | 161,1 | 175,6 | 184,2 |
| Irlandia | 94,5 | 95,3 | 90,5 | 80,9 | 80,5 | 79,6 | 79,0 | 80,7 |
| Słowacja | 54,1 | 57,8 | 57,5 | 62,2 | 68,7 | 72,0 | 81,0 | 83,3 |
| Węgry | 66,8 | 64,9 | 58,1 | 56,4 | 59,7 | 62,8 | 74,3 | 78,3 |
| Czechy | 48,3 | 49,1 | 45,2 | 47,1 | 57,4 | 62,3 | 65,3 | 66,6 |
| Belgia | 71,9 | 71,0 | 70,3 | 68,6 | 70,4 | 73,5 | 75,7 | 77,5 |
| Holandia | 66,5 | 63,8 | 60,8 | 59,7 | 63,5 | 66,6 | 69,3 | 70,3 |
| Estonia | 61,6 | 61,3 | 58,3 | 57,4 | 61,5 | 65,9 | 63,5 | 63,2 |
| Słowenia | 50,0 | 51,7 | 52,2 | 50,9 | 55,0 | 59,6 | 64,7 | 67,6 |
| Szwajcaria | 52,2 | 50,9 | 49,0 | 48,2 | 51,6 | 53,9 | 56,7 | 61,6 |
| Łotwa | 36,9 | 38,1 | 36,6 | 36,1 | 39,1 | 43,2 | 40,0 | 38,5 |
| Dania | 44,9 | 45,6 | 45,7 | 43,9 | 44,0 | 47,5 | 50,7 | 51,5 |
| Islandia | 32,4 | 37,3 | 35,9 | 33,0 | 32,7 | 30,6 | 31,1 | 33,4 |
| Austria | 43,4 | 44,7 | 45,3 | 44,6 | 46,9 | 48,6 | 50,8 | 52,5 |
| Polska | 27,2 | 27,2 | 28,8 | 33,4 | 34,3 | 34,6 | 37,9 | 38,6 |
| Niemcy | 30,8 | 31,9 | 32,6 | 32,6 | 35,4 | 37,7 | 41,2 | 43,0 |
| Korea Płd. | 35,0 | 32,7 | 30,8 | 32,7 | 38,3 | 36,8 | 37,2 | 39,2 |
| Szwecja | 44,1 | 43,8 | 42,1 | 41,2 | 43,4 | 45,9 | 48,2 | 48,3 |
| Portugalia | 28,2 | 27,4 | 26,9 | 26,8 | 27,3 | 26,7 | 29,9 | 31,0 |
| Norwegia | 45,7 | 45,0 | 40,4 | 39,6 | 41,1 | 43,4 | 44,7 | 43,3 |
| Finlandia | 42,1 | 39,7 | 39,1 | 37,3 | 38,6 | 40,3 | 43,2 | 44,0 |
| Hiszpania | 28,6 | 27,9 | 26,5 | 25,4 | 25,2 | 24,7 | 24,9 | 25,7 |
| Grecja | 23,7 | 22,8 | 20,1 | 18,5 | 20,7 | 21,3 | 21,2 | 22,5 |
| Kanada | 44,2 | 42,0 | 40,0 | 36,8 | 37,3 | 36,8 | 35,3 | 34,2 |
| Izrael | 35,6 | 31,3 | 32,9 | 34,7 | 39,2 | 40,8 | 40,7 | 40,4 |
| Włochy | 25,7 | 25,7 | 24,5 | 23,4 | 24,1 | 24,7 | 26,2 | 27,4 |
| Francja | 28,2 | 27,8 | 27,0 | 25,6 | 25,9 | 26,4 | 27,2 | 27,1 |
| Chile | 29,3 | 30,9 | 31,5 | 33,9 | 37,9 | 38,4 | 42,4 | 43,8 |
| Rosja | 44,1 | 36,9 | 35,2 | 35,2 | 34,4 | 35,2 | 33,7 | 30,2 |
| W. Brytania | 25,0 | 24,8 | 23,9 | 23,6 | 23,5 | 24,7 | 26,8 | 24,9 |
| Chiny | 21,2 | 20,8 | 23,0 | 27,8 | 31,8 | 34,5 | 37,2 | 35,9 |
| N. Zelandia | 35,7 | 35,4 | 32,8 | 29,8 | 29,5 | 28,3 | 29,6 | 29,2 |
| Australia | 19,4 | 22,1 | 20,7 | 18,9 | 17,0 | 18,1 | 19,6 | 19,9 |
| Japonia | 10,6 | 10,2 | 11,0 | 11,6 | 13,0 | 14,0 | 15,9 | 17,5 |
| USA | 10,7 | 9,7 | 9,1 | 9,0 | 9,6 | 10,0 | 10,7 | 11,5 |

| Kraj | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Luksemburg | 189,0 | 166,5 | 175,1 | 177,9 | 186,1 | 191,8 | 208,7 | 235,6 |
| Irlandia | 84,2 | 93,5 | 103,4 | 102,4 | 106,8 | 106,1 | 113,8 | 124,0 |
| Słowacja | 80,0 | 67,6 | 76,3 | 85,0 | 91,4 | 93,8 | 91,8 | 93,5 |
| Węgry | 79,6 | 74,8 | 82,2 | 87,2 | 86,8 | 86,0 | 88,7 | 90,7 |
| Czechy | 63,4 | 58,8 | 66,2 | 71,3 | 76,2 | 76,9 | 82,5 | 83,0 |
| Belgia | 79,7 | 69,3 | 76,4 | 81,6 | 82,3 | 81,8 | 83,2 | 82,9 |
| Holandia | 71,6 | 63,2 | 72,0 | 77,4 | 81,9 | 82,0 | 82,6 | 82,5 |
| Estonia | 66,8 | 60,8 | 75,1 | 86,5 | 86,0 | 84,5 | 83,1 | 79,3 |
| Słowenia | 66,1 | 57,2 | 64,3 | 70,4 | 73,3 | 75,2 | 76,4 | 77,9 |
| Szwajcaria | 63,0 | 57,4 | 64,2 | 65,8 | 67,3 | 72,3 | 64,9 | 62,9 |
| Łotwa | 39,5 | 42,6 | 53,7 | 57,9 | 61,4 | 60,3 | 59,6 | 59,0 |
| Dania | 54,2 | 47,1 | 50,5 | 53,8 | 54,6 | 54,8 | 54,5 | 55,2 |
| Islandia | 41,2 | 49,7 | 53,7 | 56,6 | 57,0 | 55,4 | 53,3 | 53,7 |
| Austria | 53,2 | 44,9 | 51,0 | 53,7 | 53,8 | 53,2 | 53,0 | 53,1 |
| Polska | 37,9 | 37,2 | 40,1 | 42,6 | 44,4 | 46,3 | 47,6 | 49,6 |
| Niemcy | 43,5 | 37,8 | 42,3 | 44,8 | 46,0 | 45,5 | 45,7 | 46,8 |
| Korea Płd. | 50,0 | 47,5 | 49,4 | 55,7 | 56,3 | 53,9 | 50,3 | 45,9 |
| Szwecja | 49,8 | 44,5 | 46,2 | 46,7 | 46,3 | 43,8 | 45,0 | 45,6 |
| Portugalia | 31,1 | 27,1 | 29,9 | 34,3 | 37,7 | 39,5 | 40,1 | 40,6 |
| Norwegia | 45,9 | 39,2 | 39,8 | 41,3 | 40,6 | 39,2 | 38,9 | 37,4 |
| Finlandia | 45,1 | 36,3 | 38,7 | 39,2 | 39,5 | 38,8 | 37,2 | 36,8 |
| Hiszpania | 25,3 | 22,7 | 25,5 | 28,9 | 30,7 | 32,2 | 32,7 | 33,2 |
| Grecja | 23,4 | 19,0 | 22,1 | 25,5 | 28,7 | 30,4 | 32,5 | 31,9 |
| Kanada | 34,3 | 28,4 | 29,1 | 30,6 | 30,2 | 30,2 | 31,6 | 31,6 |
| Izrael | 38,5 | 33,3 | 35,1 | 36,1 | 36,1 | 33,4 | 32,2 | 30,7 |
| Włochy | 27,0 | 22,5 | 25,2 | 27,0 | 28,6 | 28,9 | 29,3 | 30,1 |
| Francja | 27,4 | 24,1 | 26,0 | 27,8 | 28,5 | 28,6 | 28,9 | 30,0 |
| Chile | 41,5 | 37,2 | 38,1 | 38,1 | 34,3 | 32,3 | 33,4 | 30,0 |
| Rosja | 31,3 | 27,9 | 29,2 | 28,3 | 27,4 | 26,6 | 27,5 | 29,5 |
| W. Brytania | 26,9 | 26,2 | 28,3 | 30,5 | 29,8 | 29,8 | 28,1 | 27,6 |
| Chiny | 32,0 | 24,4 | 26,3 | 26,5 | 25,4 | 24,5 | 24,1 | 22,0 |
| N. Zelandia | 32,0 | 28,7 | 30,3 | 30,4 | 28,8 | 28,8 | 28,0 | 20,7 |
| Australia | 19,8 | 22,5 | 19,4 | 21,1 | 21,3 | 19,8 | 20,9 | 19,8 |
| Japonia | 17,4 | 12,5 | 15,0 | 14,9 | 14,5 | 15,9 | 17,5 | 17,6 |
| USA | 12,5 | 11,0 | 12,4 | 13,6 | 13,6 | 13,6 | 13,7 | 12,6 |

– kraje uporządkowane od najwyższego wyniku do najniższego w 2015 r.

Źródło: opracowanie własne za: World Bank,

Jak widzimy, w Luksemburgu i w ostatnich latach w Irlandii wartość eksportu była wyższa od PKB, co było oczywistym skutkiem tranzytowego charakteru tych krajów. Warto też zwrócić uwagę na to, że w Polsce relacja eksportu do PKB była w 2015 r., ale i we wcześniejszych latach, wyraźnie wyższa niż w Niemczech, a jeśli w niektórych latach niższa, to zbliżona – obecnie stanowi prawie 50%. Jednakże zarazem kurs rynkowy był wyraźnie słabszy od kursu wynikającego z parytetu siły nabywczej¹⁸. Jak zostało wyżej powiedziane, relatywna słabość krajowej waluty podwyższa relację elementów rachunku bieżącego do PKB i samego salda, ale jednocześnie sprzyja eksportowi, osłabiając opłacalność i wielkość importu, zatem działa na rzecz zwiększenia wartości różnicy ($X - Z$). Oznacza to, że względna słabość waluty krajowej jednocześnie zmniejsza ($Z - X$), czyli osłabia finansowanie zagraniczne deficytu budżetowego. Ale co ważne, każde osłabienie waluty krajowej nie tylko zwiększa koszt obsługi długu zagranicznego, ale jednocześnie zwiększa wartość zagranicznej części długu.

Podczas gdy, jak zostało powiedziane, w zasadzie dominują kraje z deficytem budżetowym, jest ich wyraźnie więcej niż krajów nadwyżkowych, to jeśli chodzi o finansowe skutki wymiany z zagranicą, czyli rachunek bieżący, kraje z deficytem i z nadwyżką rachunku bieżącego były mniej więcej zrównane liczebnie do 2012 r., ale od 2013 r. zaczęły dominować liczebnie kraje mające stan nadwyżkowy w bilansie rachunku bieżącego, czyli „rosną w siłę” kraje o silnych eksportowych gospodarkach, ich udział wzrósł w tej grupie krajów kolejno do 60%, 63% i 71% – w ostatnich latach mają też wyraźną przewagę co do średniej wartości sald rachunku bieżącego.

Dane empiryczne dowodzą, że istnieje wyraźny związek między stanem budżetu a stanem rachunku bieżącego:

Tabela 5. Zgodność sald rachunku bieżącego i budżetu w grupie 35 krajów

| Wyszczególnienie | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|--|------|------|------|------|------|------|------|------|
| liczba krajów o zgodnych saldach | 24 | 26 | 19 | 18 | 21 | 20 | 24 | 26 |
| udział krajów o zgodnych saldach w ogółem (%) | 68,6 | 74,3 | 54,3 | 51,4 | 60,0 | 57,1 | 68,6 | 74,3 |
| w tym: kraje z deficytem rachunku bież. i deficytem budżetu | 15 | 16 | 13 | 13 | 13 | 11 | 11 | 12 |
| udział krajów o zgodnych saldach w grupie z deficytem rachunku bieżącego (%) | 75,0 | 84,2 | 81,3 | 76,5 | 76,5 | 64,7 | 64,7 | 66,7 |
| udział krajów o zgodnych saldach w grupie krajów z deficytem budżetowym (%) | 75,0 | 72,7 | 50,0 | 50,0 | 56,5 | 55,0 | 68,8 | 80,0 |

¹⁸ Dobrym przybliżeniem kursu według parytetu siły nabywczej (*purchasing power parity*) jest tzw. BigMac index, publikowany przez The Economist [<http://www.economist.com/content/big-mac-index>] – warto śledzić stan tego indeksu, ponieważ publikowany jest jednocześnie dysparytet tego kursu w stosunku do kursu rynkowego dolara (lub euro). Okazuje się, że według najnowszych danych (lipiec 2017) dysparytet kursowy w stosunku do dolara amerykańskiego wynosi -49%, tzn. według kursu rynkowego złoty jest dwukrotnie słabszy – kurs według cen BigMac’a, odpowiadający parytetowi siły nabywczej,

| Wyszczególnienie | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| kraje z nadwyżką rachunku bież. i nadwyżką budżetu | 9 | 10 | 6 | 5 | 8 | 9 | 13 | 14 |
| udział krajów o zgodnych saldach w grupie z nadwyżką rachunku bieżącego (%) | 64,3 | 62,5 | 31,6 | 27,8 | 44,4 | 52,9 | 76,5 | 82,4 |
| udział krajów o zgodnych saldach w grupie krajów z nadwyżką budżetową (%) | 60,0 | 76,9 | 66,7 | 55,6 | 66,7 | 60,0 | 68,4 | 70,0 |
| Wyszczególnienie | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| liczba krajów o zgodnych saldach | 29 | 21 | 21 | 25 | 23 | 18 | 18 | 14 |
| udział krajów o zgodnych saldach w ogółem (%) | 82,9 | 60,0 | 60,0 | 71,4 | 65,7 | 51,4 | 51,4 | 40,0 |
| w tym: kraje z deficytem rachunku bież. i deficytem budżetu | 18 | 18 | 16 | 18 | 18 | 14 | 12 | 7 |
| udział krajów o zgodnych saldach w grupie z deficytem rachunku bieżącego (%) | 90 | 100 | 100 | 94,74 | 94,74 | 100 | 100 | 70 |
| udział krajów o zgodnych saldach w grupie krajów z deficytem budżetowym (%) | 81,8 | 56,3 | 53,3 | 66,7 | 62,1 | 45,2 | 41,4 | 25,9 |
| kraje z nadwyżką rachunku bież. i nadwyżką budżetu | 11 | 3 | 5 | 7 | 5 | 4 | 6 | 7 |
| udział krajów o zgodnych saldach w grupie z nadwyżką rachunku bieżącego (%) | 73,3 | 17,7 | 26,3 | 43,8 | 31,3 | 19,1 | 27,3 | 28,0 |
| udział krajów o zgodnych saldach w grupie krajów z nadwyżką budżetową (%) | 84,6 | 100 | 100 | 87,5 | 83,3 | 100 | 100 | 87,5 |

Źródło: opracowanie własne.

Jednakże związek ten nie jest symetryczny, decydujący wpływ ma stan budżetu, i jest wyraźniejszy po kryzysie. Od 2008 r. prawie wszystkie kraje z deficytem budżetowym miały jednocześnie deficyt rachunku bieżącego, a w mające nadwyżkę budżetową jednocześnie osiągały nadwyżkę rachunku bieżącego (na przykład Norwegia). Ale z drugiej strony w mniejszym stopniu, niekoniecznie kraje deficytem rachunku bieżącego miały jednocześnie deficyt budżetowy, a mające nadwyżkę rachunku bieżącego – jednocześnie nadwyżkę budżetową. W efekcie korelacja sald budżetu i rachunku bieżącego była dodatnia, najsilniejsza w latach 2008 i 2009 (współczynnik korelacji odpowiednio 0,8 i 0,72), ale potem stopniowo osłabiała się do 0,42; przed kryzysem była dość umiarkowana, nawet na poziomie 0,33 do 0,38 (w latach 2003 do 2006). Związki te wymagają, jak widać, głębszej analizy metodami statystyki.

jest o połowę niższy, zamiast 3,71 wynosiłby 1,91; w stosunku do euro dysparytet wynosi -39%, czyli zamiast 4,24 wynosiłby 2,58. Ujemny dysparytet charakteryzuje większość krajów, co oznacza, że ich waluty są słabsze niż wynikałoby to z porównania cen (Big Mac jest dobrem reprezentatywnym), natomiast przewartościowanie walut, czyli są one mocniejsze niż wynika z relacji cen, ma miejsce w przypadku tylko trzech krajów: Szwajcarii (27%), Norwegii (12%) i Szwecji (10%). Warto zauważyć, że według tego ujęcia niedowartościowaną walutą jest także euro, którego dysparytet wynosi -16%.

Tabele 1 i 3 przedstawiają dwa bilanse makroekonomiczne: bilans państwa ($T - G$), oraz bilans strumieniowych relacji z zagranicą określonych przez rachunek bieżący: ($X - Z$). Dla pełności obrazu niezbędny jest stan bilansu ($S - I$). Jednakże pozyskanie wiarygodnych danych statystycznych nie jest niestety łatwe. Podawane w statystykach OECD czy Banku Światowego statystyki oszczędności jako *gross savings* czy inwestycji jako *gross fixed capital formation* nie dają wyniku ($S - I$), który byłby zgodny z wartościami bilansów budżetu i ($Z - X$) – po prostu nie zachodzi równość ($S - I$) = ($G - T$) + ($X - Z$). Zresztą trudno jest w miarę dokładnie wyznaczyć makroekonomiczne wartości zarówno oszczędności jak i inwestycji, ze względu na specyfikę i niejednoznaczność tych kategorii ekonomicznych. Dlatego stan bilansów ($S - I$) został obliczony jako wielkość wynikowa stanu budżetu i rachunku bieżącego – wynik przedstawia tabela 6.

**Tabela 6. Saldo oszczędności i inwestycji ($S - I$)
jako % Produktu Krajowego Brutto (PKB), 2000–2015**

| Kraj | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|--------------|
| Irlandia | -4,9 | -0,7 | 0,6 | 0,1 | -1,4 | -5,2 | -8,2 | -6,8 |
| Holandia | -0,1 | 2,7 | 4,5 | 8,2 | 8,5 | 6,4 | 7,7 | 5,8 |
| Szwajcaria | 12,2 | 8,8 | 11,2 | 15,1 | 16,9 | 14,8 | 14,1 | 9,3 |
| Japonia | 10,2 | 8,0 | 10,3 | 10,8 | 9,8 | 8,4 | 5,2 | 6,8 |
| Dania | -0,5 | 1,8 | 1,9 | 3,3 | 0,3 | -0,8 | -2,1 | -3,6 |
| Izrael | 1,8 | 4,0 | 6,0 | 7,9 | 10,3 | 7,0 | 6,3 | 4,0 |
| Słowenia | 0,9 | 4,0 | 3,4 | 1,9 | -0,6 | -0,6 | -0,6 | -4,1 |
| Rosja | 15,1 | 8,0 | 0,8 | 3,7 | 4,4 | 1,1 | 1,3 | 0,1 |
| Niemcy | -2,6 | 2,7 | 5,8 | 5,6 | 8,2 | 8,0 | 7,4 | 6,6 |
| Grecja | -3,4 | -1,4 | -0,2 | 1,5 | 3,2 | -1,2 | -4,9 | -7,3 |
| Hiszpania | -3,4 | -3,9 | -3,3 | -3,5 | -5,6 | -8,7 | -11,2 | -11,7 |
| Korea | -2,5 | -2,5 | -2,7 | 3,7 | 3,7 | -0,2 | -1,9 | -3,1 |
| Islandia | -10,2 | -3,8 | 3,5 | -0,8 | -9,0 | -18,5 | -26,6 | -21,2 |
| Szwecja | 1,3 | 4,8 | 6,2 | 7,2 | 5,7 | 4,3 | 6,0 | 4,9 |
| Węgry | -5,5 | -1,7 | 2,5 | -0,9 | -2,2 | 0,8 | 2,2 | -2,0 |
| Portugalia | -7,7 | -5,6 | -5,2 | -2,8 | -2,2 | -3,7 | -6,4 | -6,8 |
| Włochy | 0,8 | 3,3 | 2,4 | 2,2 | 2,7 | 2,6 | 1,1 | -0,8 |
| Chiny | 9,6 | 8,2 | 7,2 | 6,8 | 4,4 | 6,3 | 7,6 | 7,0 |
| Luksemburg | 6,0 | 1,9 | 6,5 | 6,5 | 13,4 | 11,0 | 8,0 | 5,7 |
| Francja | 2,5 | 2,9 | 4,3 | 4,8 | 3,9 | 3,2 | 2,3 | 2,2 |
| Belgia | 4,1 | 3,3 | 4,5 | 5,3 | 3,4 | 4,7 | 1,7 | 1,9 |
| Słowacja | 9,6 | 0,7 | 2,5 | 2,1 | -5,3 | -5,3 | -4,1 | -3,5 |
| Austria | 1,4 | -0,1 | 3,5 | 3,4 | 6,9 | 4,8 | 5,9 | 5,2 |

| Kraj | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|-------------|--------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Norwegia | -0,5 | 2,6 | 3,4 | 4,9 | 1,6 | 1,4 | -1,8 | -4,7 |
| Estonia | -5,2 | -5,4 | -11,0 | -13,1 | -13,8 | -11,0 | -18,1 | -18,5 |
| USA | -4,8 | -2,3 | 0,5 | 1,4 | 0,2 | -1,6 | -2,8 | -1,5 |
| Polska | -3,0 | 1,7 | 2,1 | 3,6 | -0,4 | 1,4 | -0,4 | -4,6 |
| Czechy | -0,9 | 0,4 | 1,1 | 0,6 | -2,1 | 2,2 | 0,3 | -3,5 |
| Finlandia | 1,5 | 4,3 | 4,6 | 2,6 | 4,2 | 1,2 | -0,1 | -1,2 |
| Łotwa | -1,0 | -4,0 | -3,3 | -5,7 | -10,7 | -11,3 | -20,5 | -20,1 |
| Chile | -0,6 | -1,2 | 0,1 | -1,2 | -1,0 | -4,1 | -3,0 | -3,7 |
| W. Brytania | -3,2 | -2,3 | -0,1 | 1,5 | 1,6 | 2,1 | 0,5 | 0,4 |
| Kanada | -0,2 | 1,6 | 1,9 | 1,3 | 1,5 | 0,3 | -0,4 | -1,0 |
| Australia | -2,8 | -1,4 | -4,5 | -6,2 | -7,3 | -7,6 | -7,4 | -7,3 |
| N. Zelandia | -5,0 | -2,2 | -5,4 | -5,8 | -8,4 | -11,5 | -12,2 | -11,1 |
| Kraj | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Irlandia | 0,5 | 8,9 | 30,6 | 10,6 | 5,4 | 7,8 | 5,4 | 12,1 |
| Holandia | 4,0 | 11,2 | 12,4 | 13,4 | 14,7 | 12,3 | 11,2 | 10,6 |
| Szwajcaria | 0,5 | 6,9 | 14,6 | 6,9 | 10,1 | 12,0 | 9,3 | 10,1 |
| Japonia | 4,7 | 11,6 | 12,2 | 10,9 | 9,7 | 8,6 | 6,9 | 9,8 |
| Dania | -0,4 | 6,2 | 8,4 | 7,9 | 9,3 | 8,3 | 4,7 | 8,8 |
| Izrael | 4,4 | 9,7 | 7,5 | 6,0 | 5,6 | 7,5 | 7,3 | 8,2 |
| Słowenia | -3,9 | 5,3 | 5,5 | 6,9 | 6,7 | 19,8 | 11,2 | 7,9 |
| Rosja | 2,2 | 12,0 | 8,3 | -3,2 | 3,4 | 2,0 | 3,3 | 7,8 |
| Niemcy | 5,8 | 9,0 | 9,8 | 7,1 | 7,0 | 7,0 | 7,0 | 7,7 |
| Grecja | -4,3 | 4,2 | 1,1 | 0,4 | 6,3 | 11,1 | 2,0 | 7,6 |
| Hiszpania | -4,9 | 6,7 | 5,5 | 6,4 | 10,1 | 8,5 | 7,0 | 6,5 |
| Korea | -2,0 | 5,0 | 1,6 | 0,6 | 3,2 | 4,9 | 4,7 | 6,3 |
| Islandia | -10,6 | 4,5 | 7,5 | 1,5 | -2,7 | 8,0 | 4,0 | 5,9 |
| Szwecja | 6,0 | 6,7 | 6,1 | 5,8 | 6,6 | 6,7 | 6,2 | 5,0 |
| Węgry | -3,3 | 3,8 | 4,8 | 6,3 | 4,0 | 6,4 | 4,1 | 4,8 |
| Portugalia | -8,4 | -0,6 | 1,0 | 1,4 | 3,9 | 6,4 | 7,2 | 4,8 |
| Włochy | -0,1 | 3,5 | 0,9 | 0,7 | 2,5 | 3,7 | 4,8 | 4,2 |
| Chiny | 7,9 | 4,7 | 2,5 | 0,3 | 1,2 | 0,8 | 3,8 | 4,2 |
| Luksemburg | 4,5 | 7,7 | 7,5 | 5,6 | 5,6 | 4,5 | 3,6 | 3,6 |
| Francja | 2,2 | 6,4 | 6,0 | 4,1 | 3,6 | 3,1 | 2,9 | 3,3 |
| Belgia | 0,1 | 4,3 | 5,7 | 3,0 | 4,2 | 2,7 | 2,4 | 3,0 |
| Słowacja | -3,9 | 4,4 | 2,8 | -0,7 | 5,3 | 4,5 | 3,9 | 2,9 |
| Austria | 6,1 | 8,0 | 7,3 | 4,2 | 3,7 | 3,3 | 5,1 | 2,9 |

| Kraj | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|-------------|-------------|------|------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Norwegia | -2,9 | 1,4 | 0,7 | -0,1 | -1,4 | -0,6 | 2,2 | 2,3 |
| Estonia | -6,5 | 4,9 | 1,6 | 0,1 | -1,6 | -0,1 | 0,2 | 2,1 |
| USA | 2,3 | 10,0 | 9,0 | 7,6 | 6,1 | 3,1 | 2,6 | 2,0 |
| Polska | -3,1 | 3,2 | 1,9 | -0,4 | 0,0 | 2,8 | 1,3 | 2,0 |
| Czechy | 0,2 | 3,1 | 0,8 | 0,5 | 2,4 | 0,8 | 2,1 | 1,5 |
| Finlandia | -2,0 | 4,5 | 3,9 | -0,8 | 0,2 | 0,9 | 1,0 | 0,5 |
| Łotwa | -8,5 | 17,0 | 10,6 | 0,2 | -2,8 | -1,8 | -0,4 | 0,5 |
| Chile | -6,6 | 6,0 | 1,6 | -2,7 | -4,4 | -3,2 | 0,0 | 0,2 |
| W. Brytania | 1,4 | 7,3 | 6,8 | 5,8 | 4,6 | 1,3 | 1,0 | -1,1 |
| Kanada | 0,0 | 0,9 | 1,2 | 0,5 | -1,1 | -1,3 | -1,8 | -1,9 |
| Australia | -1,0 | 1,0 | 0,9 | 1,6 | -1,2 | -0,1 | -0,1 | -3,3 |
| N. Zelandia | -8,2 | 0,3 | 4,7 | 1,1 | -1,8 | -2,4 | -3,1 | -3,9 |

– dane drukiem jasnym – nadwyżka oszczędności, dane drukiem pogrubionym – niedobór oszczędności w stosunku do inwestycji

Źródło: opracowanie własne – wynik działania: $(S - I) = (G - T) + (X - Z)$.

Jak widzimy, wiele krajów miało nadwyżkę oszczędności nad inwestycjami; w ostatnich latach 2013–2015, jak i niektórych latach wcześniejszych, także Polska miała nadwyżkę oszczędności – co ciekawe, jest to sprzeczne z tym, co wynika z danych Banku Światowego, które sugerują niedobór w Polsce oszczędności (*gross savings*) w stosunku do inwestycji (*gross fixed capital formation*) we wszystkich latach badanego okresu. Sugestii, jakie wynikają z danych Banku Światowego nie potwierdza fakt, że sektor bankowy charakteryzowała nadpłynność, absorbowana przez bank centralny.

TEMPA WZROSTU I KORELACJE; WNIOSKI

Wartości poszczególnych bilansów możemy także zestawić z efektem – czyli wskaźnikami temp wzrostu – przedstawia je tabela 7.

Tabela 7. Tempa wzrostu gospodarczego w wybranych krajach 2000–2015

| Kraj | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|----------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Irlandia | 9,9 | 6,1 | 5,6 | 3,7 | 6,7 | 5,8 | 5,9 | 3,8 |
| Chiny | 8,4 | 7,7 | 9,1 | 10,0 | 10,1 | 11,3 | 12,7 | 14,2 |
| Czechy | 4,3 | 3,1 | 1,6 | 3,6 | 4,9 | 6,4 | 6,9 | 5,5 |
| Islandia | 4,7 | 3,8 | 0,3 | 2,4 | 8,1 | 6,7 | 5,0 | 9,4 |
| Szwecja | 4,7 | 1,6 | 2,1 | 2,4 | 4,3 | 2,8 | 4,7 | 3,4 |

| Kraj | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Polska | 4,6 | 1,2 | 2,0 | 3,6 | 5,1 | 3,5 | 6,2 | 7,0 |
| Słowacja | 1,2 | 3,3 | 4,5 | 5,4 | 5,3 | 6,8 | 8,5 | 10,8 |
| Luksemburg | 9,5 | 4,6 | 3,6 | 1,4 | 4,4 | 3,2 | 5,1 | 8,4 |
| N. Zelandia | 2,2 | 3,8 | 5,1 | 4,5 | 3,2 | 3,3 | 2,6 | 3,7 |
| Hiszpania | 0,0 | 4,0 | 2,9 | 3,2 | 3,2 | 3,7 | 4,2 | 3,8 |
| Węgry | 4,2 | 3,8 | 4,5 | 3,8 | 5,0 | 4,4 | 3,9 | 0,4 |
| Australia | 1,9 | 3,9 | 3,1 | 4,1 | 3,2 | 3,0 | 3,7 | 3,7 |
| Łotwa | 5,4 | 6,5 | 7,1 | 8,4 | 8,3 | 10,7 | 11,9 | 9,9 |
| Korea | 8,9 | 4,5 | 7,4 | 2,9 | 4,9 | 3,9 | 5,2 | 5,5 |
| USA | 4,1 | 1,0 | 1,8 | 2,8 | 3,8 | 3,3 | 2,7 | 1,8 |
| Izrael | 8,8 | 0,1 | -0,2 | 1,1 | 5,0 | 4,2 | 5,7 | 6,2 |
| Chile | 5,1 | 3,3 | 2,7 | 3,8 | 7,0 | 6,2 | 5,7 | 5,2 |
| Słowenia | 4,2 | 2,9 | 3,8 | 2,8 | 4,4 | 4,0 | 5,7 | 6,9 |
| W. Brytania | 3,7 | 2,7 | 2,4 | 3,5 | 2,5 | 3,0 | 2,5 | 2,6 |
| Holandia | 4,2 | 2,1 | 0,1 | 0,3 | 2,0 | 2,2 | 3,5 | 3,7 |
| Niemcy | 3,0 | 1,7 | 0,0 | -0,7 | 1,2 | 0,7 | 3,7 | 3,3 |
| Dania | 3,7 | 0,8 | 0,5 | 0,4 | 2,7 | 2,3 | 3,9 | 0,9 |
| Norwegia | 3,2 | 2,1 | 1,4 | 0,9 | 4,0 | 2,6 | 2,4 | 2,9 |
| Belgia | 3,6 | 0,8 | 1,8 | 0,8 | 3,6 | 2,1 | 2,5 | 3,4 |
| Portugalia | 3,8 | 1,9 | 0,8 | -0,9 | 1,8 | 0,8 | 1,6 | 2,5 |
| Estonia | 10,6 | 6,3 | 6,1 | 7,4 | 6,3 | 9,4 | 10,3 | 7,7 |
| Francja | 3,9 | 2,0 | 1,1 | 0,8 | 2,8 | 1,6 | 2,4 | 2,4 |
| Austria | 3,4 | 1,4 | 1,7 | 0,8 | 2,7 | 2,1 | 3,4 | 3,6 |
| Kanada | 5,2 | 1,8 | 3,0 | 1,8 | 3,1 | 3,2 | 2,6 | 2,1 |
| Szwajcaria | 3,9 | 1,4 | 0,1 | 0,0 | 2,8 | 3,0 | 4,0 | 4,1 |
| Włochy | 3,7 | 1,8 | 0,2 | 0,2 | 1,6 | 0,9 | 2,0 | 1,5 |
| Japonia | 2,3 | 0,4 | 0,3 | 1,7 | 2,4 | 1,3 | 1,7 | 2,2 |
| Finlandia | 5,6 | 2,6 | 1,7 | 2,0 | 3,9 | 2,8 | 4,1 | 5,2 |
| Grecja | 3,9 | 4,1 | 3,9 | 5,8 | 5,1 | 0,6 | 5,7 | 3,3 |
| Rosja | 10,0 | 5,1 | 4,7 | 7,3 | 7,2 | 6,4 | 8,2 | 8,5 |
| Kraj | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Irlandia | -4,4 | -4,6 | 2,0 | 0,0 | -1,1 | 1,1 | 8,5 | 7,8 |
| Chiny | 9,6 | 9,2 | 10,6 | 9,5 | 7,7 | 7,7 | 7,3 | 6,9 |
| Czechy | 2,7 | -4,8 | 2,3 | 2,0 | -0,8 | -0,5 | 2,7 | 4,5 |
| Islandia | 1,5 | -6,9 | -3,6 | 2,0 | 1,2 | 4,4 | 1,9 | 4,2 |
| Szwecja | -0,6 | -5,2 | 6,0 | 2,7 | -0,3 | 1,2 | 2,6 | 4,1 |
| Polska | 4,2 | 2,8 | 3,6 | 5,0 | 1,6 | 1,4 | 3,3 | 3,9 |
| Słowacja | 5,6 | -5,4 | 5,0 | 2,8 | 1,7 | 1,5 | 2,6 | 3,8 |

| Kraj | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Luksemburg | -0,8 | -5,4 | 5,8 | 2,0 | 0,0 | 4,2 | 4,7 | 3,5 |
| N. Zelandia | -1,5 | 1,9 | 1,0 | 2,7 | 2,7 | 1,6 | 3,2 | 3,4 |
| Hiszpania | 1,1 | -3,6 | 0,0 | -1,0 | -2,9 | -1,7 | 1,4 | 3,2 |
| Węgry | 0,9 | -6,6 | 0,7 | 1,7 | -1,6 | 2,1 | 4,0 | 3,1 |
| Australia | 1,8 | 2,0 | 2,4 | 3,6 | 2,6 | 2,6 | 2,4 | 2,8 |
| Łotwa | -3,6 | -14,3 | -3,8 | 6,2 | 4,0 | 2,9 | 2,1 | 2,7 |
| Korea | 2,8 | 0,7 | 6,5 | 3,7 | 2,3 | 2,9 | 3,3 | 2,6 |
| USA | -0,3 | -2,8 | 2,5 | 1,6 | 2,2 | 1,7 | 2,4 | 2,6 |
| Izrael | 3,0 | 1,4 | 5,7 | 5,1 | 2,4 | 4,4 | 3,2 | 2,5 |
| Chile | 3,3 | -1,0 | 5,8 | 5,8 | 5,5 | 4,0 | 1,9 | 2,3 |
| Słowenia | 3,3 | -7,8 | 1,2 | 0,6 | -2,7 | -1,1 | 3,1 | 2,3 |
| W. Brytania | -0,6 | -4,3 | 1,9 | 1,5 | 1,3 | 1,9 | 3,1 | 2,2 |
| Holandia | 1,7 | -3,8 | 1,4 | 1,7 | -1,1 | -0,2 | 1,4 | 2,0 |
| Niemcy | 1,1 | -5,6 | 4,1 | 3,7 | 0,5 | 0,5 | 1,6 | 1,7 |
| Dania | -0,5 | -4,9 | 1,9 | 1,3 | 0,2 | 0,9 | 1,7 | 1,6 |
| Norwegia | 0,4 | -1,6 | 0,6 | 1,0 | 2,7 | 1,0 | 1,9 | 1,6 |
| Belgia | 0,7 | -2,3 | 2,7 | 1,8 | 0,1 | -0,1 | 1,7 | 1,5 |
| Portugalia | 0,2 | -3,0 | 1,9 | -1,8 | -4,0 | -1,1 | 0,9 | 1,5 |
| Estonia | -5,4 | -14,7 | 2,3 | 7,6 | 4,3 | 1,4 | 2,8 | 1,4 |
| Francja | 0,2 | -2,9 | 2,0 | 2,1 | 0,2 | 0,6 | 0,6 | 1,3 |
| Austria | 1,5 | -3,8 | 1,9 | 2,8 | 0,7 | 0,1 | 0,6 | 1,0 |
| Kanada | 1,0 | -2,9 | 3,1 | 3,1 | 1,7 | 2,5 | 2,6 | 0,9 |
| Szwajcaria | 2,3 | -2,1 | 3,0 | 1,8 | 1,0 | 1,8 | 2,0 | 0,8 |
| Włochy | -1,1 | -5,5 | 1,7 | 0,6 | -2,8 | -1,7 | 0,1 | 0,7 |
| Japonia | -1,0 | -5,5 | 4,7 | -0,5 | 1,7 | 1,4 | 0,0 | 0,5 |
| Finlandia | 0,7 | -8,3 | 3,0 | 2,6 | -1,4 | -0,8 | -0,7 | 0,2 |
| Grecja | -0,3 | -4,3 | -5,5 | -9,1 | -7,3 | -3,2 | 0,4 | -0,2 |
| Rosja | 5,2 | -7,8 | 4,5 | 4,3 | 3,5 | 1,3 | 0,7 | -3,7 |

– dane drukiem jasnym – dodatnie tempa wzrostu, dane drukiem pogrubionym – ujemne. Kraje posortowane według tempa wzrostu w 2015 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD.

Jak widzimy, w roku 2009 w prawie wszystkich krajach naszego zestawienia miała miejsce recesja, w niektórych bardzo głęboka, w niektórych krajach pojawiła się także w latach następnych. Na ogół jednak poza latami kryzysu gospodarczego, kraje cieszyły się wzrostem gospodarczym. Porównanie temp wzrostu krajów nadwyżkowych wskazuje, że z reguły tempo wzrostu krajów nadwyżkowych było wyższe – ilustruje to tabela 8.

Tabela 8. Średnie tempo wzrostu krajów z deficytem i z nadwyżką budżetową

| Wyszczególnienie | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|------------------------------------|------|-------|------|------|------|------|------|------|
| kraje deficytowe | 4,36 | 2,79 | 2,38 | 2,57 | 4,18 | 3,65 | 4,66 | 4,44 |
| kraje nadwyżkowe | 5,51 | 3,29 | 3,88 | 3,90 | 4,71 | 4,35 | 5,07 | 5,15 |
| ile razy tempo nadwyżkowych wyższe | 1,3 | 1,2 | 1,6 | 1,5 | 1,1 | 1,2 | 1,1 | 1,2 |
| Wyszczególnienie | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| kraje deficytowe | 0,50 | -4,35 | 2,20 | 1,66 | 0,23 | 1,00 | 2,28 | 2,30 |
| kraje nadwyżkowe | 1,82 | 1,83 | 4,60 | 4,46 | 3,20 | 3,95 | 2,67 | 2,39 |
| ile razy tempo nadwyżkowych wyższe | 3,6 | - | 2,1 | 2,7 | 14,1 | 4,0 | 1,2 | 1,0 |

Źródło: opracowanie własne.

Aczkolwiek, jak zostało już wcześniej stwierdzone, liczba krajów deficytowych jest wyraźnie wyższa niż nadwyżkowych, poza latami 2006 i 2007, czyli tuż przed kryzysem, to średnie tempo wzrostu deficytowych było jednak ogólnie i w poszczególnych latach niższe, a drastycznie spadło w 2008 r. zaś w 2009 r. kryzys zaowocował globalną recesją – ujemnym średnim tempem wzrostu. Dopiero w 2015 r. tempo wzrostu krajów deficytowych i nadwyżkowych praktycznie zrównały się.

Ciekawe wyniki daje analiza korelacji, jakie miały miejsce w tym czasie między badanymi wielkościami.

Tabela 9. Korelacje

| Wyszczególnienie | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| korelacja sald budżetu (T – G) i rachunku bieżącego (X – Z) | 0,53 | 0,71 | 0,55 | 0,37 | 0,33 | 0,38 | 0,34 | 0,42 |
| korelacja sald budżetu (T – G) i bilansu (S – I) | -0,22 | -0,02 | -0,25 | -0,28 | -0,24 | -0,27 | -0,21 | -0,12 |
| korelacja sald rachunku bieżącego (X – Z) i bilansu (S – I) | 0,71 | 0,69 | 0,66 | 0,79 | 0,84 | 0,79 | 0,85 | 0,85 |
| korelacja między stanem budżetu (T – G) a wzrostem | 0,24 | 0,05 | 0,17 | 0,10 | 0,24 | 0,22 | 0,03 | 0,18 |
| korelacja między saldem rachunku bieżącego (X – Z) a wzrostem | 0,29 | -0,16 | -0,24 | -0,36 | -0,21 | -0,25 | -0,23 | -0,09 |
| korelacja między stanem bilansu (S – I) a wzrostem | 0,14 | -0,27 | -0,42 | -0,44 | -0,35 | -0,40 | -0,26 | -0,20 |
| regresja ^{xy} bilansu budżetu (T – G) względem wzrostu | 0,43 | 0,10 | 0,29 | 0,13 | 0,45 | 0,39 | 0,06 | 0,26 |
| regresja wzrostu względem bilansu budżetu (T – G) | 0,13 | 0,02 | 0,10 | 0,07 | 0,12 | 0,13 | 0,02 | 0,13 |
| Wyszczególnienie | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| korelacja sald budżetu (T – G) i rachunku bieżącego (X – Z) | 0,80 | 0,72 | 0,55 | 0,67 | 0,53 | 0,33 | 0,54 | 0,42 |
| korelacja sald budżetu (T – G) i bilansu (S – I) | 0,21 | -0,28 | -0,62 | -0,46 | -0,42 | -0,58 | -0,24 | -0,19 |

| Wyszczególnienie | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|---|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| korelacja sald rachunku bieżącego (X – Z) i bilansu (S – I) | 0,75 | 0,46 | 0,31 | 0,36 | 0,55 | 0,58 | 0,68 | 0,81 |
| korelacja między stanem budżetu (T – G) a wzrostem | 0,18 | 0,20 | 0,33 | 0,47 | 0,46 | 0,43 | 0,11 | 0,17 |
| korelacja między saldem rachunku bieżącego (X – Z) a wzrostem | 0,27 | -0,10 | 0,34 | 0,27 | -0,02 | 0,02 | 0,05 | 0,07 |
| korelacja między stanem bilansu (S – I) a wzrostem | 0,25 | -0,39 | -0,06 | -0,28 | -0,47 | -0,35 | -0,03 | -0,03 |
| regresja bilansu budżetu (T – G) względem wzrostu | 0,34 | 0,21 | 0,72 | 0,79 | 0,69 | 0,86 | 0,17 | 0,21 |
| regresja wzrostu względem bilansu budżetu (T – G) | 0,10 | 0,18 | 0,15 | 0,28 | 0,30 | 0,21 | 0,07 | 0,13 |

*/ przez regresję rozumiemy współczynnik kierunkowy β_1 funkcji regresji – jest to stosunek kowariancji obu wielkości do wariancji wielkości traktowanej jako zmienna objaśniająca.

Źródło: opracowanie własne.

Po pierwsze, ma miejsce wyraźna dodatnia korelacja między stanem budżetu a stanem rachunku bieżącego, czyli deficytowi towarzyszy i sprzyja deficyt rachunku bieżącego, a nadwyżce budżetowej – nadwyżka rachunku bieżącego.

Po drugie, ujemna korelacja (poza rokiem kryzysu 2008), ale raczej słaba (wyraźnie silniejsza w latach pokryzysowych 2010 i 2011) zachodziła między stanem budżetu określonym przez (T – G) a bilansem oszczędności – inwestycji (S – I) sektora prywatnego – a więc deficytowi towarzyszyła raczej nadwyżka oszczędności – absorbowana przez instrumenty pożyczkowe państwa.

Po trzecie, relatywnie mocna (poza latami pokryzysowymi 2010 i 2011) korelacja zachodziła między bilansem rachunku bieżącego (X – Z) a bilansem (S – I), wskazująca, że nadwyżce rachunku bieżącego zwykle towarzyszyła nadwyżka oszczędności i odwrotnie, deficytowi rachunku bieżącego deficyt oszczędności.

Po czwarte, wszystkie te kategorie słabo korelowały ze wzrostem gospodarczym. W szczególności, co ciekawe, słaba była na ogół korelacja między stanem finansów państwa a wzrostem, poza latami 2011–2013, gdy ta korelacja zbliżyła się do 50%. Można zatem powiedzieć, że choć ta korelacja była dodatnia, to nie mamy mocnego argumentu za tezą, że nadwyżka budżetowa sprzyja wzrostowi gospodarczemu – choć, jak było wcześniej powiedziane, średnie tempa wzrostu krajów nadwyżkowych były wyższe.

Po piąte, ogólnie słaba i na ogół ujemna, szczególnie w latach przedkryzysowych, była korelacja między stanem rachunku bieżącego a wzrostem, znaczy to, że do kryzysu raczej nie sprzyjała wzrostowi nadwyżka rachunku bieżącego, a po kryzysie jej wpływ był negatywny albo raczej obojętny.

Po szóste, raczej negatywna i na ogół słaba była korelacja między bilansem oszczędności – inwestycji a tempem wzrostu, oznacza to, że nadwyżka oszczędności, wbrew obiegowemu pogładowi, nie sprzyjała wzrostowi gospodarczemu.

To oczywiście potwierdza logiczną analizę roli oszczędności w gospodarce – zwaną paradoksem oszczędności [Łaski, 2015, s. 73–76].

Przedstawione tu dane statystyczne potwierdzają podstawowy, wcześniej sformułowany wniosek, że stan budżetu państwa jest ściśle związany z stanem dwóch pozostałych bilansów, ale związki te są bardzo złożone, a co ważne nie można formułować neoliberalnej tezy, że celem powinna być likwidacja deficytów budżetowych i dążenie do nadwyżki, bo jakoby dzięki nadwyżce osiągnięto wyższy wzrost. Współczynniki regresji potwierdzają, że silniejsza jest zależność stanu budżetu od wzrostu niż odwrotnie – jak dowodzą ostatnie wiersze tabeli 9, współczynniki regresji były wyraźnie wyższe dla regresji budżetu względem wzrostu niż dla tempa wzrostu w funkcji stanu bilansu. Zatem ta zależność wyraźnie wskazuje, że kraje wysokiego wzrostu gospodarczego osiągały dzięki temu wzrostowi nadwyżki budżetowe, co związane było zwykle z nadwyżką rachunku bieżącego – której z kolei towarzyszy ekspansja zagraniczna i eksport kapitału.

BIBLIOGRAFIA

- Financial Stability Review – strona internetowa EBC (<https://www.ecb.europa.eu/pub/fsr/html/index.en.html>).
- Galbraith J.K., *Gospodarka niewinnego oszustwa: prawda naszych czasów*, Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa 2000.
- Łaski K., *Wykłady z makroekonomii*, red. nauk. J. Osiatyński, PTE, Warszawa 2015.
- Żyżyński J., *Budżet i Polityka podatkowa*, PWN, Warszawa 2009.
- Żyżyński J., *Pieniądz egzogeniczny jako baza dla emerytur kapitałowych* [w:] *Finanse w rozwoju gospodarczym i społecznym*, praca zbiorowa pod red. J. Czekaja, S. Owsia-ka, PWE, Warszawa 2014.

Streszczenie

W opracowaniu przedstawiono dyskusję wokół zagadnień równowagi bilansów makroekonomicznych na przykładzie grupy krajów OECD. Podkreślono współzależności, jakie obserwowane są w obszarach bilansu sektora prywatnego, publicznego i wymiany handlowej oraz ich instytucjonalny wymiar. Zaznaczono przy tym, że dług jest naturalnym, nieodzownym i koniecznym elementem gospodarki rynkowej wykorzystującej pieniądź jako instrument wymiany. Podkreślono ponadto konieczność uaktywnienia strumienia oszczędności w celu aktywizacji gospodarki poprzez realizację inwestycji, w którym to procesie zasadniczą rolę odgrywają nie tylko instytucje finansowe, ale i państwo przyjmujące rolę równoważącą. Analizy empiryczne pozwoliły zaobserwować powszechność występowania deficytu budżetowego. Jednocześnie, jak dowodzi autor, stan budżetu państwa jest ściśle związany ze stanem dwóch pozostałych bilansów, ale związki te są bardzo złożone. Autor konkluduje ponadto, że to wysoki wzrost gospodarczy umożliwia wzrost nadwyżki budżetowej, a więc odrzuca postulaty likwidacji deficytów budżetowych formułowane w ramach nurtu neoliberalnego.

Słowa kluczowe: bilanse makroekonomiczne, stan budżetu państwa, dług publiczny.

Macroeconomic balances – conclusions from international comparisons*Summary*

The paper presents discussion about macroeconomic balances basing on example of OECD countries. It stresses interrelations between private sector balance, state budget and international exchange as well as their institutional dimension. It argues that public debt is necessary in a market economy, which is based on money. Moreover, it stresses the necessity to activate savings into investments and a role of both financial institutions and a state that adopts balancing role. Empirical analyses suggest that budget deficit is a common situation. Simultaneously, the author argues that a state budget balance is strictly connected with the other balances, however, the relationships are multidimensional. He concludes that it is the high economic growth that enables an increase in budget surplus, and therefore he negates neoliberal proposals to eliminate budget deficits.

Keywords: macroeconomic balances, state budget balance, public debt.

JEL: E66

*prof. dr hab. Mieczysław Dobija*¹

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Koncepcja strefy walutowej Międzymorza

WSTĘP

Polska ma odpowiednie warunki geopolityczne, aby spełnić rolę lidera organizującego unię państw Międzymorza. Powstaje pytanie o rodzaj i cele tej Unii. Naturalna odpowiedź w tej kwestii to osiągnięcie stanu zjednoczenia, który obok celów geopolitycznych prowadzi do największych możliwości ekonomicznych oraz trwałości w jedności i spójności politycznej. Do osiągnięcia tak określonego celu nie wystarczy czynnik geograficzny. Potrzebne są nowe rozwiązania systemowe, jak dobrze funkcjonująca strefa walutowa. Ten czynnik ekonomiczny i polityczny będzie dodatkowym źródłem siły tego regionu, dzięki czemu Polska i stowarzyszone kraje staną się atraktorem dla krajów sąsiadujących uruchamiając naturalne procesy jednoczenia regionów Europy.

Celem artykułu jest przedstawienie oryginalnego źródła siły dla powstania Międzymorza, mianowicie myśli ekonomicznej, na podstawie której można zbudować zjednoczoną gospodarkę charakteryzującą się brakiem deficytu budżetowego i zdecydowanie niższymi podatkami.

W odróżnieniu od organizacji strefy euro, w której powołano europejski bank centralny, w Międzymorzu nie powstanie bank centralny na wzór EBC i nie będzie emisji pieniądza, a jedynym warunkiem przystąpienia i utrzymania członkostwa w Unii będzie przestrzeganie zobowiązania do niezmnieszenia produktywności pracy. W tym artykule przedstawia się teorię translacji wielkości ekonomicznych na wspólną jednostkę pieniężną Międzymorza. Ponadto, artykuł zawiera odpowiedź na pytanie jak utworzyć, uruchomić i prowadzić strefę walutową. Jest to druga część badań dotyczących ekonomii Międzymorza rozpoczęta artykułem o podstawach ekonomicznych w numerze 50. tegoż czasopisma.

¹ e-mail: dobijam@uek.krakow.pl.

KONTEKST POLITYCZNY I GEOPOLITYCZNY

Wiele oznak wskazuje na istnienie sprzyjających okoliczności do powstania unii państw Międzymorza; Bałtyku, Adriatyku i Morza Czarnego. Kilka bardzo istotnych czynników to: (a) dążenia amerykańskich ośrodków geopolitycznych, (b) słabnięcie Unii Europejskiej i dążenia do wydzielenia się krajów Europy pierwszej prędkości, (c) polityczna zbieżność poglądów w wielu dziedzinach między państwami Europy Środkowej, (d) geografia obszaru Międzymorza i naturalna siła tej przestrzeni (e) wspólny, podobny, pokojowy etos narodów Środkowej Europy i (f) stała inicjatywa prezydenta RP Andrzeja Dudy zmierzająca do utworzenia tej organizacji. To są naturalne okoliczności, ale są także konieczności. Unia Europejska nie stała się Europą ojczyzn, władza nie ma odpowiedniego demokratycznego umocowania, problem imigrantów pokazał, że proces decyzyjny jest daleki od zadowalającego. Ponadto Komisja Europejska dąży do napiętnowania Polski, Czech i Węgier z powodu odmiennych poglądów na sprawy uchodźców. O czym niewiele wiadomo, ale jest także faktem, że Europejski Bank Centralny nie działa przejrzysto i jak można się domyślać, wykonuje polecenia silniejszych członków wspólnoty. To wszystko powoduje, że odżywa i narasta myśl o powołaniu organizacji państw Europy Środkowo-Wschodniej, czyli Międzymorza.

W tym zakresie działają najwięcej prezydenci Polski i Chorwacji oraz premier Węgier, czyli trzy znaczące kraje. Za duży sukces należy uznać Deklarację z Dubrownika z dnia 25 sierpnia 2016 roku, uchwaloną przez kraje członkowskie Unii Europejskiej położone między Adriatykiem, Bałtykiem i Morzem Czarnym: Austrię, Bułgarię, Chorwację, Czechy, Estonię, Węgry, Łotwę, Litwę, Polskę, Rumunię, Słowację i Słowenię. Jak głosi Deklaracja kraje te uznają wagę połączenia gospodarek i infrastruktury Europy Środkowej i Wschodniej z Północy na Południe, tak aby dopełnić budowy wspólnego europejskiego rynku, zważywszy, iż jak dotąd większość wysiłków służyła połączeniu Wschodu i Zachodu Europy.

W tym miejscu nie powinno się pominąć książki G. Friedmana [2009; 2012] amerykańskiego geopolityka, lidera ośrodka „Stratfor” i osoby bardzo wpływowej w kręgach władzy. Reprezentując interes geopolityczny USA, które postrzega jako absolutne imperium, widzi rolę Polski jako poważnego sojusznika. Tego rodzaju pogląd jest wypadkową obecnych koncepcji geopolitycznych w USA nakierowanych na umacnianie hegemonii tego mocarstwa. Opinie G. Friedmana brzmią rozsądnie, lecz wiadomo, że Polska nie stanie się mocarstwem tylko jako efekt uboczny amerykańskich dążeń. Polska musi znaleźć własne, oryginalne źródła siły. Na to zwraca uwagę polski geopolityk J. Bartosiak [2015] jednoznacznie wskazując, że obecnie potęga gospodarcza Europy Zachodniej jest absolutnie dominująca. W tym i poprzednim artykule [Dobija, 2017] wskazuje, że koncepcja ekonomii pracy i integracyjnej strefy walutowej mogą stanowić poważne, oryginalne źródła siły dla Międzymorza.

W dniu 6 lipca 2017 roku w Warszawie odbył się kolejny szczyt państw Trójmorza (stosowana obecnie nazwa), na którym wystąpił prezydent USA Donald Trump nazywając zamierzenie wspaniałą inicjatywą i udzielając jej swojego poparcia. Udział prezydenta USA ma konkretne znaczenie bowiem oniesmiela ewentualnych przeciwników. Organizatorami byli prezydent RP Andrzej Duda i prezydent Chorwacji Kolinda Grabar-Kitarovic. Prezydent A. Duda wskazał, że warszawski szczyt wywoła trzy impulsy: modernizacyjny, integracyjny i zjednoczeniowy. Sprawy bezpieczeństwa zaopatrzenia w gaz były głównym ujawnionym przedmiotem ustaleń. Można sądzić, że do jednoczenia ekonomicznego i strefy walutowej jest jeszcze daleka droga. Jednak sprzyjające okoliczności do powstania Międzymorza będą trwały nadal, ponieważ dla światowego hegemonu potężna zjednoczona Europa z silną konkurencyjną walutą, jest stałym niewygodnym konkurentem.

DYSKRIMINACYJNA NATURA STREFY EURO

Strefę walutową, według obecnej teorii ekonomii, należałoby tworzyć przyjmując za kanon niezależny bank centralny i jego funkcje. Zatem utworzenie unii walutowej wiąże się z powołaniem banku centralnego dla tej strefy. Wynika to z prac R. Mundela [1968, s. 177–186], którego przykłady tworzenia strefy walutowej (podziału kontynentu północno-amerykańskiego na region wschodni i zachodni), ilustrujące teorię optymalnych regionów walutowych, od dawna działają na wyobraźnię wielu uczonych. Tego uczonego uznaje się za „intelektualnego ojca euro”, z czym interesująco i raczej krytycznie dyskutuje R. McKinnon [2000]. Ten uczonej jest jednak absolutnym monetarystą, który wolnorynkowe zmiany kursów uznaje za niecelowe i roztacza wizję panowania nad kursami walutowymi przez banki centralne [Mundell, 2000a, 2000b]. W niedawnym opracowaniu W. Jastrzębska, M. Cyrek, R. Kata, M. Wosiek [2016] gruntownie analizują powstanie i działanie strefy euro w świetle teorii optymalnego obszaru walutowego określonego przez R. Mundella oraz modyfikacji dokonanych przez wielu innych autorów, jak: P. Kenen, R. McKinnon, P. Krugman i in. Ogólne wyniki analiz wskazują na rosnące zadłużenie krajów południa Europy i dobry stan gospodarek krajów północnych.

Jak wiadomo, możliwości empirycznej weryfikacji rynkowej wyceny danej jednostki pieniężnej względem innej jednostki pojawiły się właściwie dopiero od lat siedemdziesiątych XX wieku po upadku umowy z Bretton Woods. Jest to bardzo ważny moment w historii gospodarczej, wtedy bowiem siły rynkowe okazały się silniejsze od politycznych i rozerwały okowy powstałe z błędnych przekonań liderów wiedzy o pieniądzu i polityków, że wolny rynek należy okiełznać i pieniądzem sterować pod każdym względem. Jednym z epigonów tego rodzaju poglądów jest niewątpliwie R. Mundell². Poglądy autora tego opracowania są cał-

² ...Because the dollar and euro areas have each achieved monetary stability, large changes in the exchange rates are real changes, both unnecessary and damaging. The same could be said of the

kowiec odmienne i one w tym artykule będą podstawą do stworzenia projektu strefy walutowej.

Euro, jak wiadomo, zostało wprowadzone od początku 1999 roku, w pełni od 2002 roku, kiedy to nastąpiło przekazanie kompetencji w zakresie prowadzenia wspólnej polityki pieniężnej Europejskiemu Bankowi Centralnemu. Do liczby 11 państw członkowskich dołączyła w 2001 roku Grecja, a od 2007 roku Słowenia. W dniu 1 stycznia 2008 r. do strefy euro dołączyły kolejne kraje: Malta i Cypr. Potem w kolejności przystępowały kraje: 2009 r. – Słowacja, 2011 r. – Estonia, 2014 r. – Łotwa, 2015 r. – Litwa.

O ile utworzenie strefy euro z państw, które osiągnęły wysoką produktywność pracy; wskaźnik $Q > 3,0$ – ocena według stanu z 2006 roku, to przystępowanie do tej strefy państw z dużo niższą produktywnością jest wątpliwe, a z Q na poziomie 2,0 jest niewłaściwe. Po utworzeniu strefy euro przez pierwotne 11 krajów Komisja Europejska stosowała do kolejnych państw derogację, czyli wyłączenie przyszłych członków strefy z obowiązku wypełniania części zobowiązań związanych ze stosowaniem prawa Unii. To świadczy, że nie wszystkie państwa jednoznacznie spełniały warunki przystąpienia, wśród których główny wymagal stałości kursu walutowego. Ten warunek był równoważny stabilnej, porównywalnej produktywności pracy.

Produktywność pracy w państwach strefy euro kształtowała się powyżej 3,0 (Niemcy, Francja, Belgia, Holandia, Dania, Austria, Finlandia), w przedziale (2,0–2,5) (Portugalia, Hiszpania, Włochy, Irlandia). Grecja miała dobre wyniki gospodarcze w 2001 roku, ale produktywność pracy na poziomie niewiele większym od 2,0. Jak widać, w Europie istnieje kilka „prędkości”. Grecja przystąpiła w 2001 roku do strefy euro nie do końca spełniając warunki optymalnego obszaru walutowego i obecnie się w niej znajduje. Według źródła, jakim było polskie Ministerstwo Gospodarki, sytuacja Grecji w czasie wejścia przedstawiała się co najmniej dobrze. Informacja przedstawiona w serwisie polskich eksporterów głosiła stabilną i rozwojową sytuację w Grecji.

...Gospodarka Grecji rozwija się dynamicznie, wykazując od wielu lat stały i znaczący wzrost PKB oraz dochodu na głowę mieszkańca. Rok 2001 przyniósł – już po raz szósty z kolei – wzrost gospodarczy Grecji wyższy od przeciętnej dla krajów UE (4,1%). Polityka rządu greckiego w dziedzinie finansów publicznych przynosi także w ostatnich latach bardzo dobre rezultaty. Deficyt rządowy w 2000 r. wynosił już tylko 1,1% PKB a w roku 2001 osiągnięto nadwyżkę budżetową w wysokości 0,1% PKB. Bezrobocie pozostaje w Grecji względnie wysokie i wyniosło (pomimo spadku w stosunku do roku poprzedniego) – 10,4%. Rząd podjął wielokierunkowe działania mające na celu obniżenie bezrobocia i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. ...

[http://www.exporter.pl/kraje/k_europa/grecja_2002_sektory.html, (dostęp: 13.07.2017)].

dollar –yen rate, whose fluctuation over the past 15 years have caused a lot of havoc, particularly in the Japanese economy....

Grecja jest krajem o swoistej kulturze i ciągłości historycznej od przynajmniej czasów mykeńskich. Dla naszej europejskiej kultury Hellada jest także duchową ojczyzną. Grecy są, do pewnego stopnia, postrzegani przez wielu Europejczyków przez pryzmat filmu „Grek Zorba”. Można przypuszczać, że film przekazał jakąś prawdę o postawie greckiego człowieka, jego większej beztrojski, niż Europejczyka z północy, niechęci do szczegółowego planowania i konsekwentnej realizacji oraz skłonności do życia mało realistycznymi ideami. Rzecz w tym, że w „Europie Ojczyzn” i taka postawa powinna być uszanowana, tym bardziej, że nikomu to w niczym nie powinno przeszkadzać. Te wszystkie cechy, jak i przekazywana przez media; beztrojska i hojność wynagrodzeń w stosunku do produktywności działań powodowała słabość drachmy względem marki, funta, czy franka. Dzięki słabej, inflacyjnej walucie, cześć wartości zanikała przez inflację, taniość drachmy przyciągała turystów, natomiast podatki rosły wraz z przychodami i budżet mógł być z sukcesem konstruowany z roku na rok. Państwo nie było pozbawione automatycznych narzędzi utrzymywania równowagi ekonomiczno-finansowej. Ten stan, właściwy i adekwatny do „greckiego żywiołu” został przerwany mało przemyślanym wejściem do strefy euro, w wyniku czego Grecja utraciła naturalny regulator jakim są procesy inflacyjne. Stąd narastający deficyt budżetowy i zadłużenie względem PKB, które osiągnęło już 179% i nie spada mimo reform wymuszanych przez międzynarodową finansjerę. Warunki są trudne, Grecja musi godzić się na kolejne ustępstwa, wyprzedając przy tym dobra narodowe. Jak to podsumowuje W. Jastrzębska [2015, s. 168]: „Przy utrzymującej się recesji, braku możliwości dewaluacji waluty, niskiej konkurencyjności greckich towarów na światowym rynku, trudno przyjąć hipotezę o samoczynnym ożywieniu gospodarki borykającej się z brakiem płynności finansowej, niezbędnej do redukcji jej zadłużenia”.

Przykład Grecji, ale nie tylko, wskazuje, że strefa euro jest ze swej natury dyskryminacyjna. Ona pognębia państwa o niższym poziomie rozwoju ekonomicznego, czego syntetycznym miernikiem jest wskaźnik produktywności pracy (Q) określony ilorazem realnego PKB do kosztów pracy. Jest adekwatna dla państw równych względem produktywności pracy. Inne państwa z niskim wskaźnikiem Q mogą spodziewać się trudności. Jak można odczytać z portalu *Trading Economics* łączne zadłużenie Włoch w stosunku do PKB wynosiło na koniec 2016 roku 132,6%, Portugalii – 130,4%, Cypru – 170,8%, Hiszpanii – 99,4%. Na te kraje KE nakłada procedurę nadmiernego deficytu za niedotrzymanie unijnych wskaźników i corocznie kontroluje deficyt budżetowy domagając się zmniejszenia wydatków. Obecnie największy spór w tej sprawie mają Włochy. M. Klimowicz [2014a, 2014b] przedstawia zbiorcze zestawienia i analizuje wpływ zadłużenia na stan strefy euro. Nie są to analizy optymistyczne dla grupy państw z niższym wskaźnikiem Q.

Koncepcja strefy walutowej Międzymorza różni się zasadniczo od strefy euro. Podstawą jest poprawne rozumienie kategorii ekonomicznych [Dobija, 2005; 2017] i zrozumienie, że tylko praca tworzy pieniądze. Strefa walutowa nie potrzebuje banku centralnego (Dobija, 2014a), a te istniejące w każdym kraju spełniają funkcję płatnika wynagrodzeń dla sektora publicznego. Strefę charakteryzuje brak deficytu budżetowego i niskie podatki. Do tej integracyjnej strefy mogą przystępować kraje o różnym wskaźniku Q, pod warunkiem, że zobowiążą się do nie zmniejszania produktywności pracy.

TEORIA TRANSLACJI WIELKOŚCI EKONOMICZNYCH DO WARTOŚCI NOWEJ JEDNOSTKI PIENIĘŻNEJ

Powołanie 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 wierne 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 przeliczania 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**. W innym przypadku należy uwzględnić przynajmniej parytet produktywności pracy [Dobija, 2008, s 401–427; Jędrzejczyk, 2012; 2013].

Tworzenie strefy walutowej Międzymorza wymaga zatem niepodważalnej teorii określającej przelicznik wielkości ekonomicznych. Kurs walutowy, jak wiadomo, określa relację między jednostkami pieniężnymi. Przy braku teorii jednostki pieniężnej i jej powiązania z jednostką pracy, o czym mowa w artykule [Dobija, 2017], przeliczenia kursem wartości bilansowych i płac nie mają właściwych podstaw teoretycznych. Problemu nie rozwiązują także zastosowanie przeliczników według PPS (*Purchasing Power Parity*), które także nie mają jasnego teoretycznego uzasadnienia. Poza tym, kto jest władny ustanawiać te przeliczniki? Poniżej przedstawia się teoretyczne podstawy translacji wielkości ekonomicznych, z których najważniejsze są wynagrodzenia za pracę.

Podstawową kwestią jest dostosowanie płac do wartości nowej jednostki pieniężnej. Koncentracja kapitału w obiekcie transferowanego przez pracę tworzy wartość. W teorii 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:

$$PKB = W \times Q = W \times Q \times (L/L) = S \times Q \times L \quad (1)$$

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 należy wskazać kraj odpowiednio rozwinięty ekonomicznie. Przyjmuje się, że indeks P oznacza Polskę, a indeks M określa Słowację jako kraj wzorcowy. Powstają dwie równości:

$$\text{Kraj wzorcowy} \quad PKB_M = S_M \times Q_M \times L_M \quad (2)$$

$$\text{Polska} \quad PKB_P = S_P \times Q_P \times L_P \quad (3)$$

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

$$\frac{PKB_P}{PKB_M} = \frac{S_P}{S_M} \times \frac{Q_P}{Q_M} \times \frac{L_P}{L_M} \quad (4)$$

Z kolei oblicza się parytet średniej płacy:

$$\frac{S_P}{S_M} = \frac{PKB_P}{PKB_M} \times \frac{Q_M}{Q_P} \times \frac{L_M}{L_P} = \frac{PKBE_P}{PKBE_M} \times \frac{Q_M}{Q_P} \quad (5)$$

gdzie: PKBE – oznacza realne PKB na jednego zatrudnionego. Dochodzi się do konkluzji, że ten parytet jest iloczynem (bądź ilorazem) dwóch parytetów utworzonych z wielkości Q i PKBE.

Obliczając wielkość $D = \frac{PKB_P}{PKB_M} = \frac{S_P}{S_M}$ otrzymujemy wartość przelicznika do wyznaczenia średniej płacy polskiej względem płacy wzorcowej. Zatem formuła przeliczenia jest następująca:

$$S_M [E] = S_P [PLN] / D[PLN/E] \quad (6)$$

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

Tabela 1. 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 |

Źródła: Economic Indicators: GDP (Current Prices, National Currency) 2016, The Conference Board Total Economy Database™, May 2017, Trading Economics, <https://tradingeconomics.com/indicators>, Poteraj J. [2012; 2013, s. 17–47].

W tabeli 2 zawarte są główne wyniki obliczeń, czyli wyznaczenie przelicznika wielkości ekonomicznych oraz wyznaczenie płac przy założeniu, że Słowacja stanowi kraj wzorcowy.

Tabela 2. 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 | 1,89 | 22 223 BNR | 0,638 | 1,233 | 0,7865 [BR/E] | 1011 |

Źródło: obliczenia własne.

Z tabeli 2 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 więk-

szości wykonują podobne prace w zbliżonych warunkach generując PKB mierzone w narodowych walutach. Unikając zafałszowania przez prostackie stosowanie kursów walutowych, które nie zawsze są wolnorynkowe, obliczenia ukazują obraz sprzyjający do utworzenia wspólnej strefy walutowej.

W Unii Międzymorza obowiązuje ściśle zasada niedozwalania na zmniejszenie wskaźnika Q. Pożądanym jest natomiast stały mały wzrost, jako świadectwo zrównoważonej gospodarki. 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 podwyżek płac istnieje natomiast w gospodarkach Słowacji, Republiki Czeskiej, Chorwacji i Rumunii.

INNE METODY TRANSLACJI I OBLICZEŃ PRZY ZASTOSOWANIU KURSU WALUTOWEGO

Do innych metod zaliczyć można bezpośrednie stosowanie kursu walutowego i różne wariacje tego podejścia. Jak wiadomo istnieją skłonności, aby do translacji wartości zastosować po prostu kurs waluty. Tego rodzaju obliczenia dla wybranych krajów zawiera tabela 3, przy czym nie wszystkie kraje stosują kurs rynkowy.

Tabela 3. Porównanie przeliczenia płac bieżącym kursem euro (kurs 21.06.2017 r.)

| Kraj | Płaca krajowa | Kurs waluty do euro | Płaca € roczna | Płaca € m-czna | Płaca [E] |
|-----------|---------------|---------------------|----------------|----------------|-----------|
| Słowacja | 12 596 € | 1,00 | 12 596 E | 1050 € | 1050 |
| Polska | 47 919 PLN | 4,24 | 11 302 | 942 € | 1044 |
| Czechy | 331 985 CZK | 26,26 | 12 642 | 1053 € | 1021 |
| Węgry | 3 112 305 F | 309,21 | 10 065 | 839 € | 1055 |
| Chorwacja | 72 264 HRK | 7,44 | 9 713 | 809 € | 944 |
| Rumunia | 39 492 ROL | 4,61 | 8 567 | 714 € | 902 |
| Bułgaria | 12 432 BGL | 1,96 | 6 343 | 529 € | 1031 |
| Serbia | 595 620 RSD | 122,5 | 4862 | 405 € | 963 |
| Białoruś | 9542 BNR | 2,1487 | 4441 | 370 € | 1011 |

Źródło: obliczenia własne.

O ile w Polsce zastosowanie kursu obniżyłoby płace o 102 E, to dla Bułgarii, Serbii i Białorusi różnice są drastyczne. Należy podkreślić, że w obliczeniach wartości w jednostkach E nie występuje kurs walutowy, lecz występuje kurs przeliczeniowy wielkości ekonomicznych, na który składają się parytety wielkości Q i PKBE. Mimo że przeliczenia dotyczą płac, to przelicznik stosuje się do wszyst-

kich wielkości ekonomicznych, ponieważ te wielkości tworzą się w rezultacie transferów pracy żywej i zakrzepłej.

Bardziej adekwatną metodę wyznaczania porównywalnych płac otrzymuje się posługując się kursem walutowym i parytetem produktywności pracy Q . Jak pokazano [Dobija, 2008] ta metoda może posłużyć do szacowania także innych wielkości, jak PKB, PKBE mając do dyspozycji dane kraju wzorcowego i wolnorynkowy kurs walutowy. Dobre wyniki uzyskuje się w relacjach między USA i Polską oraz Republiką Czeską. Zilustruję, jak można zastosować kurs waluty do wyznaczenia porównywalnej płacy na przykładzie Polski i USA. W rozważaniach indeksy P i A oznaczają odpowiednio Polskę i USA, a S oznacza średnią płacę, zaś $Q = \text{PKB}/W$ stanowi produktywność pracy, W – to suma wynagrodzeń w gospodarce. Jeśli ER oznacza kurs walutowy, to relacje są następujące:

$$ER\left[\frac{\text{zł}}{\text{\$}}\right] = \frac{S_P}{S_A} \times \frac{Q_A}{Q_P} \quad \text{czyli} \quad S_P = S_A \times Q_P/Q_A \times ER[\text{zł}/\text{\$}] \quad (7)$$

Jeśli na przykład wyznacza się płacę minimalną odpowiednią do poziomu amerykańskiego, to szacunkowe obliczenie przy zastosowaniu kursu i parytetu produktywności pracy prowadzi do następującego godzinowego kosztu pracy: $7,25\text{USD} \times 1,064 \times (2,04/3,620) \times 3,82 \text{ zł/USD} = 16,07$ złotych (1,064 doprowadza stawkę do kosztu pracy, ponieważ uwzględnia się wpłatę pracodawcy na fundusz emerytalny). Miesięcznie jest to 2923 złotych z uwzględnieniem składki ZUS płaconej przez pracodawcę. Rzeczywista płaca minimalna jest obecnie $2000 \text{ zł} \times 1,20 = 2400$ złotych, czyli 13,64 zł/godzinę, co się zgadza ze znanym faktem, że jest około 18% niższa ($2400/2923 = 0,82$) od poziomu płacy godziwej [Renkas, 2016]. Badania wskazują, że państwa, których wskaźnik produktywności pracy Q przekracza 3,0 mają płacę minimalną zgodną z teoretyczną określoną w teorii kapitału ludzkiego [Renkas, 2012]. Polska średnia płaca przy $Q = 2,04$ jest na poziomie zgodności 84%.

Bez uwzględnienia rzeczywistego parytetu produktywności pracy stawka godzinowa pomnożona tylko kursem byłaby bezsensowna, równa ($7,25 \text{ \$} \times 3,82$) = 27,70 zł. Dlatego zupełnie bezwartościowe są wszelkie porównania płac, dokonywane tylko przy pomocy kursu walutowego, gdy parytet produktywności pracy Q nie jest zbliżony do jedności. Zdarza się także, że kurs waluty nie jest rynkowy, lecz sztywno ustalony, a wówczas tego rodzaju rachunki są zupełnie bezsensowne. Stąd powstają informacje, dziwnie szybko rozprzestrzeniane, że zarobki w Polsce były 30 USD na miesiąc. Obecnie stosuje się chętnie tego rodzaju prawdy w odniesieniu do Białorusi. Tam nie manipuluje się kursem za pośrednictwem PEWEXU, więc kwotę zarobku określa się jako 400 USD miesięcznie.

Zastosowanie tej metody do rozpatrywanej grupy krajów i kursu euro należy opatrzyć zastrzeżeniem, że strefa euro ma państwa o różnych poziomach Q ,

przy czym Słowacja należy do krajów o niższej produktywności. Dlatego zastosowanie kursu euro modyfikowanego parytetem produktywności pracy nie zapewni precyzyjnych wyników. Poniżej znajduje się obliczenie średniej płacy w Polsce na podstawie płacy na Słowacji i kursu euro (indeksy P i S oznaczają odpowiednio Polskę i Słowację)

$$S_P = S_S \times Q_P/Q_S \times ER[\text{zł}/\text{€}] = 1050 \text{ €} \times 0,876 \times 4,24 = 3900 \text{ zł}$$

W tabeli 4 zawarte są wyniki oszacowania średniej płacy krajowej na podstawie płacy w Słowacji.

Tabela 4. Szacowanie płacy przy zastosowaniu kursu i parytetu względem Q = 2,33

| Kraj | Kurs waluty | Q | Parytet Q | Płaca wg parytetu | Płaca m-czna |
|-----------|-------------|------|-----------|-------------------|--------------|
| Słowacja | 1,00 | 2,33 | 1,000 | 1050 € | 1050 € |
| Polska | 4,24 | 2,04 | 0,876 | 3 900 PLN | 3993 PLN |
| Czechy | 26,26 | 2,17 | 0,931 | 25 680 CZK | 27 665 CZK |
| Węgry | 309,21 | 1,99 | 0,854 | 277 294 HUF | 259 359 HUF |
| Chorwacja | 7,44 | 2,27 | 0,974 | 7 609 Hrk | 6 022 HRK |
| Rumunia | 4,61 | 2,87 | 1,232 | 5963 ROL | 3 291 ROL |
| Bułgaria | 1,96 | 1,94 | 0,833 | 1714 BGL | 1036 BGL |
| Serbia | 122,5 | 2,03 | 0,871 | 112 032 RSD | 49 635 RSD |
| Białoruś | 2,1487 | 1,89 | 0,811 | 1830 BNR | 795,2 BNR |

Źródło: obliczenia własne.

Obliczenia wskazują, że niektóre kursy waluty krajowej w stosunku do euro są zawyżone. Dotyczy to Rumunii, Bułgarii, Serbii, Białorusi. Odpowiednia agencja centralnych władz Międzymorza powinna określać szacunki kursów według parytetów, aby mieszkańcy mieli informacje dla dokonywania uzasadnionych, rozsądnych wyborów.

Warto wskazać, że władze państwowe mogą wyznaczyć płacę minimalną niezależnym sposobem korzystając na przykład z teorii pomiaru kapitału ludzkiego i godziwej płacy. Ta kategoria jest szczególnie ważna, bowiem ona nie powinna podlegać bezpośredniemu zmniejszeniu, zatem wyznacza stopę wolną od podatku. W obliczeniach kapitału ludzkiego i godziwej płacy znajduje zastosowanie stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu $p = 0,08$ [1/rok] [Kurek, 2011; Kurek, Dobija, 2013].

W tabeli 5 umieszczone są przykładowe obliczenia godziwej płacy minimalnej dla USA. Wiadomo, że w USA federalna minimalna godzinowa płaca to 7,25\$, a koszty pracy – $7,25 \times 1,062 = 7,70\$$, ponieważ pracodawca płaci składkę emerytalną 6,2%. Stawka 7,25\$ obowiązuje w 21 stanach; w pozostałych stawki

są większe. Przyjmuje się, że nastolatek (17 lat) dorastał w czteroosobowej rodzinie typu 2 + 2. Według badań, miesięczne koszty utrzymania szacuje się kwotą 500\$ z przedziału [480, 530]\$. Ten poziom kosztów powinien zapewnić, że kapitał ludzki potomków naturalnie wzrasta. Liczba lat kapitalizacji to 17 lat życia. Odpowiednie liczby dla Polski, to 830 zł/mc, 18 lat, i legalna płaca minimalna 2000 zł/mc.

Tabela 5. Godziwe wynagrodzenie minimalne wyznaczone stałą ekonomiczną

| Wielkość | Formuła | USA (\$) | Polska (zł) |
|---|--|------------|--|
| Skapitalizowane koszty utrzymania, tA =17 , tP =18 | $H(p) = 12 \times 500 \times [(ept-1)/p]$ $H(p) = 12 \times 850 \times [(ept-1)/p]$ | 217 214 | 410 639 |
| Godziwe wynagrodzenie | $W = p \times H(p)$ | 17 377 | 32 851 |
| Wynagrodzenie miesięczne | $WM = W/12$ | 1 538 | 2738 |
| Wynagrodzenie godzinowe | $WM/176$ | 8,74 | 15,55 |
| Koszty pracy (federalne), 6,2% składka pracodawcy | $KP = 1,062 \times 7,25 \text{ USD/ godz.}$ | 7,70 | 12,96 |
| Procent zgodności do płacy federalnej | $7,70 \$ / 8,74 \$$ | 88% | $2000 \times 1,2 = 2400$ $2400/2738 = 88\%$ |
| Procent zgodności do płacy w pozostałych stanach | $1,062 \times 10 \$ / 8,74 \$$ | 121% | 88% |
| Rozliczenie dochodów w rodzinie (dwie osoby pracują, $2 \times 1\ 538 \$$) | | | $(2 \times 2738 = 5476)$ |
| Dochody rodziny | $2 \times 1\ 538 \$$ | 3 076 \$ | 5476 |
| Składka emerytalna (20%) | $0,2 \times 3076$ | 615 \$ | 1095 |
| Składka na ochronę zdrowia | $0,1 \times 3076$ | 308 \$ | 548 |
| Koszty utrzymania | $3076 - 615 - 308$ | 2 153 \$ | 3833 |
| Koszty utrzymania na osobę | $2153 / 4$ | 538 \$ | 928 |
| Fundusz emerytalny w 60 roku | $308 \times 12(1+0,03)^{43-1})/0,03$ | 315 948 \$ | 539 385 |

W 2016 roku najwyższe stanowe wynagrodzenie minimalne obowiązuje w Massachusetts i Kalifornii – 10 USD za godzinę pracy. Niewiele mniejsze są na Alasce (9,75 USD), oraz Rhode Island, Vermont i Connecticut (9,60 USD). Największy procentowy wzrost płacy wprowadził stan Nebraska. Zwiększenie stawki z 8 do 9 USD oznacza zmianę o 12,5%. Najmniejszą podwyżkę zrealizował rząd stanu Nowy Jork. Minimalne wynagrodzenie godzinowe zwiększyło się tam jedynie o 3% – z 8,75 do 9 USD.

Źródło: opracowanie Sedlak & Sedlak na podstawie National Employment Law Project) (11.07.2017).

Koszt miesięczny utrzymania w cztero- lub pięcioosobowej rodzinie stanowi zgrubne oszacowanie na podstawie analiz dostępnych danych. Statystyki nie podają jednoznacznie tego rodzaju wielkości, dla której minimum socjalne stanowi ograniczenie górne. Ważne jest ściśle respektowanie kategorii kosztu, jako nakładu celowego, minimalnego i niezbędnego do osiągnięcia celu (zasada minimalnego działania). Przyjęcie kwoty 500 USD oznacza stwierdzenie, że kwota 2000 USD

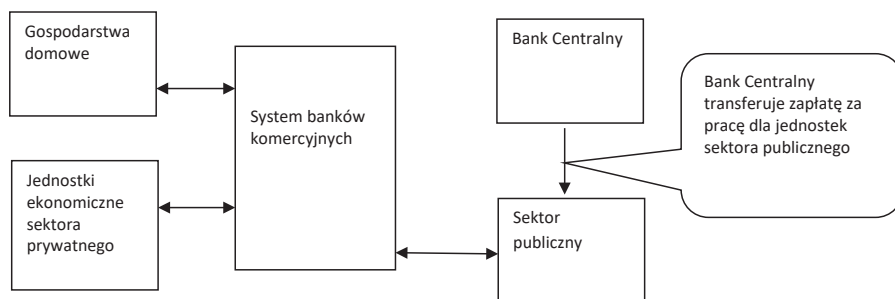
jest wystarczająca do pokrycia niezbędnych kosztów utrzymania w czteroosobowej rodzinie, czyli kapitał ludzki każdej osoby może naturalnie się rozwijać i nie podlega deprecjacji. Ponadto można zauważyć, że płaca godzinowa 8,74 USD w USA jest porównywalna z płacą 15,55 zł w Polsce.

Obliczenia pokazują, że przy płacy minimalnej koszty utrzymania w całym okresie nie są niższe od 500 USD (odpowiednio 928 zł dla Polski), przy zapewnionych wydatkach na opiekę zdrowia i składkach emerytalnych. Fundusz emerytalny osiąga poziom, przy którym emerytura miesięczna wypłacana przez kolejne 20 lat będzie zbliżona do płacy minimalnej. Wskazane elementy składają się na kategorię wynagrodzenia godziwego, które gwarantuje, że kapitał ludzki nie ulega deprecjacji. Badania zależności poziomu płacy minimalnej od wskaźnika Q pozwoliły dojść do wniosku, że przy $Q = 2,04$ rzeczywista, legalna płaca minimalna jest na poziomie 83% w stosunku do teoretycznie wyznaczonego wynagrodzenia. Ta zależność [Renkas, 2016] wyraża procent zgodności jako funkcję wskaźnika Q. Kraje przekraczające poziom $Q = 2,70$ osiągają procent zgodności zbliżony do 100. Jak powiedziano, płaca określona przez teorię kapitału ludzkiego chroni przed deprecjacją kapitału, rodzice mogą doprowadzić dwoje potomków do poziomu ich kapitału ludzkiego na początku kariery zawodowej.

EKONOMICZNE PODSTAWY ORGANIZACJI STREFY WALUTOWEJ MIĘDZYMORZA

Teoretyczne podstawy ekonomii Międzymorza przedstawione w artykule [Dobija, 2017] stanowią: (a) zasady fundamentalne, którym podlega rzeczywistość, (b) układ podstawowych kategorii ekonomicznych (b) teoria kapitału i pracy, (c) produktywność pracy jako czynnik funkcji aktywności ekonomicznej, (d) model godziwej płacy wywodzący się z teorii pomiaru kapitału ludzkiego, (e) płacowe równanie wymiany i rozmiar kredytu. Do powyższej wiedzy dochodzi przedstawiona uprzednio teoria przelicznika wielkości ekonomicznych na jednostkę pieniężną Międzymorza.

W odróżnieniu do strefy euro organizacja strefy walutowej Międzymorza nie zakłada powołania banku centralnego na wzór EBC. Banki centralne pozostaną w każdym kraju, ale ulegną głębokiej reformie. Ich główne zadania to finansowanie wynagrodzeń w sektorze budżetowym, kontrola produktywności pracy i nadzór kursu jednostki pieniężnej Międzymorza w stosunku do walut zewnętrznych. Pieniądze do gospodarki wchodzi jako zapłata za wykonaną pracę. Koszty pracy w przedsiębiorstwach pokrywają przychody ze sprzedaży, natomiast koszty pracy w jednostkach budżetowych opłaca bank centralny, który zarazem kontroluje rozmiar tych wynagrodzeń i produktywność pracy w gospodarce. Organizację gospodarki przedstawia schemat 1.



Schemat 1. Rola państwowego banku centralnego w gospodarce

Źródło: [Dobjija, 2013; *The Theoretical Basis of an Integrative Currency Area. The Dilemas of Polish Accession to the Eurozone*, "Management and Business Administration. Central Europe", Vol. 21, No. 4(123), s. 3–23].

Zadaniem banku centralnego jest niedopuszczanie do zmniejszenia wskaźnika Q , czyli ochrona przed inflacją. Q przedstawia go formuła:

$$Q = \frac{PKB}{W} = \frac{PKB}{W1 + W2}$$

gdzie: $W1$ to suma wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw i gospodarstw rolnych, a $W2$ oznacza sumę wynagrodzeń w sektorze budżetowym.

Suma $W = W1 + W2$ obejmuje płace stałe, wynagrodzenia premiowe oraz wszystkie składki płacone przez pracodawcę. Bank Centralny jako płatnik i kontroler kwoty $W2$ nie dopuszcza do spadku Q .

Utworzenie Unii wymaga wykonania pracy w dwóch etapach. W pierwszym etapie dany kraj reorganizuje bank centralny. To zagadnienie wymaga koniecznej woli politycznej i konsekwentnej pracy przy wprowadzaniu odpowiednich zmian w ustawach. Wymaga także odwagi politycznej od przywódców do przeciwstawienia się poglądom, które eufemistycznie nazywają się teoriami głównego nurtu. Te teorie są naukowo wadliwe, co zostało wielokrotnie stwierdzone [Dobjija, Kurek, 2013], ponieważ emisje pieniądza przez banki centralne działają jakby kapitał mógł powstawać z niczego. To nie jest zgodne z fundamentalnymi zasadami naszej rzeczywistości. Jedyne, poprawne umiejscowienie banku centralnego zawiera schemat 1. W tym przypadku bank jest płatnikiem za pracę wykonaną, czyli wydaje potwierdzenie (zapis należności za pracę) za wykonany transfer kapitału ludzkiego.

Jest natomiast prawdą, że w obecnym systemie emisja pieniądza jest konieczna, ze względu na bezpośrednie podatkowanie godziwych wynagrodzeń. Wtedy powstaje nierównowaga w strumieniu wartości produktów, gdzie zarachowano pełne koszty pracy, a strumieniem należności za pracę, czyli strumieniem pieniędzy. W dobrze prowadzonej gospodarce rynkowej wywołuje to deflację. Jest to

jednak skutek błędu polegającego na opodatkowaniu wynagrodzeń, co godziwie wynagrodzenia zamienia w niegodziwie niskie prowadzące do deprecjacji kapitału ludzkiego. Dlatego zastosowanie teorii kapitału ludzkiego do kształtowania wynagrodzeń [Kozioł, 2914; Renkas, 2016] (w miejsce spotykanych komunałów) jest ważnym elementem powodzenia przy tworzeniu Unii. Teoretyczne podstawy ekonomii opisano formalnie i wyjaśniono w artykule poprzednim [Dobija, 2017].

Kończąc pierwszy etap kraje wstępujące do Unii powołują Komisję Ekonomiczną, która będzie nadzorowała i koordynowała proces jednoczenia gospodarek Międzymorza.

Drugi etap rozpoczyna się po zawarciu porozumienia politycznego między państwami i wyznaczeniu daty zawiązania i powstania politycznej Unii Międzymorza. Komisja wyznacza datę rozpoczęcia działalności na dzień 1 stycznia wyznaczonego roku. Komisja wskazuje kraj wzorcowy, który zmienia jedynie nazwę jednostki walutowej, jak Słowacja w przedstawionych przykładach. Pozostałe kraje przeliczają wielkości ekonomiczne, wielkości w bilansach otwarcia na nową, wspólną walutę. Urzędy statystyczne zapewniają pomiar kosztów pracy i PKB na potrzeby bieżącej kontroli wskaźnika Q.

Statystyka państwowa generuje, zbiera i przetwarza dane ekonomiczne w informacje niezbędne do zarządzania gospodarką. W strefie walutowej Międzymorza kwestie ewidencji danych i zbiorów informacji muszą być dostosowane do potrzeb nowego systemu ekonomicznego. Jak można zauważyć główna ocena gospodarki i podstawa sterowania ekonomicznego to para wielkości (PKB, Q). Dlatego pomiar PKB i kosztów pracy to są zagadnienia podstawowe. Ponadto potrzebne są ciągłe pomiary wielkości realnego PKB, PKBE i PKBC – PKB na mieszkańca. Parytety tych wielkości służą m.in. do oszacowania kursów walutowych z krajami postronnymi, co musi mieć znaczenie dla handlu zagranicznego. Zagadnienia pomiaru PKB i ewentualnej rekonstrukcji były szczegółowo analizowane w artykułach [Dobija, 2014; 2015]. Z analiz wynika, że konieczne jest przejście na metodę kosztową, którą można zintegrować, ze względu na ewidencję danych, z systemami rachunkowości.

Pierwotne źródło danych znajduje się w systemach rachunkowości; stąd przy budowie systemu pomiaru PKB pojawiły się oczekiwania teoretyków rachunkowości na owocną współpracę i pojawienie się znaczących impulsów rozwojowych w teorii rachunkowości. Te oczekiwania, jak dotychczas, się nie ziściły, lecz powstają przesłanki do rzetelnej współpracy w celu dojścia do zintegrowanego informatycznego systemu pomiaru PKB. Możliwe jest sumowanie danych bezpośrednio ze sprawozdań finansowych, czyli stworzenie systemu pomiaru w pełni zintegrowanego ze względu na przetwarzanie danych źródłowych. Pojawia się też problem rozszerzenia sprawozdawczości finansowej na wszelkie formy zorganizowanej działalności ekonomicznej.

Metoda kosztowa (zwana też dochodową) przedstawia PKB jako wartość dodaną; efekt pracy żywej i zakrzepłej. Jest to zatem suma wielkości: wynagrodzeń

uzyskiwanych przez pracowników w każdej z możliwych form zatrudnienia oraz amortyzacja jako miara wkładu pracy zakrzepłej w danym roku. Sumuje się także zyski spółek, otrzymane odsetki i czynsze oraz pozyskane dochody z podatków. Ta metoda jest najbardziej związana z danymi źródłowymi i ona będzie podstawą przejrzystego zintegrowanego systemu pomiaru PKB. Wzór księgowego sposobu obliczania PKB przedstawia się następująco:

$$\text{PKB} = \text{Koszty pracy} + \text{Amortyzacja} + \text{Podatki} + \text{Zyski brutto} + \text{Zmiana SP}$$

W tej formule koszty pracy obejmują płace z składkami ubezpieczeniowymi, a SP to wartość zapasów produktów. Oczekuje się stworzenia systemu zintegrowanego z istniejącymi systemami rachunkowości i rozszerzonego na wszystkie podmioty ekonomiczne w szczególności rolników.

ZAKOŃCZENIE

Czy Polska może osiągnąć status regionalnego mocarstwa? W mojej opinii nie jest możliwe samodzielne osiągnięcie tego rodzaju pozycji. Przy odpowiednio skoncentrowanej woli politycznej, jest natomiast możliwe zrobienie pierwszego istotnego kroku jako odpowiedzi na wyzwania, które stwarza obecna UE i mocarstwowi sąsiedzi Polski. Powołanie unii Międzymorza według zamierzeń Prezydenta A. Dudy a następnie integracja ekonomiczna tego obszaru przez wprowadzenie własnej strefy walutowej stworzy nową jakość ekonomiczną i polityczną. W krajach strefy walutowej nie będzie deficytu budżetowego i zostaną zmniejszone podatki. Warunki do rozwoju gospodarki i handlu korzystnie się zmieniają. Czas zacząć działać na korzyść krajów, które przystąpią do Unii. Rozpocznie się pokojowa rywalizacja polityczna i ekonomiczna z krajami strefy euro.

BIBLIOGRAFIA

- Bartosiak J., 2014–2015, *Polska droga od słabości do siły*, „Nowa Konfederacja. Internetowy Miesięcznik Idei”, nr 3(54).
- Dobija M., 2005, *Financing Labor in the Public Sector without Tax Funds*, „Argumenta Oeconomica Cracoviensia”, No. 4.
- Dobija M., 2008, *Labour Productivity Ratio as a Core of International Economic Comparisons* [w:] *General Accounting Theory: Evolution and Design for Efficiency*, ed. by I. Górski, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa.
- Dobija M., 2013, *The Theoretical Basis of an Integrative Currency Area. The Dilemmas of Polish Accession to the Eurozone*, “Management and Business Administration. Central Europe”, Vol. 21.
- Dobija M., 2014, *Rachunkowość w systemie pomiaru aktywności ekonomicznej państwa*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, t. 75 (131), s. 7–21.

- Dobija M., 2014a, *Formation of the Integrative Currency Area*, SOP Transactions on Economic Research, Vol. 1, No. 1, <http://dx.doi.org/10.15764/ER.2014.01001>.
- Dobija M., 2015, *Organizacja systemu finansowego i priorytety zarządzania w państwach tworzących integracyjną strefę walutową*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 2(42), red. M.G. Woźniak, Wyd. UR, s. 86–105.
- Dobija M., 2017, *Ekonomiczne podstawy geopolitycznego projektu Międzymorza*, „Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy”, nr 50 (2/2017), <http://dx.doi.org/10.15584/nsawg>.
- Friedman G., 2009, *Następne 100 lat. Prognoza na XXI wiek*, AMF Plus Group, Warszawa.
- Friedman G., 2012, *Następna dekada*, Wydawnictwo Literackie, Kraków.
- Jastrzębska W., 2015, *Aktualne wyzwania dla polityki pieniężnej Europejskiego Banku Centralnego a dylematy akcesji Polski do strefy euro* [w:] *Strefa euro – między sceptycyzmem a realizmem*, red. R. Kata i in. CeDeWu, Warszawa.
- Jastrzębska W. Cyrek M., Kata R., Wosiek M., 2016, *Strefa euro w świetle teorii optymalnego obszaru walutowego – między wizją a realiami*, CeDeWu, Warszawa.
- Jędrzejczyk M., 2012, *Labor Productivity Parity vs. Trend of Exchange Rate*, „Modern Economy”, Vol. 3, No. 6, <http://dx.doi.org/10.4236/me.2012.36099>.
- Jędrzejczyk M., 2013, *Kurs walutowy a ekwiwalentna translacja wartości ekonomicznych w gospodarce*, Difin, Warszawa.
- Klimowicz M., 2014a, *Bankructwo państw europejskich* [w:] *Organizacje międzynarodowe w działaniu*, red. A. Florczak, A. Lisowska, OTO, Wrocław.
- Klimowicz M., 2014b, *Niewypłacalność państw strefy euro* [w:] *Procesy integracyjne i dezintegracyjne w Europie: podręcznik akademicki*, red. A. Pacześniak, M. Klimowicz, OTO Wrocław.
- Kozioł W., 2014, *Rozwój teorii pomiaru kapitału ludzkiego i godziwych wynagrodzeń* [w:] *Teoria rachunkowości. Podstawa nauk ekonomicznych*, red. M. Dobija, Wyd. UE w Krakowie, Kraków.
- Kurek B., 2011, *Hipoteza deterministycznej premii za ryzyko*, Wydawnictwo UEK, Kraków.
- Kurek B., Dobija M., 2013, *Towards Scientific Economics*, „Modern Economy”, Vol. 4, No. 4, <http://dx.doi.org/10.4236/me.2013.44033>.
- McKinnon R., 2000, *Mundell, the Euro, and Optimum Currency Areas*, <http://www-siepr.stanford.edu/workp/swp00009.pdf>.
- Mundell R., 1968, *International Economics*, Macmillan, 1968, New York, s. 177–186.
- Mundell R., 2000a, *The Euro and the Accession Countries*, „Journal of Transforming Economies and Societies”, *EMERGO*, Vol. 7, No. 1.
- Mundell R., 2000b, *Międzynarodowa architektura finansowa. Obszar euro i jego rozszerzenie na Europę Wschodnią*, „Master of Business Administration”, nr 6(47).
- Poteraj J., 2012, *System emerytalny na Białorusi*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 24, red. M.G. Woźniak, Wyd. UR.
- Poteraj J., 2013, *Zmiany w systemach emerytalnych w Europie w latach 2008–2012* [w:] *Reformowanie systemów emerytalnych – porównania i oceny*, red. M. Szczepański, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań.
- Renkas J., 2012, *Empiryczny test modelu kapitału ludzkiego i minimalnych wynagrodzeń*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 24, red. M.G. Woźniak, Wyd. UR.

- Renkas J., 2016, *Ekonomia pracy: teoria godziwych wynagrodzeń*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 439, s. 284–301.
- Stratfor, *Za 10 lat Polska silniejsza i bardziej wpływowa niż Niemcy*, <http://b.volunteer-platform.org/pl/International%20Cooperation/news/4610170> (dostęp: 3.04.2016 r.).

Streszczenie

Unia Międzymorza do swojej samodzielności politycznej potrzebuje własnej strefy walutowej, która zapewni siłę ekonomiczną i wytworzy dźwignię rozwojową państw członkowskich. Jak uczy doświadczenie, organizowanie strefy walutowej na wzór istniejącej obecnie strefy euro nie przyniosłoby dobrych skutków. Przeciwnie, szansa na uzyskanie przewagi zostałaby utracona. Istnieje możliwość zastosowania oryginalnej teorii, która umożliwi powstanie integrującej strefy walutowej. Częścią tej teorii jest translacja wielkości ekonomicznych na jednostkę nowej waluty oraz sformułowanie procedur organizacyjnych. Te kwestie stanowią zasadniczą treść artykułu.

Słowa kluczowe: unia walutowa, jednostka pieniężna, płaca, produktywność pracy, kapitał ludzki, bank centralny.

The concept of monetary zone of the Intermare

Summary

The Intermare Union needs its own monetary zone, which will provide economic strength and the development leverage of the Member States. As experience shows, organizing a currency zone like the existing euro area would not be a good thing. On the contrary, the chance of gaining an advantage would be lost. It is possible to apply the original theory to create an integrating currency zone. Part of this theory is the translation of economic quantities into units of the new currency and the formulation of the correct organizational procedures. These issues are the essence of the article.

Keywords: monetary union, money unit, wages, labour productivity, human capital, central bank.

JEL: E42, E58, F45

*Grzegorz Górniewicz, Ph.D.*¹

Chair of Finance

WSB University in Gdańsk

General government debt in European Union countries and economic growth

INTRODUCTION

A crisis in the subprime mortgage market, caused by the collapse of a speculation bubble in the housing market in the United States in August 2007 was a starting point for the global economic crisis. It has been commonly considered as the deepest recession since the time of the Great Crisis in 1929–1933. As a result of the crisis, economies of most countries in the world have suffered severely, including the countries of the European Union. A visible manifestation of that unfavourable situation has been the worsening conditions of public finance and an increase in general government debt in all the EU countries. Furthermore, the excessive debt has resulted in a decrease in the rate of economic growth.

The aim of this article is to find confirmation for a well-known thesis by Carmen Reinhard and Kenneth Rogoff, claiming that public debt after exceeding 90% GDP has a negative impact on the rate of economic growth. The research was carried out on all countries of the European Union. The applied research methods include: comparative descriptive analysis, statistical data analysis and own calculations.

THE MERITS OF GENERAL GOVERNMENT DEBT

In expert literature, there are multiple definitions of general government debt to be found (public or national debt), also known as government or national debt. According to the most succinct student-book definitions, general government debt refers to financial liabilities of public authorities related to the loans taken. Other sources claim that public debt encompasses all the liabilities incurred by the Tre-

¹ Correspondence address: Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku, Wydział Finansów i Zarządzania, Katedra Finansów, Al. Grunwaldzka 238A, 80-266 Gdańsk; e-mail: ggorniewicz@wsb.gda.pl.

asury, national earmarked funds having legal personality and all the liabilities incurred by municipalities [Górniewicz, 2016, p. 354].

The definition of general government debt *sensu largo* is to be found in supplementary documents to the Treaty of Maastricht. According to the aforementioned definition, public debt means “the totality of liabilities of the Treasury to national and foreign entities related to loans taken in financial institutions and directly from the governments of member countries of the Paris Club or these which were guaranteed or insured by the governments or their agendas, as well as remaining-to-be-purchased treasury securities issued onto the foreign and national market and other registered liabilities of the Treasury” [Górniewicz, 2012, p. 10].

Generally, economical literature, particularly that on public finances, distinguishes a large variety of general government debt. However, using the term “classification” does not appear entirely justifiable. Perhaps from the point of view of methodology, it is at least equally proper is to use the term “debt structures” at that point.

Assuming the criterion of the place of origin of creditors, it is possible to distinguish national and foreign debt. The former, also referred to as internal debt, encompasses debt in relation to local entities, resulting mainly from treasury bonds still due to be redeemed. On the other hand, foreign debt (external debt) stems from the loans taken from international organizations, governments, banks and from the treasury bonds sold abroad.

Furthermore, professional literature also distinguishes the following kinds of debt:

1. gross and net (gross net – receivables),
2. short-term debt also referred to as liquid debt (up to one year) and long-term debt also referred to as funded debt (more than one year),
3. nominal and real (taking inflation into consideration),
4. central (national) and local (local-governmental),
5. voluntary and compulsory debt [Owsiak, 2005, pp. 331–335].

In developed and moderately developed countries, with respect to their economies, public debt is a common phenomenon, and it has been in effect for dozens of years. Despite the fact that the economic situation of these countries is different, it can be said that public debt has become the constant constituent of their public finances. The accumulation of public debt has been the reason for much criticism expressed not only by economists but also by politicians. For these reasons, it is worth becoming acquainted with the fundamental causes of indebtedness of particular countries.

Expert literature generally distinguishes the causes of the emergence of general government debt:

1. long-standing budget deficit;
2. the period of increased public spendings (particularly periods of wars and deep economic crises);
3. the implemented economic doctrine which can consciously assume the long-standing budget deficit and public debt as tools of state interventionism;

4. the implementation of political goals of the ruling elite which neither decides on increasing taxes and nor cuts spendings (the theoretical justification of such a policy is public debt-neutrality thesis for both the economy and the society as such. If one assumes that thesis is correct, then it is more advantageous for the government to take new loans than to impose new taxes).
5. public authorities falling into the so-called debt trap (losing the ability of the due repayment of debt [Górniewicz, 2012, pp. 22–23]).

A particularly important reason for the emergence of public general government debt seems to be budget deficit, being mentioned at the beginning. The elementary relation between debt and the condition of budget is reflected in the following formula:

$$d = d_0 + r \cdot b$$

where:

d – the balance of government budget –conventionally conceived- in relation to national gross product.

d_0 – primary deficit or budget surplus (without the expenses for debt service) in relation to national gross product,

r – average interest rate in the public debt service

b – the level of public debt in relations to national gross product [Gotz-Kozierkiewicz, 1994, p. 57].

The analysis of primary balance in the government budget has become the issue of utmost importance, the analysis of which sheds some light on its balancing. Primary balance provides an answer to the question how the equilibrium in the government budget would be shaped if there were no public debt, and thus there would not be any necessity for its service. It also serves as a basis for determining if the amount of debt does not threaten the budget solvency.

The emergence of negative primary balance means exceeding the safety threshold with respect to debt. On the other hand, the increasing primary surplus under the condition of total deficit means approaching balancing budget, which takes place at the moment of the equilibrium between the primary surplus and the expenses for debt service. It is to be emphasized that a relatively high public debt does not directly threaten the solvency of the government budget, if there is primary surplus in the budget [Ciak, Górniewicz, 2002, pp. 97–98].

THE ACCEPTABLE LIMITS OF DEBT

The appearing critical opinion concerning the accumulation of public debt and the problems with its payment give rise to the issues related to the limits of debt. The most widely accepted criterion is the claim that debt should not violate

economic equilibrium. However, it seems that it is such a vague and general statement that apart from the general idea it is difficult to relate the statement to any specific amount of general government debt [Górniewicz, 2012, p. 36].

In the analysis of the measurements and the structure of debt, it seems indispensable to relate the amount of debt to basic economic units and to international trade in particular. The whole issue concerns the indicators of debt service (the relation of debt to export and to gross domestic product) and to the average debt per capita [Zabielski, 1994, p. 328–329].

In the professional literature one can find the thesis that if the increase of gross domestic product at a given period is bigger than the debt payment due for the same time, it can be described as situation not detrimental to a given economy.

$$\Delta\text{GDP} > \text{OZ}, \text{ gdy: } \text{OZ} = \text{A} + \%Z;$$

where:

ΔGDP – the increase of gross domestic product:

OZ – debt service,

A – debt depreciation for a given period

$\%Z$ – interests from the debt

On the other hand, in case the increase of GDP allows only for covering the expenses resulting from debt service, that is

$$\Delta\text{GDP} = \text{OZ},$$

that is the beginning of insolvency [Bernaś, 2006, p. 327]. Real insolvency emerges when debt service is bigger than the increase of GDP:

$$\Delta\text{GDP} < \text{OZ}.$$

In the nineties, Organization for Economic Cooperation and Development, after the analysis of the amount of debt in many countries, assumed the following indicators:

- the relations of debt to export (the critical value is 275%)
- the relation of interests to export (the critical value is 20%)
- the relations of debt service (payment of installments and interests to export (30%),
- the relation of debt to gross domestic product (50%) [Gołębiowski, 2004, p. 175].

Within Maastricht summit, which resulted in signing the Treatise of establishing European Union 7 February 1992, one specified the basis conditions of joining Economic and Monetary Union also called convergence criteria. In one of these criterion [Budnikowski, 2001, p. 369], it was assumed that base value for public debt in relations to gross domestic product in market prices amounts to

60% (the data presenting the relation of public debt to GDP are demonstrated in the next section of the present paper).

STATISTIC DATA

In accordance with the data provided by Eurostat, at the end of 2016 the general government gross debt of all 28 countries of the European Union was slightly above the level of EUR 12.4 trillions. The largest debtors were, respectively: Italy (EUR 2.21 trillions), France (EUR 2.15 trillions), Germany (EUR 2.14 trillions), United Kingdom (EUR 2.02 trillions) and Spain (EUR 1.10 trillion) – relatively large countries of significant economies. In the years 2007–2016 the debt of all the EU countries was increased (see: Table 1).

Table 1. General government gross debt in EUR billion

| Country | 2007 | 2010 | 2014 | 2015 | 2016 |
|--------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| <i>1</i> | <i>2</i> | <i>3</i> | <i>4</i> | <i>5</i> | <i>6</i> |
| All countries (28) | 74718,9 | 10045,4 | 12140,6 | 12494,5 | 12402,0 |
| Belgium | 299,9 | 363,9 | 426,6 | 433,9 | 447,2 |
| Bulgaria | 5,3 | 5,8 | 11,5 | 11,8 | 13,9 |
| Czech Republic | 40,0 | 60,1 | 65,6 | 67,9 | 64,9 |
| Denmark | 63,7 | 103,5 | 116,8 | 107,4 | 104,7 |
| Germany | 1599,8 | 2088,7 | 2188,7 | 2157,9 | 2140,0 |
| Estonia | 0,5 | 0,9 | 2,1 | 2,0 | 1,9 |
| Ireland | 47,1 | 144,2 | 203,3 | 201,1 | 200,6 |
| Greece | 239,9 | 330,5 | 319,7 | 311,6 | 315,0 |
| Spain | 383,8 | 649,2 | 1040,8 | 1073,2 | 1107,2 |
| France | 1252,0 | 1631,7 | 2038,4 | 2097,6 | 2150,9 |
| Croatia | 16,6 | 25,9 | 37,1 | 37,2 | 38,2 |
| Italy | 1605,9 | 1851,5 | 2137,3 | 2172,6 | 2218,5 |
| Cyprus | 9,3 | 10,7 | 18,8 | 18,9 | 19,4 |
| Latvia | 1,9 | 8,4 | 9,6 | 8,8 | 10,1 |
| Lithuania | 4,6 | 10,1 | 14,8 | 15,9 | 15,5 |
| Luxembourg | 2,8 | 7,9 | 11,2 | 11,3 | 11,0 |
| Hungary | 66,0 | 78,4 | 77,7 | 80,4 | 84,4 |
| Malta | 3,5 | 4,5 | 5,4 | 5,6 | 5,7 |
| Netherlands | 262,0 | 374,7 | 450,5 | 440,5 | 434,2 |
| Austria | 183,8 | 243,8 | 278,9 | 290,7 | 295,2 |
| Poland | 145,9 | 193,2 | 202,1 | 215,7 | 228,2 |
| Portugal | 120,6 | 173,1 | 226,0 | 231,6 | 240,9 |

| <i>1</i> | <i>2</i> | <i>3</i> | <i>4</i> | <i>5</i> | <i>6</i> |
|----------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Romania | 14,7 | 37,4 | 58,7 | 59,7 | 63,1 |
| Slovenia | 8,0 | 13,9 | 30,2 | 32,1 | 31,7 |
| Slovakia | 17,0 | 27,8 | 40,7 | 41,3 | 42,1 |
| Finland | 63,4 | 88,1 | 123,7 | 133,1 | 135,9 |
| Sweden | 136,0 | 150,3 | 189,6 | 199,9 | 194,6 |
| United Kingdom | 877,4 | 1387,5 | 2060,3 | 2269,8 | 2022,2 |

Source: Eurostat.

The real measure of the state being burdened by general government debt is not the debt in absolute terms but its relation to gross domestic product. According to Maastricht Treaty, this ratio should not exceed 60%. In all the years under scrutiny, the states met that condition. In 2007, the number of the states in which the general government debt to gross domestic product ratio did not exceed 60% was 19. In 2010, there were 16 such countries, in 2015 – 11 and in 2016 – also 11. The greatest results were then recorded by Greece (180%), Italy (132%) and Portugal (130%), that is: by the countries subsumed under the informal group PIIGS. The least share of debt in their respective GDP was recorded by: Estonia (9%), Luxembourg (21%) and Bulgaria (29%). In the whole analysed period, the condition stipulated in Maastricht Treaty was not met by 9 states, including such significant economies as France or Germany (see: Table 2).

Table 2. General government debt in % GDP

| Country | 2007 | 2010 | 2014 | 2015 | 2016 |
|--------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| <i>1</i> | <i>2</i> | <i>3</i> | <i>4</i> | <i>5</i> | <i>6</i> |
| All countries (28) | 57,5 | 78,4 | 86,7 | 85,4 | 83,2 |
| Belgium | 87,0 | 99,7 | 106,5 | 105,8 | 105,7 |
| Bulgaria | 16,3 | 15,3 | 27,0 | 26,0 | 29,0 |
| Czech Republic | 27,8 | 38,2 | 42,2 | 40,3 | 36,8 |
| Denmark | 27,3 | 38,2 | 44,8 | 40,4 | 37,7 |
| Germany | 63,7 | 81,0 | 74,9 | 72,2 | 68,1 |
| Estonia | 3,7 | 6,6 | 10,3 | 10,1 | 9,4 |
| Ireland | 23,9 | 61,7 | 105,2 | 78,6 | 72,8 |
| Greece | 103,1 | 146,2 | 179,7 | 177,4 | 180,8 |
| Spain | 35,5 | 60,1 | 100,4 | 99,8 | 99,0 |
| France | 64,3 | 81,6 | 95,3 | 96,2 | 96,5 |
| Croatia | 37,7 | 58,3 | 86,6 | 86,7 | 82,9 |
| Italy | 99,8 | 115,4 | 131,9 | 132,3 | 132,0 |
| Cyprus | 53,5 | 55,8 | 107,1 | 107,5 | 107,1 |

| <i>1</i> | <i>2</i> | <i>3</i> | <i>4</i> | <i>5</i> | <i>6</i> |
|----------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Latvia | 8,4 | 47,4 | 40,7 | 36,3 | 40,6 |
| Lithuania | 15,9 | 36,2 | 40,5 | 42,7 | 40,1 |
| Luxembourg | 7,8 | 19,9 | 22,7 | 22,1 | 20,8 |
| Hungary | 65,6 | 80,5 | 75,7 | 74,7 | 73,9 |
| Malta | 62,4 | 67,6 | 67,0 | 64,0 | 57,6 |
| Netherlands | 42,7 | 59,3 | 67,9 | 65,1 | 61,8 |
| Austria | 65,1 | 82,8 | 84,4 | 85,5 | 83,6 |
| Poland | 44,2 | 53,1 | 50,2 | 51,1 | 54,1 |
| Portugal | 68,4 | 96,2 | 130,6 | 129,0 | 130,1 |
| Romania | 12,7 | 29,9 | 39,4 | 37,0 | 37,6 |
| Slovenia | 22,8 | 38,4 | 80,9 | 83,1 | 78,5 |
| Slovakia | 30,1 | 41,2 | 53,6 | 52,5 | 51,8 |
| Finland | 34,0 | 47,1 | 60,2 | 63,6 | 63,1 |
| Sweden | 39,0 | 38,3 | 45,2 | 43,9 | 42,2 |
| United Kingdom | 42,0 | 76,0 | 88,1 | 89,1 | 88,3 |

Source: Eurostat.

The primary reason for getting into debt is the occurrence of budget deficit. It is to be emphasized that budget deficits have recently been the constant phenomena in the countries of the European Union. The Maastricht Treaty stipulates that the relation of budget deficit to the worth of gross domestic product cannot surpass 3%. In the analysed period, these criteria were met only by Estonia, Luxembourg and Sweden. In 2007, before the global crisis reached Europe, 23 countries met the criterion defined by the Maastricht Treaty. During the peak of the crisis in 2010 there were only 5 such countries (Denmark, Estonia, Luxembourg, Finland and Sweden). In the last analysed year 26 countries met the aforementioned criterion. The excessive budget deficit was recorded only by Spain and France (see: Table 3).

Table 3. Budget deficit in % GDP

| Country | 2007 | 2010 | 2014 | 2015 | 2016 |
|--------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| <i>1</i> | <i>2</i> | <i>3</i> | <i>4</i> | <i>5</i> | <i>6</i> |
| All countries (28) | -0,9 | -6,4 | -3,0 | -2,4 | -1,7 |
| Belgium | 0,1 | -4,0 | -3,1 | -2,5 | -2,5 |
| Bulgaria | 1,1 | -3,1 | -5,5 | -1,7 | 0,0 |
| Czech Republic | -0,7 | -4,4 | -1,9 | -0,6 | 0,7 |
| Denmark | 5,0 | -2,7 | 1,5 | -1,7 | -0,6 |
| Germany | 0,2 | -4,2 | 0,3 | 0,7 | 0,8 |

| <i>1</i> | <i>2</i> | <i>3</i> | <i>4</i> | <i>5</i> | <i>6</i> |
|----------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Estonia | 2,7 | 0,2 | 0,7 | 0,1 | -0,3 |
| Ireland | 0,3 | -32,1 | -3,7 | -1,9 | -0,7 |
| Greece | -6,7 | -11,2 | -3,6 | -5,7 | 0,5 |
| Spain | 2,0 | -9,4 | -6,0 | -5,1 | -4,5 |
| France | -2,5 | -6,8 | -4,0 | -3,5 | -3,4 |
| Croatia | -2,4 | -6,2 | -5,4 | -3,3 | -0,9 |
| Italy | -1,5 | -4,2 | -3,0 | -2,6 | -2,5 |
| Cyprus | 3,2 | -4,7 | -8,8 | -1,1 | 0,5 |
| Latvia | -0,7 | -8,5 | -1,6 | -1,3 | 0,0 |
| Lithuania | -0,8 | -6,9 | -0,7 | -0,2 | 0,3 |
| Luxembourg | 4,2 | -0,7 | 1,5 | 1,6 | 1,6 |
| Hungary | -5,1 | -4,5 | -2,1 | -1,6 | -1,9 |
| Malta | -2,3 | -3,2 | -2,1 | -1,4 | 1,1 |
| Netherlands | 0,2 | -5,0 | -2,3 | -1,9 | 0,4 |
| Austria | -1,4 | -4,5 | -2,7 | -1,0 | -1,6 |
| Poland | -1,9 | -7,3 | -3,4 | -2,6 | -2,5 |
| Portugal | -3,0 | -11,2 | -7,2 | -4,4 | -2,0 |
| Romania | -2,8 | -6,9 | -0,8 | -0,8 | -3,0 |
| Slovenia | -0,1 | -5,6 | -5,0 | -2,7 | -1,9 |
| Slovakia | -1,9 | -7,5 | -2,7 | -2,7 | -2,2 |
| Finland | 5,1 | -2,6 | -3,2 | -2,8 | -1,7 |
| Sweden | 3,3 | -0,1 | -1,6 | 0,2 | 1,1 |
| United Kingdom | -2,9 | -9,6 | -4,7 | -4,3 | -2,9 |

Source: Eurostat.

It must be noted that during the analysed period, the biggest budget deficit was recorded in Ireland. In 2010, it exceeded 32% of GDP. After the collapse of the real estate market (the demand for real estates decreased by about 50%), the government in Dublin started to bail out banking system, being burdened with misfired loans to developers. It coincided with the collapse of the income to the budget, the latter relying too heavily on the taxes from new real estate and on returns on capital. The fiscal catastrophe was complemented with the rise in unemployment rate, which decreased tax revenue and increased spendings for social causes [Górniewicz, 2012, p. 121].

While analysing the data for all 28 member states of European Union, it must be noted that the financial crisis made the budget deficit leap from the moderate level, amounting to -0,9% in 2007, to as much as -6,4% in 2010. Generally, it is possible to state that in the later period, the situation definitely improved, although these were not all the member states whose situations improved.

GENERAL GOVERNMENT DEBT AND ECONOMIC GROWTH

General government debt may have both a negative and a positive impact on the economic growth. Economists hold long-standing debates on whether the debt is an obstacle to economic growth. In their research, Carmen Reinhart and Kenneth Rogoff try to prove that general government debt is not a big issue until it exceeds 90% of GDP [Reinhart, Rogoff, 2010, p. 577]. This opinion has been often cited in the disputes over the direction in economic policies in the world.

Some economists do not agree with the thesis presented above, and they prove that the above-mentioned research has slowed down the rate of economic growth in the most indebted states. The main cause has been the deficient method of weighing the samples. The problem is that what has been the subject to calculation has been the means which has been in turn calculated on the basis of the different number of factors. For instance, 19 years during which Great Britain recorded the debt to GDP ratio over 90% and the average rate of economic growth of 2,4% was calculated the same as the 4-year period when the U.S.A. had the proportions of debt over 90% of GDP and the average rate of growth amounted to about 2%. What is more, what has been excluded as a factor in calculations is the part of data refuting the main thesis of Reinhart and Rogoff (for example, New Zealand being a counterexample) [Ash, Herndon, Pollin, 2013, p. 321].

The above-mentioned authors divide the states into four groups:

1. the ones in which the debt to GDP ratio does not exceed 30%,
2. the ones in which the debt to GDP ratio ranges from 30 to 60%,
3. the ones in which the debt to GDP ratio ranges from 60 to 90%,
4. the ones in which the debt to GDP ratio exceeds 90%.

Table 4. Gross Domestic Product in %

| Country | 2007 | 2010 | 2014 | 2015 | 2016 |
|----------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| <i>1</i> | <i>2</i> | <i>3</i> | <i>4</i> | <i>5</i> | <i>6</i> |
| Belgium | 2,4 | 2,7 | 1,6 | 1,5 | 1,2 |
| Bulgaria | 7,3 | 1,3 | 1,3 | 2,6 | 2,4 |
| Czech Republic | 5,5 | 2,3 | 2,7 | 4,5 | 2,4 |
| Denmark | 0,9 | 1,9 | 1,7 | 1,6 | 1,3 |
| Germany | 3,3 | 4,1 | 1,6 | 1,7 | 1,9 |
| Estonia | 7,7 | 2,3 | 2,8 | 1,4 | 1,6 |
| Ireland | 3,8 | 2,0 | 8,5 | 26,3 | 5,2 |
| Greece | 3,3 | -5,5 | 0,4 | -0,2 | 0,0 |
| Spain | 3,8 | 0,0 | 1,4 | 3,2 | 2,2 |

| <i>1</i> | <i>2</i> | <i>3</i> | <i>4</i> | <i>5</i> | <i>6</i> |
|----------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| France | 2,4 | 2,0 | 0,9 | 1,1 | 1,2 |
| Croatia | 5,2 | -1,7 | -0,5 | 1,5 | 2,9 |
| Italy | 1,5 | 1,7 | 0,1 | 0,8 | 0,9 |
| Cyprus | 4,8 | 1,3 | -1,5 | 1,7 | 2,8 |
| Latvia | 9,9 | -3,8 | 2,1 | 2,7 | 2,0 |
| Lithuania | 11,1 | 1,6 | 3,5 | 1,6 | 2,3 |
| Luxembourg | 8,4 | 4,9 | 5,6 | 4,0 | 4,2 |
| Hungary | 0,4 | 0,7 | 4,0 | 3,1 | 2,0 |
| Malta | 4,0 | 3,5 | 8,3 | 7,4 | 5,0 |
| Netherlands | 3,7 | 1,4 | 1,4 | 2,0 | 2,2 |
| Austria | 3,6 | 1,9 | 0,5 | 1,0 | 1,5 |
| Poland | 7,0 | 3,5 | 3,3 | 3,8 | 2,7 |
| Portugal | 2,5 | 1,9 | 0,9 | 1,5 | 1,4 |
| Romania | 6,9 | -0,8 | 3,1 | 3,9 | 4,8 |
| Slovenia | 6,9 | 1,2 | 3,1 | 2,3 | 2,5 |
| Slovakia | 10,8 | 5,0 | 2,6 | 3,8 | 3,3 |
| Finland | 5,2 | 3,0 | -0,6 | 0,3 | 1,4 |
| Sweden | 3,4 | 6,0 | 2,6 | 4,1 | 3,2 |
| United Kingdom | 2,5 | 1,9 | 3,1 | 2,2 | 1,8 |

Source: Eurostat.

Table 4 presents the rates of the GDP growth in the years 2007, 2010 and 2014–2016. Generally, the best results were recorded in 2007, that is: during the last year before the global crisis. At that time all the EU countries recorded economic growth. The worst results were recorded in 2010 when in four countries a recession was observed, and in Spain it was possible to observe stagnation. The situation was improved later. In 2016 in all the countries, except for Greece, economic growth was recorded, however it should be noticed that generally its rate was not very high.

Table 5 presents the results from calculations related to Carmen Reinhart and Kenneth Rogoff's thesis referring to the abovementioned impact exerted by the excessive government debt on the economic growth rate. The presented results confirm that thesis. The countries where the relation of the public debt to the GDP has exceeded the level of 90% present significantly lower rates of economic growth than the countries with a lower level of debt. In 2010 such countries reported an average decrease in that rate (-0.6%). In other analysed years the growth is not considerable.

Table 5. The number of countries and the average GDP growth

| Year | Debt to GDP ratio does not exceed 30% | | Debt to GDP ratio ranges from 30 to 60% | | Debt to GDP ratio ranges from 60 to 90% | | Debt to GDP ratio exceeds 90% |
|------|---------------------------------------|-----------------------|---|-----------------------|---|-----------------------|-------------------------------|
| | Number of countries | Average increase in % | Number of countries | Average increase in % | Number of countries | Average increase in % | Number of countries |
| 2007 | 9 | 6,6 | 10 | 4,9 | 7 | 2,6 | 2 |
| 2010 | 4 | 3,4 | 12 | 1,8 | 9 | 2,0 | 3 |
| 2014 | 3 | 3,2 | 8 | 2,7 | 10 | 2,9 | 7 |
| 2015 | 3 | 3,0 | 8 | 3,1 | 10 | 4,6 | 7 |
| 2016 | 3 | 2,0 | 9 | 3,0 | 9 | 2,4 | 7 |

Source: own calculations based on Eurostat data.

At this point another negative phenomenon should be also observed. During the analysed period the number of countries where the relation of the public debt to the GDP exceeded the level of 90% was growing. Before the crisis, in 2007 there were only two such countries, but after the global economy had coped with the crisis (2014–2016) that number was increased to seven. The number of the countries where the public debt was less than 30% of the GDP was decreased. In 2007 there were nine such countries, and during the years 2014–2016 – only three.

It should be also noticed that Carmen Reinhart and Kenneth Rogoff's theory is not the only one on the discussed problem. There are other approaches to be found in expert literature, for example: having analysed the debt situation in 59 developing countries and in 24 highly developed countries, Alfredo Schclarek states that considering the first group of countries there is a negative and important relation between debt and the GDP growth. Considering the group of highly developed countries, he does not observe any significant relation between debt and economic growth [Schclarek, 2005, pp. 8–12]. Some similar conclusions can be found in a research study presented by Joanna Siwińska-Gorzela [Siwińska-Gorzela, 2015, p. 164].

There are some more general conclusions presented in economics handbooks. Paul Samuelson and William Nordhaus state that a high level of public debt results in a decrease in the rate of potential production growth in a particular country, because in such a case the debt takes place of private capital, and in this way it increases inefficiency related to taxation, and it forces the country to lower consumption in order to service the debt [Samuelson, Nordhaus, 2004, p. 443].

CONCLUSION

General government debt may turn out to be a significant stimulator of economic growth, provided that it is applied to increase investment. If, however, it is

incurred in order to cover budget deficits, it will become an obstacle for development in a long-term perspective.

The latest global financial crisis has resulted in a considerable increase in general government debt and budget deficits in most EU countries. The debt of Germany, France, Great Britain and Italy has exceeded the level of EUR 2 trillions. Greece, Ireland, Portugal and – in a way – Spain have already benefitted from some special aid schemes. Despite the implementation of numerous reforms which have mainly consisted in a decrease in expenditures and an increase in budget income, the situation in many countries is still difficult. In some cases (Greece, Italy, Portugal), austerity economic policy has resulted in a situation close to stagnation or even to recession.

Counted nominally and in relation to the GDP, general government debt was lower before the crisis than it was during its period or even after its end. During the analysed period the number of the EU countries where the relation between general government debt and the GDP exceeded the level of 90% was increased by 3.5 times. In accordance with the theory presented by Carmen Reinhart and Kenneth Rogoff, those countries have generally reached a lower level of economic growth than the countries with a lower level of debt.

Stated by the Treaty of Maastricht, the level of 60% has actually ceased to be in force. At the end of 2016 that condition was met only by 11 EU countries out of 28. An average relation of general government debt to the GDP exceeded the level of 80%.

BIBLIOGRAPHY

- Ash M., Herndon T., Pollin R., 2013, *Does High Public Debt Consistently Stifle Economic Growth?*
- A Critique of Reinhart and Rogoff, „PERI Working Papers”, No. 322, <https://dx.doi.org/10.1093/cje/bet075>.
- Bernaś B., 2006, *Bilans płatniczy i pozycja inwestycyjna państwa* [in:] *Finanse międzynarodowe*, red. B. Bernaś, PWN, Warszawa.
- Budnikowski A., 2001, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa.
- Ciak J., Górniewicz G., 2002, *Dług publiczny w Polsce w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych*, „Firma i Rynek”, nr 2/3.
- Gołębiowski G., 2004, *Dług publiczny* [in:] *System finansowy w Polsce*, red. B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak, PWN, Warszawa.
- Gotz-Kozierkiewicz D., 1994, *Dług publiczny a stabilizowanie gospodarki transformowanej – zależność między długiem wewnętrznym a zagranicznym* [in:] *Polityka finansowa, wzrost, dług publiczny*, Instytut Finansów, Warszawa.
- Górniewicz G., 2012, *Dług publiczny. Historia, terażniejszość, przyczyny i perspektywy*, Oficyna Wydawnicza Mirosław Wrocławski, Bydgoszcz.
- Górniewicz G., 2016, *General government debt in European Union Countries* [in:] *Medzinárodné vzťahy 2016 Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky*, Zborník príspevkov zo 17. medzinárodnej vedeckej konferencie, Ekonóm Publishing, Bratislava 2016.

- Owsiak S., 2005, *Finanse publiczne. Teoria a praktyka*, PWN, Warszawa.
- Reinhart C. Rogoff K., 2010, *Growth in a time of debt*, „American Economic Review: Papers & Proceedings”, Vol. 100, No. 2, <https://dx.doi.org/10.3386/w15639>.
- Samuelson P., Nordhaus W., 2004, *Ekonomia*, PWN, Warszawa.
- Schlarek A., 2005, *Debt and economic growth in developing and industrial countries*, „Lund University Working Papers”, No. 34.
- Siwińska-Gorzela J., 2015, *Dług publiczny a wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Zabielski K., 1994, *Finanse międzynarodowe*, PWN, Warszawa.

Summary

The aim of the article is to confirm a well-known thesis presented by Carmen Reinhart and Kenneth Rogoff, stating as follows: after it has exceeded the level of 90% of GDP, general government debt negatively affects the rate of economic growth. The analysis refers to 28 countries of the European Union. The applied research methodology includes: comparative descriptive analysis, statistical data analysis and the Author's own calculations.

Keywords: general government debt, economic growth, European Union.

Dług publiczny krajów Unii Europejskiej a wzrost gospodarczy

Streszczenie

Celem artykułu jest znalezienie potwierdzenia dla znanej tezy autorstwa Carmen Reinhard i Kenneth Rogoffa, głoszącej iż dług publiczny po przekroczeniu poziomu 90% GDP wpływa negatywnie na tempo wzrostu gospodarczego. Badania zostały przeprowadzone na grupie 28 krajów należących do Unii Europejskiej. Zastosowane metody badawcze to komparatywna analiza opisowa, analiza danych statystycznych oraz obliczenia własne.

Słowa kluczowe: dług publiczny, wzrost gospodarczy, Unia Europejska.

JEL: H63, H68

*dr hab. Maria Miczyńska-Kowalska*¹

Wydział Agrobiotechnologii/Zakład Socjologii Wsi
Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie

Etyczne aspekty rozwoju społeczno-gospodarczego współczesnego świata

WPROWADZENIE

Przez ostatnie dwa wieki dzieje ludzkości wiążą się z szybkim rozwojem i wzrostem gospodarczym Europy Zachodniej. Zwiększyła się liczba ludności, nastąpił rozwój przemysłu (za sprawą rewolucji przemysłowej) i wzrosła konsumpcja. Wszystko to wywołało coraz większe zapotrzebowanie na zasoby środowiska naturalnego. Przyspieszenie wzrostu gospodarczego na całym świecie przypadło na okres po II wojnie światowej. Czynniki rozwoju i wzrostu gospodarczego, wskazywane przez socjologów i ekonomistów to przede wszystkim: zasoby naturalne, zasoby społeczne, zasoby kulturowe, postęp wiedzy i techniki etc. Wraz z rozwojem następował także wzrost dobrobytu materialnego ludzi. Niestety, rozwój ten z czasem stał się podstawową przyczyną kryzysu ekologicznego. Stąd konieczność uwzględnienia w rozwoju społeczno-gospodarczym ograniczeń środowiska naturalnego i oparcia go na ogólnoludzkich wartościach. W artykule zaprezentowano problematykę dotyczącą konsumpcji jako jednego z istotnych czynników degradacji środowiska naturalnego; przedstawiono także filozofię buddyzmu i idee katolickiej nauki społecznej, które głoszą zachowanie umiaru i kierowanie się dobrem wspólnym, jako te, służące zrównoważonemu rozwojowi społeczno-gospodarczemu świata; w artykule zwrócono uwagę na nierównomierny rozwój poszczególnych gospodarek świata (jest to bowiem także etyczny aspekt rozwoju).

Celem artykułu, przy przyjętej tezie, że konsumpcja stymuluje rozwój cywilizacyjny i społeczno-gospodarczy, jest zwrócenie uwagi na znaczenie wymiaru etycznego samego procesu konsumpcji, jak i minimalizację zagrożeń środowiska naturalnego, niszczonego przez nadkonsumpcję oraz potrzebę ograniczania nierówności społeczno-gospodarczych pomiędzy poszczególnymi krajami. W artykule wykorzystano metodę analityczno-syntetyczną.

¹ e-mail: maria.miczyńska@up.lublin.pl.

KONSUMPCJA A ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ SPOŁECZNY

Współcześnie wiele mówi się na temat zrównoważonej konsumpcji. Polega ona na „wykorzystaniu dóbr i usług w celu zaspokojenia podstawowych potrzeb i zapewnienia lepszej jakości życia przy minimalnym zużyciu zasobów naturalnych i materiałów toksycznych oraz jak najmniejszym poziomie wytwarzania odpadów i emisji zanieczyszczeń w całym cyklu życia tych dóbr i usług, tak aby zapewnić przyszłym pokoleniom zaspokajanie ich potrzeb” [Berbeka, 2002, s. 296]. Wiele osób zmniejsza ilość dokonywanych zakupów, kupuje taniej i w sposób bardziej racjonalny [Desvaux, 2009, s. 1]. Konsumpcja zrównoważona rozpatrywana jest na trzech płaszczyznach: środowiskowej ekonomicznej oraz społecznej.

Trwała konsumpcja jest koncepcją humanistyczną, zawierającą pojęcia ekonomiczne, socjologiczne, ale także moralne. Są to: zaspokojenie potrzeb, jakość życia, efektywność wykorzystania zasobów naturalnych, minimalizacja odpadów i zanieczyszczenia środowiska naturalnego, wyłączenie z obiegu materiałów toksycznych, odpowiedzialność moralna za satysfakcjonujące zaspokajanie potrzeb przez następne pokolenia [Jastrzębska-Smolaga, 2000, s. 73].

Różnica między konsumpcją trwałą, a konsumpcją nietrwałą sprowadza się do różnicy stylów życia. Konsumpcja nietrwała, a więc nie szanująca naturalnych zasobów przyrody ukształtowana została w tym czasie, w którym człowiek zaczął umacniać swoją pozycję w świecie przyrody na bazie zdobytej wiedzy. Człowiek stał się władcą świata, w którym żył i zdobył przekonanie o jego służebnej roli [Jastrzębska-Smolaga, 2000, s. 49]. Przemiany świadomości antropocentrycznej w świadomość biocentryczną zachodzą współcześnie, ale nie bez oporu i nie we wszystkich społeczeństwach jednolicie. Świadomość potrzeby zmiany konsumpcji nietrwałej w konsumpcję trwałą pojawia się głównie w kręgu kultury zachodniej. Zdano sobie bowiem sprawę, że konsumpcja nietrwała charakterystyczna jest dla następującego modelu: wraz ze wzrostem ludności wzrastają potrzeby ludzi, a tym samym następuje coraz większa eksploatacja zasobów naturalnych ziemi. Proces ten grozi katastrofą ekologiczną w wymiarze globalnym. Dlatego niezbędne jest stworzenie nowej świadomości konsumenckiej, dbającej o środowisko naturalne. Ważne jest, aby współcześni konsumenci nie traktowani wystawnej konsumpcji jako wyznacznika statusu i prestiżu; i aby jednostki nie traktowały konsumpcji, a szczególnie dóbr materialnych jako podstawowego źródła satysfakcji. Dla wielu konsumentów określone dobra przypisane są do poszczególnych grup społecznych [Douglas, Isherwood, 1979, s. 65–69]. Na gruncie socjologii pojawiają się koncepcje uznające, że doświadczenie konsumpcji przejawia się jako pomost łączący jednostkę ze społeczeństwem [Miles, 1998, s. 323]. Orientacja na frommowskie „mieć” jest podstawą konsumpcji nietrwałej. U podłoża zachowań konsumenckich leżą wartości. Chodzi więc o to, aby system wartości, wzorce działania odpowiadały modelowi konsumpcji trwałej. Kształtowanie wzorców trwałej konsumpcji oznacza polepszanie jakości życia poprzez tańsze

i bardziej zdrowe produkty, w mniej zanieczyszczonym środowisku. W celu wykreowania świadomości biocentrycznej potrzeba edukacji, która umożliwiłaby zmianę mentalności, powodującą dematerializację potrzeb. Osobami najbardziej odpowiednimi do edukacji są naukowcy, osoby publiczne, wybitne osobistości, idole młodzieży oraz najbogatsi ludzie świata.

Zainteresowanie konsumentów stanem środowiska przyrodniczego, nadmierną jego eksploatacją i tym samym powodowanie jego degradacji pozostaje jednak na wciąż zbyt niskim poziomie. Zależy ono od wielu czynników, m.in. od poziomu świadomości, wychowania, wykształcenia zwyczajów, a także zamożności. Ludność krajów biednych nie martwi się stanem środowiska naturalnego, nie rozumie w czym jest problem. Główną bolączką jest dla niej przeżycie i zarobienie na czym się da.

Koncepcja trwałej i zrównoważonej konsumpcji (*sustainable consumption*) pozostaje w ścisłej relacji z ideą trwałego i zrównoważonego rozwoju (*sustainable development*). Pojawienie się idei trwałego i zrównoważonego rozwoju podyktowane było kryzysem ekologicznym w II połowie XX wieku. Lata 90. zaowocowały pojawieniem się całościowej strategii rozwoju społeczno-gospodarczego, która swym zasięgiem obejmuje problemy gospodarcze świata, m.in.: degradację środowiska, różnice w poziomie dobrobytu społecznego, zagrożenia związane z globalizacją gospodarki światowej, terroryzm. Należy jednak podkreślić, że problemy ekologii wysuwają się tu na plan pierwszy.

Pojęcie *sustainable development* tłumaczone jest na język polski jako ekorozwój lub zrównoważony rozwój. Rozwój zrównoważony w literaturze przedmiotu jest różnie definiowany. Można znaleźć podejście przyrodnicze – podkreślające dostosowanie działalności gospodarczej i aktywności społecznej do istniejących możliwości ekosystemów; podejście ekonomiczne – wskazujące na potrzebę równoważenia działalności gospodarczej istniejących produktywności ekosystemów; podejście cywilizacyjne – według którego równoważenie powinno odbywać się z punktu widzenia najnowszych osiągnięć naukowych [Jalinik, 2009, s. 26].

Halina Jastrzębska-Smolaga przyjmuje uzasadnienie Z. Sadowskiego, że bardziej adekwatnym terminem w języku polskim jest trwały rozwój, a nie ekorozwój. Termin „ekorozwój” ogranicza bowiem pojmowanie zagrożeń w przyszłości do czynników ekologicznych. Nie wyczerpuje to listy zagrożeń rozwoju społeczno-gospodarczego. W związku z tym zawęża problematykę [Sadowski, 1998, s. 13]. Jednym z podstawowych źródeł zagrożeń współczesnego świata jest niestanny i szybki wzrost gospodarczy. Wzrost ten opiera się na zwiększaniu produkcji przemysłowej, a przekłada na wzrost konsumpcji dóbr materialnych.

Już pierwszy raport z 1990 r. publikowany przez United Nations Development Programme (UNDP, Program ds. Rozwoju ONZ) zwrócił uwagę, że należy zmienić dotychczasowy model, który utożsamiał wzrost gospodarczy z rozwojem społecznym [Janoś-Kresło, 2006, s. 74]. Rozwój społeczny (*human development*) w pierwszym raporcie został określony jako proces powiększania zakresu możli-

wości wyboru przez ludzi, tak aby mogli w coraz większym stopniu odpowiadać za swój dobrobyt i bezpieczeństwo socjalne [*Raport o rozwoju...*, (http)]. W kolejnych raportach doprecyzowywano kategorię rozwoju społecznego. Pojawiła się wtedy koncepcja trwałego rozwoju. Proces ten należy rozumieć jako „poszerzanie ludzkich wyborów i wykorzystanie zdolności poprzez kształtowanie kapitału społecznego, tak by w możliwie pełny sposób zaspokoić potrzeby obecnych generacji bez narażania na szwank potrzeb przyszłych pokoleń” [*Raport o rozwoju...*, (http)]. Celem trwałego i zrównoważonego rozwoju jest wzrost dobrobytu w wymiarze indywidualnym i społecznym. Zależy on nie tylko od konsumpcji dóbr oraz usług, ale także od uwarunkowań ekologicznych. Celem rozwoju jest więc nie tyle poziom życia, ale jakość życia [Janoś-Kresło, Mróz, s. 74–75].

Poziom życia ludzi, w swoim zakresie uwzględnia także jakość życia. Dotyczy warunków życia i dobrobytu społecznego. Dobrobyt społeczny utożsamiany jest z: posiadaniem (uwzględnia wymiar konsumpcji dóbr i usług), uczuciami (wiąże się ze stosunkami międzyludzkimi), zmianą „profilu” konsumenta i jego świadomości (chodzi o otwartość na nowości, zmiany stylów życia etc.)

Wyższa jakość życia oznacza współcześnie większą konsumpcję oraz zmiany w jej obszarze, jak również określenie priorytetowego celu, jakim jest spożycie [Małyśa-Kaleta, 2002, s. 29–30]. O pozytywnych zmianach konsumpcji świadczą wskaźniki makroekonomiczne oraz wskaźniki mikroekonomiczne, przejawiające się m.in. spadkiem wydatków na żywność i wzrostem wydatków nieżywnościowych oraz na usługi. Tym samym wskazują one na poprawę poziomu i jakości życia mieszkańców. Mimo coraz lepszego zaspokajania potrzeb gospodarczych jednostek oraz postępującego rozwoju społeczno-gospodarczego, a tym samym również negatywnych konsekwencji dotyczących środowiska naturalnego, badania prowadzone na świecie pokazują, że rośnie zainteresowanie ochroną zasobów naturalnych. Coraz częściej konsumenci uświadamiają sobie związek własnych działań z innymi obszarami życia społecznego i gospodarczego. Konsumenci wybierają coraz bardziej świadomie produkty ekologiczne i ograniczają nadmierną konsumpcję. Zdają sobie sprawę, że ich indywidualna konsumpcja wpływa na środowisko, w którym żyją. Konsumpcja przyczynia się więc do kształtowania poziomu oraz jakości życia całych społeczeństw.

Zadania, które stawia przed sobą strategia trwałego i zrównoważonego rozwoju to: wyrównywanie poziomu rozwoju w poszczególnych regionach świata i poszczególnych regionach kraju; ochrona przed biedą i głodem; poprawa dostępu do opieki medycznej; większy dostęp do nauki, poprawa poziomu wykształcenia; większe wykorzystanie naturalnych i odnawialnych źródeł energii. Podstawowe wyzwania, przed którymi staje obecnie Unia Europejska to: zmiany klimatyczne i czysta energia; zrównoważony transport; zdrowie publiczne; zrównoważona konsumpcja oraz produkcja; integracja społeczna, problemy demograficzne i migracje; ochrona środowiska, zarządzania zasobami naturalnymi; ubóstwo na świecie [Janoś-Kresło, Mróz, s. 76].

OCHRONA ŚRODOWISKA NATURALNEGO A KONSUMPCJA

Rozwój społeczno-gospodarczy oraz nowa religia, jaką stał się konsumpcjonizm wciąż jednak prowadzą do degradacji ekologicznej. „Konsumujący ogół ponosi wysokie społeczne i środowiskowe koszty postępu technicznego i globalnej korporatyzacji. Spokojnie godzimy się z zachwianiem równowagi ekologicznej, z zagładą starodrzewów oraz zanieczyszczeniem atmosfery i oceanów (...) Żyjemy w świecie, w którym wszystkie żywe systemy są nierozzerwalnie powiązane w jedną wspólnotę wzajemnych zależności. Nie może istnieć żadne bezpieczeństwo ekonomiczne bez trwałej równowagi ekologicznej” [Badiner, 2004, s. 14–15]. We współczesnym świecie celem korporacji jest osiągnięcie maksymalnego zysku jak najmniejszym kosztem, również kosztem środowiska naturalnego [Cardella, (http)].

Jednym z czynników prowadzącym do poprawy warunków oraz stylu życia współczesnych ludzi jest ograniczanie wytwarzania odpadów komunalnych, a więc także do ograniczania konsumpcji. Odpady komunalne są to różnego rodzaju materiały, które powstają w gospodarstwach domowych, jak również u innych wytwórców. Wspomniane odpady są dużym problemem społecznym, gospodarczym oraz ekologiczno-ekonomicznym.

Współcześnie ochrona środowiska naturalnego jest jednym z najważniejszych problemów. Pojawiają się także głosy, że powstrzymanie degradacji przyrody i naprawianie szkód już wyrządzonych jest warunkiem przetrwania cywilizacji w skali globalnej. Wiadomo także, że najgroźniejszym czynnikiem degradacji środowiska naturalnego jest konsumpcja [Wiśniewski, 1995, s. 7].

Obok transportu, przemysłu i rolnictwa, a więc dziedzin, które zawsze były i są odpowiedzialne za stan środowiska naturalnego, ważnym czynnikiem, który decyduje o jakości środowiska jest dzisiaj konsumpcja. Konsumpcja współcześnie łączy się ze stylem życia i sposobami zaspokajania potrzeb. Zarówno nadkonsumpcja krajów wysoko rozwiniętych, jak również brak dbałości o ochronę środowiska naturalnego krajów mniej rozwiniętych stanowią przyczynę degradacji przyrody na świecie. Przeciwwagą dla tego stanu rzeczy będzie więc wzrost świadomości ekologicznej konsumentów i zrozumienie, że styl życia polegający na ograniczeniu nadkonsumpcji, powodującej wzrost odpadów, są szczególnie pożądane dla środowiska naturalnego. W tym celu należy unikać towarów i usług, które: [Wiśniewski, 1995, s. 8] zagrażają środowisku lub bezpieczeństwu własnemu i innych konsumentów; powodują degradację środowiska przy eksploatacji zasobów naturalnych w procesie wytwarzania i użytkowania produktu i jego utylizacji; powodują zbyteczne odpady, np. zbędne opakowania lub krótki cykl życia produktu; wytwarzane są z surowców i materiałów pochodzących ze skażonych obszarów. Ważną kwestią jest tu także połączenie wiedzy konsumentów na temat jak powinni postępować z faktycznym ich zachowaniem. „Świadomość ekologiczna należy rozumieć jako postępowanie konsumentów w taki sposób, by swoim postępowaniem, a więc wyborem produktów na rynku oraz sposobem

zaspokajania potrzeb, nie pogarszać stanu środowiska naturalnego, w tym zdrowia własnego i innych ludzi jako elementu tego środowiska” [Wiśniewski, 1995, s. 56]. Na świadomość ekologiczną składają się: wiedza ekologiczna, a więc informacje o problemach ekologicznych, elementach środowiska naturalnego i związkach między nimi. Na bazie wiedzy i świadomości ekologicznej kształtuje się motywacja zachowań jednostki, w tym zachowań proekologicznych.

FILOZOFIA BUDDYZMU I IDEE KATOLICKIEJ NAUKI SPOŁECZNEJ A ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ

Nacisk na zrównoważony rozwój widoczny jest we współczesnej filozofii buddyzmu, jak również w katolickiej nauce społecznej. Nauki Buddy dotyczą zmienności oraz nietrwałości świata natury. Uczą akceptacji wiecznie zmieniających się przepływow istnienia w biosferze, mówią o cyklach życia i śmierci, jak również nietrwałości wszystkich istot. W myśl nauk Buddy, rozwój technologiczny świata, łączony m. in. z budową elektrowni jądrowych, nie jest związany z elementami przepływu życia. „Przeciwnie, są to raczej przejawy światopoglądu, który dąży do podporządkowania sobie natury i który fałszywie zakłada, że życie można utrzymywać w bezruchu, dzielić na fragmenty i poddawać manipulacji dla zaspokojenia potrzeb kultury konsumpcyjnej, uzależnionej od techniki” [Wiśniewski, 1995, s. 37]. Buddyści uznają, że wprowadzenie wartości i zasad ich filozofii myślenia do kultury zachodnioeuropejskiej może być szansą na kryzys panujący w jej obrębie. Człowiek współczesny powinien żyć w harmonii z naturą [Batchelor, 1997, s. 112]. We współczesnej kulturze zachodniej panuje przekonanie, że szczęście polega na pomnażaniu bogactwa, które zaspokajają potrzeby i pragnienia jednostek. W buddyzmie natomiast szczęście łączy się z uwalnianiem od pragnień. Buddyzm uczy pokory i mówi o prostocie i dobroci. Wartości te we kulturze zachodnioeuropejskiej uznawane są przez wielu jako nieaktualne. W buddyzmie dobrobyt materialny nie jest celem życia. Wartości mądrość i współczucie nie dokonują się w samotności, ale poprzez relacje z innymi ludźmi, a więc we wspólnocie. W buddyzmie następuje krytyka konsumpcjonizmu, ponieważ często przekracza on potrzeby jednostki i powiększa frustrację i niezadowolone człowieka. Współcześnie konsumpcja prowadzi do niszczenia środowiska naturalnego, jak również prowadzi do nierówności społecznych. Podstawowymi zasadami właściwego działania w buddyzmie są: powstrzymanie się od zabijania; kradzież; niewłaściwych zachowań seksualnych; kłamstwa; substancji odurzających. W buddyzmie ograniczenie nadmiernej konsumpcji jest aktem szczodrości w stosunku do przyszłych pokoleń, a hojność bogatych narodów względem biednych prowadzi do złagodzenia nierówności społecznych. Podstawowymi wartościami społecznymi są [Wiśniewski, 1995, s. 82–84]: miłująca dobroć, życzenie wszystkim pomyślności i szczęścia; współczucie, empatia; współradowanie się

z sukcesów i szczęścia innych; równowaga ducha, umiejętność odnoszenia się jednakowo do wszystkich istot. Konkurencja i rywalizacja zostają zastąpione współpracą w dążeniu do wspólnych celów. Buddyzm nie sprzeciwia się rozwojowi dobrobytu materialnego. Stoi jednak na stanowisku utrzymania równowagi między ekonomicznymi efektami pracy a duchowymi.

O wartościach w rozwoju społeczno-gospodarczym mowa jest także w katolickiej nauce społecznej. W poglądach autorów katolickich odnajdujemy myśl, że prawo rozwoju społeczeństw należy do prawa naturalnego. Paweł VI w PP [Paweł VI, ([http](#)), A5] podkreśla, że każdy człowiek powołany jest do rozwijania samego siebie. Píše on także, że treścią rozwoju osobowego jest mieć więcej, aby być więcej. [Paweł VI, ([http](#)), A6] W tym stwierdzeniu dobitnie przejawia się myśl, że rozwój nie ogranicza się jedynie do wzrostu gospodarczego. W KNS uznaje się bowiem, że postęp wiedzy i technologii podnosi jakość życia ludzi i w coraz większym stopniu uniezależnia go od przyrody. Człowiek nie może jednak lekceważyć sił przyrody i zależności od niej człowieka. W KNS uważa się, że rozwój gospodarczy połączony jest z rozwojem kultury. Dla katolików celem rozwoju jest osiągnięcie dobra wspólnego. Dlatego sam postęp, bez uwzględnienia zasad etycznych staje się zaprzeczeniem postępu. Prowadzi do dehumanizacji życia społeczno-gospodarczego. Według Pawła VI rozwój powinien odbywać się na bazie dwóch zasad: zdobywania dóbr dla wszystkich ludzi; budowania solidarności w skali ogólnoludzkiej [Paweł VI, ([http](#)), A6]. Papież wskazuje na kryzys, który jest konsekwencją działalności człowieka, powodujący niszczenie przyrody. Zwraca uwagę, że człowiek może paść ofiarą tej degradacji [Paweł VI, ([http](#)), s. 416–417]. Obecny papież Franciszek przypomina słowa Pawła VI i zdecydowanie podkreśla, iż rozwój gospodarczy jeśli nie łączy się z autentycznym postępem społecznym i moralnym w ostatecznym rozrachunku zwraca się przeciw człowiekowi [Franciszek, ([http](#)), A4].

W katolickiej nauce społecznej (KNS) rozwój społeczny, podobnie jak w buddyzmie, jest rozumiany jako doskonalenie bytu. Rozwój społeczny powinien prowadzić do coraz większej integracji pomiędzy jednostkami. Źródłami integracji są wspólnota myśli i pragnień oraz wspólnota działania [Strzeszewski, 1994, s. 699]. Dążenie do dobra wspólnego, uznane jest jako nakaz sprawiedliwości i miłości społecznej, który ma swoje źródła w cnocie dobra wspólnego. Najwyższą formą uspołecznienia w KNS jest społeczność międzynarodowa. Jest ona przejawem najwyższej doskonałości społecznej i najwyższego poziomu kultury społecznej. Rozwój społeczny przejawia się w postaci coraz bogatszych treści i wyższych form kultury społecznej. Celem społeczeństwa jest jego rozwój, a więc także rozwój społeczny [Strzeszewski, 1994, s. 703], w tym zaspokajanie potrzeb gospodarczych jednostek. W KNS potrzeb gospodarczych nie sprowadza się wyłącznie do potrzeb materialnych.

Zakłada się, że przy pomocy środków gospodarczych, jednostki zaspokajają potrzeby społeczne, kulturalne, moralne i intelektualne. Ich hierarchiczny porzą-

dek staje się wykładnikiem uporządkowania życia ludzi. Postęp technologiczny, który uważany jest najważniejszą determinantę współczesnego rozwoju gospodarczego, w myśl KNS, powinien być dostępny jak najszerszej społeczności. Nie powinien jednak w żaden sposób zagrażać środowisku naturalnemu. Pomimo, że rozwój społeczny przejawia się w istotny sposób poprzez rozwój gospodarczy, w poglądach autorów katolickich pojawia się myśl, że nie można zapominać o rozwoju kulturowym. W KNS twierdzi się, że rozwój powinien być twórczy. Przewiduje się także pewne jego ograniczenia, do których zalicza się: poszanowanie zasobów naturalnych ziemi; poszanowanie godności człowieka; jak również nie stwarzanie nierówności społeczno-gospodarczych.

ROZWÓJ WSPÓŁCZESNEGO ŚWIATA

Druga połowa wieku XX to czas, w którym ujawniły się negatywne konsekwencje niezrównoważonego rozwoju, skutkujące zdegradowaniem środowiska naturalnego. Stąd potrzeba programowania procesów społecznych i gospodarczych dla samoodnowy ekosystemów. W koncepcji zrównoważonego rozwoju wyróżnić można przynajmniej 5 aspektów postrzegania, nazywanymi ładami tego rozwoju [Jabłoński, 2007, s. 48–49]:

1. Środowiskowy.
2. Cywilizacyjny związany z implementacją nowych technologii informacyjnych oraz poszukiwaniem alternatywnych źródeł energii i komunikacji.
3. Społeczny.
4. Gospodarczy.
5. Gospodarki przestrzennej.

Zintegrowanie owych ładów w rozwoju zrównoważonym wyraża się m.in. poszanowaniem przyrody i zasobów naturalnych, zaspokajaniem potrzeb konsumpcyjnych jednostek bez uszczuplania zasobów naturalnych, samo podtrzymywanie rozwoju. Idea zrównoważonego rozwoju najczęściej kojarzona jest z raportami Klubu Rzymskiego [Meadows, Meadows, Randers, Behrens]. W pierwszym raporcie zostały zaprezentowane konsekwencje wzrostu ludności oraz produkcji, jak również zanieczyszczenia środowiska naturalnego. Współcześnie w ramach UE przyjęta jest strategia lizbońska, w której zostały przyjęte cele rozwoju gospodarczego, społecznego oraz ochrony środowiska. Teoria trwałego i zrównoważonego rozwoju została sformułowana na gruncie ekonomii normatywnej. Rozwijana jest przede wszystkim w ekonomii ekologicznej [Kiełczewski, 2004, s. 23]. Założeniem koncepcji trwałego rozwoju jest zapewnienie równowagi pomiędzy wzrostem gospodarczym, postępem społecznym i ochroną środowiska.

Pomimo wysiłków instytucji międzynarodowych, jak również indywidualnych podmiotów gospodarczych oraz samych konsumentów wciąż jest wiele do zrobienia. Pomimo zwiększającej się świadomości ekologicznej i dbałości

o zasoby środowiska naturalnego, degradacja przyrody w wymiarze globalnym postępuje, a nierówności społeczno-gospodarcze narastają. Dysproporcje pomiędzy poszczególnymi gospodarkami świata to także jeden z problemów etycznych współczesnego rozwoju społeczno-gospodarczego. Cechą charakterystyczną gospodarki światowej są bowiem pogłębiające się różnice w poziomie rozwoju pomiędzy różnymi krajami. Istnieją zdecydowane dysproporcje w rozwoju poszczególnych krajów i regionów. Aby określić różnice rozwojowe pomiędzy krajami wykorzystywane jest często kryterium dochodu narodowego brutto na 1 mieszkańca. Dla określenia różnic wykorzystywany jest także HDI – *Human Development Index*. Uwzględnia on nie tylko ekonomiczny, ale również społeczno-cywilizacyjny aspekt rozwoju. Tak czy inaczej określenie dysproporcji w rozwoju poszczególnych krajów jest trudne ze względu na brak wskaźnika, który najlepiej oddawałby różnice. Dlatego najczęściej standard życia w państwie mierzony jest wartością wyprodukowanych dóbr i usług w przeliczeniu na 1 mieszkańca. Produkcja ta wyrażana jest jako PKB lub PNB. Jeszcze inny problem wiąże się z określeniem osiągniętego przez kraj poziomu rozwoju. Chodzi tu przede wszystkim o tzw. kraje rozwijające się [Deszczyński, 2001]. Do rozpowszechnienia tego określenia przyczyniła się ONZ. Wraz z pojawiającymi się problemami z zaklasyfikowaniem krajów jako rozwijających się, chodzi m.in. o kraje o niskim poziomie rozwoju, słabo rozwinięte, biedne, jak również kraje o wysokim dochodzie *per capita*. Dla krajów biednych, słabo rozwiniętych używa się także określenia kraje Trzeciego Świata [Naruszewicz, 2005, s. 139]. Nierównomierny wzrost gospodarczy wyjaśniany jest m.in. postępowaniem technicznym i technologicznym, którego osiągnięcie nie wszędzie są dostępne. Postęp technologiczny uważany jest obecnie za jeden z ważniejszych czynników rozwoju społeczno-gospodarczego. Rozwój technologii informacyjnych i ich wykorzystanie pozwala gospodarkom poszczególnych państw wejść na ścieżkę zrównoważonego rozwoju ekonomicznego. Rozwój gospodarczy należy rozumieć jako „proces, w którym zmianom ilościowym – definiowanym jako wzrost gospodarczy, towarzyszą zmiany o charakterze jakościowym, wraz ze zmianami strukturalnymi oraz organizacyjnymi” [Cameron, Neal, 2004, s. 56]. Więcej niż połowę krajów świata charakteryzuje średni lub niski poziom rozwoju gospodarczego. Wiele z nich ma ograniczone możliwości dostępu do nowoczesnych technologii informacyjnych. Postęp na gruncie ICT (*Information and Communication Technologies*) jest więc szansą dla krajów o niskim poziomie gospodarczym. Nowoczesne technologie i ich rozwój dają możliwość powiększania potencjału badawczego i produkcyjnego. Dostarczają podstaw dla gospodarki sieciowej. ICT pomaga ograniczyć deprywację gospodarek o niższym poziomie rozwoju. Tym samym przyczynia się do ograniczania ubóstwa jednostek. „Rewolucja sieciowa wyraża się bowiem w poszukiwaniu egzystencjalnych podstaw materialnej egzystencji człowieka w wirtualnym świecie kreowanym przez ICT i akty komunikacji”

[Partycki, 2016, s. 13]. Postęp w wymiarze technologicznym jest pierwszym etapem na drodze rozwoju [Sachs, 2005, s. 42–47]. Jest to najtrudniejszy krok, ale bez niego współcześnie niemożliwa jest eliminacja asymetrii rozwojowych.

ZAKOŃCZENIE

Rozwój cywilizacji, rozwój społeczno-gospodarczy nie polega wyłącznie na coraz większej konsumpcji dóbr i usług, ale także na przemianach kulturowych, na co zwracają uwagę socjologowie. Kultura i wartości, które leżą u jej podstaw wpływają bowiem na postawy jednostek. Obecnie ważne jest, aby ludzie posiadali świadomość ekologiczną i kierowali się wartościami moralnymi w życiu, a nie wyłącznie hedonistycznym nastawieniem na konsumpcję. Jednym z największych zagrożeń dla przyszłości cywilizacji ludzkiej jest „występowanie nieadekwatnego do istoty ekosystemu globalnego biosfery systemu wartości nastawionego na maksymalizację konsumpcji materialnej. Powoduje to bowiem zużycie coraz większych ilości ograniczonych przecież zasobów naturalnych” [Zegar, 2003, s. 30]. W warunkach globalizacji powstrzymanie degradacji globalnych ekosystemów wymaga globalnych działań. Współcześnie nadal aktualne są słowa Jana Pawła II, który stwierdził, że należy stworzyć taką strategię działań gospodarczych i społecznych, która będzie korzystna dla dobra wspólnego, i która będzie posiadać zasięg międzynarodowy [Jan Paweł II, ([http](http://www.vatican.va/holy_father_john_paul_ii/encyclicals/encyclicals_1993/documents/hf_h-ic_1993_05_05_0558.html)), R. 5 A. 52.]. Dla dobra ogółu ludzkości model rozwoju niezrównoważonego powinien być zastąpiony modelem zrównoważonego rozwoju społeczno-gospodarczego. W tym celu należy przyjąć nowy paradygmat rozwoju oparty na wartościach służących całej ludzkości. Wnioskiem przeprowadzonych rozważań jest konstatacja, że rozwój społeczno-gospodarczy musi być ograniczony, tzn. nie może niszczyć zasobów naturalnych przyrody; nie może niszczyć człowieka, a musi go doskonalić; nie może także stwarzać nierówności społeczno-gospodarczych, a powinien dążyć do ich zmniejszania w skali światowej.

BIBLIOGRAFIA

- Badiner A.H., 2004 [tł.] J.P. Listwan, *Uważność na targowisku. Globalny rynek i masowa konsumpcja a świadome życie*, Wydawnictwo Jacek Santorski&Co, Warszawa.
- Batchelor S., 1997, *Buddhism without Beliefs; a Contemporary Guide to Awakening*, Riverhead Books, New York.
- Berbeka J., 2002, *Ocena konsumpcji w Polsce w świetle założeń zrównoważonej konsumpcji* [w:] *Konsumpcja i rynek w warunkach zmian systemowych*, red. Z. Kędzior, E. Kieźel, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Cameron R., Neal L., 2004, *Historia gospodarcza świata*, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Cardella M.E., *School to Work. A Corporate Raid on Public Education*, <http://www.zmag.org/Zmag/articles/oct96cardella.htm> (dostęp: 01.09.2017 r.).

- Desvaux G., 2009, *Beating the Recession. Buying into New European Consumer strategies*, McKinsey Institute, Chicago.
- Deszczyński P., 2001, *Kraje rozwijające się w koncepcjach ekonomicznych SPD: doktryna i praktyka*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań.
- Douglas M., Isherwood B., 1979, *The World of Goods*, Basic Books Incorporation Publishers, New York.
- Franciszek, *Encyklika Laudato Si*, http://www.opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/franciszek_i/encykliki/laudato_si_24052015.html (dostęp: 01.09.2017 r.).
- Jabłoński J., 2007, *Zrównoważony rozwój w strategii Lizbońskiej* [w:] *Zrównoważony rozwój i ochrona środowiska w gospodarce*, red. D. Kielczewski, B. Dobrzańska, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej, Białystok.
- Jalinik M., 2009, *Uwarunkowania i czynniki rozwoju usług turystycznych na obszarach wiejskich*, Wydawnictwo Politechniki Białostockiej, Białystok.
- Jan Paweł II, *Centessimus annus*, http://www.opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/jan_pawel_ii/encykliki/centesimus_1.html (dostęp: 01.09.2017 r.).
- Janoś-Kresło M., Mróz B., 2006, *Konsument i konsumpcja we współczesnej gospodarce*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Jastrzębska-Smolaga H., 2000, *W kierunku trwałej konsumpcji: dylematy, zagrożenia, szanse*, Polskie Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Kielczewski D., 2004, *Konsumpcja a perspektywa trwałego i zrównoważonego rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
- Małysa-Kaleta A., 2002, *Konsumpcja w kształtowaniu jakości życia Polaków* [w:] *Konsumpcja i rynek w warunkach zmian systemowych*, red. Z. Kędzior, E. Kieźel, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002.
- Meadows D.H., Meadows D.L., Randers J., Behrens W.W., 1973, *Granice wzrostu*, PWE, Warszawa.
- Miles S., 1998, *Consumerism as a Way of Life*, Sage Publications Ltd., London.
- Naruszewicz S. (red.), 2005, *Świat otwartych granic: szanse czy zagrożenia?*, Wydawnictwo Politechniki Białostockiej, Białystok.
- Partycki S., 2016, *Matematyczne symptomy społeczeństwa sieci* [w:] *Organizacja społeczna w strukturach sieci. Doświadczenia i perspektywy rozwoju w Europie Środkowej i Wschodniej*, red., A. Betlej, S. Partycki, M. Parzyszek, Wydawnictwo KUL, Lublin.
- Paweł VI, *List apostolski Octogesima adveniens*, http://www.nonpossumus.pl/encykliki/Pawel_VI/octogesima_adveniens/ (dostęp: 01.09.2017 r.).
- Paweł VI, *Populorum progressio*, http://www.opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/pawel_vi/encykliki/populorum_progressio_26031967.html (dostęp: 01.09.2017 r.).
- Raport o rozwoju społecznym. Polska 1995*, <http://www.unic.un.org.pl/nhdr/1995/index.php?rok> (dostęp: 01.09.2017 r.).
- Sachs J., 2005, *The End of Poverty*, The Penguin Press, New York.
- Sadowski Z., 1998, *Ekorozwój a wzrost gospodarczy* [w:] *Sterowanie ekorozwojem*, t. 1, *Teoretyczne aspekty ekorozwoju*, red. B. Poskrobko, Wydawnictwo Politechniki Białostockiej, Białystok.
- Wiśniewski A. (red.), 1995, *Świadomość ekologiczna konsumentów polskich*, Fundacja Friedricha Eberta w Polsce, Warszawa.

Wiśniewski A. (red.), 1995, *Świadomość ekologiczna konsumentów polskich*, Konsumentki Instytut Jakości, Warszawa.

Zegar J.S., 2003, *Kierowanie zrównoważonym rozwojem społeczno-gospodarczym (ekorozwojem)*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.

Streszczenie

W artykule zaprezentowano problematykę dotyczącą konsumpcji jako jednego z istotnych czynników degradacji środowiska naturalnego; przedstawiono także filozofię buddyzmu i idee katolickiej nauki społecznej, które głoszą zachowanie umiaru i kierowanie się dobrem wspólnym, jako te, służące zrównoważonemu rozwojowi społeczno-gospodarczemu świata; zwrócono uwagę na nierównomierny rozwój poszczególnych gospodarek świata (jest to bowiem także etyczny aspekt rozwoju).

Celem prezentacji, przy przyjętej tezie, że konsumpcja stymuluje rozwój cywilizacyjny i społeczno-gospodarczy, jest zwrócenie uwagi na znaczenie wymiaru etycznego samego procesu konsumpcji, jak i minimalizację zagrożeń środowiska naturalnego, niszczonego przez nadkonsumpcję oraz potrzebę ograniczania nierówności społeczno-gospodarczych pomiędzy poszczególnymi krajami.

W artykule podkreślono, że rozwój społeczeństwa ludzkich nie oznacza tylko rozwoju gospodarczego; rozwój gospodarczy posiada ważne miejsce w ogólnym rozwoju każdego człowieka i wszystkich ludzi. Celem rozwoju jest osiągnięcie dobra wspólnego wszystkich ludzi; budowa solidarności i integracji ogólnoludzkiej; rozwój ludzkości powinien dokonywać się w oparciu o określone wartości i normy społeczne; rozwój bez zasad etycznych staje się regresem a nie postępem, prowadzi do dehumanizacji życia społeczno-gospodarczego; człowiek staje się narzędziem do osiągania coraz większej wydajności, produktywności i bogactwa.

Postęp technologiczny, który powszechnie uważany jest za najważniejszą determinantę rozwoju gospodarczego powinien być dostępny dla jak najszerzej społeczności, jak również nie powinien zagrażać środowisku naturalnemu. Wnioskiem z rozważań jest konstatacja, że rozwój społeczno-gospodarczy musi być ograniczony, tzn. nie może niszczyć zasobów naturalnych przyrody; nie może niszczyć człowieka, a musi go doskonalić; nie może także stwarzać nierówności społeczno-gospodarczych, a powinien dążyć do ich zmniejszania w skali światowej.

Słowa kluczowe: niezrównoważony rozwój, zrównoważony rozwój, konsumpcja zrównoważona, konsumpcja niezrównoważona, rozwój społeczno-gospodarczy, wartości, środowisko naturalne.

The ethical aspects of socio-economic development of the modern world

Summary

The article presents the issues concerning consumption as one of the important factors of degradation of the environment; it also describes the philosophy of Buddhism and the ideas of the Catholic social doctrine, which proclaim moderation behavior and the common weal for sustainable development of the socio-economic world; it draws attention to the uneven development of individual economies in the world (it is in fact also an ethical aspect of development).

The purpose of the presentation is to claim that consumption stimulates the development of civilization in the socio-economic dimension. It pays attention to the importance of the ethical dimension of the process of consumption and minimizing environmental risks, and the need to reduce socio-economic inequalities between countries.

The article stresses that the development of human society is not only means of economic development; economic development has an important place in the overall development of every man and all mankind. The goal of development is to achieve the weal good of all people; building solidarity and integration of mankind; socio-economic development should happen on the basis of the specified values and social norms; development without ethical principles becomes synonymous not with progress, but with regress and leads to dehumanization of socio-economic life; a man becomes a tool for achieving greater efficiency, productivity and wealth.

Technological progress, which generally is considered to be the most important requirement for the economic development, should be opened to the widest possible community as well should not endanger the environment. The application of the foregoing is the statement that the socio-economic development must be limited. It cannot destroy natural resources; it cannot destroy a man, and it must improve him; it cannot also create socio-economic inequalities, and should seek to reduce them on the scale of the world.

Keywords: sustainable development, sustainability, sustainable consumption, unbalanced consumption, socio-economic development, environment, sustainable development.

JEL: A14

dr hab. Marcin Jędrzejczyk, prof. UEK¹

Katedra Rachunkowości

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Społeczny i gospodarczy wymiar zasady dualizmu

WPROWADZENIE

Zasada dualizmu uważana jest za najważniejszą fundamentalną zasadę rachunkowości. Powszechnie utożsamiana jest z równaniem równowagi bilansowej, a w węższym znaczeniu z regułą podwójnego zapisu. Takie rozumienie zasady dualizmu stanowi punkt wyjścia podjętych w artykule rozważań. Celem opracowania jest zdefiniowanie i interpretacja zasady dualizmu w kontekście makroekonomicznym, ze szczególnym uwzględnieniem wymiaru społecznego i gospodarczego. Przyjęty tok rozumowania prowadzi do węzłowych wniosków dotyczących funkcjonowania gospodarki towarowo-pieniężnej. W wywodzie wykorzystane zostaną definicje pieniądza i jednostki pieniężnej pochodzące z rachunkowości pracy, teoria kapitału oraz model kapitału ludzkiego.

ZASADA DUALIZMU W RACHUNKOWOŚCI I EKONOMII

Studiując podręczniki rachunkowości można natknąć się na wiele interpretacji zasady dualizmu należącej do podstawowych, uniwersalnych zasad rachunkowości. Anthony i Reece uważają wręcz tę zasadę za najważniejszą spośród zasad uniwersalnych, gdyż tego typu dwoiste pojmowanie zasobów można zaobserwować tylko w nauce rachunkowości, co wyróżnia ją spośród pozostałych nauk ekonomicznych [Anthony, Reece, 1989]. Praktyczne ujęcie zasady dualizmu sprowadza się do wprowadzenia równania równowagi bilansowej:

$$\text{Aktywa} = \text{Kapitał własny} + \text{Zobowiązania}$$

W podręcznikach takie ujęcie określa się mianem szerokiego. Ujęcie wąskie rozumiane jest jako technika polegająca na ujmowaniu każdej operacji gospodar-

¹ ORCID: 0000-0001-8959-3903; adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków; e-mail: jedrzejm@uek.krakow.pl.

czej po dwóch przeciwstawnych stronach konta (reguła „Winien-Ma”). Innymi słowy – każda transakcja zwiększa wartości początkowe kont o tę samą kwotę po różnych stronach konta, utrzymując tym samym równowagę bilansową.

Nieco bardziej naukowe rozumienie zasady dualizmu sprowadza się do analizy natury i istoty kapitału. Wprawdzie w technikach księgowych dokonuje się podziału na kapitał własny i obcy, lecz jest to podział umowny i nie świadczy o podzielności kapitału. Stosując analogię do energii w fizyce można stwierdzić, że kapitał jest homogeniczny i abstrakcyjny, a aktywa, które są mu przeciwstawiane w bilansie jednostki gospodarczej są heterogeniczne i materialne (z wyjątkiem wartości niematerialnych i prawnych). Stąd kapitał rozumiany jako zdolność do wykonywania pracy stanowi potencjalną zdolność aktywów do wypracowywania zysku, a tym samym pomnażania wartości w przedsiębiorstwie. Takie ujęcie bilansu majątkowego stanowi punkt wyjścia do sformułowania zasady dualizmu w kontekście makroekonomicznym.

Należy zauważyć, że to kapitał stanowi początek gospodarowania i to dzięki zdolności do wykonywania pracy w przedsiębiorstwie, przy zastosowaniu właściwego zarządzania, można osiągać zysk, czyli pomnażać kapitał w zamierzonym tempie [Dobija M. (red.), 2010]. Przytoczone podejście stanowi jednak charakterystykę zasady dualizmu w ujęciu mikroekonomicznym, dotyczącym przedsiębiorstwa działającego i raportującego na konkurencyjnym rynku. Natomiast podejście makroekonomiczne wymaga przestudiowania definicji pieniądza oraz źródeł historycznych dotyczących pracy i funkcjonowania gospodarki towarowo-pieniężnej.

Warto w tym miejscu przytoczyć zestawienie najważniejszych pojęć, które stanowią asumpt do podjęcia zamierzonych w opracowaniu rozważań. Na szczególną uwagę zasługuje pojęcie kapitału, wartości oraz pieniądza w kontekście zdefiniowania kapitału jako potencjalnej zdolności do wykonywania pracy (tabela 1).

Tabela 1. Określenie znaczenia węzłowych kategorii ekonomicznych

| Kategoria | Określenie |
|-----------------|--|
| Kapitał | Zdolność do wykonywania pracy |
| Praca | Transfer kapitału do obiektów pracy |
| Wartość | Koncentracja kapitału w obiekcie |
| Jednostka miary | Jednostka pracy |
| Upływ czasu | Naturalne, spontaniczne i losowe zmniejszanie się potencjału kapitału początkowego |
| Czas | Kategoria nieokreślona |
| Pieniądze | Należności za wykonaną pracę |
| Zysk | Okresowy dodatni przyrost kapitału w gospodarowaniu |

Źródło: [Dobija, Jędrzejczyk, 2011, s. 81].

Konsekwencje wprowadzenia definicji ujętych w tabeli 1 są dla podjętych rozważań kluczowe. Przede wszystkim utożsamiają kreację wartości w gospodarce z wykonaną w niej pracą. Zatem wartość jako koncentracja kapitału w obiekcie pracy oznacza transfer kapitału ludzkiego pracownika do obiektu pracy, co rodzi konieczność zapłaty ekwiwalentnego wynagrodzenia. Ekwiwalentnego, czyli wynagrodzenia zgodnego z wartością pracy wykonanej przez pracownika. W efekcie pracownik otrzymuje określoną ilość jednostek pieniężnych, czyli należności z tytułu wykonanej pracy uosobionych w jednostkach pracy. Do poprawnego określenia godziwego wynagrodzenia konieczna jest zatem właściwa aproksymacja kapitału ludzkiego pracownika, którą można osiągnąć dzięki modelowi kapitału ludzkiego.

KAPITAŁ LUDZKI I INTELEKTUALNY JAKO PODSTAWA MAKROEKONOMICZNEGO UJĘCIA ZASADY DUALIZMU

Aby zachować zasadę dualizmu w rozumieniu makrootoczenia należy precyzyjnie ustalić wartość wykonanej przez pracownika pracy. W tym celu wykrzystać można model kapitału ludzkiego, który opiera się na ogólnym modelu kapitału [Dobjija D., 2004]:

$$H(T, w) = K + I(T, w) = K + E + D(T, w),$$

gdzie:

$H(T, w)$ – wartość kapitału ludzkiego,

K – fizyczny kapitał ludzki mierzony jako skapitalizowany koszt utrzymania,

$I(T, w)$ – wartość kapitału intelektualnego,

E – skapitalizowane koszty profesjonalnej edukacji,

$D(T, w)$ – kapitał z doświadczenia.

Kapitał z doświadczenia $D(T, w)$ wyznacza się jako różnicę kapitału całkowitego i kapitału osiąganego na progu kariery zawodowej:

$$D(T, w) = H(T, w) - H = H * Q(T, w),$$

gdzie $Q(T, w)$ stanowi funkcję oznaczającą przyrost doświadczenia, które mierzy się przy pomocy przypisanego danej osobie współczynnika uczenia się „ w ” oraz liczby lat pracy T :

$$Q(T, w) = 1 - T \frac{\ln(1-w)}{h^2}$$

Korzystając z przytoczonego modelu można obliczyć wartość kapitału ludzkiego dla każdego zatrudnionego w gospodarce niezależnie od wykształce-

nia, lat edukacji oraz doświadczenia zawodowego. Należy jednak podkreślić, że sam kapitał ludzki nie determinuje wartości kreowanej przez pracownika. Aby kapitał ludzki mógł być właściwie wykorzystany należy stworzyć pracownikowi odpowiednie warunki umożliwiające transfer kapitału ludzkiego do produktów pracy. W procesie pracy bowiem pracownik dokonuje transformacji kapitału ludzkiego, co znajduje wyraz w wynagrodzeniu za wykonaną pracę [Dobija M. (red.), 2005].

Przykładem pragmatycznego wykorzystania modelu kapitału ludzkiego może być płaca asystenta pracującego na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie. Pracownik gromadził kapitał ponosząc koszty utrzymania przez 23 lata, w tym 5 lat wczesnego dzieciństwa, 1 rok przedszkola, 8 lat szkoły podstawowej, 4 lata szkoły średniej oraz 5 lat studiów magisterskich. Następnie otrzymał pracę nauczyciela akademickiego i pracownika naukowego w uniwersytecie i przez 3 lata zdobywał doświadczenie zarówno w zakresie nauczania, jak i działalności badawczej. Umiejętności nauczycielskie zwykle przewyższają osiągnięcia naukowe. Biorąc pod uwagę wszystkie informacje można przyjąć średni współczynnik uczenia $w = 10\%$.

Założenie kapitalizacji ciągłej, która wydaje się być odpowiednia w odniesieniu do kapitału ludzkiego, pozwala na użycie wzoru:

$$W(a, t) = \frac{e^{at} - 1}{e^a - 1}$$

w którym:

$W(a, t)$ = czynnik wartości teraźniejszej, dla stopy zwrotu a i czasu t ;

a = stopa zwrotu średniego ryzyka;

e = podstawa logarytmu naturalnego.

Biorąc pod uwagę wszystkie informacje można przyjąć średni współczynnik uczenia $w = 10\%$. Przy założeniu, że wysokość składki na ubezpieczenie emerytalne i opiekę zdrowotną płaconej przez pracodawcę wynosi 15% miesięcznych zarobków, obliczono zmienne:

$$K = 12 \cdot 872,32 \cdot W(0,08, 24) = 761\,660,77 \text{ zł}$$

$$E = 12 \cdot 500 \cdot W(0,08, 5) \cdot e^5 \cdot 0,08 = 36\,886,85 \text{ zł}$$

$$\text{Ogółem} \quad 798\,547,62 \text{ zł}$$

Modelowy asystent ma za sobą 3 lata pracy, dlatego $T=3$, a jego współczynnik uczenia w wynosi 10% ($w=0,1$), stąd wartość jego wskaźnika Q wynosi:

$$Q(3) = 1 - 3 \frac{\ln(1-0,1)}{\ln 2} = 0,154$$

czyli przyjąć można w przybliżeniu, że $Q(3) = 0,15$ lub 15%.

Zatem:

$$H(T) = 761\,660,77 + 36\,886,85 + 119\,782,14 \text{ zł} = 918\,329,76 \text{ zł}.$$

Dla ustalenia wartości miesięcznego dochodu dyspozycyjnego należy, wychodząc od miesięcznych kosztów pracy, obliczyć płacę brutto, która jest wykazywana w dokumentacji związanej z wynagrodzeniami. Całkowite koszty pracy w Polsce uwzględniają bowiem, oprócz płacy brutto, dodatkowo koszty ubezpieczenia pracownika, które ponosi pracodawca (20,41%). Należy zatem od kosztów pracy oszacowanych na podstawie modelu kapitału ludzkiego odjąć około 20%, czyli od kwoty 6122 zł, co wyniesie około 5000 zł. Bazowa stawka (dla pracownika bez doświadczenia) dla asystenta pracującego w Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie bez stopnia doktora wynosi 3200 zł brutto (bez uwzględnienia składek płaconych przez pracodawcę).

Jeśli pominąć kapitał z doświadczenia, płaca ustalona za pomocą modelu kapitału ludzkiego wyniosłaby około 4000 brutto, czyli byłaby nadal wyższa od rzeczywistej płacy, jaką otrzymuje asystent na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie.

Tabela 2. Estymacja płacy asystenta z trzyletnim stażem pracy w Polsce

| | Polska (w zł) |
|---------------------------------------|---------------|
| Przedziały wartości | Od |
| Koszty utrzymania | 872 |
| Koszty edukacji | 500 |
| Czynnik doświadczenia | 15% |
| Staż pracy (lata) | 3 |
| Wartość kapitału ludzkiego (H) | 918 330 |
| Roczne koszty pracy ($H \cdot 8\%$) | 73 466 |
| Miesięczne koszty pracy | 6 122 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IPiSS.

Ustalenie płacy godzinowej nie stanowi problemu ani merytorycznego, ani obliczeniowego. Nie ma też znaczenia wykonywany zawód, czy lata doświadczenia pracownika. Przeprowadzone do tej pory rozważania w kontekście makroekonomicznego ujęcia zasady dualizmu wymagają jeszcze doprecyzowania istoty pieniądza i jednostki pieniężnej, jako nieodłącznego elementu funkcjonowania w gospodarce zasady dualizmu umożliwiającej osiągnięcie równowagi w skali makroekonomicznej.

PIENIĄDZ I JEDNOSTKA PIENIĘŻNA A MAKROEKONOMICZNE UJĘCIE ZASADY DUALIZMU

Przesłanką powstania medium wymiany umożliwiającego podział efektów pracy było multiplikowanie efektów gospodarowania poprzez podział pracy w gospodarce (wspólnocie). Jednostka pieniężna, utożsamiana z podstawową jednostką pracy umożliwiała odpowiedni pomiar i wartościowanie procesu pracy [Jędrzejczyk, 2013]. Podział pracy stanowił również podwaliny gospodarki towarowo – pieniężnej [Dobija, Jędrzejczyk, 2011]. Bez pieniądza i jednostki pieniężnej, niezależnie od jej postaci, niemożliwe byłoby gospodarowanie we współczesnym sensie tego słowa. Społeczeństwo funkcjonujące na zasadzie podziału pracy opierało (i opiera) swe istnienie na właściwym podziale efektów pracy pomiędzy jego uczestników.

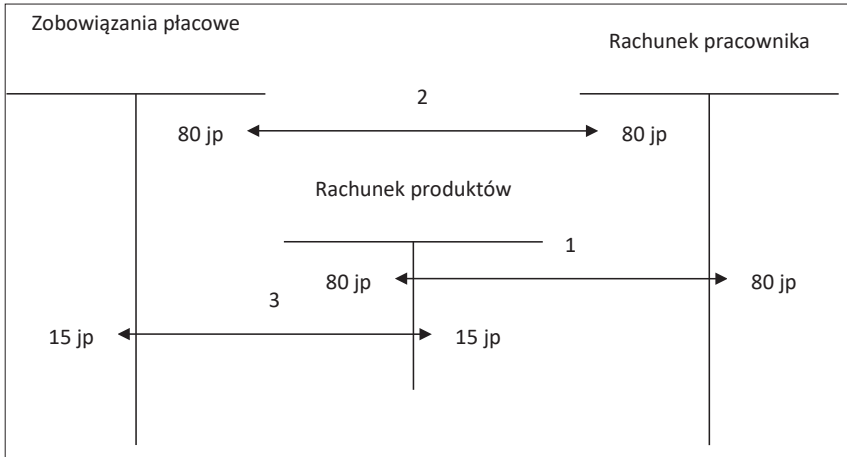
Już w tekstach Adama Smitha [1776, s. 31] odnaleźć można węzłowe stwierdzenia, które prowadziły do próby zdefiniowania pieniądza i źródeł jego wartości: „Praca była pierwszą ceną, oryginalnym pieniądzem, którym się płaci za wszystkie rzeczy. To nie złotem ani srebrem, lecz pracą nabywa się wszelkie bogactwa tego świata; ona określa wartość produktów dla tych, którzy je posiadają i zamierzają je wymienić na inne produkty, ta wartość jest dokładnie równa ilości pracy, która umożliwia im zakup lub dysponowanie”. Autor wyraźnie wskazuje na fakt wartości pracy i jej związku z pieniądzem. Dzięki myśli Adama Smitha ekonomiści rozumieli, co jest prawdziwą istotą pieniądza i jednostki pieniężnej, i że nie jest nią na pewno medium, jakie tę istotę urzeczywistnia. Warto jednak zauważyć, że we współczesnej nauce finansów tak istotne myśli Adama Smitha częstokroć są pomijane i można odnieść wrażenie, że pieniądz jest zupełnie inaczej definiowany przez uczonych. Dlatego nazwanie pieniądza medium wymiany gospodarczej wydaje się lepiej opisywać jego istotę bez negatywnych konotacji z powszechnie przytaczanymi definicjami pieniądza, który kojarzy się ogólnie głównie z banknotami oraz monetami.

Podążając tokiem myślenia Adama Smitha, skoro praca była pierwszą ceną, to jej wartość determinowała wartość pieniądza i odpowiednio wyceniona jednostka pracy stawała się jednostką pieniądza. Zatem należności z tytułu pracy stanowiły efekt pracy z punktu widzenia pracownika i oznaczały należne za jego pracę pieniądze. To zatem praca tworzy pieniądz i determinuje jego wartość.

Tej problematyki dotyczy wiele dotychczas opublikowanych prac.

Z punktu widzenia techniki księgowej zasadę dualizmu obrazuje zapis podwójny. Dla uproszczonej gospodarki (modelowej) można wprowadzić księgowy model gospodarki, zwany modelem trzech kont obrazujący funkcjonowanie gospodarki towarowo-pieniężnej uwzględniający pracę, jako podstawę kreacji wartości w systemie ekonomicznym. Model trzech kont wykorzystując zależno-

ści pomiędzy rachunkiem (bankowym) pracownika, rachunkiem produktów oraz rachunkiem pracownika pozwala na uproszczone zobrazowanie funkcjonowania gospodarki. Model został zaprezentowany na schemacie 1.



Schemat 1. Model gospodarki towarowo-pieniężnej

Źródło: [Dobija M. (red.), 2005, s. 38].

W modelu zamiast używania walut zaproponowano zastąpienie ich właśnie jednostkami pracy (jp). W koncepcji użyto trzech kont: Zobowiązania płacowe, Rachunek produktów (produkty) oraz tzw. Rachunek pracownika, czyli inaczej rachunek należności z tytułu wykonanej pracy. Zakładając, że zarówno wartość wynagrodzeń została ustalona według wartości godzinowej związanej z rzeczywiście wykonaną pracą, czego można dokonać za pomocą modelu kapitału ludzkiego oraz że pomnażanie kapitału następuje zgodnie z modelem kapitału uwzględniającego stałą premię za ryzyko, gospodarkę zaprezentowaną na schemacie można byłoby uznać za godziwą.

Zapisy księgowo zaprezentowane w modelu reprezentują konkretne sytuacje występujące w gospodarce. Pieniądz tworzony jest w wyniku pracy wykonywanej przez pracownika w czasie t z indywidualną produktywnością Q . W ten sposób pracownik kreuje wartość produktu, która podlega analogicznym zasadom wyceny, co płaca należna pracownikowi (zapis 1). Warto zauważyć, że zarówno wypłata wynagrodzenia, jak i koncentracja wartości w wytwarzanym produkcie realizowane są w modelu za pomocą odpowiednich zapisów księgowych.

W zapisie 2 zaprezentowano godziwe wynagrodzenie, które wynika z wykonanej przez pracownika pracy. Zobowiązania płacowe reprezentują zatem zobowiązania systemu państwowego wobec konkretnego pracownika. Zapis 3 stanowi przykładową transakcję, jakiej może dokonać pracownik na rynku nabywając dowolny produkt. Wymienia zatem swoje należności z tytułu pracy na produkty, co

reprezentuje zapis zmniejszający zobowiązania płacowe oraz rachunek produktów, co stanowi istotę gospodarki towarowo-pieniężnej.

Sytuację można nieco uprościć stosując zapis w formie tabelarycznej (dekretacja) ograniczając konta do jedynie dwóch: „Produkty” oraz „Zobowiązania płacowe administracji”. Zapisy w hipotetycznej gospodarce towarowo-pieniężnej zawarto w tabeli 3.

Tabela 3. Dualizm w gospodarce towarowo-pieniężnej

| Lp. | Operacja | Wartość | Dt | Ct |
|-----|------------------------------------|---------|------------------------------------|------------------------------------|
| 1 | Wykonanie pracy przez pracownika | 80 jp | Produkty | Zobowiązania płacowe administracji |
| 2 | Nabycie produktów przez pracownika | 15 jp | Zobowiązania płacowe administracji | Produkty |

Źródło: [Dobija, Jędrzejczyk, 2011, s. 39].

Zatem stosownie do zapisów w tabeli 3 pracownik wykonując pracę, czyli świadomy transfer kapitału ludzkiego do produktów pracy o wartości 80 jednostek pracy tworzy produkty, a tym samym w godziwie zarządzanej gospodarce otrzymuje ekwiwalentne wynagrodzenie wynoszące 80 jednostek pracy. Tym samym zwiększając swój stan posiadania może nabyć maksymalnie produkty równe 80 jednostkom pracy. W sytuacji przedstawionej w tabeli 3 pracownik nabywa dobra za jedynie część otrzymanego wynagrodzenia, czyli za 15 jednostek pracy. Model może spełniać wymogi tożsamości jedynie, gdy płaca jest odzwierciedleniem pracy wykonanej przez pracownika. Tak pojęta zasada dualizmu stanowi podstawę funkcjonowania gospodarki towarowo-pieniężnej.

Warto w tym miejscu przeanalizować znaczenie terminu towarowo-pieniężny. Ma to kluczowe znaczenie dla podjętych w opracowaniu rozważań. Towary, czyli produkty są wytworami pracy ludzkiej będące rezultatem transferu kapitału ludzkiego do produktów pracy. Wytworzenie towarów (produktów) pociąga za sobą konieczność naliczenia i wypłaty wynagrodzenia stanowiącego ekwiwalent wykonanego transferu. Pieniądz stanowiący należności z tytułu wykonanej pracy umożliwia pracownikowi zamianę efektów pracy na towary (produkty). W tym rozumieniu nie ma mowy o kierowaniu ilością pieniądza w gospodarce, którego ilość jest równa wytworzonej w gospodarce produkcji. W tym sensie w tego typu gospodarce działa zasada dualizmu w rozumieniu makroekonomicznym.

Warto zauważyć, że do 1971 roku, czyli do podpisania traktatu z Bretton Woods, każdy posiadacz dolara miał gwarancję jego zamiany na 35 uncji złota, co potwierdzało realną wartość zobowiązania emitenta banknotu zapewniając działanie zasady dualizmu w ujęciu makroekonomicznym. Z punktu widzenia funkcjonowania gospodarki towarowo-pieniężnej wymienialność dolara na złoto nie miało tak naprawdę znaczenia. Jedynym, jednak bardzo negatywnym

w skutkach dla gospodarki Stanów Zjednoczonych mankamentem zniesienia parytetu w złocie było umożliwienie swobodnego kształtowania podaży pieniądza przez bank centralny (FED), której podstawą powinna być suma wartości wykreowanej w gospodarce przez pracę ludzką. Złamanie tej zasady stanowi również złamanie zasady dualizmu w systemie rachunkowości w szerokim tego pojęcia rozumieniu.

W uproszczonej, modelowej gospodarce pieniądź jest zatem zapisem księgowym. Wynika to z jego istoty oraz sposobu jego realizacji przez pracowników. Nietrudno wyobrazić sobie taką sytuację w praktyce transakcyjnej, kiedy odchodzi się od banknotów, a płatności realizuje się jedynie w formie elektronicznego zapisu księgowego realizowanego za pośrednictwem systemu bankowego. Pozwoliłoby to na lepszą kontrolę fiskalną w gospodarce i wyeliminowanie kosztów emisji pieniądza. Zakładając zatem, że płaca jest zgodna z wartością pracy, pracownik otrzymuje godziwe wynagrodzenie, produkty są wyceniane według godziwego kosztu wytworzenia, cena wyznaczana na przykład na podstawie ceny kosztowej (koszt plus) zaprezentowany model można byłoby nazwać „Ogólnym modelem godziwej gospodarki towarowo-pieniężnej”.

PODSUMOWANIE

Zasada dualizmu wydaje się być nie tylko najważniejszą zasadą rachunkowości, ale również ekonomii. Jej szerokie, makroekonomiczne znaczenie pozwala na utrzymywanie równowagi gospodarczej i społecznej oraz poprawia produktywność pracy gospodarki rozumianą jako iloraz realnego PKB oraz kosztów pracy. Tylko właściwe zarządzanie pracą w gospodarce umożliwia jej stabilny wzrost i rozwój. Dlatego tak ważne jest precyzyjne ustalanie kapitału ludzkiego i intelektualnego i jego wycena w procesie pracy. To w procesie pracy kreowane są pieniądze i to tylko dzięki pracy (pośredniej lub bezpośredniej) kreowana jest wartość w gospodarce. Dlatego należy przeciwdziałać za niskiemu stopniowi opłacenia pracy (pomimo tego, że w efekcie poprawia większość wskaźników makroekonomicznych) oraz zaniechać działań powodujących spadek motywacji ludności do podejmowania pracy. Na takich fundamentach były budowane pierwsze cywilizacje i to dzięki przestrzeganiu tak rozumianej zasady dualizmu właściwie prosperowały. Dualizm oznacza w tym kontekście szeroko rozumianą równowagę gospodarczą. Łamanie zasady dualizmu w skali makro powinno być zdecydowanie poważniej traktowane niż niedotrzymywanie tej zasady w sferze mikroekonomicznej.

Nie należy równocześnie zapominać o motywach zawiązywania wspólnot i pierwszych cywilizacji. Współpraca i podział pracy miały na celu osiągnięcie poprawy warunków życia członków wspólnoty, czy mieszkańców miast-państw. Z tego punktu widzenia warunkiem otrzymywania świadczeń socjalnych powinna

być niezależna od pracownika niezdolność do wykonywania pracy lub równoczesne jej wykonywanie.

BIBLIOGRAFIA

- Anthony R.N., Reece J.S., 1989, *Accounting: Text and Cases*. Eight Edition. Irwin.
- Dobja D., 2004, *Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Akademii Leona Koźmińskiego, Warszawa.
- Dobja M. (red.), 2005, *Teoria rachunkowości w zarysie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
- Dobja M. (red.), 2010, *Teoria pomiaru kapitału i zysku*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Dobja M., Jędrzejczyk M., 2013, *Production function in accounting approach and managerial applications*, „Zeszyty teoretyczne rachunkowości. New trends in management accounting concepts and practice” No. 72 (128), red. nauk. A. Szychta, Wyd. Stowarzyszenia Księgowych w Polsce, Warszawa.
- Dobja M., Jędrzejczyk M., 2011, *Szkice z historii rachunkowości*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Kraków.
- Jędrzejczyk M., 2013, *Kurs walutowy, a ekwiwalentna translacja wartości ekonomicznych w gospodarce*, Difin, Warszawa.
- Mattessich R., 1957, *Towards a general and axiomatic foundation of accountancy – with an introduction to the matrix formulation of accounting systems*, Accounting Research 32 (October), p. 328–355 (reprinted in Stephen A. Zeff, ed., *The Accounting Postulates and Principles Controversy of the 1960's*, New York, NY: Garland Publishing, Inc., 1982; Spanish translation in *Technica Economica*, April 1958, p. 106–127).
- Smith A., 1776, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. *Edwin Cannan*, ed. 1904. Library of Economics and Liberty, Retrieved June 23, 2010 from the World Wide Web: <http://www.econlib.org/library/Smith/smWN2.html> Book I, 1.5.2.

Streszczenie

Zasad dualizmu jest fundamentalną zasadą rachunkowości. W szerokim znaczeniu rozumiana jest jako równość aktywów i sumy kapitału własnego i zobowiązań. Celem artykułu jest zastosowanie zasady dualizmu w szerokim, makroekonomicznym kontekście. Z punktu widzenia gospodarki zasada dualizmu oznacza równość płacy z wartością wykonanej pracy. Ta fundamentalna zasada rachunkowości może znaleźć zatem z powodzeniem zastosowanie w makroekonomii zapewniając tym samym stabilność systemu gospodarczego w kontekście finansowym i społecznym. Do osiągnięcia celu przewodniego konieczne jest właściwe zdefiniowanie pojęć: kapitał, pieniądz oraz wartość, które wywodzą się z rachunkowości pracy. Wnioski z przeprowadzonej analizy mają bardzo ważne znaczenie gospodarcze, gdyż pozwalają na sformułowanie nowej koncepcji naliczania wynagrodzeń za pomocą modelu kapitału ludzkiego oraz nowego modelu gospodarki towarowo-pieniężnej. To w konsekwencji może prowadzić do sformułowania nowych narzędzi polityki gospodarczej państwa.

Słowa kluczowe: zasada dualizmu, jednostka pieniężna, kapitał ludzki, gospodarka towarowo-pieniężna.

Economic and social meaning of the duality principle

Summary

Duality principle is the most important fundamental principle in accounting. It means in the broad context the equality between assets and the sum of owners' equity and liabilities. The aim of the paper is to translate this meaning to the macroeconomics. For the economic system the duality principle means the equality between the work performed by the employee and the salary paid. This basic rule can assure the stability in the economic system in the social and economic context. To reach this aim it is essential to introduce the new definitions of capital, money and value, that comes from labourism (economy driven by labour). The motions from the conducted analysis are leading to the new way of computing remunerations and to the new understanding of the money-goods economy.

Keywords: duality principle, money unit, human capital, money-goods economy.

JEL: A12, M40, M41

*dr hab. Małgorzata Dziembala, prof. UE w Katowicach*¹

Wydział Ekonomii, Katedra Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Wspieranie innowacji społecznych na rzecz zapewnienia spójności – doświadczenia wybranych krajów

WSTĘP

Zapewnienie spójności społecznej stało się szczególnie istotne ze względu na zjawiska postępujące w gospodarce światowej i ich reperkusje, posiadające również wymiar społeczny. W ostatnich latach z coraz większą intensywnością uwidoczniły się problemy społeczne, takie jak bezrobocie, w tym wśród ludzi młodych, bieda, ubóstwo. Rozpiętości dochodowe w USA są bardzo wysokie, bowiem współczynnik Giniego wyniósł 0,39 w 2015 r., podczas gdy w Polsce stanowił 0,298 (w 2014 r.) (Baza danych OECD), obrazując tym samym skalę istniejących problemów społecznych. Równocześnie wraz z podejmowanymi reformami strukturalnymi w poszczególnych krajach na rzecz poprawy dynamiki wzrostu gospodarczego, zwrócono uwagę na konieczność wsparcia wzrostu inkluzywnego, tj. takiego, z którego korzyści powinny odnosić różne grupy społeczne i podmioty.

Realizowane polityki ekonomiczne, w tym polityka innowacyjna, powinny wносить wkład w osiąganie wzrostu (rozwoju) inkluzywnego, również poprzez promowanie innowacji społecznych, których celem jest urzeczywistnianie potrzeb społecznych. Pojawiające się wyzwania społeczne rodzą konieczność wykorzystania w szerszym zakresie innowacyjnych rozwiązań. W USA wykształcił się system instytucjonalnego wsparcia na rzecz rozwijania innowacji społecznych, natomiast w Polsce doświadczenia w zakresie ich promowania nie są tak bogate. W ostatnich latach wkład w ich wspieranie wnoszą fundusze UE.

Celem artykułu jest przedstawienie roli sektora publicznego we wspieraniu innowacji społecznych oraz omówienie doświadczeń Stanów Zjednoczonych i Polski w zakresie promowania tego rodzaju innowacji. Twierdzi się, że sektor

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, 1 Maja 50, 40-287 Katowice; e-mail: malgorzata.dziembala@ue.katowice.pl.

publiczny posiada istotne znaczenie w promowaniu innowacji społecznych. Jednakże potencjał poszczególnych krajów w kreowaniu innowacji społecznych jest zróżnicowany, determinowany wieloma czynnikami.

ROLA PAŃSTWA W PROMOWANIU INNOWACJI SPOŁECZNYCH

Potrzeba realizacji inwestycji społecznych, silniej podkreślana od połowy lat 90. XX w. wynika z wymagań gospodarki opartej na wiedzy i podtrzymania ochrony społecznej, zapewnienia społecznej inkluzji, jak również z konieczności podniesienia poziomu zatrudnienia [Jenson, 2016, s. 6–7]. W definicjach dotyczących innowacji społecznych akcentuje się, iż służą realizacji potrzeb społecznych, bowiem innowacje społeczne to „grupa strategii, koncepcji, pomysłów i wzorów organizacyjnych, aby rozszerzyć i wzmocnić rolę społeczeństwa obywatelskiego w odpowiedzi na zróżnicowane potrzeby społeczne (edukacja, kultura, zdrowie)” [OECD, 2011, s. 13]. Wskazuje się, że innowacje społeczne należy traktować jako „nowe usługi i produkty lub nowe procesy, reguły i regulacje, które umożliwiają urzeczywistnienie potrzeb społecznych” [*Social Innovation Index...*, s. 4], podkreślając znaczenie podmiotów, które je świadczą, bowiem innowacje społeczne to „innowacyjne działania lub usługi, które motywowane są przez cel dotyczący zaspokojenia potrzeb społecznych i które są głównie rozwijane i rozprzestrzeniane przez organizacje, których podstawowe cele to społeczne” [Mulgan et al., 2007, s. 8].

Wraz ze zmianami dokonującymi się w otoczeniu gospodarczym, uległy intensyfikacji zróżnicowane problemy społeczne (ryzyka społeczne). Koncepcja innowacji społecznych rozwijała się wraz z innymi koncepcjami, ogniskującymi się wokół kwestii społecznych, tj. spójnością społeczną, społeczną inkluzją i inwestycjami społecznymi. W tym kontekście poszukiwano nowych sposobów reorganizacji relacji państwo – społeczeństwo, a dokonujące się przeobrażenia tych relacji można przedstawić w postaci tzw. diamentu dobrobytu. Jego wierzchołkami, stanowiącymi potencjalne źródła dobrobytu są: rynek, rodzina, państwo i inne władze publiczne z uwagi na dostarczane usługi publiczne, a kolejny stanowi społeczność. Społeczność świadcząc szeroki zakres usług i wsparcia, częściowo dzięki publicznemu finansowaniu, przyczynia się do osiągnięcia dobrobytu. Jednakże poszczególne podmioty, w tym organizacje non-profit, publiczne agencje mogą angażować się w aktywności na rynku czerpiąc korzyści finansowe lub też takich korzyści nie odnosząc. Państwo może także oddziaływać na inne elementy tego rombu. Tworzą się nowe aktywności na rynku, a zarazem postępują przeobrażenia w istniejących na tym rynku relacjach. Aktywności w zakresie innowacji społecznych w szczególności oddziałują na element „rynku”, bowiem przyjmowane są strategie przez społeczności promujące tego rodzaju innowacje. Nieodłącznym elementem tych przeobrażeń stają się przedsiębiorcy społeczni [Jenson, 2015, s. 89, 91–93, 100–101]. W modelu poczwórnej helisy podkreśla się znaczenie

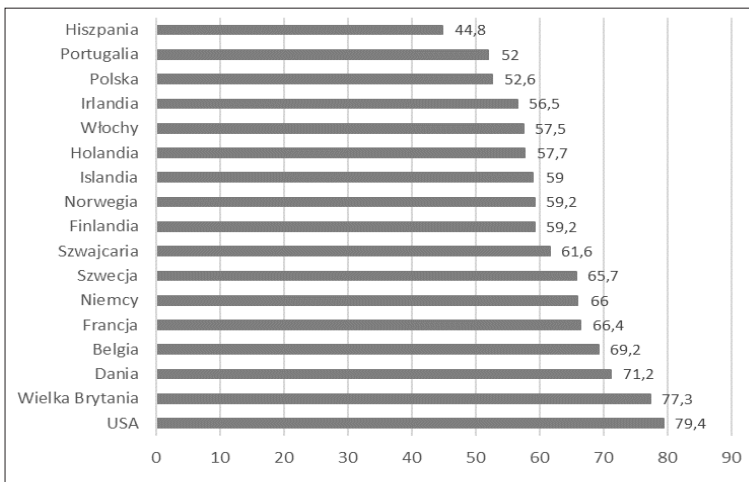
społeczeństwa obywatelskiego uczestniczącego, obok innych podmiotów: rządu, przemysłu i jednostek naukowych w tworzeniu powiązań innowacyjnych i kreowaniu społeczeństwa innowacyjnego [Boelman et al., 2014, s. 8]. Z innowacjami społecznymi wiąże się również przedsiębiorczość społeczna, przedsiębiorstwa społeczne, inwestycje społeczne [Jenson 2016, s. 7–12].

W promowaniu tego rodzaju innowacji istotna rola przypada sektorowi publicznemu, który nie tylko tworzy warunki ramowe dla innowatorów społecznych, wypełniając rolę pasywną związaną m.in. z zapewnieniem finansowania. Obecnie powinien przyjąć rolę aktywną, związaną z kreowaniem innowacyjnych rozwiązań, mając ku temu odpowiednie rozwiązania prawno-instytucjonalne, dostarczając usług, promując najbardziej innowacyjne przedsięwzięcia. Jednakże konieczne jest także rozwijanie przez ten sektor współpracy z innymi podmiotami, spoza sektora publicznego. To „otwarte aktywa”, „otwarte usługi” i „otwarte zaangażowanie” stanowią kluczowe elementy [Boelman et al., 2014, s. 8–9]. Sektor publiczny staje się również promotorem innowacji społecznych, oddziałuje na wspólne aktywności podmiotów w celu wypracowania określonych rozwiązań społecznych ze względu na zasoby finansowe, którymi dysponuje i uwarunkowania organizacyjne. Ekosystem innowacji społecznych sprzyjający rozwojowi podmiotów i organizacji, które takie innowacje realizują obejmuje następujące komponenty: wspierające podaż innowacji społecznych, promujące popyt oraz pośredników przekazujących wiedzę o innowacjach społecznych. Wypracowywane są zróżnicowane instrumenty wykorzystywane przez kreujących politykę i mające wspierać tego rodzaju innowacje. Następuje to poprzez finansowe wsparcie podmiotów wdrażających innowacje społeczne i dostarczających określone usługi, m.in. poprzez przyznawanie grantów, poprzez środki finansowe funduszy strukturalnych, zamówienia publiczne, alternatywne wykorzystanie aktywów, np. zarządzanie przez społeczności lokalnymi instytucjami (udogodnieniami), wsparcie istniejących sieci i dzielenia się wiedzą, tworzenie prawnych warunków ramowych, wsparcie potencjału podmiotów kreujących innowacje społeczne poprzez inkubatory, finansowanie i wprowadzenie do zastosowania badań, promowanie zaangażowania społeczności odnośnie do innowacji społecznych, wsparcie i rozwój innowacji poprzez ICT [Boelman et al., 2014, s. 9–22]. Jak zatem wynika z prowadzonych rozważań, rolą rządu jest aktywne kreowanie ekosystemu innowacji społecznych.

POTENCJAŁ USA I POLSKI W ZAKRESIE INNOWACJI SPOŁECZNYCH W ŚWIETLE WSKAŹNIKA INNOWACJI SPOŁECZNYCH 2016

Każdy z krajów posiada odmienny potencjał w zakresie wdrażania innowacji społecznych. W związku z tym próbuje się zidentyfikować czynniki, które stanowią o tym potencjale i konstruuje miary umożliwiające jego identyfikację. Taką miarą jest Wskaźnik innowacji społecznych 2016 (*Social innovation index 2016*),

oparty na czterech filarach: ramy instytucjonalne i polityki, dostępność finansowania, przedsiębiorczość, społeczeństwo obywatelskie. Warto wspomnieć o filarach: polityki i ramy instytucjonalne, który obejmuje następujące obszary poddane pomiarowi: istnienie narodowej polityki w zakresie innowacji społecznych, badania dotyczące tego rodzaju innowacji, warunki prawne dla społecznych przedsiębiorstw, efektywność systemu w zakresie wdrażania polityki i reguły prawne. Natomiast filar dotyczący finansowania obejmuje: dostępność rządowego finansowania innowacji społecznych, łatwość otrzymania kredytu, całkowite wydatki publiczne na cele społeczne (*Social Innovation Index 2016...*, s. 4, 7, 9). Wyniki rankingu klasyfikującego USA i Polskę w świetle Wskaźnika innowacji społecznych 2016 przedstawiono na rys. 1.

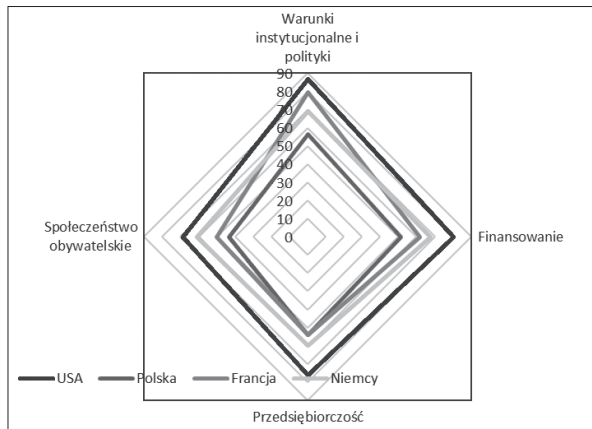


Wyższa wartość wskaźnika oznacza lepszą pozycję w rankingu

Rys. 1. USA i kraje europejskie w świetle Wskaźnika innowacji społecznych 2016

Źródło: [*Social Innovation Index 2016...*, s. 11].

Pierwsze miejsce w rankingu obejmującym 45 krajów (G 20 i OECD) przypadło USA, a następnie kolejno miejsca zajęły: Wielka Brytania, Kanada, Dania, Belgia, Nowa Zelandia, Francja, Niemcy, Szwecja, Szwajcaria. W rankingu poza Polską nie uwzględniono żadnego kraju z Europy Środkowo-Wschodniej [*Social Innovation Index 2016...*, s. 39]. Warto podkreślić, iż wskaźnik ten pozwala na dokonanie pomiaru środowiska kreującego innowacje społeczne, natomiast nie uwzględnia efektów innowacji społecznych [*Social Innovation Index 2016...*, s. 9–10]. Jak wynika z przedstawionych danych, Polska osiąga relatywnie niską pozycję w rankingu plasując się na 21. miejscu, gdyby uwzględnić wszystkie kraje objęte analizą, natomiast w grupie krajów europejskich zajmuje 14. miejsce, osiągające relatywnie niskie wartości dotyczące poszczególnych filarów tego wskaźnika (rys. 2).



Rys. 2. Polska na tle USA i wybranych krajów UE w świetle poszczególnych komponentów Wskaźnika innowacji społecznych 2016

Źródło: opracowanie na podstawie [Social innovation index 2016..., s. 12, s. 39].

Wysoka pozycja USA jest wynikiem wdrażania odpowiedniej polityki i istniejących instytucjonalnych warunków ramowych sprzyjających innowacjom jako takim, wśród którym umiejscowione są innowacje społeczne [Social Innovation Index 2016..., s. 11, 39].

WSPIERANIE INNOWACJI SPOŁECZNYCH W USA

W Stanach Zjednoczonych podejmowane są inicjatywy na rzecz zwiększenia zaangażowania sektora prywatnego w wspieraniu inwestycji realizujących cele publiczne. Kluczową rolę w tym zakresie pełni rząd federalny, którego rola wzrasta. Upowszechnia się także koncepcja inwestowania zaangażowanego społecznie (*impact investment*) [Grace et al., 2015], a niektóre przedsiębiorstwa zaczęły realizować inwestycje przynoszące również korzyści społeczne². Kryzys gospodarczo-finansowy wpłynął negatywnie na zróżnicowania społeczne w USA, prowadząc do intensyfikacji już istniejących problemów. Pojawiła się również presja na poprawę efektywności dotychczas funkcjonujących programów ukierunkowanych na rozwiązanie problemów społecznych w tym kraju, a zarazem potrzeba włączenia, w większym stopniu, sektora prywatnego we wsparcie działań rządowych. W 2009 r. został utworzony *Office of Social Innovation and Civic Participation* wspierający innowacyjne rozwiązania w zakresie wyzwań społecznych, przy aktywnym udziale różnych podmiotów, także wspierających finansowo. Podjęte działania przyczyniły się do utworzenia w 2009 r. Funduszu Innowacji społecznych (*Social Innovation*

² Szerzej na temat *impact investment* w: [Krawiec, 2015].

Fund – SIF) [*Social Innovation Index 2016...*, s. 12; Tyson et al., 2014]. Fundusz ten łączy środki publiczne i prywatne, promując rozwiązania o wysokim oddziaływaniu społecznym, których rezultaty dotyczą następujących priorytetowych obszarów: możliwości gospodarcze, zdrowa przyszłość, rozwój młodzieży. Z funduszu przyznawane są granty (w drodze konkursu) dla doświadczonych pośredników z sektora społecznego – wnoszących swój wkład finansowy i posiadających potencjał, aby identyfikować najbardziej obiecujące programy, organizacje o wysokim oddziaływaniu wśród społeczności. Natomiast pośrednicy kierują otrzymane środki finansowe do podmiotów non-profit, stanowych i lokalnych władz w drodze konkursu, a które działają wśród społeczności o niskich dochodach. Podmioty te muszą również wnieść swój wkład finansowy do otrzymanego wsparcia, realizowane przez nie programy podlegają rygorystycznej ocenie. Odbiorcy grantów – pośrednicy uzyskują również wsparcie w zakresie wdrażanych programów. [Boelman 2014; <https://obamawhitehouse.archives.gov...>].

W trakcie pierwszego konkursu w 2010 r. wybrano 11 pośredników, którzy z kolei wyselekcjonowali 150 podmiotów (*sub-grantees*), oferując im wsparcie [<https://obamawhitehouse.archives.gov/administration/eop/sicp/initiatives/social-innovation-fund>]. Według stanu na marzec 2016 r. wsparcie otrzymało 43 pośredników i 458 grantobiorców (od pośredników) [<https://www.nationalservice.gov/programs/social-innovation-fund/social-innovation-fund-map>].

W ramach SIF realizowane są następujące rodzaje programów: SIF klasyczny, wspomniany powyżej, program *Pay for Success (SIF Pay for Success – PFS)*, przyznający granty organizacjom non-profit, władzom stanowym i lokalnym na rzecz projektów z zakresu społecznych interwencji przynoszących określone rezultaty, poddające się pomiarowi. Grant przyznawany jest pośrednikom, którzy uzupełniając wkładem własnym przekazują kolejnym podmiotom, wdrażającym projekty tego programu [*Social Innovation Fund*].

Z funduszu udzielono wsparcie inicjatywie publicznej podjętej w New Haven pt. „Youth Stat” (realizowanej według rozwiązania *Pay for Success*), mającej na celu identyfikację osób młodych, narażonych na wykluczenie ze społeczeństwa z tego miasta, a oferowane zróżnicowane wsparcie miało pomóc im osiągnąć lepsze wyniki [*Social Innovation Index 2016...*, s. 12]. Inne aktywności obejmują także wprowadzenie nauk behawioralnych, podejmujących badania umożliwiające identyfikację barier dostarczania usług, analizujących ludzkie zachowania [*Social Innovation Index 2016...*, s. 12]. Inne programy to REDF, którego realizację wsparto z budżetu federalnego kwotą w wysokości 7 mln USD wspierając 22 przedsiębiorstwa społeczne w Kalifornii i innych regionach (7 stanach). Wsparto realizowane przez te przedsiębiorstwa działania poprzez oferowanie kapitału i usług doradczych [*Social Innovation Fund*]. O znaczeniu tego funduszu świadczy wielkość zaangażowanych środków zarówno z funduszu, jak i partnerów w łącznej wysokości ponad 1 mld USD [<https://www.nationalservice.gov/programs/social-innovation-fund>].

EUROPEJSKI FUNDUSZ SPOŁECZNY JAKO ŹRÓDŁO FINANSOWANIA INNOWACJI SPOŁECZNYCH NA PRZYKŁADZIE POLSKI

Wsparcie działań na rzecz innowacji społecznych dokonuje się również w UE, w przyjmowanych dokumentach i podejmowanych inicjatywach. W projekcie przewodnim strategii Europa 2020: Unia innowacji zwrócono uwagę na konieczność wykorzystania innowacji na rzecz sprostania wyzwaniom przed którymi stoi społeczeństwo, proponując także tworzenie europejskich partnerstw innowacji służących rozwiązywaniu głównych problemów społecznych [*Projekt przewodni strategii Europa 2020...*]. Natomiast w dokumencie na temat inwestycji społecznych na rzecz wzrostu i spójności, podkreślono konieczność podejmowania działań przez sektor prywatny i trzeci we wspieraniu działań z zakresu polityk społecznych. Równocześnie państwa członkowskie muszą wykazywać bardziej innowacyjne podejście w zakresie finansowania wykorzystując zróżnicowane instrumentarium [*Towards social investment...*]. Zarazem wskazano, iż „innowacje społeczne muszą stanowić integralny element niezbędnych dostosowań poprzez testowanie nowych podejść w zakresie polityki i wybranie najbardziej efektywnych” [*Towards social investment...*, s. 8]. Rekomenduje się promocję tego typu działań przez Europejski Fundusz Społeczny (EFS). Natomiast działania sektora publicznego powinny zostać wsparte aktywnościami przedsiębiorstw społecznych i podmiotami trzeciego sektora [*Towards social investment...*, s. 11–12].

Innowacje społeczne wdrażane są również w Polsce w ramach różnych programów, w tym wspierane były z EFS poprzez Inicjatywę Wspólnotową EQUAL w latach 2004–2006. W kolejnej perspektywie finansowania rozwój innowacji społecznych był wspierany poprzez Program Operacyjny (PO) Kapitał Ludzki 2007–2013 i projekty dotyczyły w dużej mierze rozwiązań i narzędzi, które były testowane, następnie zarekomendowano do wykorzystania na szerszą skalę [Wróblewska, 2016, s. 26].

W ramach PO Kapitał Ludzki wsparcie dotyczyło innowacyjnych rozwiązań problemów w zakresie różnych obszarów społecznych. W tabeli 1 zestawiano projekty dotyczących innowacji społecznych finansowane z tego programu operacyjnego. W zakresie *Adaptacyjności*, rozwiązania innowacyjne miały przyczynić się do osiągnięcia korzyści związanych z poprawą przepływu informacji: przedsiębiorca-naukowiec, dotyczyły wdrażania projektów badawczo-naukowych do praktyki, dopasowania oferty uczenia się, polepszenia dostępności wsparcia dla MŚP, zwiększenia adaptacyjności pracowników i wykorzystania potencjału pracowników 50+, poprawy kwalifikacji pracowników MŚP i sytuacji rodziców na rynku pracy [*Rozwiązania innowacyjne w obszarze Adaptacyjność...*]. Korzyści wynikające z zastosowania narzędzi w obszarze *Edukacja* odnoszą się do poprawy wyników uczniów z przedmiotów przyrodniczo-matematycznych, ich kreatywności, pozyskania informacji o potrzebach rynku pracy, polepszenia sytuacji trudnej młodzieży, zwiększenia zainteresowania kształceniem ustawicznym [*Rozwiązania edukacyjne...*]. W zakresie

Zatrudnienie i integracja społeczna, podejmowane innowacyjne narzędzia miały na celu podniesienie skuteczności działań instytucji rynku pracy, wypracowania narzędzi wsparcia osób o szczególnej sytuacji na rynku pracy, przygotowanie absolwentów do rynku pracy, poprawę zatrudnienia osób niepełnosprawnych, itd. [*Rozwiązania innowacyjne w obszarze Zatrudnienie...*]. Natomiast działania w obszarze: *Dobre rządzenie* miały m.in. poprawić efektywność oceny dotyczącej skutków regulacji, podnieść efektywność systemów zarządzania, zwiększyć profesjonalizację usług społecznych [*Rozwiązania innowacyjne w obszarze Dobre rządzenie...*].

Tabela 1. Zestawienie zrealizowanych projektów innowacyjnych w ramach PO Kapitał Ludzki 2007–2013 (stan na koniec grudnia 2015 r.)

| Obszar wsparcia/Blok tematyczny – grupa narzędzi | Liczba zrealizowanych projektów innowacyjnych |
|--|---|
| Adaptacyjność | 78 |
| <ul style="list-style-type: none"> • Budowanie potencjału adaptacyjnego przedsiębiorstw • Idea flexicurity • Pracownicy 50+ • Przedsiębiorczość akademicka oraz współpraca przedsiębiorstw z sektorem nauki • Społeczna odpowiedzialność biznesu-CSR | |
| Dobre rządzenie | 28 |
| <ul style="list-style-type: none"> • Aktywne NGO's – sprawne państwo • Modernizacja administracji publicznej | |
| Edukacja i szkolnictwo wyższe | 113 |
| <ul style="list-style-type: none"> • Innowacyjne metody nauczania uczniów • Kształcenie ustawiczne osób dorosłych • Kształcenie zawodowe i ustawiczne w powiązaniu z rynkiem pracy • Kształcenie przedsiębiorczości wśród uczniów • Monitorowanie losów zawodowych absolwentów szkół wyższych • Systemy motywowania nauczycieli do innowacyjności • Uczniowie o indywidualnych potrzebach edukacyjnych | |
| Zatrudnienie i integracja społeczna | 155 |
| <ul style="list-style-type: none"> • Aktywizacja zawodowa absolwentów i osób bezrobotnych poniżej 25. roku życia • Aktywizacja zawodowa osób bezrobotnych w grupie wiekowej powyżej 45. roku życia • Aktywizacja zawodowa osób opuszczających zakłady karne • Działania na rzecz osób będących w szczególnej sytuacji na rynku pracy • Działania na rzecz osób niepełnosprawnych • Działania na rzecz podmiotów ekonomii społecznej • Godzenie ról zawodowych i rodzinnych • Instrument interwencji socjalnej i wyrównywania szans • Współpraca instytucji rynku pracy, pomocy i integracji społecznej oraz organizacji pozarządowych | |

Źródło: [wyszukiwarka projektów i produktów, http://www.kiw-pokl.org.pl/index.php?option=-com_sobipro&task=search&sid=285&Itemid=690&lang=pl (dostęp: 18.09.2017 r.)].

W nowej perspektywie finansowania wsparcie innowacji społecznych następuje poprzez Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój 2014–2020, co znalazło odzwierciedlenie w jednej z osi priorytetowych: osi IV – *Innowacje społeczne i współpraca ponadnarodowa*, mając na uwadze wypracowanie nowych rozwiązań, które będą możliwe do zastosowania, jak również i wykorzystania na terytorium całego kraju [Program Operacyjny..., s. 180]. Jak wskazano, celem szczegółowym jest „Zwiększenie wykorzystania innowacji społecznych na rzecz poprawy skuteczności wybranych aspektów polityk publicznych w obszarze oddziaływania EFS” [Program Operacyjny..., s. 180]. Innowacje społeczne będą wykorzystywane dla rozwiązania problemów m.in. dotyczących zatrudnienia, zdrowia, a produkty, które zostaną utworzone będą implementowane w ramach realizowanych polityk. Przewidziano realizację dwóch schematów wdrażania innowacji społecznych:

- mikro-innowacje – dotyczą projektów grantowych, związane z rozwinięciem załączkowych pomysłów innowacyjnych, przetestowaniem, podjęciem działań, aby ich włączyć do polityk, praktyki, tym samym upowszechniając w szerszym zakresie. Wsparcie dotyczy osób indywidualnych, małych grup (publicznych, prywatnych) przedstawiających innowacyjne pomysły, będących tzw. inkubatorami pomysłów,
- makro-innowacje, których celem opracowania jest wprowadzenie zmian przez podmioty dysponujące znaczącym potencjałem, zarówno do praktyki, jak polityki, określanych mianem *policy innovation*. Zwraca się uwagę na rezultaty podejmowanych działań, istotne jest także wdrożenie rozwiązań innowacyjnych, które podlegały testowaniu [Program Operacyjny..., s. 183–184; Wróblewska, 2016, s. 26–27]. Projekty innowacji społecznych nie zastępują projektów standardowych, lecz stwarzają możliwość przedstawienia projektów o większym ryzyku, nowatorskich, wykorzystujących potencjał społeczny. Wielkość środków finansowych alokowanych z EFS na mikro innowacje ma wynieść ok. 110 mln euro, 117 ml euro na makro innowacje w perspektywie 2014–2020 [Wróblewska, 2016, s. 27]. Zakłada się, że zostaną osiągnięte następujące wskaźniki produktu: 3526 innowacji przyjętych do dofinansowania – mikro, oraz 45 innowacji w skali makro [Program Operacyjny..., s. 184].

Z programem tym wiążą się oczekiwania dotyczące zaktywizowania podmiotów związanych z projektami innowacyjnymi wspieranymi z EFS. W poprzedniej perspektywie 2007–2013 w ramach PO Kapitał Ludzki, pojawiły się ograniczenia w zakresie wykorzystania tego rodzaju działań. Niska była aktywność dotycząca projektów innowacyjnych, nie tylko projektodawców, ale i instytucji pośredniczących. Także jakość projektów oceniono jako niską pod kątem ich innowacyjności, co wynikało z niedostatecznej wiedzy i przygotowania projektodawców. W związku z tym, aby zwiększyć zainteresowanie projektodawców tego rodzaju projektami zarekomendowano konieczność dostosowania konkursów do potrzeb składających projekty. Na projekty innowacyjne

wykorzystano niewielki odsetek alokacji, natomiast skoncentrowano się na projektach standardowych. Występowały trudności dotyczące oceny tego rodzaju projektów w zakresie ich „rzeczywistej” innowacyjności. Także projektodawcy posiadali niedostateczną wiedzę na temat projektów innowacyjnych [*Badanie „Ocena systemu”...*]. Środki przekazywane z funduszy strukturalnych mogą przyczynić się do inkubacji nowych pomysłów i ich wykorzystania na szerszą już skalę. Dokonując transpozycji rozwiązań wypracowanych w innych krajach należy mieć również na uwadze istniejące uwarunkowania społeczno-gospodarcze, a zatem nie wszystkie mogą być bezpośrednio przenoszone i wymagają przetestowania.

PODSUMOWANIE

Resumując, stwierdzić należy, iż współcześnie rządy poszczególnych państw stoją wobec problemów społecznych, do rozwiązania których w coraz większym zakresie muszą zostać włączone podmioty wielu sektorów, w tym społeczne, poprzez rozwijanie innowacji społecznych. Działalność władz publicznych nie powinna ograniczać się tylko do tworzenia warunków ramowych sprzyjających innowacjom społecznym, lecz również poprzez aktywne działania takie innowacje kreować. Potencjał poszczególnych krajów w zakresie innowacji społecznych jest zróżnicowany. Liderem są USA, co wynika ze stworzonych w tym kraju odpowiednich warunków instytucjonalnych i finansowych promujących innowacje społeczne. Położono także nacisk na zintensyfikowanie wsparcia różnych podmiotów, w tym podmiotów prywatnych, włączając je w aktywne działania także poprzez współfinansowanie projektów i programów. Środki przekazywane m.in. z EFS wspierają tego typu działania w Polsce, w ramach kolejnych perspektyw finansowania. W perspektywie 2007–2013 PO Kapitał Ludzki wspierał szeroką gamę projektów. Wypracowane rozwiązania powinny zostać wykorzystane na szerszą skalę w perspektywie 2014–2020, bazując na wyniesionych doświadczeniach z dotychczas realizowanych projektów dotyczących innowacji społecznych.

BIBLIOGRAFIA

- Badanie „Ocena systemu zarządzania i wdrażania Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007-2013. Raport końcowy*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego 2010, http://strategiapartnerstwa.pracodawcyrp.pl/wp-content/uploads/2013/12/Badanie_Ocena-zarz%C4%85dzania-i-wdra%C5%BCania-systemu-PO-KL_2007-2013.pdf (dostęp: 19.09.2017 r.).
- Baza danych OECD, <http://stats.oecd.org/> (dostęp: 19.09.2017 r.).

- Boelman V., Kwan A., Lauritzen J.R.K., Millard J., 2014, *Growing Social Innovation. A Guide for Policy Makers*, The Young Foundation, https://youngfoundation.org/wp-content/uploads/2015/04/YOFJ2786_Growing_Social_Innovation_16.01.15_WEB.pdf (dostęp: 19.09.2017 r.).
- Grace K. at al, 2015, *Financing social innovation: analysing domestic impact investing policy in the United States*, June, Enterprise Community Partners, the Initiative for Responsible Investment, Insight at Pacific community Ventures, Accelerating Impact Investing Initiative AI3, http://iri.hks.harvard.edu/files/iri/files/ai3_white-paper-june-1-2015_01.pdf (dostęp: 30.09.2017 r.).
- <https://obamawhitehouse.archives.gov/administration/eop/sicp/initiatives/social-innovation-fund> (dostęp: 17.09.2017 r.).
- <https://www.nationalservice.gov/programs/social-innovation-fund> (dostęp: 29.09.2017 r.).
- <https://www.nationalservice.gov/programs/social-innovation-fund/social-innovation-fund-map> (dostęp: 29.09.2017 r.).
- Jenson J., 2015, *Social innovation: redesigning the welfare diamond*, Chapter 4, in: *New frontiers in social innovation research*, eds. A. Nicholls, J. Simon, M. Gabriel, C. Whelan, Palgrave Macmillan UK, s. 89–106. DOI: 10.1057/9781137506801.
- Jenson J., 2016, *Modernising the European Social Paradigm: Social Investments and Social Entrepreneurs*, „Journal of Social Policy”, July, s. 1–17, dostępne na: CJP 2016 DOI: 10.1017/S0047279416000428.
- Krawiec W.M., 2015, *Impact investment – istota i otoczenie rynku*, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia*, Vol. 49, No. 4, s. 279–289. DOI:1017951/h.2015.49.4.279.
- Mulgan G., Tucker S., Ali R., Sanders B., 2007, *Social innovation. What it is, why it matters and how it can be accelerated*, Skoll Centre for Social Entrepreneurship, http://eureka.sbs.ox.ac.uk/761/1/Social_Innovation.pdf (dostęp: 28.09.2017 r.).
- OECD 2011, *Fostering Innovation to address social challenges*. Workshop proceedings, <https://www.oecd.org/sti/inno/47861327.pdf> (dostęp: 19.09.2017 r.).
- Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020* PO WER 2014-2020, 17.12.2014, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, https://www.power.gov.pl/media/943/POWER_zatwierdzony_przez_KE_171214.pdf (dostęp: 17.09.2017 r.).
- Projekt przewodni strategii Europa 2020: Unia innowacji*, Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego oraz Komitetu Regionów, Bruksela, 6.10.2010, COM (2010) 546 wersja ostateczna.
- Rozwiązania edukacyjne w obszarze Edukacja i szkolnictwo wyższe, Program Operacyjny Kapitał Ludzki*, Krajowa instytucja Wspomagająca, Centrum Projektów Europejskich, Warszawa, http://www.kiw-pokl.org.pl/images/biblioteka_kiw/materialy_kiw/podreczniki_poradniki/KIW_broszura_Edukacja_www.pdf (dostęp: 19.09.2017 r.).
- Rozwiązania innowacyjne w obszarze Adaptacyjność Program Operacyjny Kapitał Ludzki*, Krajowa instytucja Wspomagająca, Centrum Projektów Europejskich, Warszawa http://www.kiw-pokl.org.pl/images/biblioteka_kiw/materialy_kiw/podreczniki_poradniki/KIW_broszura_Adaptacyjnosc_www.pdf (dostęp: 19.09.2017 r.).

- Rozwiązania innowacyjne w obszarze Dobre rządzenie*. Program Operacyjny Kapitał Ludzki, Krajowa instytucja Wspomagająca, Centrum Projektów Europejskich, Warszawa, http://www.kiw-pokl.org.pl/images/biblioteka_kiw/materialy_kiw/podreczniki_poradniki/KIW_broszura_Dobre_rzadzenie_www.pdf (dostęp: 19.09.2017 r.).
- Rozwiązania innowacyjne w obszarze Zatrudnienie i integracja społeczna*. Program Operacyjny Kapitał Ludzki, Krajowa instytucja Wspomagająca, Centrum Projektów Europejskich, Warszawa http://www.kiw-pokl.org.pl/images/biblioteka_kiw/materialy_kiw/podreczniki_poradniki/KIW_broszura_Zatrudnienie_www.pdf (dostęp: 19.09.2017 r.).
- Social Innovation Fund, https://www.nationalservice.gov/sites/default/files/documents/CNCS-Fact-Sheet-2016-SocialInnovationFund_0.pdf (dostęp: 29.09.2017 r.).
- Social Innovation Index 2016. Old problems, new solutions: measuring the capacity for social innovation across the world*, The Economist, Intelligence Unit, http://www.ebanimpact.org/wp-content/uploads/2017/01/Social_Innovation_Index-1.pdf (dostęp: 19.09.2017 r.).
- Towards Social Investment for Growth and Cohesion – including implementing the European Social Fund 2014-2020*, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, The European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Brussels, 20.2.2013, COM (2013) 83 final.
- Tyson L. D’Andrea, Greenblatt J., 2014, *Opportunity for All and Social Innovation: Obama’s Policy Agenda*, April 14, „The New York Times”, <https://economix.blogs.nytimes.com/2014/04/14/equal-opportunity-and-social-innovation-obamas-policy-agenda/?mcubz=0> (dostęp: 17.09.2017 r.).
- Wróblewska A., 2016, *Innowacje społeczne*, „Fundusze Europejskie w Polsce”, Biuletyn Informacyjny nr 39, marzec, Ministerstwo Rozwoju, https://www.pois.gov.pl/media/18292/Biuletyn_informacyjny_FE_w_Polsce_39_2016.pdf (V 17.09.2017 r.).
- Wyszukiwarka projektów i produktów, http://www.kiw-pokl.org.pl/index.php?option=com_sobipro&task=search&sid=285&Itemid=690&lang=pl (dostęp: 18.09.2017 r.).

Streszczenie

Zapewnienie spójności społecznej staje się ważnym kierunkiem realizowanych działań w ramach polityki ekonomicznej. Polityka ta promując innowacyjne projekty rozwiązujące problemy społeczne wnosi wkład w osiągnięcie spójności. Celem artykułu jest przedstawienie roli sektora publicznego we wspieraniu innowacji społecznych oraz omówienie doświadczeń Stanów Zjednoczonych i Polski w zakresie promowania tego rodzaju innowacji. Twierdzi się, że sektor publiczny posiada istotne znaczenie w promowaniu innowacji społecznych. Jednakże potencjał poszczególnych krajów w kreowaniu innowacji społecznych jest zróżnicowany i determinowany wieloma czynnikami. USA posiadają znaczący potencjał w zakresie wspierania innowacji społecznych, co wynika również z przyjętych rozwiązań instytucjonalnych, udzielanego finansowego wsparcia i aktywnego udziału wielu podmiotów, w tym podmiotów prywatnych. W Polsce należy zwrócić uwagę na kreowanie sprzyjających warunków ramowych na rzecz innowacyjnych działań i projektów rozwiązujących problemy społeczne, jak również zwiększyć wielkość środków przeznaczanych na finansowanie projektów z zakresu innowacji społecznych i aktywnie je promować.

Słowa kluczowe: innowacje społeczne, innowacje, rozwój inkluzywny.

**Supporting social innovations for ensuring cohesion
– experiences of selected countries**

Summary

Ensuring social cohesion is becoming an important direction for actions carried out within economic policy. By promoting innovative projects which solve social problems, this policy contributes towards the goal of achieving cohesion. The purpose of this article is to present the role of institutional support for social innovations and discuss experiences of Poland and the USA related to supporting such innovations. It is said that the public sector holds considerable significance for promotion of social innovations. However, the potential of each country with respect to creation of social innovations is different and determined by multiple factors. The USA has considerable potential in the scope of supporting social innovations, which stems, among others, from adopted institutional solutions and substantial financial support with active participation of multiple entities, including privately held entities. In Poland, attention should be drawn towards creation of favourable framework conditions for innovative projects and actions oriented towards social problems; additionally, spending towards financing of social innovation projects should be increased, and the projects should be actively promoted.

Keywords: social innovations, innovations, inclusive development.

JEL: 035, 038, 051, 052

*dr Piotr Maleszyk*¹

Katedra Polityki Gospodarczej, Społecznej i Regionalnej
UMCS w Lublinie

Hiszpański rynek pracy w okresie kryzysu finansowo-gospodarczego: nieefektywności instytucji i próby reform

WPROWADZENIE

Zapoczątkowana kryzysem na rynkach finansowych recesja gospodarcza z lat 2008–2009 doprowadziła do głębokiego spadku popytu na pracę w zdecydowanej większości krajów Unii Europejskiej. Hiszpański rynek pracy zwraca szczególną uwagę, gdyż umiarkowane na tle UE recesyjne spadki PKB w latach 2008–2009 doprowadziły do jednego z największych spadków zatrudnienia. Celem artykułu jest zatem identyfikacja najważniejszych czynników zwiększających wrażliwość zatrudnienia na spadki produktu krajowego brutto Hiszpanii. W artykule postawiono tezę, że czynnikami wpływającymi na silne pogorszenie sytuacji na rynku pracy w Hiszpanii okazały się bardzo poważne zakłócenia gospodarcze będące w istotnej mierze konsekwencją zakumulowanych nierównowag makroekonomicznych oraz nieefektywne instytucje rynku pracy. Cel badawczy zrealizowano dokonując statystycznej analizy danych, analizy porównawczej rozwiązań instytucjonalnych oraz przeglądu literatury.

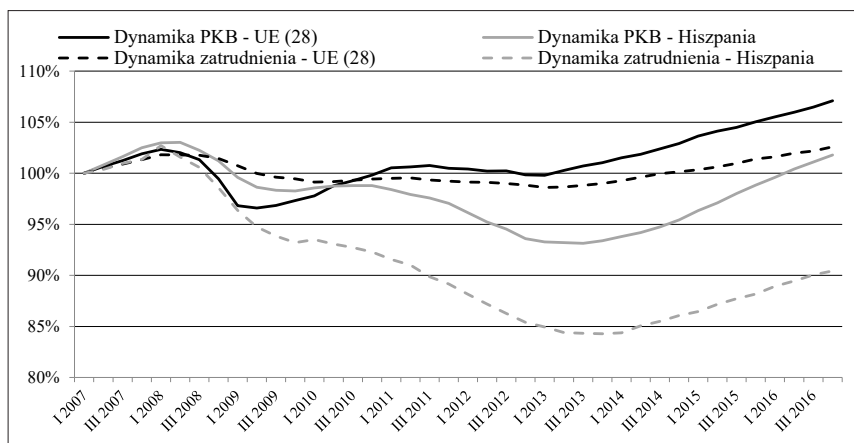
W pierwszej części artykułu zaprezentowano mechanizmy dostosowawcze hiszpańskiego rynku pracy, koncentrując się na pierwszej fazie kryzysu². W drugiej, najważniejszej części, przeanalizowane zostały dwie przyczyny wyjaśniające wrażliwość hiszpańskiego rynku pracy: rodzaj szoku gospodarczego oraz zdeterminowaną instytucjonalnie dualną strukturę rynku pracy. W trzeciej zaprezentowano natomiast główne kierunki reform instytucjonalnych podjętych w reakcji na obnażone w okresie kryzysu nieefektywności strukturalne hiszpańskiego rynku pracy.

¹ ORCID: 0000-0002-6792-8693; adres korespondencyjny: Wydział Ekonomiczny UMCS w Lublinie, Plac Marii Curie-Skłodowskiej 5, 20-031 Lublin; e-mail: piotr.maleszyk@poczta.umcs.lublin.pl.

² Z reguły przyjmuje się, że zakłócenia gospodarcze odpowiedzialne za drugą fazę kryzysu nasiliły się w 2010 r., a ich skutki na rynku pracy zaczęły materializować się w 2011 r. Więcej uwag o periodyzacji kryzysu można znaleźć np. w pracach: [Albiński (red.), 2014; Maleszyk, 2016].

PROCESY DOSTOSOWAWCZE NA HISZPAŃSKIM RYNKU PRACY

Hiszpański rynek pracy charakteryzowała nieproporcjonalnie silna reakcja zatrudnienia na recesyjne spadki produktu krajowego na tle UE³ (por. rys. 1). Recesja 2008–2009 w Hiszpanii trwała od III kw. 2008 r. do IV kw. 2009 r.⁴ W ciągu sześciu kwartałów hiszpański PKB zmniejszył się o 4,6% (w ujęciu realnym), przy spadku o 5,6% dla UE. Ponowny okres kurczenia się hiszpańskiego PKB rozpoczął się w pierwszym kwartale 2011 r. i trwał 11 kwartałów, podczas których produkt krajowy zmniejszył się o kolejne 5,7%. Ujemna dynamika zatrudnienia trwała niemal nieprzerwanie od połowy 2008 r. do końca 2013 r., z jedynie krótką stabilizacją w roku 2010, który można traktować jako cezurę oddzielającą skutki dwóch faz kryzysu na rynku pracy. Liczba zatrudnionych w IV kw. 2010 r. była o 10,1% mniejsza niż w I kw. 2008 r. Wskaźnik elastyczności zatrudnienia względem PKB⁵ w pierwszej fazie kryzysu wyniósł więc 2,2 i był najwyższy wśród krajów Unii, przy 0,5 dla całej UE. Najniższy poziom zatrudnienia hiszpańska gospodarka odnotowała w ostatnim kwartale 2013 r., kiedy było ono mniejsze o 17,9% niż w I kw. 2008 r.



Rys. 1. Dynamika PKB i zatrudnienia w Hiszpanii i Unii Europejskiej w okresie I kw. 2007 r. – IV kw. 2016 r. (I kw. 2007 r. =100%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat. Dane wyrównane sezonowo.

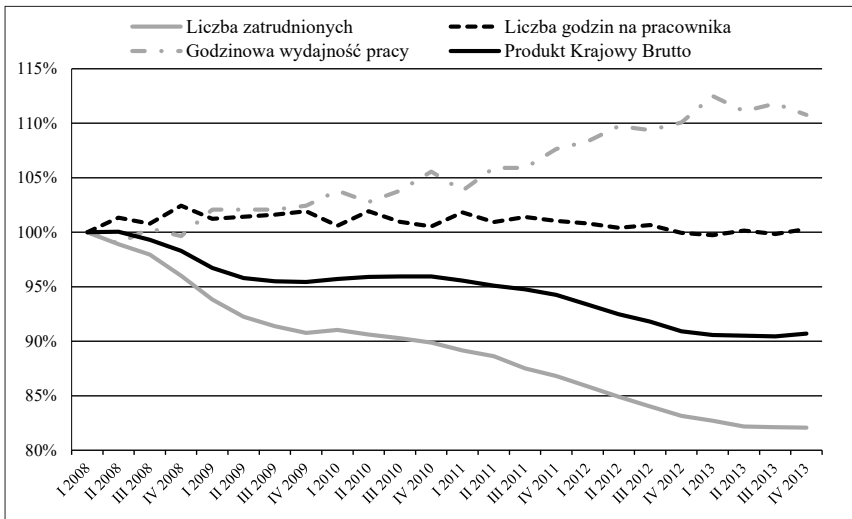
Dekompozycja zmian PKB Hiszpanii w okresie 2008–2013 ukazuje, że recesyjnym spadkom produkcji i nieproporcjonalnie silnej redukcji liczby zatrudnionych towarzyszyło zwiększenie liczby godzin przypadających na pracownika

³ W analizie wykorzystano dane dla UE obejmującej 28 państw członkowskich, przy czym do końca 2012 r. UE liczyła jeszcze 27 państw członkowskich (bez Chorwacji).

⁴ O ile nie zaznaczono inaczej, dane statystyczne wykorzystane w artykule pochodzą z bazy Eurostat.

⁵ Wskaźnik ten obliczono jako iloraz procentowego spadku zatrudnienia między jego najwyższym a najniższym poziomem w okresie 2008–2010 i procentowego spadku PKB podczas recesji 2008–2009.

w pierwszej fazie kryzysu oraz rosnąca tendencja godzinowej produktywności w całym analizowanym okresie (por. rys. 2). Mechanizmy dostosowawcze w Hiszpanii były więc diametralnie inne od tych obserwowanych w większości krajów UE, w których redukcje czasu pracy i przejściowe spadki godzinowej produktywności będące rezultatem przechowywania pracowników („chomikowania pracowników”) amortyzowały negatywny wpływ recesji na liczbę zatrudnionych [OECD 2010, s. 40–42; Maleszyk 2016, s. 133–144].



Rys. 2. Dekompozycja zmian PKB Hiszpanii w okresie I kw. 2008 r. – IV kw. 2013 r. (I kw. 2008 r. =100%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, rachunki narodowe. Dane wyrównane sezonowo.

Więcej niż połowa redukcji zatrudnienia ogółem przypada na branżę budowlaną, przy czym pęknięcie bańki spekulacyjnej na rynku nieruchomości oraz brak spadkowego trendu stopy wakatów w okresie kryzysu wskazują, że wzrost bezrobocia ma częściowo charakter strukturalny [por. Maleszyk, 2014, s. 93–95]. Dostosowania zatrudnienia w pierwszej fazie kryzysu odbywały się przede wszystkim przez ograniczenie zatrudnienia w segmencie pracowników tymczasowych, który odpowiadał za blisko 90% spadku pracujących ogółem⁶. Pomimo silnego pogorszenia sytuacji na rynku pracy, realne płace rosły w wysokim tempie 2,9% w okresie I kw. 2008 r. – I kw. 2009 r. i 2,6% w ciągu kolejnych czterech kwartałów. Taka sytuacja wynikała przede wszystkim z niskiej elastyczności płac, gdyż wpływ zmian kompozycyjnych⁷

⁶ Uwzględniając okres I kwartał 2008 r. – IV kwartał 2010 r.

⁷ Efekty kompozycyjne wynikają ze zmiany struktury zatrudnionych według kryterium wielkości wynagrodzeń. Na przykład znaczne redukcje zatrudnienia pracowników o niskich kwalifikacjach i płacach w okresach recesji oddziałują w kierunku statystycznego wzrostu płac.

na przeciętny poziom wynagrodzeń był niewielki ze względu na koncentrację spadków zatrudnienia w środkowym kwintyle płac [Eurofund 2011, s. 19].

PRZYCZYNY WRAŻLIWOŚCI HISZPAŃSKIEGO RYNKU PRACY W OKRESIE KRYZYSU

Duża wrażliwość hiszpańskiego rynku pracy w okresie kryzysu finansowo-gospodarczego była zdeterminowana przede wszystkim charakterem szoku gospodarczego oraz rozwiązaniami instytucjonalnymi rynku pracy.

Przebieg kryzysu w Hiszpanii był szczególnie dotkliwy ze względu na wystąpienie kryzysu bankowego wraz z załamaniem na rynku nieruchomości. Wzrost produkcji i zatrudnienia w okresie przedkryzysowym był w znacznej mierze rezultatem silnej ekspansji kredytowej, możliwej dzięki zbyt niskim dla tej gospodarki stopom procentowym Europejskiego Banku Centralnego oraz bardzo liberalnym kryteriom dostępu do kredytów. Sektor bankowy poszukiwał wyższych stóp zwrotu, angażując się w kredytowanie zarówno firm budowlanych i deweloperskich, jak i nabywających nieruchomości gospodarstw domowych, co doprowadziło do powstania bańki spekulacyjnej na rynku nieruchomości. Wzrostowi branży budowlanej dodatkowo sprzyjała duża podaż niewykwalifikowanej siły roboczej dzięki napływowi imigrantów. Jednocześnie rosło zadłużenie całego sektora przedsiębiorstw, który przed kryzysem był najbardziej zadłużony wśród krajów UE [por. Bentolila, Dolado, Jimeno, 2012, s. 3–5].

Wysoka ekspozycja na ryzyko sektora bankowego oraz uzależnienie przedsiębiorstw i gospodarstw domowych od zewnętrznych źródeł finansowania przyczyniły się do wysokiej wrażliwości rynku pracy. Mechanizmy tych zależności szczegółowo wyjaśniają Boeri, Garibaldi i Moen [2012, s. 6–23]. Punktem wyjścia ich rozważań jest teza, że firmy w większym stopniu wykorzystujące dźwignię finansową są bardziej narażone na skutki kryzysów bankowych. W rezultacie kryzysu kredytowego doświadczają poważniejszych problemów z płynnością, które przekładają się na konieczność ograniczenia działalności i zmniejszenie liczby miejsc pracy. Korzystając z modelu poszukiwań z endogenicznym finansowaniem, Autorzy udowadniają, że przedsiębiorstwa (a także całe sektory) o wysokich wskaźnikach lewarowania charakteryzują się ponad proporcjonalnie wysokim wskaźnikiem destrukcji miejsc pracy. Wyniki te potwierdzają także przytoczone przez nich badania mikroekonomiczne.

Przyczyną dużej wrażliwości zatrudnienia na zmiany PKB było również załamanie na rynku nieruchomości w następstwie pęknięcia bańki spekulacyjnej. W latach 2007–2013 ceny nieruchomości (*House price index*) zmniejszyły się o 35,3%, a udział budownictwa w wartości dodanej brutto – niemal o połowę (z 11,2% do 5,8%). Załamanie w budownictwie prowadziło do silnych i stosunkowo trwałych spadków zatrudnienia, co wynika z wielu powodów. Po pierwsze,

branżę charakteryzuje wysoka pracochłonność produkcji. Po drugie, wiele z wykonywanych prac nie wymaga wysokich i trudnych do zdobycia kwalifikacji, co zmniejszało bodźce do przechowywania siły roboczej. Po trzecie, spadek produkcji w budownictwie miał mieć – zgodnie z oczekiwaniami formułowanymi na początku kryzysu – trwały charakter, co także skłaniało pracodawców do zwalniania pracowników. Po czwarte, zakłócenia na rynku nieruchomości oddziaływały nie tylko na sektor budowlany, ale również na wiele branż kooperujących.

Malejące ceny nieruchomości oznaczały zmniejszenie bogactwa silnie zadłużonych gospodarstw domowych, prowadzące do zmniejszenia popytu konsumpcyjnego. Rosnące straty banków szybko doprowadziły do zacieśnienia polityki kredytowej, co oznaczało silny na tle innych krajów UE negatywny szok podażowy. Słabością hiszpańskiej gospodarki była również niska konkurencyjność na tle strefy euro. Analiza czynników długookresowego wzrostu gospodarczego Hiszpanii przeprowadzona przez Muchę-Leszko [2013, s. 108–116] dowodzi, że wzrost ten miał charakter ekstensywny i wynikał przede wszystkim ze zwiększenia zatrudnienia i popytu wewnętrznego. Rozwój gospodarki opierał się głównie na wzroście sektorów o niskiej wartości dodanej i wysokiej pracochłonności: budownictwa, turystyki oraz usług dla ludności, a produktywność pracy oraz łączna produktywność czynników produkcji były bardzo niskie. Niska konkurencyjność gospodarki, silny wzrost bezrobocia, słabe perspektywy wzrostu gospodarczego i nierozwiązane problemy sektora bankowego doprowadziły do trudności w finansowaniu zadłużenia publicznego na rynkach międzynarodowych, doprowadzając do dotkliwego na tle UE przebiegu drugiej fazy kryzysu finansowo-gospodarczego [zob. więcej: Bentolila i in., 2013].

Kolejnym czynnikiem decydującym o przebiegu procesów dostosowawczych na hiszpańskim rynku pracy był jego ekstremalny dualizm, który powstał jako rezultat specyficznej konfiguracji instytucji rynku pracy. Dualny rynek pracy oznacza istnienie dwóch silnie wyodrębnionych segmentów pracowników: uprzywilejowanych *insiderów* i pozbawionych ochrony *outsiderów*. Najważniejszymi przejawami dualnej struktury hiszpańskiego rynku pracy zarówno przed kryzysem, jak i w jego trakcie, były: bardzo wysoki udział pracowników zatrudnionych na czas określony, wysoka cykliczna zmienność tej grupy przy stabilnym zatrudnieniu pracujących na stałe oraz bardzo ograniczone możliwości przejścia z segmentu tymczasowych do stałych miejsc pracy [Maleszyk, 2016, s. 116–121].

Efekty dualnej struktury rynku pracy są już dość dobrze udokumentowane w literaturze przedmiotu [por. Bentolila, Dolado, Jimeno, 2012; Boeri, 2011]. Wśród pozytywnych wskazuje się na obniżenie bezrobocia długotrwałego i bezrobocia wśród młodzieży. Przeważają jednak skutki negatywne, do których należy zaliczyć w szczególności: niższe inwestycje w kapitał ludzki pracujących na umowach czasowych, obniżenie tempa wzrostu produktywności, niższe płace pracujących na umowach czasowych i wzrost nierówności dochodowych, a także społeczne konsekwencje wysokiej niepewności zatrudnienia, jak późna emancypacja młodzieży i niższa dzietność. Wykazano również, że efekt zwiększenia za-

trudnienia dzięki upowszechnieniu umów tymczasowych nie oznaczał – wbrew początkowym oczekiwaniom – trwałego wzrostu popytu na pracę, lecz jedynie tymczasową zmianę, która wynikała ze zwiększenia elastyczności zatrudnienia względem wzrostu gospodarczego, a stopniowo zanika wraz ze spadkiem liczby pracujących na stałe (tzw. *honeymoon effect*).

Genezą dualnej struktury hiszpańskiego rynku pracy były zmiany instytucjonalne dokonane w latach 70. i 80. Podczas przełomu politycznego w połowie lat 70. Hiszpania charakteryzowała się bardzo restrykcyjną prawną ochroną zatrudnienia (która miała rekompensować niski poziom zasiłków i świadczeń socjalnych) oraz brakiem negocjacji zbiorowych. Aby zapewnić poparcie związków dla demokratycznych przemian, nowe władze utrzymały regulacje chroniące przed zwolnieniem, inicjując również negocjacje zbiorowe oraz zwiększając hojność i dostępność zasiłków dla bezrobotnych. W 1984 r. przeprowadzono znaczną liberalizację przepisów regulujących zatrudnienie na czas określony, przy utrzymaniu restrykcyjnej ochrony stałych kontraktów. Duża luka w poziomie ochrony obu segmentów doprowadziła do tego, że niemal wszyscy pracownicy przyjmowani do pracy otrzymywali umowę na czas określony, a ich udział w liczbie pracujących ogółem w ciągu kilku lat przekroczył 30%. W latach 90. i w pierwszej dekadzie XXI wieku podejmowano próby ograniczenia dualizmu rynku pracy, jednak wprowadzane zmiany były zbyt powierzchowne by doprowadzić do ograniczenia zatrudnienia na umowach czasowych [Bentolila, Jimeno, 2006, s. 327–332; Bentolila, Dolado, Jimeno, 2012, s. 18].

Instytucjami pogłębiającymi cykliczne spadki zatrudnienia w okresie kryzysu finansowo-gospodarczego okazały się prawna ochrona zatrudnienia i model negocjacji zbiorowych. Dysproporcja w poziomie prawnej ochrony zatrudnienia obu segmentów pracowników przełożyła się na dużą różnicę w kosztach zwolnień. Co więcej, niewielkie przepływy z zatrudnienia czasowego do stałego powodowały, że związek *outsiderów* z przedsiębiorstwem i jego celami był bardzo słaby, a inwestycje pracodawców w kapitał ludzki tych pracowników były niskie, co dodatkowo pogłębiało rozbieżność w wysokości kosztów rotacji załogi obu kategorii pracowników i skłaniało do redukcji zatrudnienia *outsiderów*. Bentolila i in. [2012, s. 155] w przeprowadzonej symulacji udowadniają, że gdyby Hiszpania posiadała prawną ochronę taką jak Francja, wzrost bezrobocia w pierwszej fazie kryzysu mógłby być niższy nawet o 45%.

W warunkach różnicy w poziomie prawnej ochrony zatrudnienia można wyobrazić sobie jednak sytuację, w której skracanie tygodniowego czasu pracy lub cięcia płac zabezpieczają miejsca pracy *outsiderów*. W Hiszpanii przeszkodą dla takich dostosowań okazał się model negocjacji zbiorowych, z bardzo wysoką stopą objęcia układami zbiorowymi (w tym jednym z najwyższych w Unii objęciem nadwyżkowym⁸), dominacją negocjacji na poziomie sektorowym, powszechnie stosowaną indeksacją płac, umiarkowaną koordynacją i dość częstym zawieraniem paktów

⁸ W 2008 r. do związków zawodowych należało 14,6% pracujących, jednak organizacje związkowe negocjowały warunki zatrudnienia dla 80,2% pracujących objętych układami zbiorowymi.

społecznych określających wytyczne odnośnie wzrostu wynagrodzeń [ICTWSS Database; Eurofund, 2010, s. 7–8]. Taka struktura negocjacji zbiorowych oznaczała, że związki zawodowe – reprezentujące przede wszystkim interesy stałych pracowników – mogły sobie pozwolić na formułowanie wyższych oczekiwań płacowych, gdyż skutki w postaci ewentualnych zwolnień ponosili *outsiderzy*. Z analogicznych powodów *insiderzy* nie byli zainteresowani skracaniem czasu pracy, skutkującym obniżeniem wynagrodzeń. Segment pracowników tymczasowych odegrał więc rolę „bufora koniunkturalnego” zabezpieczającego zatrudnienie i płace stałych pracowników. Procedura obowiązkowego objęcia porozumieniami także pracowników nienależących do związków uniemożliwiała dostosowanie płac, w tym także płac *outsiderów*, do sytuacji przedsiębiorstwa. Bentolila, Dolado i Jimeno [2012, s. 10] stwierdzili nawet, że organizacje pracodawców również były zainteresowane utrzymaniem istniejącego modelu negocjacji zbiorowych. W konfederacji pracodawców dominowali przedstawiciele dużych firm, które dzięki wysokiej produktywności mogły sobie pozwolić na większy wzrost kosztów pracy. Natomiast mniejsze firmy – o niższej produktywności – musiały dostosować swoje koszty pracy do tych uzgodnionych w porozumieniach. Ustalanie odpowiednio wysokiego wzrostu płac umożliwiło więc osiągnięcie przewagi konkurencyjnej dużych przedsiębiorstw względem mniejszych podmiotów.

Pewną rolę w utrwaleniu dualnej struktury rynku pracy pełnił także rozbudowany system zasiłków dla bezrobotnych. Wysokie zasiłki względem utraconych dochodów z pracy dostępne przez długi okres zabezpieczały sytuację materialną zwalnianych *outsiderów*. Niewielka dotkliwość bezrobocia przyczynia się do zmniejszenia przepływów z bezrobocia do zatrudnienia, a w skali makroekonomicznej – do utrwalenia cyklicznych wzrostów bezrobocia i zwiększenia bezrobocia równowagi [Bentolila, Jimeno, 2006, s. 329; Tax and benefits indicators database].

PRÓBY REFORM HISZPAŃSKIEGO RYNKU PRACY

W reakcji na kryzys rząd hiszpański przeprowadził zmiany w instytucjach rynku pracy. Modyfikacje dokonane w latach 2008 i 2009 nie dotyczyły jednak prawnej ochrony zatrudnienia i negocjacji zbiorowych, lecz polityki rynku pracy. Wprowadzono ulgi na składki ubezpieczenia społecznego dla nowo zatrudnianych pracowników, zwiększono wydatki na samozatrudnienie, bezpośrednią kreację miejsc pracy i szkolenia, a także rozszerzono pomoc finansową dla bezrobotnych. Działania te nie prowadziły więc do ochrony istniejącego zatrudnienia i wywarły nikły wpływ na procesy dostosowawcze na rynku pracy w kolejnych latach kryzysu. Kwestie dotyczące wykorzystania elastyczności czasu pracy czy płac rząd hiszpański początkowo pozostawił dwustronnym ustaleniom konfederacji pracodawców i dwóch największych związków zawodowych, które trwały przez ponad dwa lata i nie przyniosły porozumienia [por. Bentolila, Dolado, Jimeno, 2012, s. 16–18; LABREF Database].

Reformy instytucji determinujących dualizm rynku pracy podjęto dopiero w 2010 r. w reakcji na narastające trudności w finansowaniu długu publicznego na rynkach międzynarodowych. Warto zwrócić uwagę przede wszystkim na zmiany w prawnej ochronie zatrudnienia zmieniające pozycję *insiderów* i *outsiderów*. Ochrona *insiderów* została osłabiona za sprawą poszerzenia katalogu przyczyn zwolnienia zgodnego z prawem, zmniejszenia odpraw i skrócenia okresu wypowiedzenia. Wprowadzono także ograniczenie możliwości przedłużania umów tymczasowych⁹ oraz zwiększono odprawy dla pracowników na takich umowach, co miało poprawić sytuację *outsiderów*. Aby zachęcić pracodawców do zawierania stałych umów o pracę z pracownikami zatrudnionymi na umowach czasowych wprowadzono również nowy kontrakt stałego zatrudnienia (*employment-promotion permanent contract*), charakteryzujący się mniejszymi kosztami zwolnień. Z kolei w negocjacjach zbiorowych wprowadzono możliwość stosowania tzw. klauzul wyjścia (*opt-out clause*), które pozwalały pracodawcom na przejściowe obniżenie tempa wzrostu wynagrodzeń ustalonego w porozumieniu branżowym pod warunkiem uzyskania zgody związków.

Bentolila, Dolado i Jimeno [2012, s. 17–18] dość krytycznie ocenili wprowadzane zmiany, stwierdzając, że są one zbyt powierzchowne i utrzymują najważniejsze elementy prawnej ochrony zatrudnienia i modelu negocjacji zbiorowych, utrwalające dualną strukturę rynku. Jako główny element reformy proponują wprowadzenie jednego bezterminowego kontraktu (*single open-ended contract*), który miałby zastąpić umowy czasowe i stałe, a w którym okres wypowiedzenia, odprawy oraz inne elementy ochrony zatrudnienia rosłyby stopniowo, proporcjonalnie do stażu pracy. Koncepcja jednolitego kontraktu cieszy się dużym uznaniem w środowisku naukowym [por. Dolado, 2017; Arendt, 2014], jednak jej urzeczywistnienie wydaje się mało prawdopodobne.

W 2012 roku nowy rząd hiszpański przeprowadził kolejną, tym razem głębszą reformę rynku pracy. Nie wprowadzono jednego kontraktu, jednak kolejny raz obniżono ochronę stałych pracowników: rozszerzono definicję zwolnienia zgodnego z prawem o powody „organizacyjne”, zmniejszono wielkość odszkodowań za zwolnienie niezgodne z prawem, złagodzono wymogi proceduralne dotyczące zwolnień grupowych oraz wprowadzono nowy typ stałego kontraktu dla przedsiębiorstw zatrudniających poniżej 50 pracowników. Zdecydowano się również na reformę modelu negocjacji zbiorowych: wprowadzono regulacje umożliwiające negocjowanie większości warunków zatrudnienia na poziomie przedsiębiorstwa oraz zwiększono możliwości stosowania klauzul wyjścia. W razie braku konsensusu podczas rokowań zbiorowych dotychczasowe układy pozostawały w mocy już nie bezterminowo, lecz przez 12 miesięcy, co miało skłonić związki zawodowe do bardziej konstruktywnych rokowań [LABREF Database].

Oceniając reformy pod względem ograniczenia dualizmu rynku pracy można uznać je za przedsięwzięcie udane, choć nie przełomowe. W kolejnych latach sy-

⁹ W kolejnym roku wprowadzenie w życie ograniczeń zostało wstrzymane do końca 2012 r.

tuacja na rynku pracy poprawiła się, od 2014 r. odnotowano wyraźny wzrost liczby osób zatrudnianych na stałe, a symulacje OECD wskazują jednoznacznie na pozytywny wpływ reformy na kreację stałego zatrudnienia, zwłaszcza w małych i średnich firmach [European Commission, 2015, s. 40; OECD, 2013, s. 44–46]. Zmiany w prawnej ochronie zatrudnienia doprowadziły również do częstszego orzekania sądów na korzyść pracodawców w sporach pracowniczych, a odsetek pracowników objętych układami zbiorowymi zdecydowanie się zmniejszył [Garcia-Perez, Jansen 2015, s. 8–14]. Z drugiej strony, dualna struktura rynku pracy wciąż się utrzymuje, gdyż odsetek umów stałych stanowił jedynie 8,1% wszystkich umów zawartych w całym 2014 r. [por. Dolado 2017, s. 92]. Garcia-Perez i Jansen [2015, s. 8–14] dowodzą również, że różnica w poziomie prawnej ochrony wciąż jest znacząca, a zdecydowaną większość układów zbiorowych w małych i średnich przedsiębiorstwach w dalszym ciągu zawiera się na poziomie regionu lub branży, a nie firmy.

PODSUMOWANIE

Przeprowadzona analiza pozwoliła na potwierdzenie tezy, że czynnikami wpływającymi na silne pogorszenie sytuacji na rynku pracy w Hiszpanii w okresie kryzysu finansowo-gospodarczego były poważne zakłócenia gospodarcze będące w istotnej mierze konsekwencją zakumulowanych nierównowag makroekonomicznych, jak również nieefektywne instytucje rynku pracy. Udowodniono, że Hiszpania charakteryzuje się sztywnym rynkiem pracy o dualnej strukturze, w którym najbardziej optymalnym kierunkiem dostosowań w okresie kryzysu było obniżenie liczby pracujących na umowach czasowych. Dualna struktura rynku pracy wielokrotnie oddziaływanie wstrząsów na zatrudnienie była rezultatem interakcji prawnej ochrony zatrudnienia i negocjacji zbiorowych. W reakcji na kryzys rządy przeprowadziły reformy instytucji rynku pracy, które złagodziły dualną strukturę hiszpańskiego rynku pracy. Dotychczasowe badania empiryczne poświęcone efektom tych reform nie są jednak na tyle konkluzywne, by można było ogłosić rozwiązanie problemu dualnego rynku pracy w Hiszpanii. W opinii niektórych ekonomistów sposobem na przezwyciężenie dualnej struktury tego rynku jest wprowadzenie jednolitego kontraktu.

BIBLIOGRAFIA

- Albiński P. (red.), 2014, *Kryzys a polityka stabilizacyjna w Unii Europejskiej*, Wyd. SGH, Warszawa.
- Arendt Ł., 2014, *Wykorzystanie umów terminowych w Polsce w kontekście skutków światowego kryzysu gospodarczego*, „Polityka Społeczna”, nr 9.
- Bentolila S., Cahuc P., Dolado J., Le Barbanchon T., 2012, *Two-Tier Labor Markets in the Great Recession: France vs. Spain*, „The Economic Journal”, No. 122, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-0297.2012.02534.x>.

- Bentolila S., Dolado J., Jimeno J., 2012. *Reforming an Insider-Outsider Labor Market: The Spanish Experience*, „IZA Journal of European Labor Studies”, No. 4, <http://dx.doi.org/10.1186/2193-9012-1-4>.
- Bentolila S., Jansen M., Jiménez G., Ruano S., 2013, *When Credit Dries Up: Job Losses in the Great Recession*, “CESifo Working Paper”, No. 4528.
- Bentolila S., Jimeno J., 2006, *Spanish Unemployment: The End of the Wild Ride? [w:] Structural Unemployment in Western Europe: Reasons and Remedies*, red. M. Werding, MIT Press, Cambridge.
- Boeri T., 2011, *Institutional Reforms and Dualism in European Labor Markets [w:] Handbook of Labor Economics*, red. O. Ashenfelter, D. Card, t. 4A, Elsevier.
- Boeri T., Garibaldi P., Moen E., 2012, *The Labor Market Consequences of Adverse Financial Shocks*, “IZA Discussion Papers”, No. 6826.
- Dolado J., 2017, *European Union Dual Labour Markets: Consequences and Potential Reforms [w:] Economics without Borders: Economic Research for European Policy Challenges*, red. L. Matyas, R. Blundell, E. Cantillon, B. Chizzolini, M. Ivaldi, W. Leininger, Cambridge University Press, <http://dx.doi.org/10.1017/9781316636404.004>.
- Eurofound, 2011, *Shifts in the job structure In Europe during the Great Recession*, <http://dx.doi.org/10.2806/28537>.
- Eurofound, 2010, *Wage indexation in the European Union. Background paper*.
- European Commission, 2015, *Labour Market and Wage Developments in Europe 2015*, <https://dx.doi.org/10.2767/786128>.
- García-Pérez J., Jansen M., 2015, *Assessing the Impact of Spain's Latest Labour Market Reform*, “Spanish Economic and Financial Outlook”, No. 4.
- Maleszyk P., 2016, *Rynki pracy państw Unii Europejskiej w okresie kryzysu. Procesy dostosowawcze i działania antykryzysowe*, Wyd. UMCS, Lublin 2016.
- Maleszyk P., 2014, *Cykliczne i strukturalne determinanty wzrostu bezrobocia w Unii Europejskiej w okresie niskiej koniunktury gospodarczej*, „Zeszyty Naukowe PTE”, nr 15, <https://depot.ceon.pl/handle/123456789/11762>.
- Mucha-Leszko B., 2013, *Hiszpania w unii walutowej – czynniki rozwoju, przyczyny problemów gospodarczych i procesy dostosowawcze*, „Annales” UMCS, Sectio H”, vol. XLVII, DOI: <http://dx.doi.org/10.17951/h.2013.47.1.107>.
- OECD, 2013, *The 2012 Labour Market Reform in Spain: Preliminary Assessment*, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264213586-en>.
- OECD, 2010, *Employment Outlook 2010*, http://dx.doi.org/10.1787/empl_outlook-2010-en.
- ICTWSS Database, <http://www.uva-aias.net/en/ictwss>.
- LABREF Database, <https://webgate.ec.europa.eu/labref/public/>.
- Tax and benefits indicators database, http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/tab/.

Streszczenie

Celem artykułu jest identyfikacja czynników wyjaśniających dużą wrażliwość zatrudnienia w Hiszpanii na spadki produktu krajowego brutto w latach 2008–2013. Do jego osiągnięcia wykorzystano takie metody badawcze, jak statystyczna analiza danych, analiza porównawcza rozwiązań instytucjonalnych oraz przegląd literatury. Wykorzystane dane pochodzą z bazy Eurostatu, bazy LABREF i bazy ICTWSS.

W analizie procesów dostosowawczych hiszpańskiego rynku pracy wykazano, że głębokim spadkiem zatrudnienia, wynikającym głównie ze zmniejszenia liczby zatrudnionych na umowach czasowych, towarzyszyła stabilizacja tygodniowego czasu pracy, wzrost płac realnych oraz godzinowej wydajności pracy. Udowodniono, że wysoka elastyczność zatrudnienia względem PKB była uwarunkowana rodzajem szoku gospodarczego oraz nieefektywnością instytucji rynku pracy. Nieefektywność instytucji doprowadziła do wykształcenia dualnej struktury rynku pracy, na którym segment pracowników tymczasowych pełnił rolę „bufora koniunkturalnego” zabezpieczającego zatrudnienie i płace stałych pracowników. Taka struktura rynku pracy powstała w warunkach znacznej różnicy w poziomie prawnej ochrony zatrudnienia pracowników stałych i czasowych oraz modelu negocjacji zbiorowych charakteryzującym się dominacją rokowań na poziomie sektorów, wysokim objęciem nadwyżkowym i powszechnie stosowaną indeksacją płac.

W artykule zostały również zaprezentowane reformy instytucji rynku pracy podjęte w reakcji na kryzys. Reformy z lat 2008–2010 nie rozwiązały głównych problemów strukturalnych hiszpańskiego rynku pracy. Dopiero reforma z 2012 r., zmniejszająca różnicę w prawnej ochronie zatrudnienia pracowników stałych i czasowych oraz wprowadzająca elementy decentralizacji negocjacji płacowych, złagodziła dualizm hiszpańskiego rynku pracy.

Słowa kluczowe: hiszpański rynek pracy, kryzys finansowo-gospodarczy, dualny rynek pracy.

Spanish labour market in times of financial-economic crisis: dysfunctional institutions and reform attempts

Summary

The objective of the article is to identify the factors explaining strong employment reactions to GDP declines in Spain in the years 2008–2013. We use such methods as statistical data analysis, comparative analysis of labour market institutions and literature review. Main data sources are Eurostat Database, ICTWSS Database and LABREF Database.

In the analysis of labour market adjustments we indicate that employment declines, which primarily resulted from falling number of temporary employees, coexisted with working time stabilization, strong real wage growth and hourly productivity increase. We prove that employment declines were multiplied by the features of economic shock and ineffective labour market institutions. Ineffective labour market institutions resulted in labour market duality, with temporary workers treated as a buffer against cyclical downturn, which secured jobs and wages of permanent employees. Such labour market structure occurred as a result of significant difference in the level of employment protection legislation between temporary and permanent workers, and collective bargaining model, with sectoral level negotiations, excess coverage, and widespread wage indexation.

We also present labour market reforms introduced in response to the crisis. Reforms conducted in 2008–2010 did not solve main structural problems of Spanish labour market. Though, measures introduced in 2012 were more successful in decreasing labour market duality: the gap in protection legislation between temporary and permanent employees was reduced, and collective bargaining was partly decentralized.

Keywords: Spanish labour market, financial-economic crisis, dual labour market.

JEL: E24, E02, E32

*dr Małgorzata Szczepaniak*¹

Katedra Ekonomii

Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Nierówności dochodowe w wybranych krajach na tle systemów społeczno-gospodarczych

WPROWADZENIE

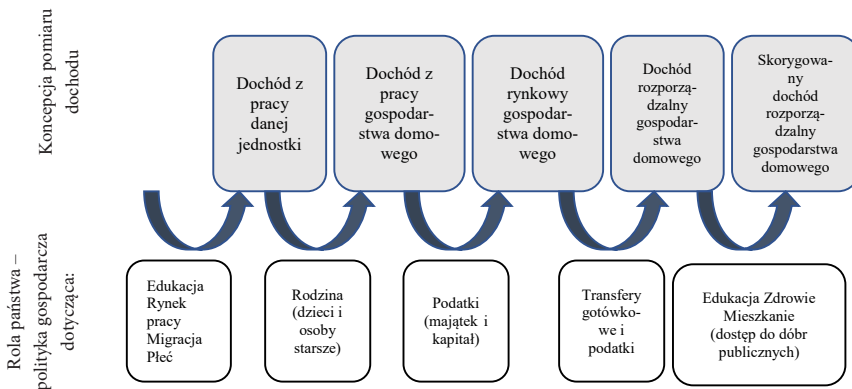
Nierówności ekonomiczne to wysoce wielowymiarowe zjawisko dotyczące nie tylko zróżnicowania dochodów, ale również ściśle związane z posiadaniem majątkiem lub zadłużeniem jednostek w danym społeczeństwie. Nierówności pozostają również w relacji z poziomem zdrowia, wykształcenia czy decyzjami migracyjnymi ludności. W tym aspekcie nierówności wpływają na poziom życia nie tylko w wielkościach wymiernych, ale i poprzez odczuwany poziom szczęścia czy satysfakcji z życia.

Z drugiej jednak strony istniejące nierówności pozostają pod wpływem ogólnie rzecz biorąc działań państwa. Znaczenie tu mają decyzje polityki gospodarczej w dziedzinie edukacji, zdrowia, rodziny, w szczególności jednak polityki redystrybucyjnej (rys. 1). Na nierówności wpływa całokształt instytucjonalnych uwarunkowań kształtowanych przez państwo, wśród których ważne są uwarunkowania prawne. Szczególną rolę odgrywa tu polityka stabilizacyjna, w tym fiskalna. Stąd przyjęto, że kraje o różnych systemach różniące się modelem polityki gospodarczej w różny sposób wpływają na kształtujące się nierówności. Choć klasyfikacji krajów dokonać można ze względu na szereg różnych szczegółowych kryteriów charakteryzujących dany system społeczno-gospodarczy [Swadźba, 2008], to dla celów artykułu kraje sklasyfikowano ze względu na rolę państwa, które poprzez odpowiednie ustawodawstwo i działania w ramach polityki fiskalnej pozostaje nie bez wpływu na nierówności. Do badania wybrano następujące kraje:

- systemie socjaldemokratycznym, opiekuńczym: Szwecja i Dania;
- systemie liberalnym, anglosaskim: Wielka Brytania i Irlandia;
- systemie społecznej gospodarki rynkowej: Niemcy i Polska.

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, ul. Gagarina 11, 87-100 Toruń; e-mail: m.szczepaniak@umk.pl.

W artykule badaniu podlegają zależności pomiędzy nierównościami a systemem społeczno-gospodarczym. Cele badawcze niniejszego opracowania zostały określone jako identyfikacja oraz próba określenia siły związku pomiędzy nierównościami a systemem gospodarczym. W artykule przyjęto roboczą hipotezę badawczą mówiącą, że model redystrybucji kształtowany w ramach systemów gospodarczych poszczególnych krajów ma związek z nierównościami.



Rys. 1. Wpływ państwa na nierówności w różnych aspektach prowadzonej polityki gospodarczej

Źródło: opracowanie na podstawie: [OECD 2012, „Income inequality and growth: The role of taxes and transfers”, OECD Economics Department Policy Notes, No.9, s. 4].

W badaniach tej problematyki, dla potrzeb realizacji celu dokonano przeglądu badań z zakresu związku pomiędzy elementami systemu gospodarczego, poziomem nierówności i procesami rozwoju gospodarczego. Metodą tej analizy jest opis o charakterze jakościowym i statystycznym dokonany przy wykorzystaniu danych statystycznych dotyczących poziomu i dynamiki zmian nierówności i zmiennych charakteryzujących systemy gospodarcze analizowanych krajów. Do analizy wykorzystano dane z baz danych Income Distribution Database OECD, All The Ginis World Bank oraz Eurostatu. Za okres analizy porównawczej przyjęto lata 2005–2015. Przedstawiono również historyczne tło opisywanych procesów.

NIERÓWNOŚCI A SYSTEM GOSPODARCZY – PRZEGLĄD BADAŃ

Dla realizacji celu niniejszego opracowania przyjęto spójną z D. Northem definicję stanowiącą, że system gospodarczy to zespół organizacji gospodarstw domowych, jednostek działających według określonych zasad, bodźców w dziedzinach gospodarczych [North, 1990, s. 3; Kowalik, 2005, s. 15]. System ekonomiczny to układ powiązanych ze sobą bezpośrednio i pośrednio instytucji, przez które dokonuje się proces produkcji, wymiany i podziału produktów i usług [Wilkin, 1995, s. 113].

Można jednak uznać, że stanowisko dotyczące negatywnego wpływu wysokich nierówności na procesy wzrostu gospodarczego jest w literaturze spójne [Easterly, 2002; Rodrik, 1999; OECD 2015]. Poza tym wysokie nierówności szkodzą społeczeństwu w wielu aspektach życia społeczno-gospodarczego nie tylko wpływając negatywnie na wzrost gospodarczy. Przykładowe negatywne efekty nierówności to wyłączenie społeczne, niewykorzystane możliwości, a nawet gorsze wyniki w zdrowiu [OECD, 2015]. Angus Deaton wskazał w tym aspekcie na istniejące już w starożytności zjawisko „gradientu zdrowia” wedle którego bogatsi lepiej się odżywiają i przez to dłużej żyją [Deaton, 2016, s. 100]. Nierówności prowadzą do nietolerancji, dyskryminacji – szerzej do niestabilności politycznej: w sferze społecznej i gospodarczej oraz mają negatywny wpływ na system prawny i sferę regulacji. Stiglitz wskazuje tu na dwukierunkową przyczynowość. Wskazuje, że w tym przypadku działa mechanizm błędnego koła polegający na tym, że rodząca się pod wpływem nierówności niestabilność pozostaje nie bez wpływu na nierówności [Stiglitz, s. 191]. Wysokie nierówności wpływają bowiem na polaryzację preferencji, procykliczność polityki fiskalnej, zwiększając nierównowagę finansów publicznych [Woo, 2009, s. 851].

Choć zdecydowana większość badań potwierdza, że nierówności negatywnie wpływają na wzrost i rozwój gospodarczy, to zasadne jest poszukiwanie odpowiedzi na pytanie czy gospodarki o systemach socjaldemokratycznych charakteryzują się bardziej egalitarnym społeczeństwem, a kraje o tradycji liberalnej wyższym poziomem nierówności. Niezwykle ważna jest w tym aspekcie identyfikacja tych elementów kształtujących systemy gospodarcze, które mają szczególne znaczenie dla opisywanych zmian w zakresie nierówności.

ZMIANY W ZAKRESIE NIERÓWNOŚCI DOCHODOWYCH W OSTATNIEJ DEKADZIE

Faktem jest, że w okresie ostatnich kilku dekad nierówności ekonomiczne rosły niemal na całym świecie [OECD, 2012]. Ze względu jednak na duże zróżnicowanie nierówności w samej Unii Europejskiej do szczegółowego badania wybrano sześć krajów charakteryzujących się różnym poziomem nierówności oraz porządkiem społeczeństwa.

W tabeli 1 wykazano, że w większości badanych krajów nierówności dochodowe mierzone współczynnikiem Giniego wzrosły w ciągu ostatnich czterech dekad. Polska jest krajem, w którym nierówności zwiększały się szczególnie szybko w okresie transformacji systemowej [Brzeziński, 2013]. W 2005 r. Polska była jednym z krajów o najwyższej nierówności wśród krajów Unii Europejskiej. Wyższe nierówności były w tym czasie jedynie w Portugalii, na Łotwie i Litwie. Stosunkowo wysokie nierówności na tle innych unijnych krajów charakteryzowały Wielką Brytanię i Irlandię. Nierówności w Niemczech były umiarkowane, porównywalne z Holandią, Francją czy

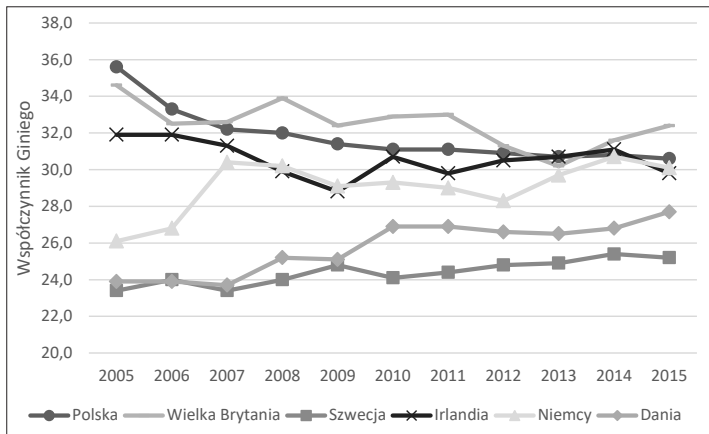
Austrią. W tym samym czasie najniższe nierówności były w Danii, Szwecji i Słowenii. Zróżnicowanie nierówności pomiędzy krajami odpowiadało zatem zależnościom systemowym ze wskazaniem na relatywnie wysokie nierówności w krajach o systemie liberalnym, niskie w krajach dobrobytu oraz wysokie w krajach nadbałtyckich.

Tabela 1. Nierówności dochodowe w Polsce, Wielkiej Brytanii, Irlandii, Szwecji, Niemczech i Danii mierzone współczynnikiem Giniego w roku 1975, 1985, 1995, 2005 i 2015 oraz ich zmiany

| Kraj | Gini 1975 | Gini 1985 | Gini 1995 | Gini 2005 | Gini 2015 | Zmiana Gini 1975-2015 | Zmiana Gini 2005-2015 |
|-----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------------------|-----------------------|
| Polska | 25,8 | 23,7 | 26,9 | 35,6 | 30,6 | +5,6 | - 5,0 |
| Wielka Brytania | 27,9 | 20,7 | 32,0 | 34,6 | 32,4 | +4,5 | -2,2 |
| Szwecja | 24,1 | 23,8 | 21,0 | 23,4 | 25,2 | +1,2 | +1,8 |
| Irlandia | 36,0 | 35,2 | 33,0 | 31,9 | 29,8 | -6,2 | -2,1 |
| Niemcy | 28,7 | 28,4 | 29,0 | 26,1 | 30,1 | +1,4 | +4,0 |
| Dania | b.d. | 26,0 | 22,9 | 23,9 | 27,4 | +1,4* | +3,5 |

* W przypadku Dani wyliczono zmianę dla lat 1985–2015

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Branko L. Milanovic, All the Ginis Dataset, World Bank Group [<http://data.worldbank.org/data-catalog/all-the-ginis> (dostęp: sierpień 2017 r.)].



Rys. 2. Współczynnik Giniego w Polsce, Wielkiej Brytanii, Szwecji, Irlandii, Niemczech i Danii w latach 2005–2015

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat [<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tessi190&plugin=1> (dostęp: sierpień 2017 r.)].

W ciągu ostatniej dekady sytuacja jednak zmieniała się dość dynamicznie (zob. rys. 2 i tabela 1). Choć nadal kraje socjaldemokratyczne charakteryzują się niższym poziomem nierówności od krajów anglosaskich, to szczególnie interesujące w ramach omawianej tematyki jest tendencja zmian w nawiązaniu do systemów gospodarczych.

Na podstawie analizy zmian współczynników Giniego wykazano, że Dania, Niemcy i Szwecja charakteryzowały się najwyższym wzrostem nierówności w ostatniej dekadzie (Dania – wzrost o 15%, Niemcy – wzrost o 15%, Szwecja – wzrost o 8%).

Natomiast Polska okazała się krajem, w którym w największym stopniu nierówności zmniejszyły się (spadek o 14%). Nierówności spadały również w innych krajach [największy spadek w Portugalii o 11% i na Słowacji (o 10%) oraz w krajach o systemach liberalnych (w Wielkiej Brytanii o 6% oraz w Irlandii o 7%)]. W 2015 roku nierówności nadal były najwyższe w krajach nadbałtyckich (Litwie, Łotwie i Estonii) oraz Portugalii, a najniższe w Czechach, Słowacji, Belgii i Słowenii.

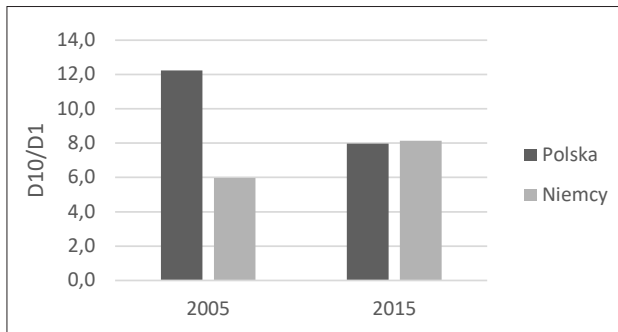
Bardziej szczegółowa analiza zmian nierówności została przeprowadzona w tabeli 2 na podstawie porównania zmian w udziale dochodów 10% najbogatszych gospodarstw domowych do 10% najbiedniejszych w 2005 i 2015 roku. Wnioski wskazują na różny kierunek zmian w zakresie nierówności. Zaobserwowano spadek koncentracji dochodów w górnej grupie decylowej w Polsce, Wielkiej Brytanii i Irlandii, przy jednoczesnym choć relatywnie niższym wzroście koncentracji dochodów w pierwszym decylnym. W efekcie współczynnik D_{10}/D_1 spadł w Polsce o 34%, w Wielkiej Brytanii o 13%, a w Irlandii o 9%. Przy czym w 2015 roku nadal zróżnicowanie skrajnych grup decylowych było wyższe w krajach o tradycji liberalnej niż w Szwecji czy Danii. Jednak dystans dzielący te kraje w zakresie nierówności zmniejszył się znacznie. W wyniku takiego zjawiska nierówności mierzone D_{10}/D_1 wzrosły w Szwecji o 1%, w Danii o 25%, a w Niemczech o 35%.

Tabela 2. Zróżnicowanie decylowe (dolne 10% i górne 10%), współczynnik D_{10}/D_1 w Polsce, Wielkiej Brytanii, Irlandii, Szwecji, Danii i Niemczech w 2005 i 2015 roku oraz analiza zmian

| Kraj | D_{10} | | D_1 | | D_{10}/D_1 | | Zmiana w % |
|-----------------|----------|------|-------|------|--------------|------|--------------|
| | 2005 | 2015 | 2005 | 2015 | 2005 | 2015 | |
| Polska | 26,9 | 23,9 | 2,2 | 3,0 | 12,2 | 8,0 | Spadek o 34% |
| Wielka Brytania | 27,1 | 25,2 | 2,6 | 2,8 | 10,4 | 9,0 | Spadek o 13% |
| Irlandia | 25,2 | 23,3 | 3,3 | 3,4 | 7,6 | 6,9 | Spadek o 9% |
| Szwecja | 19,8 | 20,1 | 3,9 | 3,5 | 5,1 | 5,7 | Wzrost o 1% |
| Dania | 19,7 | 22,6 | 3,4 | 3,2 | 5,8 | 7,1 | Wzrost o 25% |
| Niemcy | 22,1 | 23,6 | 3,7 | 2,9 | 6,0 | 8,1 | Wzrost o 35% |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat – dystrybucja dochodu według kwantyli [http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/ilc_di01 (dostęp: sierpień 2017 r.)].

W analizowanym okresie w największym stopniu nastąpiło pogłębienie dwubiegunowej rozpiętości dochodów w Niemczech. W 2015 roku najbogatszy decyl przechwytyje w 23,6% dochodu, czyli nieco ponad osiem razy więcej niż najbiedniejszy decyl. W Polsce w 2005 roku 10% najbogatszych miało dochody ponad 12 razy wyższe niż 10% najbiedniejszych, a w 2015 roku już tylko 8 razy. Zestawienie Polski i Niemiec, które mają system społecznej gospodarki rynkowej ukazuje największe zmiany – ujednoczenie nierówności przy relatywnie dużych zmianach (rys. 3).



Rys. 3. Zróżnicowanie dochodowe Polski i Niemiec, w 2005 i 2015 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat – dystrybucja dochodu według kwantyli [http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/ilc_di01 (dostęp: sierpień 2017 r.)].

Ze względu na to, że wnioskowanie na podstawie analizy udziałów w dochodach ogółem jedynie dla dwóch skrajnych grup decylowych może pomijać ważne tendencje w rozkładzie dochodu w grupach środkowych, w tabeli 3 przedstawiono dynamikę zmian udziału poszczególnych grup decylowych w rozkładzie dochodu. Na podstawie tej analizy zaobserwowano, że w Polsce najszybciej rosły udziały dolnych grup decylowych, a górnych spadały. Porównywalne tendencje zauważalne były w krajach anglosaskich (Wielkiej Brytanii i Irlandii).

W Szwecji i Niemczech tendencja zmian była odwrotna, górne grupy decylo- we rosły szybciej przy jednoczesnym spadku dolnych grup. Charakterystyczne jest zjawisko obserwowane w Danii, gdzie relatywnie szybko rósł udział dolnego decyla w rozkładzie dochodu, spadał udział grup decylowych D2 do D8 oraz rósł w dwóch górnych grupach decylowych.

Tabela 3. Średnie tempo zmian udziału poszczególnych grup decylowych w rozkładzie dochodu w latach 2006–2015 w Polsce, Wielkiej Brytanii, Irlandii, Szwecji, Danii i Niemczech

| Kraj | D ₁ | D ₂ | D ₃ | D ₄ | D ₅ | D ₆ | D ₇ | D ₈ | D ₉ | D ₁₀ |
|-----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|
| Polska | 3,4 | 1,6 | 1,1 | 0,7 | 0,6 | 0,4 | 0,2 | -0,1 | -0,3 | -1,2 |
| Wielka Brytania | 0,9 | 0,9 | 0,5 | 0,3 | 0,4 | 0,2 | 0,2 | 0,3 | 0,0 | -0,6 |
| Irlandia | 0,5 | 0,8 | 0,5 | 0,3 | 0,3 | 0,1 | 0,0 | 0,2 | 0,3 | -0,7 |
| Szwecja | -0,7 | -1,0 | -0,6 | -0,1 | 0,1 | 0,2 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,2 |
| Dania | 4,8 | -0,7 | -0,6 | -0,6 | -0,7 | -0,4 | -0,4 | -0,2 | 0,1 | 1,4 |
| Niemcy | -1,4 | -1,3 | -0,9 | -0,5 | -0,3 | 0,0 | 0,2 | 0,4 | 0,6 | 0,7 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat – dystrybucja dochodu według kwantyli [http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/ilc_di01 (dostęp: sierpień 2017 r.)].

Analiza danych dotyczących dynamiki zmian dochodów w poszczególnych grupach decylowych w ostatniej dekadzie nie potwierdza wyników badań długo-

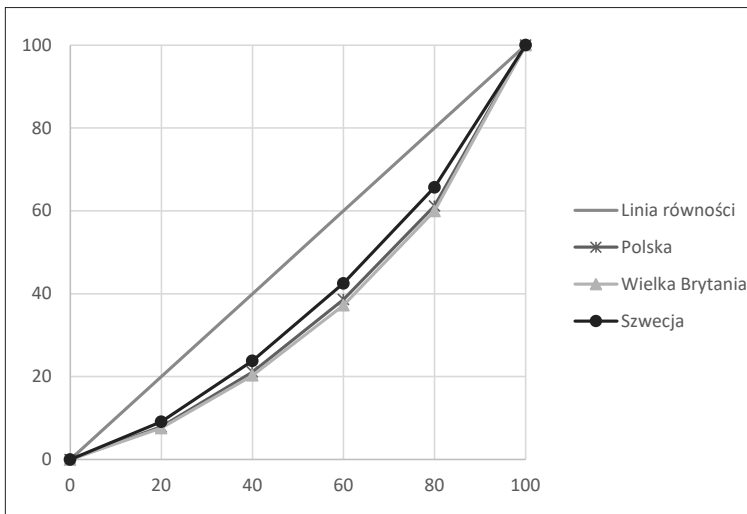
okresowych tendencji zaobserwowanych przez Piketty'ego, w ramach których dochody najbogatszych rosły szybciej niż najbiedniejszych [Piketty, 2014].

Tabela 4. Rozkład dochodów gospodarstw domowych według kwintyli w Polsce, Szwecji, Wielkiej Brytanii, Irlandii, Danii i Niemczech w 2015 roku

| Kraj | Grupy kwintylowe gospodarstw domowych | Odsetek dochodów w grupach kwintylowych | Skumulowany odsetek gospodarstw domowych | Skumulowany odsetek dochodów |
|-----------------|---------------------------------------|---|--|------------------------------|
| Polska | pierwsza | 7,9 | 20 | 7,9 |
| | druga | 13,2 | 40 | 21,1 |
| | trzecia | 17,5 | 60 | 38,6 |
| | czwarta | 22,6 | 80 | 61,2 |
| | piąta | 38,8 | 100 | 100 |
| Wielka Brytania | pierwsza | 7,6 | 20 | 7,6 |
| | druga | 12,7 | 40 | 20,3 |
| | trzecia | 16,9 | 60 | 37,2 |
| | czwarta | 22,8 | 80 | 60 |
| | piąta | 40 | 100 | 100 |
| Irlandia | pierwsza | 8,5 | 20 | 8,5 |
| | druga | 13 | 40 | 21,5 |
| | trzecia | 17,4 | 60 | 38,9 |
| | czwarta | 22,9 | 80 | 61,8 |
| | piąta | 38,2 | 100 | 100 |
| Szwecja | pierwsza | 9,1 | 20 | 9,1 |
| | druga | 14,7 | 40 | 23,8 |
| | trzecia | 18,7 | 60 | 42,5 |
| | czwarta | 23,2 | 80 | 65,7 |
| | piąta | 34,3 | 100 | 100 |
| Dania | pierwsza | 8,9 | 20 | 8,9 |
| | druga | 14,3 | 40 | 23,2 |
| | trzecia | 18 | 60 | 41,2 |
| | czwarta | 22,4 | 80 | 63,6 |
| | piąta | 36,4 | 100 | 100 |
| Niemcy | pierwsza | 7,9 | 20 | 8 |
| | druga | 13,5 | 40 | 21,5 |
| | trzecia | 17,6 | 60 | 39,1 |
| | czwarta | 22,8 | 80 | 61,9 |
| | piąta | 38,1 | 100 | 100 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat – dystrybucja dochodu według kwantyli [http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/ilc_di01 (dostęp: sierpień 2017 r.)].

Tendencje rozwarstwienia sytuacji materialnej obrazują tabela 4 oraz rys. 4, na którym przedstawiono krzywe Lorenza w wybranych krajach w 2015 roku. Krzywa Lorentza skumulowanym wielkościami dochodów, wyrażonych procentowo na osi rzędnych, podporządkowuje skumulowany procent liczby gospodarstw domowych na osi odciętych. Linia 45 stopni nazwana jest linią absolutnej równości, obrazującą rozkład egalitarny, czyli rozkład, w którym podział dochodu jest równy, tzn., że 20% gospodarstw domowych osiąga 20% dochodu itd.



Rys. 4. Rozkład dochodów gospodarstw domowych według kwintyli w Polsce, Szwecji i Wielkiej Brytanii w 2015 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat – dystrybucja dochodu według kwintyli [http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/ilc_di01 (dostęp: sierpień 2017 r.)].

Analiza danych wskazuje, że z pewnością podział dochodu w badanych krajach nie jest równy, co na wykresie obrazuje krzywa Lorenza, znajdująca się poniżej linii 45 stopni. Przesunięcie linii Lorentza dalej od linii absolutnej równości w przypadku Wielkiej Brytanii i Polski niż w Szwecji wskazuje, że nierówności dochodowe w Polsce i Wielkiej Brytanii są większe niż w kraju o tradycji socjal-demokratycznej.

NIERÓWNOŚCI EKONOMICZNE A MODELE REDYSTRYBUCJI

Za podstawowy dylemat redystrybucji dochodu narodowego uznaje się najczęściej wybór pomiędzy priorytetem efektywności gospodarowania oraz sprawiedliwości rozumianej jako równość [Owsiak, 2005, s. 72]. W tym aspekcie

należy jednak dokonać rozróżnienia celów i metod tej redystrybucji: w sytuacji gdy państwo przekazuje transfery (sposób bezpośredni) oraz gdy stwarza warunki instytucjonalne w postaci systemu prawnego, progresywności systemu podatkowego, rozbudowy infrastruktury (sposób pośredni). W tej kwestii istnieją znaczne rozbieżności pomiędzy różnymi systemami [Korpi, Palme, 1998, s. 661]. W krajach o tradycji socjaldemokratycznej istnieje przekonanie, że redystrybucja jest właściwa, a egalitaryzm jawi się tu jako idea sprawiedliwości [Brady, 2009, s. 70–73]. Poza tym nie tylko wysokość transferów w tych krajach, ale i ich struktura z wysokim udziałem ubezpieczeń, publicznej edukacji ma znaczenie [Garfinkel, Rainwater, Smeeding, 2006]. W modelu liberalnym w przeciwieństwie, przyjmuje się wolność jako najwyższą wartość, a roli państwa upatruje się raczej w stwarzaniu optymalnych dla rozwoju uwarunkowań [Matysiak, 2008].

Tabela 5. Wydatki na cele socjalne (% PKB) oraz dochody podatkowe (% PKB) w wybranych krajach UE w 2005 i 2015 roku oraz zmiany udziałów w punktach procentowych

| Kraj | Wydatki na cele socjalne (% PKB) | | Zmiana (w pkt proc.) | Dochody podatkowe (% PKB) | | Zmiana (w pkt proc.) |
|-----------------|----------------------------------|------|----------------------|---------------------------|------|----------------------|
| | 2005 | 2015 | | 2005 | 2015 | |
| Polska | 17,3 | 15,9 | -1,4 | 34,6 | 32,1 | -2,5 |
| Wielka Brytania | 14,7 | 16,4 | +1,7 | 33,0 | 32,5 | -0,5 |
| Irlandia | 10,3 | 9,6 | -0,7 | 30,4 | 23,6 | -6,8 |
| Szwecja | 22,5 | 20,9 | -1,6 | 45,0 | 43,3 | -1,7 |
| Dania | 22,7 | 23,6 | +0,9 | 46,4 | 46,6 | +0,2 |
| Niemcy | 20,6 | 19,0 | -1,6 | 34,9 | 36,9 | +2,0 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat i OECD.

Dania i Niemcy to kraje, które w grupie badanych krajów mają najwyższy udział wydatków na cele socjalne w PKB (odpowiednio Dania 24% PKB, Szwecja 21% PKB; wyższy udział jest tylko w Finlandii i Francji wśród krajów UE). Biorąc pod uwagę udział wydatków na zabezpieczenie społeczne w wydatkach ogółem największy ponad 40-procentowy udział odnotowano w 2015 roku w Szwecji, Włoszech, Francji, Finlandii, Danii, Niemczech i Austrii. Natomiast najniższy udział wydatków na zabezpieczenie społeczne odnotowano w Irlandii (9,6% PKB, najmniej w całej UE), Czechach i w krajach nadbałtyckich. Analiza danych dotyczących udziału dochodów podatkowych (% PKB) pozwala wnioskować, że kraje, w których wydatki na cele socjalne są relatywnie wysokie charakteryzują się wysokim udziałem dochodów podatkowych w PKB (Dania 47% PKB, Szwecja 43% PKB). Zestawienie tych zależności z poziomem nierówności wskazuje, że wyższa równość ma miejsce w krajach o wysokim udziale dochodów podatkowych w PKB.

Tabela 6. Współczynnik Giniego przed transferami i po transferach oraz luka Gini w % w 2005 i 2015 roku

| Kraj | Gini przed transferami „market income” | | Gini po transferach „disposable income” | | „Luka Gini” Gini przed – Gini po | | Zmiana procentowa (Gini przed – Gini po)/ Gini przed | |
|-----------------|--|-------|---|-------|----------------------------------|-------|--|------|
| | 2005 | 2015 | 2005 | 2015 | 2005 | 2015 | 2005 | 2015 |
| Polska | 0,523 | 0,466 | 0,327 | 0,298 | 0,196 | 0,168 | 37 % | 36% |
| Wielka Brytania | 0,512 | 0,520 | 0,359 | 0,356 | 0,153 | 0,164 | 30% | 32% |
| Irlandia | 0,509 | 0,549 | 0,324 | 0,298 | 0,185 | 0,251 | 36% | 46% |
| Szwecja | 0,432 | 0,429 | 0,234 | 0,274 | 0,198 | 0,155 | 46% | 36% |
| Dania | 0,416 | 0,490 | 0,232 | 0,256 | 0,184 | 0,234 | 44% | 48% |
| Niemcy | 0,494 | 0,500 | 0,297 | 0,289 | 0,197 | 0,211 | 40% | 42% |

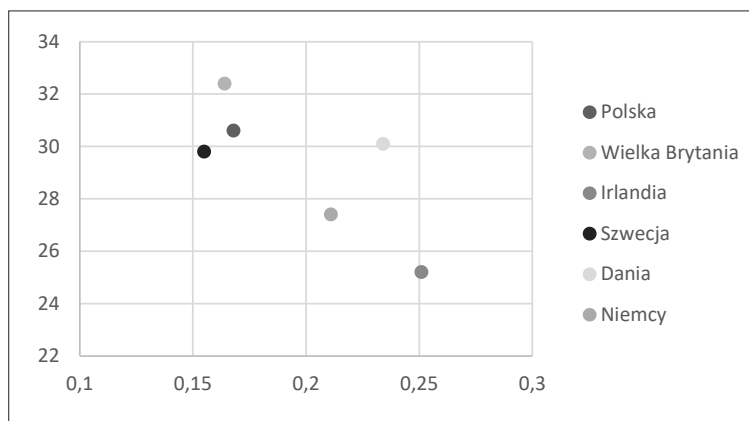
Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Income Distribution Database, OECD [<http://www.oecd.org/social/income-distribution-database.htm> (dostęp: sierpień 2017 r.)].

Na poziom nierówności wpływa polityka redystrybucyjna państwa realizowana głównie przez wydatki budżetowe na cele socjalne [Bartak, 2013, s. 147]. Miarą efektywności redystrybucji może być tzw. luka Gini mierzona jako różnica pomiędzy współczynnikiem Giniego przed transferami, czyli bazującego na tzw. dochodzie rynkowym a współczynnikiem Giniego po transferach i podatkach, czyli bazującego na dochodzie rozporządzalnym.

Nierówności mierzone na podstawie dochodów rynkowych były najwyższe w 2005 roku w Polsce i porównywalnie wysokie w Niemczech i w krajach o porządku liberalnym. W 2015 roku w Polsce nierówności mierzone w ten sam sposób były porównywalnie niskie jak w przypadku krajów o systemach opiekuńczych. W krajach anglosaskich wzrosły nierówności mierzone zróżnicowaniem dochodu rynkowego. We wszystkich jednak przypadkach Gini bazujące na pomiarach dochodu rozporządzalnego jest niższe niż dochodu rynkowego, co oznacza, że redystrybucja jest skuteczna. Dodatkowych informacji udziela analiza zmian tej relacji w poszczególnych krajach po upływie dekady. Jeśli luka się zmniejszała, oznacza to, że efektywność redystrybucji malała. Spadek tej relacji miał miejsce w Polsce, Szwecji. Wzrost efektywności redystrybucji miał miejsce w Wielkiej Brytanii, Irlandii (tu najefektywniej działa redystrybucja – choć najmniejszy udział wydatków na cele socjalne i dochodów podatkowych w PKB). Spadek luki Gini wśród analizowanych krajów nastąpił tylko w Szwecji, co wskazuje, że efektywność redystrybucji zmalała.

Im większy jest udział transferów i podatków w obniżeniu pierwotnego poziomu nierówności dochodowych gospodarstw domowych, tym niższy jest ostatecznie poziom nierówności rozkładu dochodów. Współczynnik Pearsona dla tej relacji w 2015 roku wynosi -0,73, co wskazuje na relatywnie silną ujemną

zależność². Im wyższa luka Gini i bardziej skuteczna redystrybucja, tym niższe nierówności (rys. 5). Powyżej opisane zmiany w redystrybucji mają zatem znaczenie dla zmian w nierównościach dochodowych.



Rys. 5. Zależność pomiędzy luką Gini (Gini przed transferami – Gini po transferach) a poziomem nierówności w 2015 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Income Distribution Database, OECD [<http://www.oecd.org/social/income-distribution-database.htm> (dostęp: sierpień 2017 r.)].

WNIOSKI

Poziom nierówności w krajach UE jest tak różny, że z pewnością nie można rozpoznać jednego „europejskiego modelu” w zakresie zróżnicowania dochodów. Co więcej, różnice w skali i efektywności redystrybucji mają znaczenie w zakresie i kierunku zmian w zakresie nierówności.

Przeprowadzone w artykule badanie pozwala potwierdzić założoną na wstępie hipotezę, że system gospodarczy ma związek z poziomem nierówności dochodowych w analizowanych krajach. Zgodnie ze zidentyfikowaną zależnością wyższej redystrybucji poprzez wydatki i podatki nierówności towarzyszyły niższe nierówności. Interesujące wnioski z badań dotyczą wykrycia tendencji zmian w zakresie nierówności. W krajach o tradycji liberalnej w ostatniej dekadzie nastąpił znaczny spadek nierówności. W Szwecji i Danii nastąpił wzrost nierówności. Jedną z przyczyn w krajach socjaldemokratycznych może być tzw. efekt bazy – niski poziom wyjściowy [Grzelak, 2016, s. 99]. Ponadto wskazuje się, że choć w 2015 roku kraje socjaldemokratyczne charakteryzowały się nadal największym

² Empiryczny poziom istotności dla dwustronnego obszaru krytycznego $p=0,096$ wskazuje na odrzucenie hipotezy zerowej o nieistotności tego związku na poziomie istotności 10%. Obliczenia wykonano w programie Gretl.

udziałem wydatków i dochodów podatkowych w PKB, to w Szwecji skuteczność redystrybucji w zmniejszaniu nierówności zmniejszyła się. W krajach o tradycji liberalnej efektywność redystrybucji wzrosła. Szczególnie interesujący jest przypadek Irlandii, w której pomimo relatywnie dużego spadku udziału wydatków i dochodów podatkowych w PKB, nastąpił wysoki wzrost znaczenia redystrybucji dla zmniejszenia nierówności. W rezultacie dystans dzielący analizowane kraje pod względem nierówności zmniejszył się.

Otrzymane w ramach analizy badania wzbudzają potrzebę pogłębionych badań w celu identyfikacji przyczyn opisywanych w poszczególnych krajach zmian w zakresie nierówności. Wykazane tendencje zmian w ostatniej dekadzie wskazują, że wśród czynników sprawczych zróżnicowań dochodowych należałoby również wyodrębnić czynniki instytucjonalne, które mogą decydować o modelu funkcjonowania gospodarki. Dlatego kolejnym etapem badań będzie uwzględnienie szczegółowych danych dotyczących jakości instytucji (prawa własności, przejrzystość systemu legislacyjnego, stabilność polityczna), rynku pracy (wzrost udziału kobiet w zatrudnieniu ogółem, udział zatrudnionych na umowy cywilno-prawne, zmiany zatrudnienia, udział samozatrudnionych), danych związanych z procesami migracji czy wykorzystanie środków z funduszy Unii Europejskiej. W tym celu planuje się przeprowadzenie badania ekonometrycznego pozwalającego określić rolę poszczególnych czynników dla opisywanych w artykule zmian.

BIBLIOGRAFIA

- Bartak, J., 2013, *Ograniczenie budżetowych transferów socjalnych w niwelowanie nierówności ekonomicznych*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 31, red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów.
- Brady, D., 2009, *Rich Democracies, Poor People. How Politics Explain Poverty?*, Oxford University Press, <http://dx.doi.org/10.1093/acprof:oso/9780195385878.001.0001>.
- Brzeziński, M., 2013, *Nierówności w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej*, (http://coin.wne.uw.edu.pl/mbrzezinski/research/MB_KEP_2013.pdf – sierpień 2017).
- Deaton, A., 2016, *Wielka ucieczka. Zdrowie, bogactwo i źródła nierówności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Easterly, W., 2002, *Inequality Does Cause Underdevelopment*, Center for Global Development working paper 1, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.999973>.
- Garfinkel, I., Rainwater, L., Smeeding, T.M., 2006, *A Re-examination of Welfare States and Inequality in Rich Nations: How In-kind Transfers and Indirect Taxes Change the Story*, “Journal of Policy Analysis and Management”, Vol. 25, No. 4, <http://dx.doi.org/10.1002/pam.20213>.
- Grzelak A., 2016, *Zróżnicowania dochodowe i przyczyny ich zmian w krajach objętych statystyką OECD*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego”, t. 16 (XXXI), z. 2.

- Korpi, W., Palme, J., 1998, *The Paradox of Redistribution and Strategies of Equality: Welfare State Institutions, Inequality and Poverty in the Western Countries*, "American Sociological Review", Vol. 63, No. 5, <http://dx.doi.org/10.2307/2657333>.
- Kowalik, T., 2005, *Systemy gospodarcze: efekty i defekty reform i zmian ustrojowych*, Fundacja Innowacja, Warszawa.
- Matysiak, A., 2008, *Neoliberalny system gospodarczy [w:] Polityka ekonomiczna państwa we współczesnych systemach gospodarczych*, red. D. Kopycińska, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- North, D., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economics Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, <http://dx.doi.org/10.1017/cbo9780511808678>.
- OECD 2012, *Income inequality and growth: The role of taxes and transfers*, OECD Economics Department Policy Notes, No. 9.
- OECD 2015, *In It Together. Why Less Inequality Benefits All?*, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264235120-en>.
- Owsiak, S., 2005, *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, Warszawa.
- Piketty T., 2015, *Ekonomia nierówności*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Rodrik, D., 1999, *Where Did All the Growth Go? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses*, "Journal of Economic Growth", Vol. 4, Issue 4, <http://dx.doi.org/10.1023/a:1009863208706>.
- Stiglitz, J.E., 2015, *Cena nierówności. W jaki sposób dzisiejsze podziały społeczne zagrażają naszej przyszłości?*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Swadźba St. (red.), 2008, *Sprawność systemów gospodarczych krajów Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach.
- Wilkin, J., 1995, *Jaki kapitalizm, Jaka Polska?*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Woo, J., 2009, *Why Do more Polarized Countries Run More Pro-cyclical Policy?*, "The Review of Economics and Statistics", Vol. 91, issue 4, <http://dx.doi.org/10.1162/rest.91.4.850>.

Streszczenie

Nierówności dochodowe są z jednej strony czynnikiem wpływającym na dynamikę procesów rozwojowych. Z drugiej jednak strony problem nierówności jest związany z systemem społeczno-gospodarczym, kształtowanym przez państwo ładem instytucjonalnym.

W artykule badaniu podlegają zależności pomiędzy nierównościami a system społeczno-gospodarczym. Cele badawcze niniejszego opracowania zostały określone jako identyfikacja oraz próba określenia związku pomiędzy nierównościami a systemem gospodarczym. W artykule przyjęto roboczą hipotezę badawczą mówiącą, że model redystrybucji kształtowany w ramach systemów gospodarczych poszczególnych krajów ma związek z poziomem nierówności. W badaniach tej problematyki, dla potrzeb realizacji celu dokonano przeglądu badań z zakresu związku pomiędzy elementami systemu gospodarczego, poziomem nierówności i procesami rozwoju gospodarczego. Metodą tej analizy jest opis o charakterze jakościowym i statystycznym dokonany przy wykorzystaniu danych statystycznych dotyczących poziomu i dynamiki zmian nierówności i zmiennych charakteryzujących systemy gospodarcze analizowanych krajów.

Przeprowadzone w artykule badanie pozwala potwierdzić założoną na wstępie hipotezę, że system gospodarczy związany jest z poziomem nierówności w wybranych krajach. W krajach o wyższej redystrybucji poprzez wydatki i podatki nierówności były niższe. Interesujące wnioski

z badań dotyczą wykrycia tendencji zmian w zakresie nierówności. W krajach o tradycji liberalnej w ostatniej dekadzie nastąpił znaczny spadek nierówności. W Szwecji i Danii natomiast nastąpił wzrost nierówności. W rezultacie dystans dzielący te kraje pod względem nierówności zmniejszył się. Poza tym zauważono relatywnie duży spadek nierówności w Polsce oraz duży wzrost nierówności w Niemczech. W efekcie tych zmian poziom nierówności w ostatnim roku analizy był porównywalny.

Słowa kluczowe: nierówności, redystrybucja, system gospodarczy.

Income inequalities in selected countries according to economic systems

Summary

Income inequality is a phenomenon influencing the dynamics of development processes. On the other hand, the problem of inequality is related to the economic system and the institutional order.

The article deals with the relationship between inequalities and the economic system. The research objective of this study has been identified as determining the link between inequalities and the economic system. The article assumes a working hypothesis that the level and effectiveness of redistribution in each economic system of individual country is related to inequality. In the study of this problem, to realize the objective, the study on the relationship between elements of the economic system and the level of inequality was reviewed. The method of this analysis is qualitative and statistical description. Comparative analysis was made using statistical data on the level and dynamics of changes in inequalities and variables characterizing economic systems of analyzed countries.

The study conducted in this paper confirms the hypothesis that the economic system influences economic inequalities in selected countries. In countries with higher redistribution, higher spending and taxes, the inequality level was lower. Interesting research conclusions concern the trends in changes in inequalities according to economic systems. In countries with a liberal tradition in the last decade there has been a significant decline in inequality. On contrary, in Sweden and Denmark, there was an increase in inequality. As a result, the distance separating these countries in terms of inequality has decreased. Besides, a relatively large drop in inequalities in Poland and a large increase in inequality in Germany were noted. As a result of these changes, the level of inequality in the final year of analysis was comparable.

Keywords: inequalities, redistribution, economic system.

JEL: H23, H25, H53, I31, I32, I38, P51

dr Agata Surówka¹

Katedra Metod Ilościowych
Politechnika Rzeszowska

PKB *per capita* jako determinanta ekonomicznego rozwoju regionów Polski i Litwy – analiza porównawcza w ujęciu dynamicznym

WPROWADZENIE

Tematyka rozwoju ekonomicznego regionów zajmuje szczególne miejsce w literaturze ekonomicznej. W licznych opracowaniach znajdujemy wiele sposobów pomiaru tego zjawiska za pomocą różnych wskaźników. W większości z nich zmienna PKB *per capita* jest głównym i najczęściej stosowanym narzędziem pomiaru ekonomicznego wzrostu oraz rozwoju regionów Unii Europejskiej. Dodatkowo jest to najbardziej popularny miernik spójności gospodarczej i zróżnicowania między regionami przyjęty przez Komisję Europejską i Eurostat. Jest on jednym z głównych kryteriów oceny procesów konwergencji. Za pomocą tego wskaźnika dokonuje się pomiaru efektów polityki regionalnej czy konkurencyjności regionów. Traktowany jest on również jako najprostsza syntetyczna miara rozwoju regionów. W opracowaniu wykorzystany został w celu weryfikacji dynamiki zmian relatywnej pozycji litewskich okręgów (2005–2013) oraz regionów Polski (2007–2012) w macierzach przejść. Inspiracją do napisania tekstu stały się podobne badania przeprowadzone przez autorkę dla polskich regionów (województw oraz podregionów Polski) [Surówka, Prędką, 2016, s. 209–220]. Dotychczasowe wyniki badań własnych dały podstawy do sformułowania hipotezy badawczej w brzmieniu: Powolność i niewielki zakres zmian rozwoju regionów Unii Europejskiej wymaga zastosowania bardziej dogłębnych metod i analiz prowadzonych w sposób dynamiczny. Źródłem pochodzenia danych były informacje statystyczne opublikowane przez Urzędy Statystyczne na Litwie i w Polsce. Z uwagi na empiryczny charakter opracowania tekst nie zawiera charakterystyki zagadnień omawiających znaczenie tego miernika w badaniach ekonomicznych.

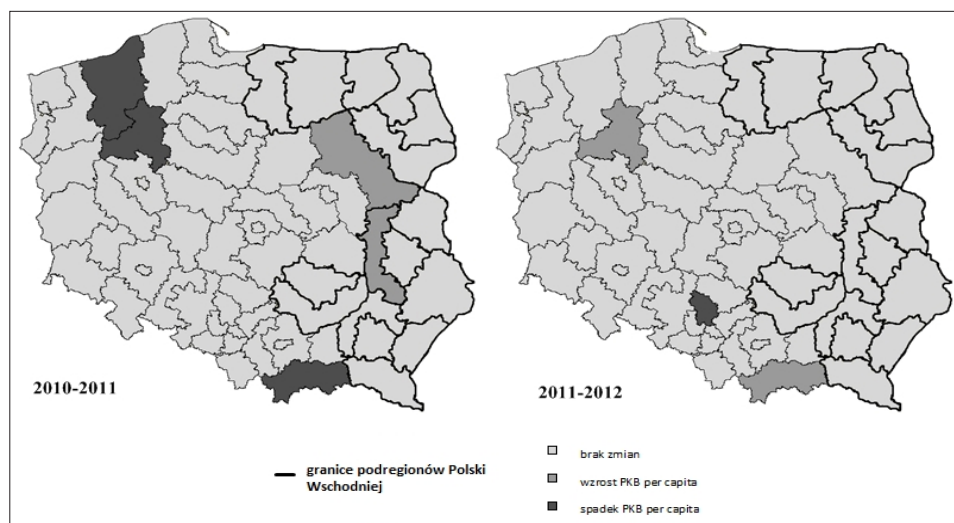
¹ Adres korespondencyjny: Politechnika Rzeszowska, Al. Powstańców Warszawy 8, 35–959 Rzeszów; e-mail: agasur@prz.edu.pl.

ANALIZA MACIERZY POTENCJALNYCH PRZEJŚĆ PKB *PER CAPITA* DLA REGIONÓW POLSKI I LITWY – WYNIKI BADAŃ EMPIRYCZNYCH

W pracy podjęta została próba analizy dynamiki zmian dystrybucji dochodów mierzonej za pomocą PKB *per capita* dla polskich podregionów i litewskich okręgów (poziom NUTS2). Jako narzędzie badawcze wykorzystano macierz przejść. Jak zauważają niektórzy autorzy, większość badań ogranicza się jedynie do oceny oraz analizy trendów globalnych. Nie pozwala na odróżnienie sytuacji, w których regiony zachowują swoją relatywną pozycję w macierzach przejść od sytuacji, w których ogólna dystrybucja dochodów zmienia się niewiele, ale za to położenie niektórych regionów względem innych może zmienić się w sposób istotny. W takim przypadku pojedyncze regiony mogą znacznie różnić się między sobą tempem rozwoju nawet w okresach, w których nie stwierdzono występowania konwergencji. Jak słusznie zauważają niektórzy Autorzy metodą umożliwiającą weryfikację tych tendencji jest konstrukcja macierzy przejść w ujęciu dynamicznym. Narzędzie to umożliwia śledzenie w czasie relatywnej zmiany pozycji regionów [Lewandowski, 2011, s. 53–64]. Macierze przejść są narzędziami, które wyrażają częstotliwość, z jaką w jednakowym okresie czasu regiony z dowolnej klasy dochodów pozostają w tej samej klasie lub przemieszczają się do innych klas. Przedstawiony powyżej opis metody jest jedynie skrótowy więcej szczegółów można znaleźć w literaturze ekonomicznej [Lewandowski, 2011, s. 53–64; Surówka, Prędką, 2016, s. 209–220]. W przeprowadzonym badaniu wyznaczono macierze przejść w ujęciu dynamicznym dla okręgów Litwy (2005–2013). Otrzymane wyniki porównano z rezultatami otrzymanymi dla podregionów Polski (2007–2012) [Surówka, Prędką, 2016, s. 209–220]. Główna przekątna macierzy pokazuje udział regionów, które były w tym samym przedziale dochodowym w obu badanych okresach. Analizując dotychczasowe wyniki badań [Surówka, Prędką, 2016, s. 209–220] zauważamy, że większość województw Polski nie zmieniła swojej pozycji znajdując się w tym samym przedziale dochodowym w wyznaczonych macierzach przejść (2007–2012). Na podstawie analizy danych i dotychczasowych wyników badań można stwierdzić, że pozycja poszczególnych województw Polski jest stała w przyjętym do badania okresie. Nie występuje znaczna mobilność regionów ze średnimi krajowymi. Regiony Polski rozwijają się w analogicznym tempie i występuje duża stabilność dochodowa. Zmianę można zauważyć jedynie w okresie 2011–2012. Wtedy to województwo świętokrzyskie (2012 r.) przesunęło się z wyższego przedziału dochodowego (0,75–1,00) do przedziału niższego (0,60–0,75). Należy zaznaczyć, że województwa Polski Wschodniej (świętokrzyskie, podkarpackie, podlaskie, warmińsko-mazurskie i lubelskie) znajdują się w przedziałach o niskich wartościach PKB *per capita* w porównaniu z innymi obiektami [Surówka, Prędką, 2016, s. 209–220].

Staość przedziałów zajmowanych przez polskie województwa pozwala twierdzić, że analiza macierzy przejść dla województw Polski ukazuje jedynie statyczny wymiar tego zjawiska; pomimo obserwowanego wzrostu analizowanej zmiennej

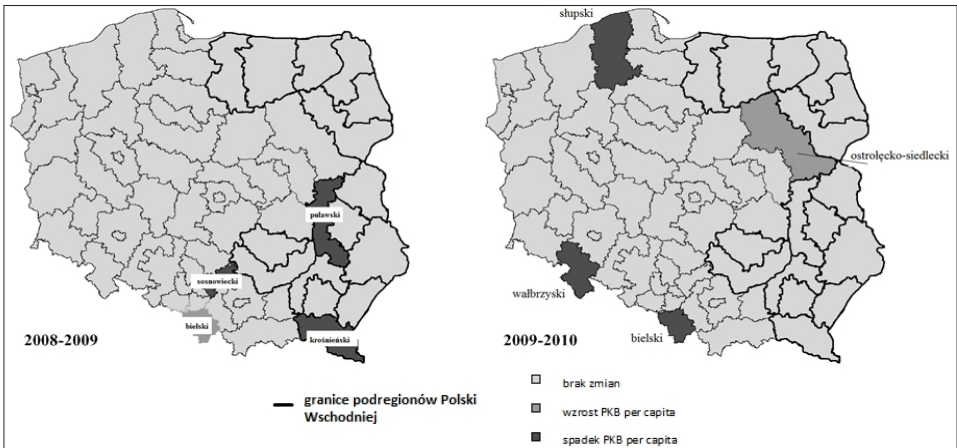
dla wszystkich jednostek badawczych w przyjętym do badania okresie. Za uzasadnione i konieczne należy zatem uznać weryfikowanie zroźnicowania polskich regionów na poziomie niższych jednostek. Badanie takie przeprowadzone zostało dla polskich podregionów. Otrzymane wyniki zostały zawarte w tabeli 1 oraz na rys. 1–3. Analizując dane w nich zamieszczone zauważamy, że (podobnie jak w przypadku województw) pozycja większości analizowanych podregionów w wyznaczonych macierzach jest również stała. Istotne zmiany w okresie 2010–2011 dotyczyły podregionów: koszalińskiego, piskiego i nowosądeckiego, które to znalazły się w niższej grupie dochodowej. Wzrost w przyjętym do badania okresie odnotowano natomiast dla podregionów: ostrołęckiego-siedleckiego oraz puławskiego. W okresie badawczym 2011–2012 zmiana grupy dochodowej (wzrost), dotyczyła podregionów: pilskiego i nowosądeckiego. Spadek PKB *per capita* odnotowano natomiast w podregionie bytomskim. Analizując informacje statystyczne z okresu 2007–2008 możemy zauważyć, że spośród 29 podregionów, które w 2007 roku osiągnęły od 75% do 100% średniej krajowej jedynie trzy w 2008 roku znalazły się w niższym przedziale dochodowym. Tylko dla jednego odnotowano wzrost dochodu. Kolejnym elementem, który należy podkreślić przy interpretacji wyników jest fakt, że stałość pozycji zajmowanych w macierzach przejść nie odnosi się jedynie do podregionów położonych w makroregionie Polska Wschodnia² (zob. rys. 1–3).



Rys. 1. Mapa potencjalnych przejść dla podregionów Polski w latach 2010–2012

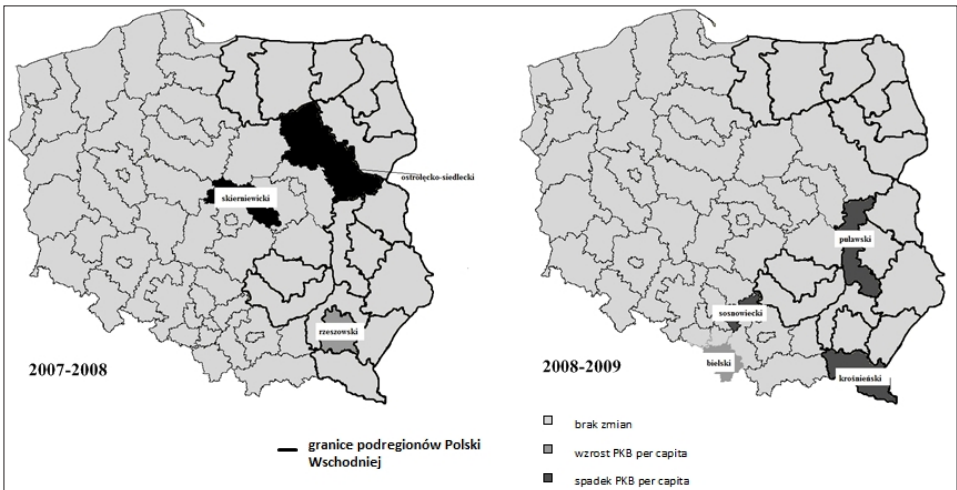
Źródło: [Surówka, Prędką 2016, s. 209–220].

² W tekście obszar badawczy; makroregion Polska Wschodnia obejmuje pięć najslabiej rozwiniętych województw Polski (podkarpackie, podlaskie, lubelskie, świętokrzyskie i warmińsko-mazurskie), które, jak powszechnie wiadomo, objęte zostały specjalnym programem Rozwój Polski Wschodniej na lata 2014–2020.



Rys. 2. Mapa potencjalnych przejść dla podregionów Polski w latach 2008–2010

Źródło: [Surówka, Prędką, 2016, s. 209–220].



Rys. 3. Mapa potencjalnych przejść dla podregionów Polski w latach 2007–2009

Źródło: [Surówka, Prędką, 2016, s. 209–220].

Za istotny należy uznać również fakt, że wykształciła się grupa ośmiu produkujących podregionów. Należą do nich: Warszawa, Kraków, Poznań, Wrocław, katowicki, tyski, legnicko-głogowski, trójmiejski. One to znalazły się najwyższej grupie dochodowej i ich pozycja przez cały okres badawczy nie zmieniała się. Największy wzrost udziału PKB *per capita* zanotowano w podregionie ostrołęcko-siedleckim (województwo mazowieckie) [Surówka, Prędką, 2016, s. 209–220]. W przeprowadzonym badaniu skonstruowano również macierze przejść dla okręgów na Litwie. Otrzymane wyniki zamieszczono w tabeli 2 i na rys. 4–7.

Tabela 1. Macierz potencjalnych przejść PKB per capita dla podregionów Polski w odniesieniu do średniej krajowej

| PKB per capita 2011 | Liczba podregionów | Przedział PKB per capita (średnia krajowa) | PKB per capita 2012 | | | | |
|--------------------------|--------------------------|--|---------------------|----------|----------|----------|-------|
| | 4 | 0–0,6 | 0,75 | 0,25 | | | |
| 22 | 0,6–0,75 | 0,955 | 0,045 | | | | |
| 26 | 0,75–1,00 | 0,038 | 0,923 | 0,038 | | | |
| 7 | 1,00–1,3 | | | | 1,00 | | |
| 8 | 1,3 + | | | | | 1,00 | |
| Przedział PKB per capita | | 0–0,6 | 0,6–0,75 | 0,75–1,0 | 1,0–1,3 | 1,3 + | |
| PKB per capita 2010 | Liczba podregionów | Przedział PKB per capita (średnia krajowa) | PKB per capita 2011 | | | | |
| | 3 | 0–0,6 | 0,667 | 0,333 | | | |
| | 21 | 0,6–0,75 | 0,095 | 0,857 | 0,048 | | |
| | 27 | 0,75–1,00 | | | | | |
| | 7 | 1,00–1,3 | | | | 1,00 | |
| | 8 | 1,3 + | | | | | 1,00 |
| | Przedział PKB per capita | | 0–0,6 | 0,6–0,75 | 0,75–1,0 | 1,00–1,3 | 1,3 + |
| PKB per capita 2009 | Liczba podregionów | Przedział PKB per capita (średnia krajowa) | PKB per capita 2010 | | | | |
| | 6 | 0–0,6 | 1,00 | | | | |
| | 17 | 0,6–0,75 | | 0,941 | 0,059 | | |
| | 27 | 0,75–1,00 | | 0,074 | 0,926 | | |
| | 8 | 1,00–1,3 | | | 0,125 | 0,875 | |
| | 8 | 1,3 + | | | | | 1,00 |
| | Przedział PKB per capita | | 0–0,6 | 0,6–0,75 | 0,75–1,0 | 1,0–1,3 | 1,3 + |
| PKB per capita 2008 | Liczba podregionów | Przedział PKB per capita (średnia krajowa) | PKB per capita 2009 | | | | |
| | 4 | 0–0,6 | 1,00 | | | | |
| | 19 | 0,6–0,75 | 0,105 | 0,895 | | | |
| | 27 | 0,75–1,00 | | | 0,963 | 0,037 | |
| | 8 | 1,00–1,3 | | | 0,125 | 0,0875 | |
| | 8 | 1,3 + | | | | | 1,00 |
| | Przedział PKB per capita | | 0–0,6 | 0,6–0,75 | 0,75–1,0 | 1,0–1,3 | 1,3 + |
| PKB per capita 2007 | Liczba podregionów | Przedział PKB per capita (średnia krajowa) | PKB per capita 2008 | | | | |
| | 4 | 0–0,6 | 1,00 | | | | |
| | 18 | 0,6–0,75 | | 0,944 | 0,056 | | |
| | 29 | 0,75–1,00 | | 0,103 | 0,897 | | |
| | 8 | 1,00–1,3 | | | | 1,00 | |
| | 8 | 1,3 + | | | | | 1,00 |
| | Przedział PKB per capita | | 0–0,6 | 0,6–0,75 | 0,75–1,0 | 1,0–1,3 | 1,3 + |

Źródło: [Surówka, Prędką, 2016, s. 209–220].

Analizując poniższe rezultaty możemy stwierdzić, że podobnie jak w przypadku polskich regionów większość okręgów Litwy nie zmieniła swojej pozycji znajdując się w tym samym przedziale dochodowym w wyznaczonych macierzach przejść. Z danych statystycznych wynika także, że okręgi Litwy rozwijają się w analogicznym tempie. Możemy zaobserwować również i tutaj dużą stabilność dochodową.

Tabela 2. Macierz potencjalnych przejść PKB *per capita* dla okręgów Litwy w odniesieniu do średniej krajowej

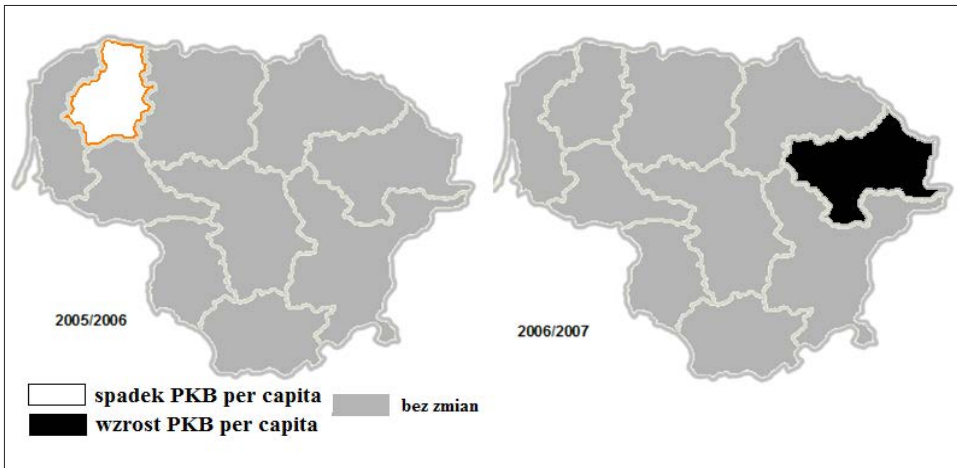
| PKB <i>per capita</i> 2005 | Liczba okręgów | Przedział PKB <i>per capita</i> (średnia krajowa) | PKB <i>per capita</i> 2006 | | | | |
|---------------------------------|----------------|---|----------------------------|----------|----------|-------|--|
| | 1 | 0–0,6 | 1 | | | | |
| 1 | 0,6–0,75 | | | | | | |
| 4 | 0,75–1,00 | | | 1 | | | |
| 3 | 1,00–1,3 | | | 0,333 | 0,667 | | |
| 1 | 1,3 + | | | | | 1 | |
| Przedział PKB <i>per capita</i> | | 0–0,6 | 0,6–0,75 | 0,75–1,0 | 1,0–1,3 | 1,3 + | |
| PKB <i>per capita</i> 2006 | Liczba okręgów | Przedział PKB <i>per capita</i> (średnia krajowa) | PKB <i>per capita</i> 2007 | | | | |
| | 1 | 0–0,6 | 1 | | | | |
| 1 | 0,6–0,75 | | 1 | | | | |
| 4 | 0,75–1,00 | | | 0,75 | 0,25 | | |
| 3 | 1,00–1,3 | | | | 1 | | |
| 1 | 1,3 + | | | | | 1 | |
| Przedział PKB <i>per capita</i> | | 0–0,6 | 0,6–0,75 | 0,75–1,0 | 1,00–1,3 | 1,3 + | |
| PKB <i>per capita</i> 2007 | Liczba okręgów | Przedział PKB <i>per capita</i> (średnia krajowa) | PKB <i>per capita</i> 2008 | | | | |
| | 1 | 0–0,6 | | 1 | | | |
| 1 | 0,6–0,75 | | 1 | | | | |
| 4 | 0,75–1,00 | | | 1 | | | |
| 3 | 1,00–1,3 | | | | 1 | | |
| 1 | 1,3 + | | | | | 1 | |
| Przedział PKB <i>per capita</i> | | 0–0,6 | 0,6–0,75 | 0,75–1,0 | 1,0–1,3 | 1,3 + | |
| PKB <i>per capita</i> 2008 | Liczba okręgów | Przedział PKB <i>per capita</i> (średnia krajowa) | PKB <i>per capita</i> 2009 | | | | |
| | 0 | 0–0,6 | | | | | |
| 2 | 0,6–0,75 | | 1 | | | | |
| 4 | 0,75–1,00 | | | 0,75 | 0,25 | | |
| 3 | 1,00–1,3 | | | 0,333 | 0,333 | 0,333 | |
| 1 | 1,3 + | | | | | 1 | |
| Przedział PKB <i>per capita</i> | | 0–0,6 | 0,6–0,75 | 0,75–1,0 | 1,0–1,3 | 1,3 + | |

| PKB per capita 2009 | Liczba okręgów | Przedział PKB per capita (średnia krajowa) | PKB per capita 2010 | | | | |
|--------------------------|----------------|--|---------------------|----------|---------|-------|--|
| | 0 | 0–0,6 | | | | | |
| 2 | 0,6–0,75 | | 0,5 | 0,5 | | | |
| 4 | 0,75–1,00 | | | 0,75 | 0,25 | | |
| 2 | 1,00–1,3 | | | 0,5 | 0,5 | | |
| 2 | 1,3 + | | | | | 1 | |
| Przedział PKB per capita | | 0–0,6 | 0,6–0,75 | 0,75–1,0 | 1,0–1,3 | 1,3 + | |
| PKB per capita 2010 | Liczba okręgów | Przedział PKB per capita (średnia krajowa) | PKB per capita 2011 | | | | |
| | 0 | 0–0,6 | | | | | |
| 1 | 0,6–0,75 | | 1 | | | | |
| 5 | 0,75–1,00 | | 0,2 | 0,8 | | | |
| 2 | 1,00–1,3 | | | | 1 | | |
| 2 | 1,3 + | | | | | 1 | |
| Przedział PKB per capita | | 0–0,6 | 0,6–0,75 | 0,75–1,0 | 1,0–1,3 | 1,3 + | |
| PKB per capita 2011 | Liczba okręgów | Przedział PKB per capita (średnia krajowa) | PKB per capita 2012 | | | | |
| | 0 | 0–0,6 | | | | | |
| 2 | 0,6–0,75 | | 0,5 | 0,5 | | | |
| 4 | 0,75–1,00 | | | 1 | | | |
| 2 | 1,00–1,3 | | | 0,5 | 0,5 | | |
| 2 | 1,3 + | | | | 0,5 | 0,5 | |
| Przedział PKB per capita | | 0–0,6 | 0,6–0,75 | 0,75–1,0 | 1,0–1,3 | 1,3 + | |
| PKB per capita 2012 | Liczba okręgów | Przedział PKB per capita (średnia krajowa) | PKB per capita 2013 | | | | |
| | 0 | 0–0,6 | | | | | |
| 1 | 0,6–0,75 | | 1 | | | | |
| 6 | 0,75–1,00 | | | 1 | | | |
| 2 | 1,00–1,3 | | | | 1 | | |
| 1 | 1,3 + | | | | | 1 | |
| Przedział PKB per capita | | 0–0,6 | 0,6–0,75 | 0,75–1,0 | 1,0–1,3 | 1,3 + | |

Źródło: opracowanie własne.

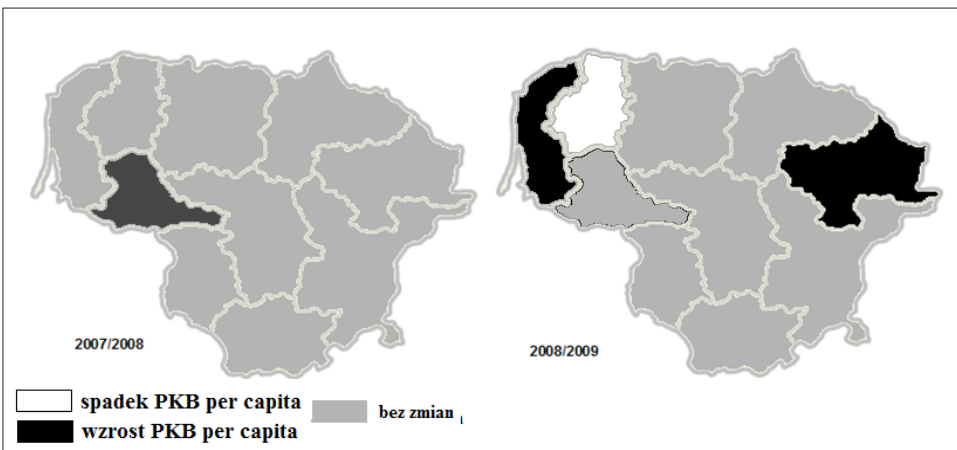
W okresie 2012–2013 pozycja poszczególnych okręgów na Litwie jest stała. Istotne zmiany w okresie 2011–2012 obserwujemy dla trzech okręgów Litwy (teleszyńskiego, kłajpedzkiego oraz mariampolskiego). Okręgi teleszyński i kłajpedzki znalazły się w niższej grupie dochodowej. Przesunięcie do wyższego przedziału dochodowego dotyczyło natomiast okręgu mariampolskiego. Spośród

pięciu litewskich okręgów, które w 2010 roku osiągnęły od 75% do 100% średniej krajowej w 2011 roku aż 80% pozostało w tej samej grupie, zaś tylko 20% przesunęło się do grupy okręgów, których dochody *per capita* osiągnęły od 60% do 75% średniej krajowej. Analizując informacje statystyczne z okresu 2009–2010 możemy zauważyć, że spośród czterech okręgów, które w 2009 roku osiągnęły od 75% do 100% średniej krajowej tylko jeden (teleszyński) znalazł się w wyższym przedziale dochodowym. Wzrost w analizowanym okresie dotyczył również okręgu mariampolskiego.



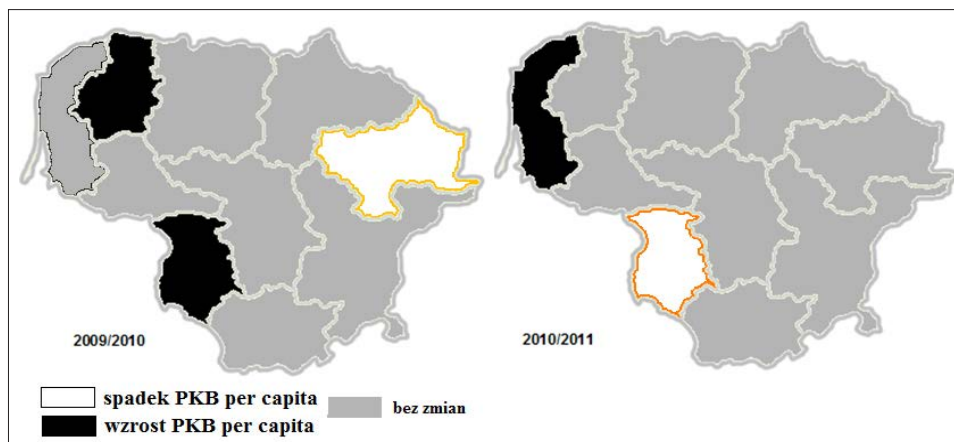
Rys. 4. Mapa potencjalnych przejść dla okręgów Litwy w latach 2005–2007

Źródło: pracowanie własne.



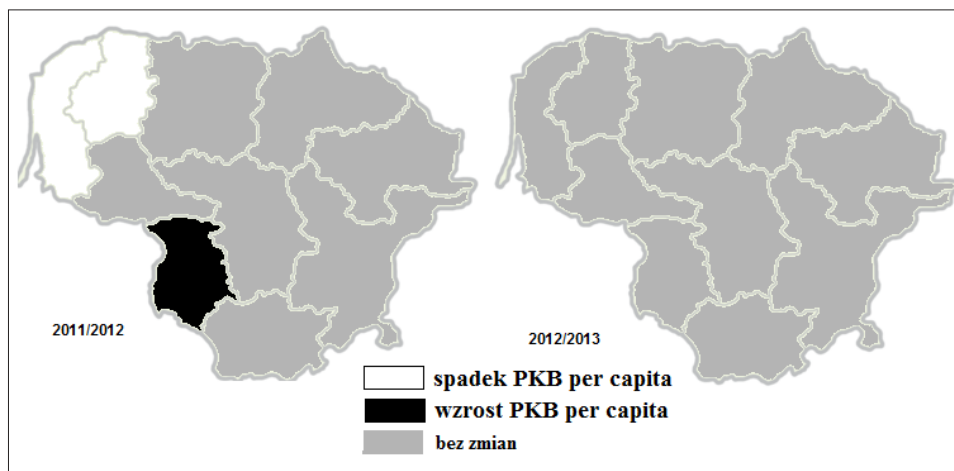
Rys. 5. Mapa potencjalnych przejść dla okręgów Litwy w latach 2007–2009

Źródło: opracowanie własne.



Rys. 6. Mapa potencjalnych przejść dla okręgów Litwy w latach 2009–2011

Źródło: opracowanie własne.



Rys. 7. Mapa potencjalnych przejść dla okręgów Litwy w latach 2011–2013

Źródło: opracowanie własne.

W przyjętym do badania okresie (2009–2010) dla jednego okręgu Litwy odnotowano spadek przedziału dochodowego (okręg uciański). W okresie 2008–2009 dwa okręgi, które w 2008 znajdowały się w czwartym przedziale dochodowym (100%–130%) zmieniły swoje pozycje w macierzach przejść. Dla okręgu kłajpedzkiego zaobserwowano przesunięcie do wyższego przedziału dochodowego, natomiast dla okręgu teleszyńskiego spadek pozycji zajmowanej w macierzach przejść w 2009 roku. Zmiana przedziału dochodowego w tym okresie dotyczyła jeszcze okręgu uciańskiego, który w 2008 roku znajdował się w trzecim przedzia-

le dochodowym, a w 2009 roku jego pozycja przesunęła się do czwartego przedziału. W okresie badawczym 2007–2008 zmiana dotyczyła tylko jednego regionu (okręg taurowski). W latach 2006–2007 pozycja obszaru uciańskiego zmieniła się. Nastąpił wzrost z trzeciego do czwartego przedziału dochodowego w macierzy przejść. Odwrotną sytuację obserwujemy w okresie 2005–2006. Zmiana (spadek) pozycji obszaru teleszańskiego z trzeciego do drugiego przedziału dochodowego w macierzach przejść. Okręg wileński zaliczany jest do grupy przodujących okręgów. Znalazł się on w najwyższej grupie dochodowej i jego pozycja przez cały okres badawczy nie zmieniała się. Stałość pozycji zajmowanych w macierzach przejść dotyczy większości okręgów Litwy. I tak na przykład okręg olicki przez cały okres badawczy znajdował się w trzecim przedziale dochodowym osiągając 75–100% średniej krajowej. Za istotne należy również uznać obserwowany regularny spadek pozycji dochodowej w wyznaczonych macierzach przejść dla okręgu teleszyńskiego. Do 2009 roku obserwujemy wzrost pozycji dochodowej dla okręgu uciańskiego. W okresie 2009–2010 nastąpił spadek z czwartego do trzeciego przedziału dochodowego. Podobną sytuację zauważamy dla okręgu kłajpedzkiego. Do 2011 roku następowało przesunięcie do wyższych przedziałów dochodowych tego obiektu. Po tym okresie nastąpił spadek pozycji zajmowanej przez niego w macierzach przejść. Analizując wyniki badań możemy stwierdzić, że okręgi Litwy oraz regiony Polski rozwijają się w analogicznym tempie. Jak to już wcześniej podkreślono występuje duża stabilność dochodowa. Pozwala to wnioskować, że cel został rozpatrzony, a analiza dynamiki zmian wskaźnika PKB *per capita* (syntetyczna miara rozwoju regionów) wymaga bardzo szczegółowych analiz prowadzonych w dłuższej perspektywie czasowej. Dotychczasowe wyniki badań pozwalają także przypuszczać, że nie należy oczekiwać, iż nastąpią istotne i dynamiczne zmiany badanego miernika w najbliższym okresie zarówno na Litwie, jak i w Polsce.

PODSUMOWANIE

Zastosowane w opracowaniu podejście badawcze umożliwiło zweryfikowanie stopnia zróżnicowania siły gospodarczej badanych regionów oraz przeprowadzenie analizy porównawczej dynamiki zmian ogólnej dystrybucji dochodów i położenia badanych regionów w macierzach przejść dla regionów dwóch państw Unii Europejskiej na poziomie NUTS2. Postawiona hipoteza badawcza została sprawdzona poprzez szeroko zakrojone badania własne (których fragment zamieszczony został w tekście) z użyciem jednego zaproponowanego narzędzia. Rezultaty skonfrontowane zostały z badaniami innych autorów. Otrzymane wyniki stanowią źródło informacji w zakresie oceny efektywności polityki regionalnej. W odczuciu autorki dostarczyły one nowej wiedzy. Na jej podstawie wnioskujemy, że za uzasadnione należy uznać twierdzenie, iż w tego typu badaniach nie należy opierać się

na powszechnie stosowanych metodach, lecz ciągle poszukiwać nowych rozwiązań i analiz pozwalających na śledzenie tendencji rozwojowych w sposób dynamiczny. Otrzymane wyniki stanowić mogą zachętę do pogłębienia tego typu badań w przyszłości. Autorka zdaje sobie sprawę, że przyjęty do badania okres jest zbyt krótki, by sformułować wiarygodne wnioski. Wpisują się one jednak w całością badań nad zjawiskiem rozwoju regionalnego Unii Europejskiej. Ponadto należy mieć na uwadze, że dostępne dane w pewien sposób ograniczają analizę, chociażby z uwagi na fakt, że publikowane są z dwuletnim opóźnieniem. Pomimo tego za istotne należy uznać prowadzenie takich badań z uwagi na duży ich aspekt praktyczny.

BIBLIOGRAFIA

- Lewandowski K., 2011, *Ocena polityki regionalnej Unii Europejskiej w świetle badań empirycznych. Gospodarka w teorii i praktyce*, Instytut Ekonomii Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 53–64.
- Surówka A., Prędką P. 2016, *PKB per capita jako wyznacznik rozwoju ekonomicznego regionów Polski Wschodniej – wyniki badań własnych* [w:] *Innowacyjność to rozwój. Zarządzanie operacyjne w teorii i praktyce organizacji biznesowych, publicznych i pozarządowych*, L. Kowalczyk, F. Mroczo, Prace Naukowe Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości z siedzibą w Wałbrzychu, t. 39(3) 2016, Wałbrzych, s. 209–220.
- Surówka A., 2015a, *Innowacyjność województw Polski Wschodniej na tle kraju* [w:] *Unia Europejska w 10 lat po największym rozszerzeniu*, E. Pancer-Cybulska, E. Szostak, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 380, Wrocław, s. 319–326, <http://dx.doi.org/10.15611/pn.2015.380.29>.
- Surówka A., 2015b, *Innowacyjność w województwach Polski Wschodniej jako kluczowy czynnik konkurencyjności w świetle badań własnych*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 42 (2/2015), red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów, s. 340–352.
- Surówka A., 2014, *Konkurencyjność województw Polski Wschodniej na tle regionów Unii Europejskiej w świetle badań własnych*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 39 (3/2014), red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów, s. 394–407.

Streszczenie

Artykuł stanowi kontynuację badań własnych autorki w zakresie rozwoju regionalnego, innowacyjności i konkurencyjności regionów Unii Europejskiej ze szczególnym uwzględnieniem makroregionu Polska Wschodnia (województwa podkarpackie, podlaskie, świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie i lubelskie) [Surówka, 2014, s. 394–407; Surówka, 2015a, s. 319–326; Surówka, 2015b, s. 340–352]. Zaprezentowano w nim wyniki badań własnych w których wskaźnik PKB *per capita* wykorzystany został w celu weryfikacji dynamiki zmian relatywnej pozycji polskich podregionów oraz litewskich okręgów w skonstruowanych macierzach przejść. Badanie przeprowadzone zostało dla następujących okresów 2005–2013 dla Litwy oraz 2007–2012 dla Polski. Podejście takie

umożliwiło zweryfikowanie stopnia ich zróżnicowania w strukturze regionalnej kraju, jak również obserwację i analizę dynamiki zmian ogólnej dystrybucji dochodów i położenia regionów w macierzach przejść. Badaniem objęto regiony dwóch wybranych państw Unii Europejskiej (Polski i Litwy). Na początku opracowania zaprezentowano analizę dla macierzy przejść PKB *per capita* dla podregionów Polski w odniesieniu do średniej krajowej. Następna część tekstu odnosi się do regionów poziomu NUTS2 Litwy. Wyniki zamieszczone zostały w tabelach zbiorczych, a w sposób graficzny zaprezentowane na mapach. Dzięki temu tekst ukazuje ciekawy obraz dynamicznego ujęcia zjawiska ekonomicznego rozwoju regionów mierzonego za pomocą tego narzędzia. Należy również zaznaczyć, że praca ma charakter analityczny. Teoretyczną podstawą przeprowadzonych rozważań były bogate studia literaturowe z tego zakresu. Całość tekstu zakończona została podsumowaniem zawierającym najważniejsze ustalenia badawcze.

Słowa kluczowe: PKB *per capita*, metody ilościowe, Unia Europejska.

Gross Domestic Product per capita as a determinant of an economic development of Polish and Lithuanian regions – comparative analysis in a dynamic approach

Summary

The article is a continuation of the author's own research in the field of regional development, innovation and competitiveness of European Union regions with particular emphasis on the Eastern Poland macroregion (podkarpackie, podlaskie, świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie and lubelskie voivodships) [Surówka, 2014, pp. 394–407; Surówka, 2015a, pp. 319–326; Surówka, 2015b, pp. 340–352]. It presents the results of own research in which the GDP *per capita* index was used to verify the dynamics of changes in a relative position of Polish subregions and Lithuanian districts, in constructed transition matrices. The study was conducted for the following periods; 2005–2013 for Lithuania and 2007–2012 for Poland. This approach made it possible to verify the degree of their diversity in the regional structure of the country as well as the observation and analysis of the dynamics of changes in the overall income distribution and location of regions in transition matrices. The study covered the regions of two selected countries of the European Union (Poland and Lithuania). At the beginning of the study, an analysis was presented for the matrix of GDP *per capita* transitions for subregions of Poland, in relation to the national average. The next part of the analysis refers to the regions of the NUTS2 level of Lithuania. The results are included in the summary tables and graphically presented on the maps. Thanks to this the text shows an interesting picture of the dynamic approach to the phenomenon of economic development of regions measured with the help of this tool. It should also be noted that the work is analytical. The theoretical basis of the considerations were extensive literature studies in this field. The entire text is concluded with a summary containing the most important research findings.

Keywords: GDP per capita, quantitative method, European Union.

JEL: C10, R11, O12

*PhD. Marcel Kamba-Kibatshi*¹

Cathedral of innovation management and organizations in the finance and accounting laboratory

Faculty of Management

University of Technology and Life Sciences in Bydgoszcz

Dedollarization of the Congolese economy: challenges, look and prospects

INTRODUCTION

In the Democratic Republic of Congo, the economy remained vigorous in 2013 with growth of 8.1% (against 7.2% in 2012), thanks to extractive industries, but also to trade, especially construction and agriculture. The growth benefited from improved elements of the business climate, infrastructure rebuilding and sustained demand. Mining was the main driver of growth. Several mining companies have shifted from exploration to actual operations since 2013. In our view, the rationalization of macroeconomic policies and the stability of commodity prices have kept inflation under control at 1.1%, compared with 2.7% in 2012 and a target of 4% in 2013. The exchange rate weakened slightly and this is simply 0.3%. The good coordination of fiscal and monetary policies and the rebound in export earnings have also increased the foreign exchange reserves of the Central Bank of Congo (CBC). These increased from 1,213.7 to 1,766.45 million CDF (Congolese francs) from 2012 to 2013, covering 9.4 weeks of imports. The growth is expected to continue at 8.5% in 2014 and 8.6% in 2015. It will be driven by the mining sector (copper, cobalt, gold and diamonds), reconstruction of roads and energy infrastructure, and rural spin-offs agricultural sector launched in 2012. Under the pressure of aggregate demand, inflation is expected to increase, while remaining below the 4% target. These prospects depend on the possible resurgence of conflicts in the east of the country with their possible impact on the sustainability of public finances and the business climate. Falling growth in emerging countries could lead to a decline in foreign direct investment and demand for minerals. The Democratic Republic of Congo launched in 2012 the process of dedollarization the national economy. And this process is one of

¹ e-mail: marcel_kamba@interia.pl.

the best measures of the government which consists of its strategies to gradually reduce to the strict minimum the three traditional roles played by the American dollar against the Congolese franc (which is the national currency of the Democratic Republic of Congo) and above all as money having a legal tender in the country, namely as: – exchange instrument, – unit of account, – and reserve of values. This unfair competition of the US dollar against the Congolese franc has always been a bottleneck for successive governments, especially since these governments do not have all the required measure of control to regulate emissions properly, or better still entries. And it is this motto on the national territory; which has resulted in the depreciation of the Congolese franc and the rise in the prices of goods and services, sometimes in dollar terms and from time to time considered as a stable currency.

As far as dollarization favors hoarding, it also secures the shady traders who maintain speculation in the economy, torpedoing the government's actions aimed at stabilizing prices (in the broad sense) and promoting GDP growth.

PROBLEMATIC

The subject we have treated is a delicate problem both for its form and its meaning and content. In this case, we have to clarify a concern that we call “problematic”. We can define the word “problematic” as an issue around which the theme of the chosen work must be analyzed and written. Before we talk about dedollarization, it is important to ask the following questions:

- What are the causes of the dollarization of the Congolese economy?
- In your opinion, have the reasons that led to this phenomenon ceased to exist?
- And finally, how can we take appropriate precautions to prevent any possible failure that would stop the growth that has been going on for more than a decade in favor of our economy?

If there is no concern or doubt as to the answer to all of these questions, then only we can continue our mission, but giving all the benefit of time to the time factor.

RESEARCH ASSUMPTIONS

In order to achieve lasting results for such a staggering economy like that of the Democratic Republic of Congo, a good and coherent dedollarization policy requires the monetary authorities (the BCC and its government) to go there gradually with well-studied and ordered strategies so as not to provoke difficult situations that could not be solved. On the other hand, economic operators, especially those in the mining sector, and oil producers, who account for the bulk of foreign trade in the country, manage to ensure the bulk of foreign exchange earnings, are

invited to cooperate with the State whilst respecting the laws and regulations governing economic activities in the country. They must cease to continue to behave as some see it as victors on conquered land, which snatch and carry away their minerals, fauna, flora and men, without giving any account to anyone like the time of colonization.

RESEARCH METHODS

The method is the set of intellectual operations for analyzing, processing data relating to a scientific reality studied according to a specific objective. The method is the set of intellectual operations for analyzing, processing data relating to a scientific reality studied according to a specific objective. In other words, the method is a line to follow to achieve a goal pursued, given the nature of this work, we have found it useful to use the analytical and descriptive methods to better verify our assumptions. Thus, to arrive at a correct result, all scientific work must use appropriate research methods to certify the answers to the conclusions which it makes available to science and so the choice of methods is therefore important for the demonstration, research, analysis and verification of the truths pursued and depends on the researcher himself, the nature and the importance of the problem he wants to solve. That's why we had to use some methods to get the job done to a good conclusion.

ANALYTICAL METOD

The analytical method is defined as a systemic analysis of all the information as well as the data collected. In our study, this method allowed us to analyze the many data that were collected thanks to the interviews we had with some agents of the banks, the Central Bank of Congo and the population.

DESCRIPTIVE METHOD

Before applying the analytical method, it seemed imperative to us to resort to the descriptive method which is defined as a method which consists of analyzing a phenomenon and to present suitably all the elements which compose it composes. This method allowed us to describe the phenomenon studied as a whole and in its particular aspects. We have therefore conducted qualitative studies on dedollarisation based on the look, issues and perspectives of the Congolese economic landscape, demonstrating through classification or typology. We therefore had more to appeal to our judgment and the finesse of observation in understanding the phenomenon.

RESEARCH TECHNIQUES

By research techniques, we mean “the means by which the researcher passes to collect the data essential to the development of his scientific work”. Thus for our study, we resorted to the interview technique and the documentary technique.

THE DOCUMENTARY TECHNIQUE

The documentary technique is a systematic search of all that is written having a connection with the field of research. We can say that the documentary technique consists of a consultative analysis of written documents such as economic and monetary literature as well as banking, reports, articles, journals, official journals, webography, unpublished documents such as courses, end-of-cycle work. For this study, this technique referred us to reading documents related to our subject. From where, thanks to this last one we enriched our work while being based on the ideas of the other thinkers. This technique is useful because it allows to base the study on reliable data bases.

THE INTERVIEW TECHNIQUE

The interview technique is a technique that aims to organize a verbal communication report between two people, the interviewer and the respondent concerning a specific objective. The use of free interview in this study is justified by the fact that the exploratory talks we had with some agents and executives of Congolese banks, the Central Bank of Congo and the population, allowed us to collect information from them in order to extract more information on the effects of de-dollarisation of the Congolese economy.

Indeed, the interview has removed the shadows on our own observations.

CHOICE AND INTEREST OF THE SUBJECT

In any scientific work, the choice and the interest of the subject reveals to a large extent deep motivations which push the researchers on a specific problem and the attempt of solution which constitutes one of the main ambitions of the latter by presenting the motive which animates it or that arouses his scientific curiosity on any aspect of life. In other words, any work of a proven researcher must have a scientific character to be verified, accepted and justified, within the reach of everyone.

CHOICE OF THE SUBJECT

The choice of the present subject is not a fact of chance, some reasons have prompted us to treat this subject.

INTEREST OF THE SUBJECT

Our choice for this study is focused on: “dedollarization of the congolese economy: look, challenges and outlook”: aims to arouse great interest among a large number of actors, mainly:

- Monetary and banking authorities, this study has the advantage of providing them with a tool that can guide them in supporting and accompanying the process of dedollarisation of the Congolese economy;
- The Congolese population, this study will allow them to better understand the advantages and the possibilities of the dedollarisation;
- Since our work is a research work oriented in the field of Economic Sciences more precisely in Monetary and Banking Economics, it constitutes a document that highlights real, qualitative and verifiable data that can be used for further research.

SPATIO-TEMPORAL DELIMITATION

All scientific work must always have limits (spatial and temporal), which is why we have taken care to circumscribe our own in time and space.

DELIMITATION IN TIME

Given the importance and necessity of the temporal aspect, this study covers the time span from 1998 to 2013.

DELIMITATION IN SPACE

In the spatial aspect, it is a scientific work carried on the national territory of the Democratic Republic of Congo.

DIVISION OF THE WORK

Apart from the introduction and conclusion, and also for reasons of efficiency in research, we have divided our work into two parts:

- The first part deals with the dedollarisation of the Congolese economy;
- And the second and last part gives suggestions and recommendations.

PART I: ANALYSIS OF THE CONGOLESE DEDOLLARIZATION

A LOOK AT THE DEDOLLARIZATION OF THE CONGOLESE ECONOMY

The dollar (US currency) is the currency most used in international trade. Thus for all its possible imports, the Democratic Republic of Congo uses more the Amer-

ican currency. This situation directly affects the resale price of imported goods. In a country that imports almost everything, and price behavior depends very closely on the condition i.e. the stability of the US currency (the dollar). For the Congolese population, the US dollar is a fiduciary currency (a currency whose value is based on public confidence) of widespread use in the world. Compared to this view, the Democratic Republic of Congo, whose economy depends more on imports, finds itself hostage of this American currency, especially since the national currency is not of international value and is used only at the level of national level. The Democratic Republic of Congo (DRC) does not produce enough and shows a huge weakness in exports [Aglietta et Orlean, 1998, pp. 34–36].

This is what weakens all the monetary reforms of this country. For several years, dollarization has been one of the main characteristics of the Congolese economy. This phenomenon was born during the 1990s. This period marks an economic crisis due to the facts found on the ground: - looting in 1991 and 1993, - monetary and budgetary policies, – civil wars, etc. All these factors contributed to the deep financial disintermediation. The fiscal policy of the past consisted in financing the state budget deficits. This uncontrolled monetary creation has led to a slippage in the exchange rate and a very pronounced inflation. At the monetary level, the fixed rate of high reserve requirements and the ceiling on loans by the Central Bank of Congo have led to the marginalization of banks in their role of financial intermediation [Herrera et Nakatani, 2003, pp. 47–48].

However, the latter blocks the banking system and then reduces the room for maneuver in monetary policy. Thus, this very declared inflation has hurt economic growth. The following data illustrate the evolution of the rate of inflation and that of economic growth from 1990 to 2000 (in%). This evolution of the inflation rate recorded from 1990 to 2000 shows a crisis of confidence of the economic agents vis-à-vis the leaders. This has been at the root of conflicts between agents and leaders. The hopes of the agents in the face of the policy carried out by the public authorities have been limited in this way. Thus, a strong dollar preference is displayed at all social levels of the country. From 13.7% in 1997, this low rate can be explained by the refusal to issue notes with the Mobutu effigy; without variation in the money supply [Luhonge et. al. 2003, pp. 17–18]. The peak of hyperinflation was reached in 1994 with a rate of 9796.9%. As a result, economic growth has been offset by inflationary runaway in the above-mentioned year. Recall that during the period of hyperinflation, the premium on the parallel exchange market remained constantly above 50%. For the Congolese economy, consider the period of May 2006 or the fixed exchange rate was 52 FC the dollar against 313.85 FC on the parallel exchange market. Hence, a premium on the parallel exchange market is 503.5% before the application of the floating exchange rate regime. The different lessons can be drawn from the Congolese experience of hyperinflation appears rarely overnight.

The stabilization process can take years and years if the fiscal policy of this country is not properly adjusted. Even when fiscal reforms are implemented, the return to low inflation takes time, especially when the currency is used as a nomi-

nal anchor [Benny Leba, 2014, pp. 42–44]. We know that a sharp reduction in the fiscal deficit is still an essential component of a stabilization program, regardless of the monetary anchor. However, the unification of the foreign exchange markets is often an essential stabilizing factor, whatever the main nominal anchor. The other observation is that production collapsed during this period and sometimes even before hyperinflation. The stabilization measures certainly manage to contain the implosion of economic activity but do not seem capable of boosting economic activity vigorously. It is not enough simply to reduce the demand for domestic currency and domestic monetary assets to the level of pre-hyperinflation. However, a reaction time is essential to reduce the dollarization rate. Brazil and Argentina have taken more than 10 years to combat dollarization, while Lebanon, for its part, took more than 20 years [Kazadi Lubatshi et Epolo Yagundu, 2003, p. 42].

But in the Congo, dollarization has taken the form of a pure substitution of currencies, the substitution of assets is marginal. Congolese financial markets are in fact rudimentary. They do not offer enough placement alternatives. There is no market for government securities. Private equity and bond markets do not exist [MISHKIN F., 2007, p. 28]. The dollarisation of the value-store function has therefore taken the most rudimentary form. Moreover, while everywhere else the dollarisation of deposits is often accompanied by dollarization of credits [Cartas, 2010, pp. 21–26]. As regards the dollarisation of unit-and-exchange-agent functions for a long time, the local currency has become less competitive with the dollar or the euro (which has replaced the Congolese franc). With the exception of the period when foreign exchange transactions were banned (from January 1999 to January 2001), the US dollar was widely used in all domestic transactions, even those involving very small amounts. The dollarization of domestic transactions has reached a level where even the state accepts payment of taxes, fees, and customs duties in foreign currency. Failing this, taxes were payable in local currency, but at the exchange rate prevailing on the day. This illustrates an exceptional practice compared to other dollarized economies where the state does not encourage residents to pay foreign exchange taxes [Annual reports of the Central Bank of Congo, 2012, pp. 146–147].

The Congolese state has at one time attained to neglect its own privilege of coinage, thus partly renouncing the seigniorage. As a means of payment, the local currency has thus seen its role in domestic transactions reduced significantly. The Central Bank of the Congo managed to contain hyperinflation in 2001 under the Reinforced Interim Program (PIR) implemented between May 2001 and March 2002. By combining a series of monetary policy instruments, the Central Bank of Congo managed to smooth exchange rate fluctuations from 2001 to 2003. From 313.85 CFA / USD in 2001, exchange rates reached 388.89 CFD / USD and 372.76 FC / USD respectively in 2002 and 2003. It dropped from 135.1 per cent in 2001 to below 10 per cent, or 4 per cent in 2003, to 15.8 per cent in 2002. In theory, the strict dollarization rate is the foreign exchange money supply. At the end of December 2007, the rate of dollarization reached 58.1% as against 51% in 2008. Its intensification at 65.8% at the end of September 2009 is explained by

monetary depreciation and price instability [Katshungu, 2004, pp. 63–64]. Conjointly, the stabilization of the macroeconomic framework by monetary and fiscal policies will enable the national currency to recover its purchasing power. Structurally, production and its diversification through industrialization constitute a key element to constitute a currency support in order to combat monetary depreciation and with a view to price stability [Mukamba Bitalengwa, 2011, p. 31].

FAILURE REPORT

Money is the most visible sign of a country's economic performance. However, the Democratic Republic of Congo has experienced an unprecedented inflationary experience for several decades: the average annual inflation rate (see Chart 1) has been 84,1018%... for the past 15 years, value and credibility. Introduced in 1998 at the parity of 1.3 Congolese francs for a US Dollar, the Congolese currency depreciated to 940 FC against the greenback in January 2012². The assessment of these fifteen years before the announcement of the dedollarization by the government in 2012 leads to a finding of failure because the franc today is no longer worth anything compared to the one that the country had introduced in June 1998. To fully grasp this failure, the equivalent in francs Congolese one hundred thousand dollars of 1998 represented in January 2012 only barely fifty-three cents of one American dollar [Ponsot, 2003, pp. 57–59]. Such a monetary depreciation substantially aggravated the impoverishment of the population during the same period due to the stagnation of wages in nominal national currency. All the government's efforts to improve the social conditions of the Congolese are therefore doomed to failure as long as the national currency depreciates in such proportions (more than 100,000 per cent over fifteen years), while wages denominated in national currency (only about 5 per cent per year).

Table 1. Inflation rate from 1998 to 2013

| Year | Inflation rate | Year | Inflation rate |
|------|----------------|------|----------------|
| 1998 | 26.9 | 2006 | 18.2 |
| 1999 | 483.7 | 2007 | 9.9 |
| 2000 | 511.2 | 2008 | 27.6 |
| 2001 | 135.1 | 2009 | 53.4 |
| 2002 | 15.8 | 2010 | 9.8 |
| 2003 | 4.4 | 2011 | 15.4 |
| 2004 | 9.0 | 2012 | 2.7 |
| 2005 | 21.5 | 2013 | 1.03 |

Source: Elaborate by us on the basis of Condensed Statistics data of the Central Bank of Congo, April 2014.

² <http://www.financialafrik.com/2013/07/06/pour-une-monnaie-nationale-credible-au-congo-dossier/> Accessed on August 18, 2014 at 18 H 02 '.

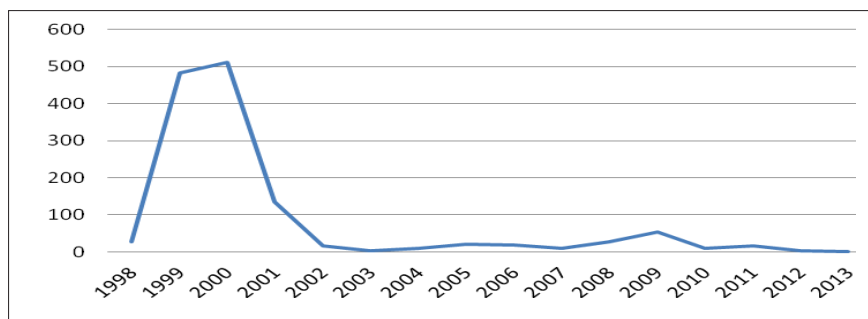


Chart 1. Annual Inflation Rate Assessment from 1998 to 2013 (Percentages)

Source: Developed by us based on the table above.

A CURRENCY THAT HAS BECOME WORTHLESS

By freeing the practice of expressing the exchange rate in terms of the amount of Congolese francs needed to buy or sell a US dollar, we prefer to formulate the exchange rate in terms of the amount of dollars needed to the acquisition or disposal of a Congolese franc. It is following this logic that the interpretation of Table 2 below reveals troubling truths: The Congolese currency, introduced in June 1998, had already lost its value three years later, rising from 1.3 FC francs June 1998 to 940 FC for 1 dollar in April 2013. For two decades it has never recovered, explaining the rapid development of dollarization that has now reached 95 to 98 percent of the economy³.

Table 2. Congolese franc exchange rate /U.S. dollar exchange rate between 1998 and 2013

| Dated | Exchange rate FC / US \$ | Exchange rate US \$ / FC |
|-------------|--------------------------|--------------------------|
| <i>1</i> | <i>2</i> | <i>3</i> |
| June 98 | 1,38 | 0,724637681 |
| December 98 | 4,160299778 | 0,240367294 |
| December 99 | 4,493100166 | 0,222563478 |
| December 00 | 47,26250076 | 0,021158423 |
| December 01 | 304,4700012 | 0,003284396 |
| December 02 | 333,3251038 | 0,003000074 |
| December 03 | 375,0 | 0,002666667 |
| December 04 | 440,5000916 | 0,002270147 |
| December 05 | 440,0000916 | 0,002272727 |
| December 06 | 540,0001221 | 0,001851851 |
| December 07 | 549,7501221 | 0,001819008 |
| December 08 | 640,2894897 | 0,001561794 |

³ <http://www.financialafrik.com/2013/07/06/pour-une-monnaie-nationale-credible-au-congo-dossier/> Accessed on 19 August 2014 at 16 h 37.

| <i>1</i> | <i>2</i> | <i>3</i> |
|-------------|-------------|---------------|
| December 09 | 907,1853027 | 0,001102311 |
| December 10 | 915,1295776 | 0,001092741 |
| December 11 | 910,8209839 | 0,001097911 |
| August 12 | 920,8209839 | 0,001085987 |
| December 13 | 930,0282 | 0,00109684687 |

Source: *The Economist Intelligence Unit Limited 2013.*

Under such conditions, multiplying efforts to stabilize a currency whose intrinsic value is zero is wholly illusory and does not necessarily favor the improvement of the purchasing power of the population. It confirms that the stability of the macroeconomic framework does not necessarily mean improving the living conditions of the population [Minda, 2004, pp. 53–54]. It is surprising that the Central Bank seeks to ensure the continuity of policies and management over the last fifteen years in view of such a performance of money, which is the primary convenience it carries out in the framework of its constitutional missions. What is the use of continuity in mediocrity? Logic would have us want to break with the past to embark the central bank on the path of a different vision and management of the past.

PART II. SUGGESTIONS AND RECOMMENDATIONS

The dedollarization of the Congolese economy that is spoken of in this work is a problem that we expose in such a way that if we cannot come up with adequate resolutions to realize it, then everything we would have said, commented and made, we would have spoken in vain. It is therefore following a meticulous examination and an in-depth analysis that we succeeded in proposing certain strategies in the form of suggestions and recommendations on Congolese dedollarization.

Our suggestions and recommendations relate to:

- dedollarization of the Congolese economy;
- timing of a new monetary reform;
- need for a different view of financial sector development.

DEDOLLARIZATION OF THE CONGOLESE ECONOMY

If we can accept the assertion that the dollarization of the economy is a rational response of economic agents to the political and economic uncertainties of the Democratic Republic of the Congo, then we are forced to accept that its adverse effects should now prompt the authorities of the country to adopt a clear plan of dedollarisation over a precise time horizon [Leconte, 2003, pp. 21–23]. A successful dedollarization program must make the local currency more attractive to the population. It must therefore integrate an appropriate mix of macro and

microeconomic policies to promote the use of the national currency in current transactions and to raise public awareness of the additional costs that the exchange risks associated with dollarization cause it to bear. In addition, a successful dedollarization program must ultimately, among other things: – encourage the population to voluntarily abandon (the case of the Democratic Republic of Congo) the use of the American dollar, – encourage the population to use temporarily if this is to happen, the need for regulations forcing the transition to the national currency, – encouraging the population to adapt appropriate macroeconomic stabilization policies [Desquilbet, 2014, p. 64].

In short, the sustainable dedollarization of the Democratic Republic of Congo's economy requires a number of preconditions: – a stable political climate, – a credible and visionary leadership of the monetary and political authorities, and – a stable environment solid and sustainable macroeconomic variables, – with appropriate microeconomic and regulatory provisions. In addition to the necessary macroeconomic stability, exchange rate volatility in both directions and low-level inflation are essential to create a favorable environment. It will also be important that a restructuring of the Central Bank of Congo is carried out, aiming to make it a more functional, independent and responsible institution. Moreover, it will be important for the financial system to be completely restructured and reconfigured in order to increase its geographical coverage of the territory and its accessibility by the general public.

And finally, it will be important to benefit from an extensive financial education program. Legislative Decree 004/2001 of 31 January 2001 on the exchange rate regime applicable in the Democratic Republic of Congo (DRC), which authorizes the free movement of the dollar and other currencies in the Congo, will have to be amended in order to comply with the constitutional provisions stipulating the exclusivity and supremacy of the Congolese franc. The extensive dedollarization program must, however, be accompanied by a complete restructuring of the Central Bank, reforms of the Congolese currency and the financial system as a whole, and without forgetting the development of local sources of finance and financial markets. It will be necessary to systematically ban and revise all statutory regulations and practices that may be more favorable to the use of foreign currency [Katshungu, 2004, pp. 52–54]. In addition, it will be up to the country's authorities to institute, in parallel with appropriate stabilizing macroeconomic policies, rules requiring the population to use the national currency.

A successful de-subsidization program will require the synchronized implementation of: – measures to restructure the national currency, - the central bank, - the financial system, – the domestic financial market and the economy, which will require close and fruitful collaboration between: – the Central Bank of the Congo, – the relevant government bodies, – the National Assembly and the Senate, – the financial sector and the private sector, – civil society and the general public.

CONCLUSION

Taking into account the issues related to the problem of this work, that of being able to give the causes of the dollarization of the economy of the country, to ensure that the reasons which led to this phenomenon have ceased to exist and finally to take appropriate precautions in order to prevent any possible failure that would stop the growth we have observed for more than a decade in favor of the entire national economy. To do this, it is worth mentioning that we have tried through this work to evaluate the dedollarization of the Congolese economy while using analytical and descriptive methods as well as to collect data, we used documentary techniques and the interview. Our investigations have resulted in the observation that for several years dollarization is one of the main characteristics of the Congolese economy. This phenomenon was born during the 1990s. This period was marked by an economic crisis due to the facts observed on the ground, namely: – looting in 1991 and 1993, – monetary and budgetary policies, perpetual civil wars etc... All these factors contributed to the deep financial disintermediation. The fiscal policy of the past consisted in financing the state budget deficits. This uncontrolled monetary creation has led to a slippage in the exchange rate and a very pronounced inflation. At the monetary level, the fixed reserve ratio and the ceiling on loans by the Central Bank of Congo (CBC) have led to the marginalization of banks in their role as financial intermediaries. But we have also found that most or almost all of the causes of dollarization have disappeared. However, the Congolese economy remains highly dollarized.

For this reason, we have suggested and recommended that a policy of progressive economic opening in compliance with laws and institutions be established. In our view, it would have tremendous effectiveness in generating conditions conducive to the development and improvement of the social conditions of the population. If the Central Bank of the Congo has a competent and credible governance to modernize and become professional, if confidence in the future of the franc is restored and strengthened, if the public understands that dollarization is detrimental to the economy of the if the Congolese believe in their restructured currency and monetary sovereignty, if the Government accepts sustained and systematic fiscal discipline, if domestic production is stable, particularly by creating an environment conducive to the development of the private sector, and if a genuine rule of law is put in place in the country, then we do not see how the Congo would not be provided with an attractive national currency. The monetary sovereignty lost for several years would be found.

The Congolese franc will be the currency of 80 million citizens who must believe it and of a country whose gross domestic product has the potential to increase from 15 to 70 billion dollars in ten years, with good resource management and good economic and political governance of the country. The monetary and political authorities must give the Congolese people reason to believe in their currency and their economy. The Congolese must be proud to be citizens of this vast country rich in mineral resources. An attractive national currency, it is quite

accessible to the Congo. And it is quite possible to put an end to the dollarization of the economy so that the Congolese franc becomes the legal currency in the Democratic Republic of Congo. Congo is a sovereign country that must have its own vision of economic, financial and monetary development.

To conclude, we limit ourselves to these few aspects treated in this non-limiting subject and we leave the opening to the other researchers to continue the exploitation.

BIBLIOGRAPHY

- Aglietta M. et Orlean A., 1998, *La monnaie Souveraine*, Ed. Odile Jacob, Paris, France.
- Benny Leba, 2014, *La dédollarisation de l'économie congolaise: évaluation du processus*, ed. FASEG, UNIKIN, Kinszasa, RDC.
- Cartas J., «*Récul de la dollarisation en Amérique latine*», in «*Finances et développement*», *FMI, Mars 2010*.
- Desquillbet JB, 2014, *Les contraintes de la politique monétaire libanaise: dette publique, dollarisation et régime de taux de change fixe*, dans l'actualité économique, Vol. 83, n°2, 2007, p. 163–199, <https://dx.doi.org/10.7202/017516ar>, cités par Katokale Lutina, sur questions monétaires des pays en développement, Université de Kinshasa, RDC.
- Herrera R. and Nakatani P., 2003, *The Congolese dollarization for thought for dollarization*, Ed. Cerdi, Kinshasa, RDC.
- Katshungu R., 2004, *Dollarization of the Congolese economy and persistent poverty*. Ed. CRP, Kinshasa, DRC.
- Kazali Lubatshi et Epolo Yagundu R., *Chronique, aventures et méformes monétaires en RDC*, Collection cent tambours mille trompettes, Kinshasa, 2003.
- Leconte P., 2003, *La tragédie monétaire qui frappe la mondialisation, le dollar ou l'or*, 2e édition, F.-X. de Guibert, Paris, France.
- Luhonge Kabinda N. et tous., 2003, *Droit commercial et économique, droit économique* Vol. 2, Vol. III, Larciens, Bruxelles, Belgique.
- Minda A., 2005, *La dollarisation intégrale : une option monétaire de dernier ressort pour l'Amérique Latine ?*, Ed. De Boeck, Bruxelles, Belgique.
- Mishkin F., 2007, *Money, Banking and Financial Markets*, 8e édition, New Horizons, Paris, France.
- Mukamba Bitalengwa X., *La dollarisation de l'économie congolaise et son impact socioéconomique sur le revenu des ménages de la commune d'Ibanda dans la ville de Bukavu en RDC de 2007 à 2011*, ed. UPC.
- Ponsot J.F., 2003, *Dollarisation des économies émergentes*, Ed. CEMF-LATEC, Université de Bourgogne, France

OFFICIAL DOCUMENTS AND WEBSITES

annual reports of the Central Bank of Congo, 2012, Kinshasa, DRC.

<http://www.financialafrik.com/2013/07/06/pour-une-monnaie-nationale-credible-au-congo-dossier/> Accessed the 18th of August 2014 at 17 H 33.

<http://www.financialafrik.com/2013/07/06/pour-une-monnaie-nationale-credible-au-congo-dossier/> Accessed on August 19, 2014 at 16:37.

<http://www.financialafrik.com/2013/07/06/pour-une-monnaie-nationale-credible-au-congo-dossier/> Accessed on August 19, 2014 at 17 H 12.

Summary

In the case of dollarization, the supply of money is not entirely exogenous, because the central bank only partially controls and determines it, that is to say, part of it is in national currency and another part in foreign currency. Dollarization is thus a hindrance to the achievement of monetary policy objectives. Dollarization is a partial or total decrease in a country's use of the currency of another country. An economy is dedollarized when it partially or wholly ends up in dollarization. In this case, the national currency gradually resumes its traditional functions which it lost in dollarization. It is noted by the gradual decline in the dollarization rate. It is a very crucial and complex issue, which recommends that a lot of resources and reforms be undertaken beforehand. It should be noted that dedollarization cannot be decreed, otherwise it is accompanied by instability in the economy, it is acquired at the end of efforts to regain the sovereignty of the national currency. The monetary policy in the Democratic Republic of Congo does not enjoy its full independence, a large part of the money supply comes from foreign central banks and its effectiveness results from the effect of chance. The instruments are becoming less operational.

Keywords: dollarization, dedollarization, inflation rate, financial development.

Dedolaryzacja: wyzwania, przegląd i perspektywy

Streszczenie

W przypadku dolaryzacji podaż pieniądza nie jest całkowicie egzogeniczna, ponieważ bank centralny kontroluje i częściowo ją określa, to jest część w walucie krajowej, a druga jest w walucie obcej. Dolaryzacja jest więc utrudnieniem dla osiągnięcia celów polityki pieniężnej. Dedolaryzacja jest częściowym lub całkowitym spadkiem wykorzystania waluty innego państwa. Gospodarka jest subsydiowana, gdy w części lub w całości kończy się dolarowaniem. W tym przypadku waluta krajowa stopniowo powraca do tradycyjnych funkcji, które straciła w dolaryzacji. Zauważa się stopniowy spadek kursu dolarowego. Jest to bardzo istotna i złożona kwestia, która zaleca przedsięwzięcie wielu zasobów i reform. Należy zauważyć, że nie można ustalić subsydiowania, w przeciwnym razie towarzyszyć mu będzie niestabilność w gospodarce, nabyta pod koniec działań zmierzających do odzyskania suwerenności w walucie krajowej. Polityka pieniężna w Demokratycznej Republice Konga nie cieszy się pełną niezależnością. Duża część podaży pieniądza pochodzi z zagranicznych banków centralnych, a jej skuteczność wynika z efektu losowego. Instrumenty stają się coraz mniej operacyjne.

Słowa kluczowe: dolaryzacja, dedolaryzacja, stopa inflacji, wzrost finansowy.

JEL: C01, D24, E51, G21, E42, F31

dr hab. Krystyna Leśniak-Moczek, prof. UR¹

Instytut Socjologii
Uniwersytet Rzeszowski

Instytucje społeczne według Zygmunta Baumana i Alaina Touraine`a

WPROWADZENIE

Zdaniem Imanuela Kanta ludzkość zdana jest na wspólne życie z powodu zamieszkiwania na globie w kształcie kuli, dzięki czemu wszyscy stają się sąsiadami. To wspólne obywatelstwo jest przeznaczeniem od Natury. Społeczeństwo *society* można traktować jako synonim słowa *company* (zespołowość, towarzystwo, braterstwo), czyli bliski, przyjazny związek z bliźnim. *Societas* społeczeństwo rozumiane jest jako strukturalizowany, zróżnicowany, zhierarchizowany system stanowisk polityczno-prawo-gospodarczych, a *communitas* – społeczność, wspólnota równych sobie jednostek poddanych autorytetom [Bauman, 2003, s. 127, 177–178]. Powstanie społeczeństwa nie było dziełem arbitralnej jednostki, choć to ludzie zdecydowali o jego zawiązaniu, ale wypłynęło ono z praw przyrody i było ono zdeterminowane przez siły działające poza człowiekiem. Człowieczeństwo jako ciało zbiorowe nie ma oddzielnego w przyrodzie organizmu [Supiński, 2010, s. XIII, 1]. Ludzkość zdana jest na wspólne życie z powodu zamieszkiwania na globie w kształcie kuli, dzięki czemu wszyscy stają się sąsiadami. To wspólne obywatelstwo jest przeznaczeniem od Natury [Bauman, 2006, s. 127]. W tradycyjnych społeczeństwach przednowoczesnych zarządzanie oparte było ściśle na dwóch porządkach: religii i rodzinie. Na kolejnych etapach rozwoju społecznego porządki te ulegały oddzieleniu, a ludzkie zbiorowości bronią koncepcji praw człowieka przeciwstawiającej się przemocy, praw uniwersalnych przynależnych jednostce uznawanej za podmiot. W początkowym etapie rozwoju społeczeństwa przemysłowego opartego na nowych technologiach, wielkich przedsiębiorstwach występowała integracja kategorii ekonomicznych i społecznych, a postęp produkcji prowadził do przemian stosunków społecznych odnowy związków zawodowych, nowych metod zwierania układów zbiorowych. W logice zaawansowanego

¹ e-mail: kles@autograf.pl.

społeczeństwa przemysłowego współzależność między kategoriami ekonomicznymi i społecznymi została zniszczona przez zerwanie więzów między kapitalizmem przemysłowym i finansowym, przedsiębiorcami i pracownikami, kulturą i interwencjami państwa. Rozchodzą się mechanizmy rządzące życiem gospodarczym i zachowaniami społecznymi, co uznawane jest jako zjawisko normalne, ale prowadzi to do patologii, ponieważ są blokowane nowe formy organizacji życia społecznego. Kryzys finansowy i globalizacja systemu ekonomicznego prowadząca do autonomii wobec świata instytucji przyczyniają się do zrywania więzi między sferą gospodarczą i społeczną. Świat technologii, produkcji, banków nie jest powiązany ze światem aktorów społecznych poprzez ich rolę w życiu ekonomicznym. W zestawieniu z potęgą ustawionej wysoko zglobalizowanej gospodarki działającej na poziomie światowym, świat instytucji społecznych pozbawiany klasycznych funkcji i wewnętrznej spójności nie jest zdolny do interwencji. Formy społecznego organizowania się i instytucje są osłabione z powodu niezdolności do sprawowania kontroli nad globalnym systemem gospodarczym. Brak jest symetrii między światem gospodarki opanowanej przez sferę finansów a możliwościami podejmowania działań społecznych. Rewindykacje społeczne wykraczają poza cele ekonomiczne, a porządek gospodarczy i świat idei są do siebie w opozycji. Ekonomści prowadzą debaty nad budową fundamentów trwałego rozwoju w epoce wyzwań globalizacyjnych. Stąd pojawiła się idea rozwoju zrównoważonego wypływająca z konieczności budowy nowych instytucji mogących kontrolować życie gospodarcze w imię natury moralnej. Bowiem sednem zrównoważonego rozwoju jest zachowanie równowagi pomiędzy wszystkimi sferami egzystencji w obszarze gospodarczym, społecznym i ekologicznym. Zachowanie powyższych proporcji w podejmowaniu decyzji strategicznych w obliczu wyczerpywalności zasobów materialnych ma na celu zachowanie ich dla przyszłych pokoleń. Korzystanie z potencjału czynników rozwoju społeczno-gospodarczego zdeterminowane jest stopniem zaawansowania postępu cywilizacyjnego i etapem ewolucji społeczeństw. Etapy te były wyznaczane przez rewolucje techniczne (węgiel, elektryczność, komunikacja elektroniczna). Przepaść między wyzwaniami technologicznymi i ekonomicznymi, między interwencjami społecznymi i politycznymi staje się coraz bardziej widoczna. Przechodzenie od społeczeństwa przemysłowego do społeczeństwa określanego przez Daniela Bella jako postprzemysłowe oznacza powstanie kolejnego etapu rozwoju. W społeczeństwie tym według Manuela Castellsa centralną rolę pełni komunikacja społeczna wprowadzająca nowy rodzaj relacji między informacjami a podmiotami procesu informacji. Rolą instytucji jest nie pomoc w konstruowaniu podmiotu ludzkiego opartego na różnorodności jednostek i grup społecznych, ale organizowanie procesu komunikacji [Touraine, 2013, s. 102, 105, 111, 119, 127, 153, 195, 124–126, 189–193].

Celem artykułu jest spojrzenie na przemiany zachodzące we współczesnym społeczeństwie przez pryzmat zmian funkcji instytucji społecznych. Przedmiotem rozważań jest refleksja socjologów Zygmunta Baumana i Alaina Touraine'a zmie-

rzająca do interpretacji cech społeczeństwa informacyjnego i konsumpcyjnego w kontekście przyczyn rozpadu wyrosłej na gruncie społeczeństwa tradycyjnego wspólnotowości.

INSTYTUCJE JAKO KOMPONENT WIĘZI SPOŁECZNEJ

Institucje są zespołem urządzeń, w których wybrani członkowie grup otrzymują uprawnienia do wykonywania czynności określonych publicznie i impersonalnie, dla zaspokojenia potrzeb jednostkowych i grupowych i dla regulowania zachowań innych członków grupy. Jan Szczepański definiuje instytucje społeczne jako grupę osób wyłonionych z szerszej zbiorowości powołanych dla reprezentowania i załatwienia spraw doniosłych dla całej zbiorowości, wykonujących funkcje publiczne; formy organizacyjne zespołu i wypełnianie czynności przez niektórych członków grupy, wybranych do tego celu; zespół urządzeń materialnych i środków działania pozwalających niektórym członkom grupy na wykonywanie publicznych funkcji mających na celu zaspokojenie potrzeb i regulowanie czynności całej grupy; role społeczne niektórych członków, specjalnie doniosłe dla życia grupy.

Ze względu na status prawny wyróżnia się instytucje sformalizowane (formalne) zarejestrowane, zapisane i zatwierdzone, posiadające statut, regulamin, formalną strukturę oraz niesformalizowane (nieformalne) działające bez żadnych formalnych dokumentów. Przepisy prawa regulujące funkcjonowanie instytucji sformalizowanych szybko się starzeją i nie odpowiadają aktualnym potrzebom życia społecznego, dlatego potrzebne są instytucje nieformalne uzupełniające, czy też zajmujące miejsce instytucji sformalizowanych. W innym przypadku kiedy sytuacja społeczno-polityczna nie zezwala na powołanie instytucji formalnych, wtedy ich funkcje przejmują i realizują instytucje nieformalne.

Ze względu na funkcje, czyli merytoryczny charakter czynności spełnianych przez instytucje w zbiorowości instytucje dzielą się na: ekonomiczne, polityczne, wychowawcze, kulturalne, socjalne i religijne.

Sprawność działania instytucji społecznych zależy od następujących czynników:

- wyraźne określenie celu i zakresu wykonywanych czynności,
- racjonalny podział pracy i racjonalna jej organizacja wewnętrzna,
- stopień depersonalizacji czynności i obiektywizacji czynności (niezależnienie czynności od interesów i osobistych dążeń osób danej instytucji),
- uznanie i zaufanie jakim cała zbiorowość darzy pracowników danej instytucji;
- sposób włączenia w cały system instytucji państwowych i społecznych istniejących w danej zbiorowości.

Institucje społeczne stanowią jeden z komponentów i etapów rozwoju więzi, są konsekwencją dłużej trwających stosunków społecznych i ich petryfikacji, a zarazem je intensyfikują i podtrzymują ich żywotność. Aby zapewnić trwanie stosunków społecznych, uniezależnić ich od woli poszczególnych partnerów i za-

pobiec dezorganizacji grupy, należy powołać system kontroli społecznej utrzymujący postępowanie członków w ramach pożądaných wzorów, obowiązków, norm, dokonujący represji zachowań niepożądanych, nagradzający zachowania pożądane, uniezależniający trwanie grupy od indywidualnych decyzji jej członków. W systemie kontroli szczególnie ważną rolę spełniają instytucje społeczne. Zinstytucjonalizowanie społeczno-kulturowych mechanizmów zaspokajania potrzeb i wzorów zachowań zapewnia im istnienie, gdy wygaśnie ludzka inicjatywa i chęć do odpowiednich działań. Wówczas dzięki instytucjonalizacji określonej sfery ludzkich zachowań jesteśmy zmuszeni przez wewnętrzne i zewnętrzne urządzenia kontrolujące do działań nie tylko spontanicznych i dobrowolnych, ale i wymuszonych odpowiednią presją. Zaspokojenie potrzeb w zorganizowanym społeczeństwie regulują określone zasady zwyczajowe i prawne. Dlatego człowiek musi należeć i korzystać z najrozmaitszych instytucji, które także regulują działanie, zapewniają ciągłość życia zbiorowego i integrują ludzi, podtrzymując między nimi więź społeczną stanowiącą elementarny warunek życia zbiorowego.

Instytucje stanowią podstawowy układ więzi społecznej, trwałe, zmaterializowany, wokół którego skupiają się wszystkie pozostałe elementy więzi, dlatego muszą stanowić układ spójny, niesprzeczny i bezkonfliktowy. Aby to zabezpieczyć potrzebna jest wewnętrzna integracja i harmonizacja układu instytucji dokonywana następującymi sposobami:

- integracja na podstawie struktury osobowości człowieka, internalizacji wzorów zachowań, mechanizmów kontroli społecznej, jego potrzeb zaspokajanych w różnych instytucjach,
- integracja na podstawie merytorycznego podziału pracy między instytucjami i rzeczowego powiązania wykonywanych czynności,
- dominacja instytucji jednego typu nad innymi [Touraine, 2013, s. 105, 111, 119, 127, 153, 195].

BIOLOGICZNE I SPOŁECZNE UWARUNKOWANIA WSPÓLNOTOWOŚCI ORAZ DETERMINANTY JEJ UPADKU

W świecie przyrodniczym i społecznym rządzą pra-prawa: siła rzutu i siła rozkładu. Siła rzutu (strona biologiczna człowieka – aktywność, kreatywność) powoduje stan czynny jednostki, oddziałuje na dwie części przyrody wiedzę i pracę. Jej przejawem jest indywidualizm, będący niespokojną siłą rzutu pozwalającą przetrwać jednostkom. Siła rozkładu (strona duchowa człowieka – stabilizacja, brak ruchu) powoduje stan bierny jednostki, skutkuje na człowieka starzeniem się, brakiem wiary we własne siły, trwogą, śmiercią. Jej przejawem jest dążenie jednostek do tworzenia grup, plemion, narodów. Drugim efektem siły rozkładu jest dążność jednostki do przedłużania swego istnienia poza nią samą. Siła rozkładu jest przyciąganiem jednostek, które dzięki temu tworzą ciało zbiorowe, a nie

zbiór jednostek. Skutkiem siły rozkładu jest stapianie jestestw w jedną nierozdzielalną. Człowiek podlega siłom rzutu i rozkładu godząc interesy własne (bycie sobą dla siebie) z interesami ogółu (istnienie z innymi dla innych). Przejawy siły rzutu są równoważone przez siły rozkładu zmniejszające wolność. Józef Supiński zakreślając zakres wolności stwierdza, że powyżej przymusu stoi religia, oświata, moralność i sumienie. Siła rzutu i rozkładu funkcjonuje również w społeczeństwie. Przejawem siły rzutu jest spełnianie przez jednostkę służebnej roli wobec rodziny, pomagając jej członkom w rozwoju. Przejawem siły rozkładu są jednostki o szczególnej potędze podporządkowujące sobie jednostki słabsze, łamiąc pierwotną równość, wprowadzając hierarchizację. Czynniki przyczyniające się do zawiązania pierwszej społeczności to trwoga i jej córka wiara. Wiara jest pierwotnym węzłem społecznym, pozwala wyjaśnić niepoznawalne, podaje rękę gdy rozum chwiać się zaczyna, zabezpiecza najważniejsze wartości, spaja tam, gdzie węzeł społeczny nie sięga [Supiński, 2010, s. VIII–XIV, XVI–XVII, 5–6].

Biologiczna i umysłowa strona organizmu ludzkiego jest społeczna. Człowiek nie może żyć bez styczności z innymi ludźmi. Żadne sztuczne urządzenia jak przepisy, kary nie mogą zawiązać węzłów społecznych. Ciało zbiorowe ludzkości według badań Józefa Supińskiego istnieje według praw wyższych, stanowiących organizm przyrodzony ludzkości. Rękojmią zaś tych praw przyrodzono-społecznych są cnoty społeczne, domowe i oparte na nich obywatelskie. Ogniwo splecione i oderwane i samoistne jednostki w społeczność, czyli jedną nierozdzielalną całość jest wymiana myśli, uczuć, pracy i rzeczy. Efektem tych zależności jest wolność, oświata, moralność, obfitość, sprawiedliwość odwieczna i błogoślawieństwo boże [Supiński, 2010, s. 51–53].

Słowo „wspólnota” jest wrażeniem, które zawiera dobre konotacje jako miejsce ciepłe, przytulne, wygodne, bezpieczne. We wspólnocie można liczyć na zrozumienie, pomoc wzajemną, życzliwość i ufność. Wspólnota utrzymuje się pomimo dzielących jej członków wartości i sytuacji, którzy pozostają w zgodzie, ponieważ wiąże ich w punkcie wyjścia wzajemne uczucie i wola podążania razem. Wzajemne zrozumienie czyni wspólnotę czymś oczywistym i naturalnym (tak jak nie zauważamy powietrza, którym oddychamy) i przeradza się w zwyczaj, wypracowaną i uwewnętrznioną intuicję, czego nie potrzeba nadzorować, ani podtrzymywać. Goran Rosenberg używa pojęcia „ciepły krąg”, a Ferdynand Toenies „Gemeinschaft” na określenie porozumienia, będącego punktem wyjścia więzi niewynikającej z zewnętrznej logiki społecznej i analizy ekonomicznej kosztów i zysków. Natomiast postulowanie zalet wspólnoty, świadome deklarowanie wspólnotowości, powoduje, że staje się ona przedmiotem analiz i namysłu, czyli jest sztucznie wytwarzana. Treści wzajemnego porozumienia są niewyraźne i niemierzalne, a gdy go zabraknie, to nie da się sztucznie doprowadzić do prawdziwej zgody. We wspólnocie nie ma więc motywacji do refleksji, ponieważ jest ona wierna swej naturze, a od innych ugrupowań odróżnia ją samowystarczalność niewielkiej liczby jej członków, między którymi komunikowanie jest wielo-

stronne i pełne treści, ale w izolacji od otoczenia. Wspólnota funkcjonuje dotąd, dopóki naturalne i milczące jej pojmowanie przez członków jest nieuświadamiadne. Dlatego Bauman dostrzega możliwość istnienia innego typu wspólnoty, „zakładanej, instalowanej” we współczesnej rzeczywistości instytucjonalnie, która oferując pożądane wartości żąda podporządkowania i odpłatności. W zamian za bezpieczeństwo pozbywamy się wolności, za zrozumienie powinniśmy wystrzec się obcych spoza wspólnoty, za przytulność wstawiamy zamki i kamery przy wejściu. Wspólnota staje się dobrem pożądanym szczególnie w czasach surowej rzeczywistości „niewspólnotowej”, kiedy ludziom przychodzi żyć w społeczeństwie ryzyka, zmagać się z konkurencją w każdej sferze życia, udowadniać swoją przewagę, być zmuszonym do radzenia sobie samemu z przeciwnościami losu, zmagać się z podejrzliwością. Zdaniem Erica Hobsbawma słowo wspólnota jest tym częściej przywoływane, im trudniej jest w realnym życiu znaleźć wspólnotę definiowaną w sensie socjologicznym. Funkcjonując w samozwańczej wspólnotocie, której ilustracją są wspólnoty mieszkaniowe w osiedlach z ogrodzonymi blokami z budką strażnika, monitorowaniem i anonimowością ich mieszkańców, nie mamy satysfakcji, jaką dawały w społeczeństwach tradycyjnych wspólnoty. Wówczas wspólnoty skrojone na miarę warunków życia, zapewniając bezpieczeństwo ograniczające wolność nie burzyły porządku życia ich uczestników, ponieważ większość potrzeb załatwianych było w ramach społeczności lokalnej. Wraz z postępem technicznym zwiększanie otwartości społeczności lokalnych powodowało wzrastające zapotrzebowanie na posiadanie wolności i indywidualności. Było to jednym z impulsów do rozpraszania się ludności poza granice wyznaczone funkcjonowaniem wspólnoty. Upadek wspólnoty był nieuchronny od kiedy przestały w niej splecać się współprzeżywane życiorysy i nie są w niej zapowiadane przyszłe wspólne doświadczenia jej członków. Maurice R. Stein w 1960 roku dostrzegał zbędność więzi wspólnotowych zwiastujących zmierzch wspólnoty w wyniku spadku rangi osobistych zobowiązań wraz z osłabianiem więzi narodowych, regionalnych, wspólnotowych, sąsiedzkich, rodzinnych i przywiązaniem do spójnego wizerunku ja. Według Baumana rozpad wspólnoty sam się napędza, kiedy działania jednostek nie akumulują się, nie kondensują się we wspólną sprawę i choć samotne działania są nieskuteczne, to zobowiązanie do wspólnego działania może przynosić więcej szkód aniżeli korzyści [Bauman, 2008b, s. 5–11, 16–20, 66–67].

Przemiany zachodzące w relacjach międzyludzkich są zatem skorelowane ze zmianami społecznymi i można stawiać hipotezy czy istnieje pomiędzy nimi związek przyczynowo-skutkowy czy koincydencja określana przez Grzegorza Kołodkę „rzeczy dzieją się tak jak się dzieją, ponieważ wiele rzeczy dzieje się na raz” [Kołodko, 2008]. Przejście od komunitaryzmu w ustroju komunistycznym do liberalizmu w gospodarkach rynkowych zbiega się z rozpadem wspólnot wraz ze wzrostem wolności, czyli ograniczaniem bezpieczeństwa bowiem obu tych wartości nie można posiadać równocześnie w zadowalających rozmiarach. Można

zatem dokonać następującego zestawienia: wspólnota bez wolności w komunitalizmie oraz wolność bez wspólnoty w liberalizmie. Bezpieczeństwo bez wolności prowadzi do niewolnictwa, natomiast wolność bez bezpieczeństwa oznacza porzucenie i zagubienie. Jean-Paul Fitoussi i Pierre Rosanvallon zauważyli, że uzyskanie wolności w zamian za bezpieczeństwo to wymiana zwiastująca indywidualizację. Indywidualizm wynikający z emancypacji jednostek, poszerzający autonomię nakłada jednocześnie brzemień niepewności i odpowiedzialności, nazywany jest „ambiwalencją nowoczesnego indywidualizmu”. Upadek wspólnoty zwiastuje więcej wolności i indywidualizmu, ale zarazem zdolność przekucia indywidualizmu *de iure* na indywidualizm *de facto*, czyli zdolność do samostanowienia i wyróżniania się przez ludzi sukcesu przekreśla funkcjonowanie wspólnoty. Ludzie zamożni nie są chętni do podtrzymywania więzi wspólnotowych, ale z drugiej strony nie czują się komfortowo bez bezpieczeństwa, jakie daje wspólnota. We współczesnym świecie ryzyka, nietrwałości i niestałości indywidualności, którzy urastają do rangi idoli są niezbędni i chociaż nie zapewniają oni poczucia bezpieczeństwa jakie dawała wspólnota, to sukcesem swojej indywidualności zaświadczenia, że nietrwałość i niestałość zadomowiła się w życiu współczesnego człowieka. Ale Bauman dostrzega jeszcze inny aspekt powodujący zapotrzebowanie na idoli. Potrafią oni wytwarzać „doświadczenie wspólnoty” zgrupowanej wokół idola jako wspólnota estetyczna, szatniowa, konfekcyjna, karnawałowa, chwilowa do skonsumowania na miejscu, jednorazowego użytku.

Ma ona tę przewagę nad tradycyjną, naturalną wspólnotą, że nie krępuje wolności, nie wytwarza długotrwałych zobowiązań i planowanych trwałych obowiązków, powinności etycznych, co utwierdza autonomię jednostki. Jej cechą jest przelotność, powierzchowność, pobieżność. Pojawiające się kruche i krótkotrwałe więzi pozwalają na chwilę ugasić samotność i zmartwienia, mają charakter karnawałowy, bo są przeżywane na miejscu, bez konsekwencji. Jonathan Friedman zauważa, że wraz z zanikaniem granic w globalnym świecie powstają granice pomiędzy wspólnotowymi tożsamościami, nazywanymi „wspólnotami wieszakowymi” chwilowo ubezpieczającymi indywidualności od samotności.

Jock Young wychodzi z założenia, że pojęcie „tożsamość” zostało wynalezione po upadku wspólnoty. Jest ono bowiem namiastką wspólnoty, dążeniem do niej. Tożsamość oznaczająca wyróżnianie się, niepowtarzalność i inność, z jednej strony dzieli i separuje, ale z drugiej strony wrażliwość jednostkowej tożsamości zachęca tych, którzy ją budują do poszukiwania jednostek sobie podobnych. Indywidualizacja i upadek „grup odniesienia” zbiegają się ze wzrostem nierówności dochodów bieżących i stanu majątkowego [Bauman, 2008b, s. 10, 24–27, 30–35, 79–81, 93–98, 114–117].

W wyniku procesów indywidualizacji, rywalizacji i braku wspólnotowości następują zmiany w mechanizmach systemowo funkcjonalnego zachowania. Dowodzenie zostaje zastąpione samokontrolą i samonadzorem i pomimo braku nadzoru, nazwane przez Baumana „rojowisko” utrzymuje koordynację działań bez integra-

cji. Bez posłusznego wykonywania rozkazów, samonapędzające się samosterowne jednostki dobrowolnie stosują się do apeli kierując się indywidualnym interesem i rozsądkiem a nie dobrem ogółu. Normatywne regulacje i nadzór systemowy w zintegrowanej społeczności zastąpiło uwodzenie i kuszenie. Ten mechanizm opisany przez Zygmunta Baumaną i Pierre'a Bourdieu w odniesieniu do funkcjonowania w społeczności odnosi się także do stosunków panujących w nowoczesnych przedsiębiorstwach, gdzie szefowie wymagają nie tylko służbowego podporządkowania, ale zaangażowania ich zdolności i całej osobowości, a zamiast kontrolowania i regulowania pracy zatrudnionych, oni sami udowadniają, że potrafią wnieść większy wkład w rozwój firmy aniżeli ich konkurenci, w dodatku bez gwarancji bezpieczeństwa i stabilizacji. W rojowiskach obowiązują nowe kryteria oceny człowieka i pogorszyła się atmosfera współżycia. Kierowanie ludźmi zostaje zastąpione kierowaniem rzeczami, ponieważ za nimi podążają ludzie i ilustrują następujące określenia: frustracja, stres, strach, niepokój, izolacja, rywalizacja, bezradność, marazm, cierpienie [Bauman, 2008b, s. 170–173, 175–177].

Siły wiedzy nabytej przez pracę i pracy kierowanej przez wiedzę wplatają człowieka w życie społeczne. We współczesnych społeczeństwach konsumpcyjnych funkcjonujących w oparciu o zasady gospodarki rynkowej wartości wiedzy i pracy zostały zamienione na wartość pieniądza. Nie ocenia się zasobów wiedzy i rodzaj pracy człowieka, ale jego stan posiadania, ilość pieniędzy, jakie potrafi zarobić i zgromadzić, co nie sprzyja wspólnotowości, lecz rodzi nierówności. Przyczyną rozpadu wspólnoty pierwotnej była ograniczona ilość dóbr, co doprowadziło do walki wewnętrznej i tworzenia się hierarchii w plemionach i instytucjonalizacji w państwie. Gdzie ustaje wymiana wszechstronna, tam nie ma wzajemności pełnej, spójności w korzyściach, pociechach i boleściach, tam nastąpi zerwanie równowagi, rozprężenie, zepsucie i upadek. Utrudniona wymiana to zerwana spójność towarzyska z powodu nadmiernych nierówności społecznych – z jednej strony nędzy i ciemnoty u dołu drabiny społecznej, a z drugiej strony spaczonych pojęć i męczącej obfitości na górze tej drabiny. Aby do tego nie doszło niezbędna jest wolna, niezawisła praca i dostępna każdemu. Gwarantem przetrwania wspólnoty jest pełna wymiana i pełna wzajemność [Supiński, 2010, s. VIII–XIV, s. 51–53].

Atomizacja, anonimowość współczesnego społeczeństwa przejawia się przelotnością styczności w przestrzeni publicznej, utrzymywaniem dystansu wobec innych, obcych, nieznanymi nazwanego przez Ervinga Goffmana „uprzejmą nieuwagą”. W tak określonej przestrzeni społecznej stosunki międzyludzkie zdaniem Baumaną nie zapewniają duchowego wytchnienia, spokoju i zamiast oazy pewności stają się źródłem lęku, niepokoju. Więzy międzyludzkie zmieniają się w ziemię niczyją i przestają przypominać dobrze chronione i odizolowane enklawy, miejsca, gdzie można zrzucić maskę noszoną w obcym świecie rywalizacji. W płynno-nowoczesnej epoce jednostka potrzebuje bardziej niż kiedykolwiek wcześniej silnych i niezawodnych więzi. Tymczasem społeczeństwo informacyjne oferuje szerokie sieci kontaktów, które ciągle powiększamy w książkach

adresowych telefonów komórkowych, na portalach społecznościowych. Są to jednak kruche i płytkie związki „do odwołania”, które nie przetrzymują się w relacje partnerskie lub znajomości wirtualne, za którymi nie kryją się styczności bezpośrednie, mogące być podstawą tworzenia bliższych relacji przetrzymujących się w trwałe więzi. Ponieważ nie mamy zbyt dużo stałych pewnych kompanów, poszukujemy ciągle i jesteśmy poszukiwani w sieci nietrwałych, przelotnych powiązań. Ta rosnąca liczba kontaktów nie przetrzymuje się w poprawę jakości relacji z wybranymi znajomymi, a wręcz przeciwnie ich kruchość powoduje zwiększenie częstotliwości ich zrywania. Warto tu przytoczyć pojęcie „symulakry” Jeana Baudrillarda, które kwestionuje różnicę pomiędzy rzeczywistością a jej reprezentacją, unieważnia opozycję między prawdziwością a fałszywością. Sieć kontaktów w przestrzeni wirtualnej nakładających się na kontakty w świecie realnym tworzy swoiste symulakry sprawiające wrażenie autentycznych relacji „autetycznych” [Bauman, 2008b, s. 81; Bauman, 2008a, s. 121–125].

Telefony komórkowe oznajmniają dosłownie i symbolicznie „uwolnienie przestrzeni”. Ale rozmowy telefoniczne nie zawsze są wstępem do dłuższych i istotniejszych rozmów po spotkaniu się na jednej przestrzeni, ale ich substytutem, ponieważ często rozmówcy znikają w swoich pokojach i zajmują się swoimi rzeczami. Dom staje się miejscem, w którym domownicy mogą żyć obok siebie, ale całkiem osobno. Dzięki telefonii bezprzewodowej w podróżach nie ma różnicy między cywilizacją a odludziem, oddaleniem a bliskością. Ale jednocześnie wytwarzana elektronicznie „wirtualna przestrzeń” pozwalająca w danej chwili być wszędzie i nigdzie, czyni podróżowanie mniej ryzykownym, usuwając wiele niedogodności i ograniczeń. Dzięki komórkom ludzie będący daleko od siebie mogą nawiązywać ze sobą kontakt, a ludzie, którzy mają z sobą kontakt, mogą pozostać daleko od siebie.

Internet jest popularnym i chętnie stosowanym narzędziem komunikacji międzyludzkiej z powodu łatwości nawiązania i zerwania połączenia. Dzięki tym technikom kontakty stały się częstsze, ale płytsze, intensywniejsze, lecz krótsze. Są więc zbyt krótkie i płytkie, by przekształciły się we więzi. Są ograniczone do bieżącej sprawy i nie wciągają partnerów w relacje wykraczające poza czas i temat aktualnego przekazu. Nawiązywanie i zrywanie kontaktów wymaga mniej czasu i wysiłku niż nawiązywanie i zrywanie relacji międzyludzkich. Odległość nie jest przeszkodą w kontakcie, ale utrzymanie kontaktu nie przeszkadza temu, by zachować bezpieczną odległość. Według Johna Urry dostępna dzięki Internetowi wirtualna bliskość jest powszechna i stała, prowadzi do zaburzenia równowagi na rzecz oddalenia, dystansu i siły wyobraźni. Fizyczna bliskość nie przeszkadza duchowemu oddaleniu, a duchowe oddalenie ma zaawansowaną technicznie „bazę materialną” rozleglejszą, zróżnicowaną, ekscytującą i atrakcyjniejszą niż zmateriaлизованane ludzkie zbiorowisko. Drugą stroną wirtualnej bliskości jest wirtualne oddalenie, czyli zawieszenie czy unieważnienie wszystkiego co zmienia przestrzenną bliskość w poczucie bliskości. Poczucie bliskości duchowej nie wymaga fizycznej bliskości, która nie determinuje poczucia bliskości duchowej. Wirtualna

i nie-wirtualna bliskość zamieniły się miejscami. Wirtualny typ bliskości stał się rzeczywistością, tym co konstytuuje się wewnątrz nas, czymś co poznaje się po sile zewnętrznego przymusu. Wirtualna bliskość odgrywa rolę faktycznej, prawdziwej rzeczywistości i można ją zakończyć przyciśnięciem guzika. Osiągnięciem wirtualnej bliskości jest oddzielenie komunikacji od relacji. W odróżnieniu od przestrzennej bliskości wirtualna nie wymaga wcześniejszego zaistnienia więzi ani nie prowadzi koniecznie do ich powstania. Kontakt jest mniej kosztowny od zaangażowania, ale i mniej produktywny [Bauman, 2003, s. 159, 160–165].

Wiesław Myśliwski w swojej filozoficznej powieści o życiu człowieka pt. *Ostatnie rozdanie* usiłuje uświadomić zagadnienie różnicy w społecznych relacjach pomiędzy epoką społeczeństwa tradycyjnego i przemysłowego a epoką społeczeństwa ponowoczesnego. Doświadczając życia na przełomie epok roztrząsa dylematy nietrwałości i ulotności zapisów elektronicznych kontaktów, które można jednym ruchem skasować, co uniemożliwia trwały zapis w notesie, kumulujący dopisywane dane przez kilkadziesiąt lat. Zwraca uwagę także na sposób docierania do informacji zamieszczanych na tradycyjnym i elektronicznym nośniku. Nietrwałość zapisu bitowego w informacyjnym społeczeństwie symbolizuje ulotność kontaktów międzyludzkich [Myśliwski, 2013].

Na brak komunikacji i relacji intymnych cierpią zarówno pracujący jak i wykluczeni. Wymogom nowego modelu społecznego nie są w stanie sprostać samowystarczalne formy reorganizacji życia społecznego. Wątek współczesnej socjologii podnoszący konieczność odbudowy więzi społecznych jest skierowany przeciw indywidualizmowi prowadzącemu do destrukcji form organizacji życia społecznego i poczucia zaufania między aktorami. Według Roberta Putnama brak więzi społecznych jest przeszkodą do realizacji podstawowych praw człowieka. Według niego poszukiwanie więzi to poszukiwanie relacji twarzą w twarz. Uważa on, że należy odróżnić indywidualizm zamknięty na więzi społeczne od indywidualizmu umiającego zmobilizować więzi jako środek dotarcia tkwiącego w nas uniwersalizmu, do własnej subiektywności, do odkrycia w sobie podmiotu. Z kolei Alain Touraine wychodzi z założenia, że rozprężenie więzi społecznych sprawia wrażenie oddziaływania na nie tornado, przeciwko któremu nie ma sposobów zaradzenia. Odbudowa więzi społecznych należy do przeszłości. Wspólnotowości jego zdaniem mogą okazać się niebezpieczne, a jednostka i grupa mogą odgrywać pozytywną rolę, gdy odwołują się do idei podmiotu. Zabezpiecza to przed egoistyczną izolacją i obojętnością na konieczność obrony zagrożonych praw. Jednostka powinna się świadomie angażować, a nie poszukiwać przynależności [Touraine, 2013, s. 76–77, 166, 182–183].

ZAKOŃCZENIE

Istnienie instytucji społecznych dowodzi o praktycznych zasadach funkcjonowania danego społeczeństwa. Według Touraine'a następuje rozpad społeczeństwa

powodujący niszczenie aktora społecznego i pojawianie się na jego miejsce izolowanych i zesocjalizowanych jednostek [Touraine, 2013, s. 176]. Bauman zwraca uwagę, że pod koniec XX stulecia obraz społeczeństwa jako „całości większej niż suma jego części” zaczyna blaknąć wraz z trzema rodzajami doświadczenia – naciskiem normatywnym, ochroną przed kaprysmi jednostkowego losu i długowiecznością zbiorowo kontrolowanego porządku. Pojawia się natomiast doświadczenie życia jako szeregu konsumenckich wyborów. W miejsce społeczeństwa zespalającego pasma człowieczego bytu w świecie doświadczenia konsumenckie powodują indywidualizację życia i narastającą niemożność państwa, jako organu wykonawczego społeczeństwa, w zakresie kształtowania i kontrolowania obszaru, w którym toczy się życie obywateli i rozwiązują się jego problemy. Zdaniem Baumana indywidualizm możliwy dzięki wolności bez wspólnoty jest perspektywą równie przerażającą i odrażającą co wspólnota bez wolności [Bauman, 2000, s. 3–59, 345].

W społeczeństwie ponowoczesnym brak jest mechanizmów, poprzez które jednostka jako kategoria społeczna staje się aktorem społecznym, czyli twórcą zmiany. Pojawiają się nowi aktorzy wykraczający poza sferę socjo-ekonomiczną broniący poszanowania praw ludzkich, przeciwstawiający się globalizacji, która wymknęła się spod sił społecznych. Aktorzy społeczni powinni być zastąpieni przez aktorów moralnych, by w odbudowanym społeczeństwie ograniczyć dominację finansistów poprzez następujące czynniki: siłę inicjatyw przemysłowców, opór niegodzących się na nieludzką logikę gospodarki globalnej, interwencję państw powstrzymującą działania spekulacyjne, wzrost nierówności społecznych i bezrobocia. Człowiek w świecie pełnym napięć i konfliktów stwarzanych przez zjawiska masowej migracji, poprzez rozpad i fragmentaryzację kategorii społecznych prawie we wszystkich dziedzinach, staje się niezdolny, by stanąć w obronie swoich podstawowych praw [Touraine, 2013, s. 35–38, 50–51].

Aktorzy społeczni dysponując nawet najpotężniejszymi środkami technicznymi nie opanują kryzysów prowadzących do niszczenia życia społecznego. W wyniku globalizacji systemów produkcyjnych rozchodzi się sfera funkcjonowania systemów ulegających zmianom pod wpływem rozdźwięku między nowymi technologiami komunikacyjnymi a sferą zachowań aktorów. Zanik idei społeczeństwa prowadzi do oddzielenia analizy systemów od analizy działań ludzkich. W sytuacji postspołecznej należy porzucić myślenie w kategoriach systemów, bowiem aktorzy nie wykorzystują instytucji społecznych wyłącznie pod kątem osiągnięcia własnego statusu społecznego, ale w celu zwiększenia własnej zdolności do podejmowania wymyślanych przez siebie działań społecznych. Zjawisku separacji między podmiotem a systemem, czyli ostatecznemu zanikowi aktora społecznego towarzyszy odwoływanie się do idei podmiotu osobistego i moralnego a nie podmiotu społecznego. Aktorzy nie są motywowani przez interesy społeczne i ekonomiczne. Lecz wolę do obrony swoich praw czerpią z ulokowania ich pragnienia wolności i sprawiedliwości w świadomości, że są nosicielami podmio-

tu ludzkiego. Następuje redefinicja aktorów społecznych określanych w sytuacji postspołecznej jako aktorzy osobowi, moralni ponieważ angażuje ona jednostki, grupy społeczne, instytucje jako obrońców niektórych źródeł ich legitymizacji. Nie zaniknie jednak całkowicie pojęcie społeczeństwa, tak jak nie znika zbombardowane miasto. Koniec świata społecznego oznacza rozdzwięk między systemem gospodarczym pozostającym poza wpływem aktorów społecznych a życiem kulturalnym i politycznym, w których chodzi o zasady wolności i sprawiedliwości. Zanika system, w którym działania ludzkie były postrzegane pod kątem funkcjonalnych potrzeb społeczeństwa. Ta wizja stosunków społecznych zostaje zastąpiona przez opozycję lub konflikt między dominującą władzą gospodarki i odwołaniem do praw podmiotu ludzkiego. Koniec świata społecznego prowadzi do przemian w obrębie wszystkich wymiarów życia zbiorowego i indywidualnego [Touraine, 2013, s. 126–127, 146–147, 187–189].

BIBLIOGRAFIA

- Bauman Z., 2000, *Ponowoczesność jako źródło cierpienia*, Wydawnictwo Sic!, Warszawa.
 Bauman Z., 2003, *Razem osobno*, Wydawnictwo Literackie, Kraków.
 Bauman Z., 2006, *Społeczeństwo w stanie obłączenia*, Wydawnictwo Sic! S.c., Warszawa.
 Bauman Z., 2008a, *Płynny lęk*, Wydawnictwo Literackie, Kraków.
 Bauman Z., 2008b, *Wspólnota*, Wydawnictwo Literackie, Kraków.
 Kołodko G.W., 2008, *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa.
 Myśliwski W., 2013, *Ostatnie rozdanie*, Znak, Kraków.
 Supiński J., 2010, *Szkoła polska gospodarki społecznej*, Ośrodek Myśli Politycznej, Kraków.
 Touraine A., 2013, *Po kryzysie*, Oficyna Naukowa, Warszawa.

Streszczenie

Istnienie instytucji społecznych dowodzi o praktycznych zasadach funkcjonowania danego społeczeństwa. Instytucje społeczne jako komponent więzi społecznej powinny służyć spajaniu społeczności we wspólnoty zapewniające jednostce warunki do egzystencji i dające poczucie bezpieczeństwa. Zróznicowanie typów instytucji społecznych wynika z regulacji przez nie sfer życia społecznego. Od sprawności działania instytucji społecznych zależy jakość warunków życia. Na stan spójności społeczno-ekonomicznej na poszczególnych etapach rozwoju społecznego wpływa zaawansowanie instytucjonalizacji. Gwarantem przetrwania biologicznie i społecznie uwarunkowanej wspólnotowości jest pełna wymiana i wzajemność. Utrudnienia wymiany i zerwanie wzajemności wynikają z powodu nadmiernych nierówności społecznych – z jednej strony nędzy i ciemnoty u dołu drabiny społecznej, a z drugiej strony męczącej obfitości na górze tej drabiny. Determinantem upadku wspólnoty w społeczeństwie informacyjnym jest ubożenie i zrywanie więzi społecznych prowadzące do izolacji i desocjalizacji jednostek na skutek substytucji styczności w sferze realnej kontaktami w cyberprzestrzeni.

Słowa kluczowe: instytucje, więzi społeczne, wspólnota, spójność społeczno-ekonomiczna.

Social institutions according to Zygmunt Bauman and Alain Touraine*Summary*

The existence of social institutions demonstrates the presence practical rules of functioning of a given society. Social institutions as a component of social bonds should serve to bind communities that provide the individual with conditions for existence and give a sense of security. The diversity of types of social institutions results from their regulation of different spheres of social life. The quality of living conditions depends on the efficiency of the social institutions. The state of social and economic cohesion at the various stages of social development is influenced by the advanced institutionalization. The survival of biologically and socially conditioned community is guaranteed by full exchange and mutuality. Difficulties of exchange and rupture of reciprocity are due to excessive social inequalities – on the one hand, poverty and darkness at the bottom of the social ladder, and on the other hand tiring abundance at the top of this ladder. The fall of the community in the information society is determined by the scarcity and disruption of social ties leading to the isolation and de-socialisation of individuals as a result of the substitution of contact in the real sphere with contacts in cyberspace.

Keywords: institutions, social bonds, community, socio-economic cohesion.

JEL: A14, D71, O17, Z10, Z13

*dr Ryszarda Bolonek*¹

Katedra Ekonomii Stosowanej
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Ocena stanu instytucji w Polsce w latach 2012–2016 we wskaźnikach konkurencyjności²

WSTĘP

Celem artykułu jest zaprezentowanie stanu instytucji w Polsce w latach 2012–2016. Stan instytucji według A. Tofflera [1997] ma obecnie większe znaczenie dla rozwoju państwa, aniżeli rozwój technologiczny. Przykład gospodarki Węgier, które zainwestowały w rozwój technologiczny, ale jednocześnie popełniły błędy wynikające ze słabości instytucjonalnej, wydają się być potwierdzeniem poglądu Tofflera. Być może kluczem do sukcesu jest harmonijny rozwój innowacji wraz ze wspierającymi go instytucjami. Na tym tle pojawia się pozbawione precyzji pojęcie konkurencyjności, którym mierzy się sukcesy gospodarek. Trzeba przyznać, że teorie wzrostu i rozwoju gospodarczego praktycznie nie dysponują modelami, które mogłyby wyczerpująco opisać instytucje. Wprawdzie występują w niewielkim zakresie równania regresji opisujące niektóre aspekty instytucji, ale są to zbyt słabe próby odzwierciedlenia podejścia instytucjonalnego w teorii ekonomii. Z tego powodu zaczęto opisywać instytucje, m.in. poprzez niejasne pojęcie konkurencyjności. Nie tylko pojęcie konkurencyjności jest niejasne, ale niejasne są, w konsekwencji, metody pomiaru konkurencyjności. W związku z tym można sformułować hipotezę, że pomiar instytucji dokonany przy pomocy wskaźników konkurencyjności należy traktować jako narzędzie wstępnej analizy. O ile poważnie można brać pod uwagę wyniki międzynarodowych porównań kryteriów konkurencyjności, mierzonych wskaźnikami adekwatnymi do teorii, jaką reprezentują, na przykład stan budżetu jest mierzony znanymi w teorii finansów publicznych miernikami, także wzrost gospodarczy jest mierzony miarami występującymi w teorii ekonomii. Jednak porównanie mierników pomiaru budżetu

¹ e-mail: bolonekr@uek.krakow.pl.

² Publikacja została dofinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Towaroznawstwa Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

z miernikami pomiaru wzrostu jest błędem metodologicznym, jaki w pomiarach konkurencyjności występuje. W teorii wzrostu występuje uporządkowanie, a mianowicie mierniki wzrostu zależą od czynników wzrostu, zaś czynnikiem wzrostu może być handel zagraniczny, saldo budżetu itd. Jednak w pomiarach konkurencyjności mamy pomieszane ze sobą mierniki wzrostu z czynnikami i z uwarunkowaniami wzrostu. Błędów jest więcej, między innymi polegają one na porównaniu mierników wywodzących się z różnych teorii. Porównanie mierników budżetu z miernikami handlu zagranicznego, a tych z miernikami psychologicznymi, socjologicznymi, czy pochodzącymi z innych nauk, na przykład politologii jest błędem metodologicznym.

Wciąż brakuje poprawnego metodologicznie miernika, czy sposobu pomiaru różnorodnych aspektów instytucji.

Struktura artykułu składa się z trzech części. Pierwsza prezentuje pojęcie instytucji na gruncie nowej ekonomiki instytucjonalnej, druga część została poświęcona definicjom konkurencyjności oraz wadom metod pomiarowych konkurencyjności, trzecia dotyczy pomiaru instytucji poprzez kryteria konkurencyjności na podstawie Rocznika Światowej Konkurencyjności Instytutu Zarządzania Rozwojem (*World Competitiveness Yearbook, Institut for Management Development – WCY IMD*). W trzeciej części scharakteryzowana została metodologia pomiaru konkurencyjności oraz ukazano wyniki pomiaru konkurencyjności w zakresie instytucjonalnym.

POJĘCIE INSTYTUCJI W TEORII EKONOMII

Podejście instytucjonalne zrodziło się jako sprzeciw wobec neoklasycznej teorii ekonomii i zostało uzupełnione o elementy innych nauk, takich jak: socjologia, psychologia, zarządzanie, obecnie także politologia. Z teoretycznego wzbogacenia wynika różnorodność definicyjna i różnorodność metod pomiarowych będących konsekwencją bogactwa nauk teoretycznych, o elementy których poszerzyła się teoria ekonomii. Przedstawiciele wczesnego nurtu instytucjonalnego T. Veblen [1971], T.J. Clark [1923] nawet nie pozostawili definicji instytucji, lecz przybliżone sposoby ich rozumienia.

Przełomem w nauce o instytucjach stało się pojawienie koncepcji kosztów transakcyjnych R. Coase'a [1999]. Inni autorzy: m.in. O. Williamson, J. Buchanan, D. North, V. Vanberg, także nawiązują do teorii neoklasycznej przy uwzględnieniu roli kosztów transakcyjnych. Według R. Coase'a, koszty transakcyjne to koszty związane z funkcjonowaniem podmiotów na rynku [1937]. Zdaniem O. Williamsona [1998] pomiar kosztów transakcyjnych wiąże się z analizą porównawczą dwóch instytucji i ustaleniem względnej różnicy kosztów. W celu określenia wysokości kosztów transakcyjnych należy dokonać oceny, czy dana instytucja została dostosowana do struktury regulacji i do charakteru transakcji.

Zdaniem D. Northa państwo to złożony system instytucji i organizacji, oferujący na zasadach monopolu i przymusu jednostkom i grupom ochronę ich praw, jak również porządku społecznego i gospodarczego, będącego funkcją norm prawnych i zwyczajowych. W zamian za to państwo opodatkowuje jednostki, firmy i organizacje [1990].

Według D. Northa instytucje są to reguły gry lub stworzone przez człowieka ograniczenia, które kształtują ludzkie współdziałanie. W rezultacie budują strukturę bodźców w sferze wymiany międzyludzkiej, zarówno politycznej, społecznej jak i ekonomicznej [1997, za Stankiewicz, 2012, s. 46].

Zatem D. North postrzega instytucje jako reguły gry społeczeństwa, a jedną z głównych korzyści z istnienia instytucji jest redukcja kosztów transakcyjnych i ograniczenie niepewności. W związku z tym potrzebne są instytucje: finansowe, publiczne, partie polityczne, agencje rządowe, kościoły, przedsiębiorstwa itd. Słabość, niestabilność, nieprzewidywalność instytucji rządowych, finansowych, politycznych powoduje wzrost kosztów transakcyjnych i wzrost niepewności gospodarowania. W związku z tym pojawiła się koncepcja postrzegania państwa, przedsiębiorstw, gospodarki jako sieci kontraktów prawnych. Nowe podejście do teorii instytucjonalnej zostało nazwane nową ekonomią instytucjonalną, w ramach której pojawiły się nurty teoretyczne związane z konstytucyjną ekonomią polityczną, teorią wyboru publicznego (*public choice*), teorią praw własności (*property rights*), ekonomiczną analizą prawa, nową historią gospodarczą (D. North), ekonomiczną teorią regulacji i deregulacji itd.

Celem instytucji i przyczyną zmian instytucjonalnych jest:

- dążenie do obniżki kosztów transakcyjnych,
- redukcja niepewności w działalności ekonomicznej,
- internalizacja efektów zewnętrznych [Wojtyła, 2011].

Podejście instytucjonalne do teorii ekonomii wykorzystuje się obecnie do oceny pozycji kraju w klasyfikacjach konkurencyjności opracowanych przez, między innymi: World Economic Forum, Institute for Management Development, Bank Światowy, Instytut Gospodarki Gruntami w Cambridge itd. Uważa się, że instytucje i ład instytucjonalny (przestrzeganie praw własności, warunki do prowadzenia biznesu, wolność gospodarcza, etyka w biznesie, niezależność sądownictwa i banku centralnego, transparentność urzędów, niski poziom korupcji, brak praktyk monopolistycznych, istnienie społeczeństwa obywatelskiego itd.) w znacznym stopniu decydują o zdolności konkurencyjnej danego kraju. W związku z powyższym, zagadnienie konkurencyjności zostało scharakteryzowane w następującej części artykułu.

KONKURENCYJNOŚĆ – DEFINICJE I METODY JEJ POMIARU

Odzwierciedleniem kontrowersji wokół pojęcia konkurencyjności są różnice pojęciowe i definicyjne [Bolonek, 2007].

Według definicji opracowanej przez OECD, konkurencyjność to zdolność do wytwarzania, w wyniku wystawienia na międzynarodową konkurencję, relatywnie wysokich przychodów z czynników produkcji oraz wysokiego zatrudnienia na trwałych podstawach [Wysokińska, 2001, s. 11; Zielińska-Głębocka (red.), 2000, s. 11–12]. Ta definicja pozwala zmierzyć konkurencyjność w kategoriach ilościowych dotyczących produktywności: pracy, kapitału, ziemi. Z omawianej definicji wynika, że wzrostowi produktywności (wydajności pracy) ma towarzyszyć wzrost zatrudnienia. W odniesieniu do przewagi konkurencyjnej nie ma wymogu wzrostu zatrudnienia. Jeżeli jednak wzrostowi produktywności ma towarzyszyć wzrost zatrudnienia na trwałych podstawach, to oznacza to trwałość przemian strukturalnych, w szczególności w zatrudnieniu. Spełnienie takich warunków konkurencyjności oznacza przecież spadek zatrudnienia w wyniku wzrostu wydajności pracy. Z kolei, na pozór sprzeczny, wymóg trwałości zatrudnienia oznacza, że ma zmienić się struktura wytwarzania i nadmiar siły roboczej winien znaleźć zatrudnienie w innych dziedzinach wytwórczości. Permanentne przemiany strukturalne oznaczają konieczność zmiany kwalifikacji i poszukiwanie nowych źródeł zarobkowania. Zatem permanentne przemiany strukturalne implikują poszukiwanie nowych źródeł wzrostu gospodarczego i coraz nowszych kierunków inwestowania.

Z powyższego wynika, że pod nazwą konkurencyjności kryje się z góry założona sekwencja zdarzeń ekonomicznych, która w warunkach wolnego rynku i cyklu koniunkturalnego jest tylko jednym z możliwych przypadków i to rzadko spotykanych [Bolonek, 2012].

Wniosek, jaki wynika z powyższej definicji konkurencyjności, skłania do traktowania tego pojęcia w kategoriach polityki gospodarczej, a nie teorii ekonomii.

J. Misala dokonał przeglądu definicji konkurencyjności, w wyniku którego można określić konkurencyjność jako zdolność do:

- sprzedaży [D. Orłowski, Rada ds. Polityki Konkurencji USA];
- produkcji [B.R. Lodge, G.C Scott, F. Sigurdson, L.D. Tyson];
- produktywności [M.E. Porter, C. Oughton, G. Whittam];
- poprawy dobrobytu [H. Siebers];
- realizacji podstawowych celów gospodarczych [J. Fagerberg];
- osiągania korzyści większych, niż konkurencja [J.W. Bossak, W. Bieńkowski [2011, s. 64–66] itd. [Misala, 2011].

Konkurencyjność jest również rozumiana w kategoriach właściwości, czyli cech [Adamkiewicz-Drwiłło, 2002]. M. Gorynia, B. Jankowska [2008, s. 56] definiują konkurencyjność przedsiębiorstwa jako umiejętność osiągnięcia i/lub utrzymania przewagi konkurencyjnej. Inni autorzy odnoszą konkurencyjność do układów terytorialnych. Odniesienie pojęcia konkurencyjności do układów terytorialnych prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Prezentacja pojęcia konkurencyjności w układach terytorialnych

| Lp. | Układ terytorialny | Autorzy |
|-----|--|--|
| 1 | Region | [Gorzelał, Jałowiecki, 2000; Domański, 2002] |
| 2 | Przemysł | [Zielińska-Głębocka, 2000] |
| 3 | Makroekonomia jako zdolność tworzenia wartości dodanej | [Misala, 2011, s. 64–66] |
| 4 | Skali międzynarodowej | [Domański, 2006] |
| 5 | Systemowa | [Esser, Hillebrandt, Messner, Meyer-Stamer, 1996; Żukrowska, 2000] |

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie przytoczonych definicji trudno odróżnić pojęcie konkurencyjności od innych pojęć ekonomicznych, na przykład konkurencji. Konkurencja jest poziomem antagonizmu między rywalami i w związku z tym dotyczy przede wszystkim rynków, ale także odnosi się do uczestnictwa w tym procesie podmiotów gospodarczych.

Jeżeli zdefiniujemy konkurencyjność jako intensywność konkurencji, wówczas problem obejmuje podmioty gospodarcze występujące w skali mikro-, mezo-, makroekonomicznej i globalnej. Jeśli konkurencyjność będzie rozumiana w kategoriach intensywności konkurencji, wówczas powstaje pytanie o mierniki intensywności konkurencji.

Zatem pojęcie konkurencji zostało w sposób wyczerpujący opisane w teorii ekonomii, natomiast konkurencyjność można ewentualnie uznać za polityczne odniesienie do konkurencji, lecz nie naukowe.

Podsumowując rozważania można zauważyć, że konkurencyjność może być różnorodnie interpretowana. Ta różnorodność interpretacyjna stwarza trudności z pomiarem konkurencyjności.

Do pomiaru zjawiska konkurencyjności używane są mierniki zwane kryteriami, a także ich synonimy takie jak: wskaźnik, indyktor, element klasyfikacji. Nazwą „czynnik” w znaczeniu przyczyny należy posługiwać się wyłącznie w odniesieniu do teorii wzrostu i rozwoju gospodarczego.

Kryterium to miernik służący za podstawę oceny, sprawdzian sądu, probierz; zaś kryterium podziału (klasyfikacji) oznacza cechę, ze względu na którą dokonujemy podziału [*Słownik wyrazów obcych...*, s. 403]. Trudności definicyjne w ramach systemów jakości dotyczące rozróżnienia miernika i wskaźnika sprawiają, że na potrzeby niniejszego artykułu przyjęto, że miernik dotyczy realizacji celu, bądź cechy danego wyrobu jako poddany nadzorowi, kalibracji, wzorcowaniu i odnosi się do systemu miar i wag (kg, m, %, s, jednostki pieniężne itd.). Z kolei wskaźnik, zwany także indykatorem, wskazuje stan faktyczny jako liczbą

wartość. W związku z powyższym kryterium jest określeniem danego elementu konkurencyjności, który w pewnej części opisuje zjawisko konkurencyjności, na przykład: zdolność innowacyjna, system instytucjonalny, skuteczność businessu itd. Zbiory kryteriów opracowane przez różne instytucje można nazwać klasyfikacjami kryteriów konkurencyjności.

Analiza literatury dotyczącej metod pomiaru konkurencyjności pozwala wyszczególnić metody pomiarowe konkurencyjności zaprezentowane w tabeli 2.

Tabela 2. Metody pomiarowe konkurencyjności

| Lp. | Rodzaje metod pomiarowych | Autorzy |
|-----|--|---|
| 1 | Wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych | [Wziętek-Kubiak, 2004] |
| 2 | Mierniki konkurencyjności-DRC, RCA, produktywność, konkurencyjność cenowa, dobrobyt, udział w rynku, zrównoważony bilans handlowy itd. | [Czajkowski, Gomułka, red. W. Bieńkowski, 2009, s. 28–29] |
| 3 | Ujęcie makroekonomiczne – badanie relacji między zmianą struktury a tempem rozwoju – modele MORS, MORS-ICOR | [Barteczko, Bocian, 1999] |
| 4 | Pozycji konkurencyjnej | [Jagiełło, Radło, Bieńkowski, 1995; Hildebrandt, 2002] |
| 5 | Profilowa i globalna konkurencyjność regionalna | [Strahl, 2000] |
| 6 | Miernik taksonomiczny | [Z. Hellwig, M. Siedlecka, J. Siedlecki, 1995] |
| 7 | Analiza czynnikowa | Opracowania: Banku Światowego, rocznik światowej konkurencyjności (World Competitiveness Yearbook) Instytutu Zarządzania Rozwojem w Lozannie, Instytut Polityki Progresywnej w St. Zjednoczonych, Światowe Forum Ekonomiczne [World Economic Forum, Global Competitiveness Report, czy inne instytuty badawcze, często usytuowane przy europejskich uniwersytetach. |

Źródło: opracowanie własne.

Wymienione w tabeli 2 metody pomiarowe można podzielić na metody występujące w handlu zagranicznym (metoda 1 i 2), metody czynnikowe i taksonomiczne oraz metody makroekonomiczne, występujące w teorii wzrostu i rozwoju gospodarczego. Wady wymienionych w tabeli 2 metod pomiaru konkurencyjności zostały zawarte w tabeli 3, według przyjętej w tabeli 2 kolejności.

Tabela 3. Wady metod pomiaru konkurencyjności

| Lp. metody | Wady metody pomiaru konkurencyjności |
|------------|---|
| 1 | <p>Zamienne używanie pojęć konkurencyjności i przewag komparatywnych.</p> <p>1.1 W teorii ekonomii sformułowano pojęcie konkurencji, przewagi konkurencyjnej i przewagi komparatywnej. Jak dotąd brakuje definicji konkurencyjności spełniającej wymogi differentia specifica. Przewaga konkurencyjna jest elementem dającym siłę dominacji nad rywalami. Przewaga komparatywna dotyczy przewag względnych wynikających ze specjalizacji.</p> <p>1.2 Przewagi komparatywne obejmują tylko część towarów, natomiast konkurencyjność dotyczy wszystkich towarów uczestniczących w konkurencji oraz wyników rywalizacji między wszystkimi podmiotami, które mogą reprezentować różne poziomy konkurencyjności.</p> <p>1.3 Specjalizację (przewagi komparatywne) wyznaczają różnice podwójnie względne, to znaczy różnice między krajami w produktywności dwóch różnych towarów, natomiast konkurencyjność dotyczy takich samych towarów, czyli pojedynczej przewagi względnej.</p> |
| 2 | <p>Wymienione w tabeli 2 mierniki dobrze opisują sytuację w handlu zagranicznym i porównanie międzynarodowe mierzone poszczególnymi miernikami. Jednak porównanie np. produktywności ze zrównoważonym bilansem handlu zagranicznego nie jest możliwe w formie bezpośredniej. Możemy starać się o określenie wpływu produktywności na zrównoważony bilans handlowy.</p> |
| 3 | <p>Mierzenie konkurencyjności w ujęciu makroekonomicznym na zasadzie regresji stosuje się w teorii wzrostu między miernikiem wzrostu, a czynnikami wzrostu. Mierzenie związków między arbitralnie dobranymi kryteriami konkurencyjności jest spekulacją i podaje w wątpliwość zasadność istnienia teorii wzrostu.</p> |
| 4 | <p>zastosowanie podejścia czynnikowego bez uzupełnienia go o ocenę osiągniętej pozycji konkurencyjnej może prowadzić do błędnych interpretacji co do zestawu czynników konkurencyjności, gdyż ten zmienia się wraz z osiąganą przez daną gospodarkę pozycją konkurencyjną [Radło, 2008a; 2008b].</p> |
| 5 | <p>Nie uwzględnia sposobu doboru kryteriów oceniających konkurencyjność.</p> |
| 6 | <p>Z. Hellwig zaproponował metodę wzorca lub miernika taksonomicznego* i wyróżnił zmienne, które mają dodatni, ujemny i nieistotny wpływ na kierunki rozwoju zjawiska (stymulanty, destymulanty i nominanty), co z punktu widzenia teorii wzrostu jest istotne. Mając na uwadze fakt, że przy opracowaniu wskaźników konkurencyjności bierze się pod uwagę czynniki wzrostu, metoda może być użyteczna w pomiarach konkurencyjności, wszakże pod warunkiem, iż kryterium konkurencyjności jest jednocześnie czynnikiem wzrostu.</p> |
| 7 | <p>Mimo, że analiza czynnikowa przyjmuje postać równania regresji wielorakiej, to ustalenie korelacji między arbitralnie dobranymi czynnikami konkurencyjności jest ryzykowne i wydaje się mieć charakter spekulacyjny. Zastąpienie dużej liczby wskaźników, o małym znaczeniu teoretycznym, o wiele mniejszą liczbą koncepcyjnych zmiennych, które mogą mieć ciekawą interpretację teoretyczną jest korzystne. Może się jednak zdarzyć, że znalezione czynniki niewiele, z teoretycznego punktu widzenia, znaczą. Oznacza to, że zastąpiliśmy dużą liczbę zrozumiałych wskaźników operacyjnych, mniejszą liczbą pozbawionych teoretycznego znaczenia czynników [Białock, 1977, s. 431].</p> |

* Jeżeli zbiór jest kompozycją naturalną, utworzoną ze składowych o bytach samoistnych, nawzajem niezależnych, to mówi się o taksonomii [Hellwig, Siedlecka, Siedlecki, 1995, s. 9].

Rozważane w tabeli 3 metody pomiaru konkurencyjności mają wiele wad, wśród których najpoważniejszą jest dowolny, arbitralny dobór tak zwanych „czynników” konkurencyjności. W żadnej z wymienionych metod nie występuje kryterium doboru, „klucza” doboru określonych kryteriów konkurencyjności. Żadna z metod nie opisuje dlaczego, poddaje ocenie takie, a nie inne kryterium konkurencyjności.

Podsumowując rozważania dotyczące konkurencyjności można stwierdzić, że konkurencyjność jest pojęciem wieloznacznym i niejasnym. Nie należy go nadużywać w stosunku do przewag konkurencyjnych, które są przewagami *ex post*, a także w stosunku do przewag komparatywnych. Z przytoczonych definicji konkurencyjności nie wynika, aby pojęcie to charakteryzowało się spełnieniem naukowego warunku definicyjnego, a mianowicie, w żadnej z przytoczonych definicji nie występuje *differentia specifica*.

Co najwyżej, w definicji konkurencyjności zaproponowanej przez OECD, można wyróżnić pożądaną sekwencję zdarzeń gospodarczych, których zaistnienie jest prawdopodobne.

W klasyfikacjach kryteriów konkurencyjności można zauważyć: teorie (finanse publiczne), mierniki wzrostu (WDB), czynniki wzrostu (produktywność), rynki (pracy, finansowy), mierniki handlu zagranicznego itd.

POMIAR INSTYTUCJI POPRZEZ KRYTERIA KONKURENCYJNOŚCI ZAWARTE W ROCZNIKACH ŚWIATOWEJ KONKURENCYJNOŚCI INSTYTUTU ZARZĄDZANIA ROZWOJEM

Problem pomiaru instytucji w znacznej mierze wynika z interdyscyplinarności nurtów powstałych w ramach teorii ekonomii: instytucjonalizmu, neoinstytucjonalizmu i nowej ekonomii instytucjonalnej. Pomiar poprzez wskaźniki konkurencyjności jest w znacznej mierze uznaniowy, a w szczególności uznaniowy charakter ma dobór kryteriów oceny instytucji. Wprawdzie dobór kryteriów oceny jest oparty na dorobku wyżej wymienionych nurtów teoretycznych, a więc nie pozostaje całkowicie dowolny, jednak z faktu interdyscyplinarności nauk będących podstawą instytucjonalizmu wynikają różne narzędzia pomiarowe, jakimi te nauki posługują się. W związku z tym wyniki badań pozostają nieporównywalne, ponieważ metody pomiarowe różnią się od siebie w zależności od dyscypliny naukowej, z jakiej wywodzą się, a mianowicie innymi metodami posługuje się psychologia, innymi socjologia, a jeszcze innymi nauki prawne. Zatem kryteria oceny instytucji wyłonione na gruncie różnych nauk pozostają nieporównywalne ze sobą, ponieważ każde kryterium powstałe na gruncie innej teorii naukowej posługuje się innymi narzędziami. Wobec tego, tak wyłonione, mierniki są nieporównywalne między sobą, chociaż są porównywalne w skali międzynarodowej, to znaczy, między krajami. Jeżeli, na przykład, ocenimy instytucje pod względem nieformalnym, gdzie zaangażujemy

psychologię lub socjologię, to nie możemy porównać tak otrzymanego wyniku badań z oceną instytucji pod względem kosztów transakcyjnych. W związku z tym należy pamiętać, że wszelkie tak zwane zbiorcze metody oceny instytucji nie mają ścisłych podstaw naukowych, jednakże wobec braku ujednoliconych metod są użytecznym narzędziem przybliżającym diagnozę stanu instytucji w danym kraju i należy traktować je jako weryfikację wstępną.

Jednakże osiągnięte przez IMD WCY oceny danego kraju według w miarę dowolnie dobranych kryteriów konkurencyjności i nieuprawnione porównania między kryteriami konkurencyjności, można taktować jako wstęp do oceny danego kraju, szczególnie, kiedy dokona się przeglądu wyników dla danego kryterium konkurencyjności w różnych krajach. Pewnym atutem są także wyniki oceny dla danego kraju dokonane poprzez wszystkie wskaźniki konkurencyjności, pod warunkiem, że traktowane są jako analiza wstępna służąca do poszukiwania przyczyn takiej sytuacji danego kraju. Na przykład, dobrze ocenione w naszym kraju, w ramach oceny instytucjonalnej, praktyki menedżerskie w postaci kontraktów menedżerskich o bardzo zróżnicowanych dochodach, często nieuprawnionych, budzą szereg wątpliwości. Autorka nie jest przeciwniczką zróżnicowania wynagrodzeń, jeżeli są one uzasadnione osiągnięciem najwyższego poziomu specjalizacji w danej dziedzinie. Jeżeli jednak nagradza się menedżerów o przeciętnych osiągnięciach, którzy także nie osiągnęli szczytu kariery w danej specjalizacji oprócz menedżerskiej, to wynagrodzenie jest nieuprawnione i demotywujące pozostałych do dalszych wysiłków. A zatem w sferze publicznej dowolność w wynagradzaniu menedżerów powinna istnieć w ramach zreformowanej siatki płac, gdzie znaczne różnice w wynagrodzeniu zostałyby uzasadnione. Zatem dobre oceny uzyskane w tym zakresie przez Polskę, dokonane w ramach IMD WCY, powinny być uzupełnione o oceny wysokości wypłacanych zasiłków socjalnych dla osób długotrwale bezrobotnych, porównanie okresu trwania bezrobocia długotrwałego i pomocy dla wykluczonych z pracy, szczególnie z wyższym wykształceniem. I tu już oceny dokonane przez IMD WCY są słabe lub negatywne. Powstaje pytanie czy ocena nie wskazuje na nieprawidłowości w rozwoju rynku pracy i nadmierne obciążenie kosztami transformacji jednej ze stron rynku pracy. W tym kontekście trudno uznać dobrą ocenę dla wysokich różnic w kontraktach menedżerskich za prawidłową. W kontekście całego rynku pracy w Polsce jest to ocena nieuprawniona.

Wybiórcze traktowanie aplikacji rozwiązań unijnych poprzez pozytywne oceny tylko jednej ze stron rynku pracy, a więc w aspekcie, wygodnym dla menedżerów zachodnich, zatrudnionych w Polsce, wypacza ocenę. Powstaje pytanie, dlaczego rozwiązania unijne nie są wprowadzane w całym pakiecie, dotyczącym wszystkich uczestników rynku pracy, zarówno menedżerów jak i pracowników – dla menedżerów wysokie apanaże, a dla pracowników wysoki „social”. Wybiórcze traktowanie niektórych rozwiązań zaproponowanych przez UE rodzi niechęć społeczeństwa do tych rozwiązań i podejrzenie o nieuczciwość. Trudno zatem dziwić się, że zbyt wie-

lu poszkodowanych w okresie transformacji powoduje opór społeczny i rzutuje na negatywny stosunek do jakichkolwiek rozwiązań proponowanych przez UE, nawet tych dobrych.

METODOLOGIA OCENY INSTYTUCJI POPRZEZ KRYTERIA KONKURENCYJNOŚCI

Pomiar instytucji dokonany przez Instytut Zarządzania Rozwojem (*Institute for Management Development*) i opublikowany jako Rocznik Światowej Konkurencyjności w 2016 roku składa się z podstawowych kryteriów konkurencyjności takich jak: gospodarka, skuteczność rządu, skuteczność businessu i infrastruktura. Te cztery główne kryteria ocenione są przez 5 sub-mierników każdy, zatem kryteriów konkurencyjności jest $4 \times 5 = 20$. Waga każdego z nich w ocenie jest jednakowa i wynosi po 5% każdy ($100\% / 20 = 5\%$). Z kolei każde z 20 kryteriów ocenione jest przez różną ilość kryteriów podrzędnych podanych w nawiasie, a mianowicie:

- **Stan gospodarki:** 1.1 gospodarka krajowa, 1.2 handel zagraniczny, 1.3 inwestycje zagraniczne, 1.4 zatrudnienie, 1.5 ceny;
- **Skuteczność rządu:** 2.1 finanse publiczne, 2.2 polityka fiskalna, 2.3 ramy instytucjonalne, 2.4 ustawodawstwo biznesowe, 2.5 struktura socjalna;
- **Skuteczność businessu:** 3.1 produktywność i wydajność, 3.2 rynek pracy, 3.3 finanse, 3.4 praktyki menedżerskie, 3.5 postawy i wartości;
- **Infrastruktura:** 4.1 technologiczna, 4.2 naukowa, 4.3 zdrowie i środowisko, 4.5 edukacja.

Interesująca z punktu widzenia analizy instytucjonalnej część, dotycząca **skuteczności rządu**, opisana jest przez kolejne kryteria, których liczba podana jest w nawiasie: 2.1 finanse publiczne (12), 2.2 polityka fiskalna (13), 2.3 ramy instytucjonalne (15), 2.4 ustawodawstwo biznesowe (20), 2.5 struktura socjalna (13). Zatem interesująca nas ocena instytucji zawiera się w punkcie 2.3 ramy instytucjonalne jako część oceny skuteczności rządu.

Z kolei punkt 2.3 ramy instytucjonalne składa się z 15 kryteriów podzielonych na ocenę banku centralnego oraz skuteczności państwa.

Zdaniem autorki artykułu, skuteczność państwa jest bardziej ogólnym pojęciem, aniżeli skuteczność rządu, a w przytoczonej klasyfikacji jest odwrotnie. Wiadomo, że obydwa pojęcia są ze sobą związane i nie chodzi o ustalenie, co było pierwsze. Jednak ten prosty przykład potwierdza wątpliwości co do arbitralności doboru kryteriów oceny.

Bank centralny oceniony jest poprzez osiem następujących kryteriów konkurencyjności: 2.3.01 krótkoterminowe stopy procentowe, 2.3.02 koszt kapitału, 2.3.03 *spready* stóp procentowych, 2.3.04 rating rodzimego kredytu, 2.3.05 polityka banku centralnego, 2.3.06 rezerwy walut zagranicznych (w bln USD) i 2.3.07 *per capita*, 2.3.08 stabilność wymiany walut.

Skuteczność państwa oceniona jest poprzez siedem kryteriów konkurencyjności: 2.3.09 strukturę prawną i regulacyjną, 2.3.10 adaptacyjność polityki rządu, 2.3.11 decyzje rządu, 2.3.12 transparentność, 2.3.13 biurokracja, 2.3.14 korupcja, 2.3.15 indeks zasad prawnych.

Tych piętnaście sub-mierników struktury instytucjonalnej jest opisane poprzez kolejne kryteria, podobnie w całej metodzie, tak, że liczba kryteriów konkurencyjności ogółem waha się od 260 do około 300.

Różnica między kryteriami i wskaźnikami konkurencyjności polega na tym, że kryterium konkurencyjności jest jej miernikiem, natomiast wskaźnik odzwierciedla poziom pomiaru.

Zaletą tego sposobu pomiaru jest próba wyczerpania znanych w teorii ekonomii wskaźników opisujących gospodarkę. Mimo że w klasyfikacji IMD wykorzystuje się teoretyczne podstawy nauk ekonomicznych w doborze kryteriów, ich dobór pozostaje w pewnej mierze dość arbitralny, brakuje bowiem kryteriów delimitacji. Wprawdzie trzysta kryteriów może wyczerpać w znacznej mierze opis gospodarki, jednak nie stanowi sedna diagnozy gospodarki. Dlatego autorzy podkreślają, że jest to ocena mocnych i słabych stron gospodarki (SWOT) oraz jej atrakcyjności na forum międzynarodowym. Zatem ranking kryteriów konkurencyjności powinien być traktowany jako narzędzie wstępnej analizy gospodarki.

Wadą metody jest jednak pewien zakres dowolności doboru kryteriów konkurencyjności, brak kryterium delimitacji, brak badania związków przyczynowo-skutkowych między wynikami. Poza tym kryteria konkurencyjności nie zawsze mogą być porównane między sobą, bowiem powstają na podstawie nieporównywalnych między sobą dyscyplin naukowych i narzędzi pomiarowych, jakimi dysponują.

OCENA STANU INSTYTUCJI W POLSCE W LATACH 2012–2016 W ROCZNIKACH ŚWIATOWEJ KONKURENCYJNOŚCI (WCY)

Ocena stanu instytucji w Polsce w latach 2012–2016 została dokonana zgodnie z zaprezentowaną wcześniej metodą, w której przedstawia się najpierw oceny ogólne, a następnie coraz bardziej szczegółowe.

Najbardziej konkurencyjne kraje na świecie w 2016 roku można podzielić na trzy grupy (w nawiasie podane zostało miejsce najwyższe pod względem konkurencyjności (1) i kolejne numery o coraz niższej konkurencyjności:

- małe azjatyckie państwa – (1) Hongkong, (4) Singapur, (13) Katar, (13) Tajwan, (19) Malezja;
- małe europejskie państwa – (2) Szwajcaria, (5) Szwecja, (6) Dania, (7) Irlandia, (8) Holandia, (9) Norwegia, (11) Luksemburg, (20) Finlandia;
- duże kraje – (3) USA, (10) Kanada, (12) Niemcy, (16) Nowa Zelandia (17) Australia, (18) Wielka Brytania.

Wyodrębnienie spośród 68 krajów poddanych badaniu tych dużych, to znaczy, liczących powyżej 20 mln populacji wyodrębniło grupę 28 krajów, gdzie Polska zajmuje średnią pozycję. Wśród dużych krajów, powyżej 20 mln mieszkańców, Polska zajmuje 13. miejsce po Francji, a przed Hiszpanią i Włochami [Bolonek, 2017].

W ramach porównania, pozycja Polski na tle krajów założycieli Grupy Wyszehradzkiej kształtuje się w sposób zilustrowany w tabeli 4.

Tabela 4. Ogólna ocena pozycji Polski na tle krajów założycieli Grupy Wyszehradzkiej w rankingu konkurencyjności WCY IMD w latach 2012–2016

| Ogólna ocena konkurencyjności kraju | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|-------------------------------------|------|------|------|------|------|
| Polska | 34 | 33 | 36 | 33 | 33 |
| Węgry | 45 | 50 | 48 | 48 | 46 |
| Czechy | 33 | 35 | 33 | 29 | 27 |
| Słowacja | 47 | 47 | 45 | 46 | 40 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie [IMD WCY 2016, Lozanna].

Z tabeli 4 wynika, że wśród krajów, założycieli Grupy Wyszehradzkiej, najbardziej konkurencyjne są Czechy i Polska, następnie Słowacja i Węgry. Jednak w tej grupie największym krajem jest Polska.

Ta ogólna ocena Polski jest zróżnicowana w ramach ocen szczegółowych według czterech najważniejszych kryteriów, na które składają się: wyniki działalności ekonomicznej, skuteczność rządu, skuteczność businessu oraz infrastruktura. Wyniki oceny drugiego stopnia szczegółowości zostały zawarte w tabeli 5.

Tabela 5. Ocena Polski według czterech podstawowych kryteriów konkurencyjności klasyfikacji WCY IMD w latach 2012–2016

| Kryteria szczegółowej oceny konkurencyjności Polski w klasyfikacji WCY IMD | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|--|------|------|------|------|------|
| 1. Wyniki działalności ekonomicznej | 30 | 36 | 35 | 33 | 27 |
| 2. Skuteczność rządu | 36 | 27 | 30 | 29 | 34 |
| 3. Skuteczność businessu | 39 | 35 | 36 | 32 | 32 |
| 4. Infrastruktura | 36 | 36 | 36 | 34 | 34 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Rocznika Światowej Konkurencyjności, IMD WCY 2016, Lozanna].

Jak wynika z tabeli 5, w latach 2012–2016, wyniki działalności ekonomicznej Polski poprawiały się z roku na rok z wyjątkiem 2013 roku. Szczególna tendencja poprawy widoczna jest w ocenie biznesu. Natomiast ocena konkurencyjności infrastruktury w Polsce poprawia się w niewielkim stopniu. Największym fluktuacjom podlega ocena skuteczności działania rządu w latach 2012–2014. Na ocenę skuteczności rządu w Polsce – kryterium 2 w tabeli 5 składają się kolejne kryteria

o trzecim stopniu szczegółowości, a mianowicie: finanse publiczne, polityka fiskalna, ramy instytucjonalne, legislacja w biznesie i ramy socjalne. Ocena skuteczności działania rządu oznacza szeroką ocenę stanu instytucjonalnego w Polsce, którą ilustruje tabela 6.

Tabela 6. Ocena szeroko rozumianego stanu instytucjonalnego w Polsce w latach 2012–2016

| Ocena skuteczności rządu | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|---------------------------|------|------|------|------|------|
| 2.1 Finanse publiczne | 40 | 31 | 33 | 29 | 41 |
| 2.2 Polityka fiskalna | 38 | 36 | 37 | 44 | 44 |
| 2.3 Ramy instytucjonalne | 29 | 28 | 27 | 29 | 32 |
| 2.4 Legislacja w biznesie | 29 | 17 | 24 | 20 | 31 |
| 2.5 Ramy socjalne | 28 | 25 | 27 | 27 | 34 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Rocznika Światowej Konkurencyjności, IMD WCY 2012, IMD WCY 2013, IMD WCY 2014, IMD WCY 2015, IMD WCY 2016, Lozanna].

Skuteczność rządu najlepiej została oceniona pod względem legislacji w biznesie i ram pomocy socjalnej, znacznie gorzej pod względem finansów publicznych i polityki fiskalnej. Wyniki oceny rządu z 2016 roku w drugiej połowie 2017 roku wydają się pozbawione podstaw. W związku z tym warto przyrzeć się ocenom ram instytucjonalnych w Polsce w badanym okresie stanowiącym jednocześnie trzeci stopień szczegółowości oceny. Problem dotyczy oceny funkcjonowania banku centralnego (8 kryteriów) oraz skuteczności państwa (7 kryteriów), co odzwierciedlają table 7 i 8.

Tabela 7. Ocena ram instytucjonalnych w Polsce w zakresie banku centralnego w latach 2012 i 2016

| Ocena banku centralnego w Polsce | Ocena | Rok | Ocena | Rok |
|--|-------|------|-------|------|
| 2.3.01 Realne krótkoterminowe stopy procentowe | 40 | 2011 | 51 | 2015 |
| 2.3.02 Koszt kapitału | 38 | 2012 | 25 | 2016 |
| 2.3.03 Spread stóp procentowych | 22 | 2011 | 25 | 2015 |
| 2.3.04 Rata kredytu krajowego | 32 | 2011 | 28 | 2015 |
| 2.3.05 Polityka banku centralnego | 21 | 2012 | 3 | 2016 |
| 2.3.06 Rezerwy zagranicznej waluty w bln \$ | 20 | 2011 | 20 | 2015 |
| 2.3.07 Rezerwy zagranicznej waluty per capita | b.d. | b.d. | 25 | 2015 |
| 2.3.08 Stabilność wymiany walut | 14 | 2011 | 20 | 2015 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Rocznika Światowej Konkurencyjności, IMD WCY 2012, s. 357–360, IMD WCY 2016, s. 347–351, Lozanna].

Znamienna jest poprawa wyniku w zakresie polityki banku centralnego z 21 pozycji w 2012 roku na 3 w 2016 roku. Prawdopodobnie wiąże się to z odzyskaniem

PKO S.A. i prób odbudowy polskiego sektora bankowego. Natomiast ocena stabilności wymiany walut – pogorszenie z miejsca 14. na 20. w 2016 roku już w 2017 roku nie ma znaczenia, bowiem złotówka umacnia się. Oceny stanu rezerw pozostają bez zmian, natomiast wyraźnie poprawiają się oceny banku centralnego w zakresie kosztu kapitału, *spreadów* stóp procentowych, rat kredytu krajowego.

Tabela 8. Ocena ram instytucjonalnych w Polsce w zakresie skuteczności państwa w latach 2012 i 2016

| Ocena skuteczności państwa | Ocena | Rok | Ocena | Rok |
|--|-------|------|-------|------|
| 2.3.09 Ramy prawne i regulacyjne | 31 | 2012 | 37 | 2016 |
| 2.3.10 Adaptacyjność rządowej polityki | 36 | 2012 | 51 | 2016 |
| 2.3.11 Decyzje rządu | 40 | 2012 | 55 | 2016 |
| 2.3.12 Transparentność | 33 | 2012 | 58 | 2016 |
| 2.3.13 Biurokracja | 44 | 2012 | 35 | 2016 |
| 2.3.14 Korupcja | 34 | 2012 | 27 | 2016 |
| 2.3.15 Zasady prawa | b.d. | b.d. | 21 | 2016 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Rocznika Światowej Konkurencyjności, IMD WCY 2012, s. 361–363, IMD WCY 2016, s. 351-354, Lozanna].

Z tabeli 8 wynika, że ocena stanu instytucji w Polsce bardzo pogorszyła się w zakresie skuteczności państwa. Znacznie pogorszyły się oceny rządu, natomiast poprawa nastąpiła w ocenie biurokracji i obniżenia korupcji.

Powyższe oceny wydają się niespójne i tendencyjne, pozbawione wymiaru naukowego. Można je ocenić jako polityczne, ponieważ obniżenie korupcji i biurokracji jest sprzeczne z obniżeniem ratingu zasad prawnych. Obniżenie oceny adaptacyjności rządowej polityki można uznać za kryterium czysto polityczne, ponieważ rząd stał się mniej adaptacyjny wobec zmienionej polityki UE.

Można wyciągnąć wniosek, że oceny konkurencyjności w zakresie polityki i decyzji rządu są formułowane przez ośrodek w Lozannie z punktu widzenia polityki Unii Europejskiej, co potwierdza zarzut o braku solidnych podstaw naukowych tak dokonywanej oceny.

WNIOSKI

Wniosek, jaki wynika z przeglądu teoretycznego dotyczącego wskaźników konkurencyjności i ich metod pomiarowych skłania do korekty doboru, a przede wszystkim do korekty metodologii pomiaru kryteriów konkurencyjności. Skoro nie można porównać między sobą kryteriów konkurencyjności mierzonych różnymi metodami pomiarowymi, propozycja korekty metodologii IMD WCY dotyczy ustalenia metod pomiarowych dla każdego kryterium (lub pokrewnych kryteriów

konkurencyjności) innej, wynikającej z podstaw teoretycznych danego wskaźnika. Wówczas międzynarodowe porównania wskaźników konkurencyjności mierzonych stosowną do każdego kryterium metodą pomiarową zyskałyby naukową podstawę. Zatem w obrębie dotychczasowej struktury kryteriów konkurencyjności, która, jak wiadomo zmienia się, co jest dowodem na to, że kryteria konkurencyjności dobierane są w sposób dość dowolny, wynikający z potrzeb prowadzenia polityki ekonomicznej, można wprowadzić (stosowny do podłoża teoretycznego danego kryterium) sposób jego pomiaru i wówczas porównania międzynarodowe byłyby prawidłowe. Wiarygodne wyniki międzynarodowych pomiarów byłyby porównywalne między krajami w ramach określonego kryterium, czy kryteriów powiązanych, lecz nadal nie byłoby porównania między kryteriami, grupami kryteriów mierzonych różnymi metodami pomiarowymi. Właśnie ze względu na różnorodność podstaw teoretycznych i wynikających stąd różnych metod pomiarowych, kryteria konkurencyjności nie mogą być w sposób wiarygodny porównane między sobą. Konsekwencją tego faktu są niewiarygodne z naukowego punktu widzenia oceny danego kraju poprzez porównanie między sobą różnych kryteriów konkurencyjności stanowiących podstawę oceny.

BIBLIOGRAFIA

- Adamkiewicz-Drwiłło H., 2000, *Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską*, Fundacja rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Barteczko K., Bocian A., 1999, *Wariantowe scenariusze makroekonomicznego rozwoju*, „Optimum. Studia ekonomiczne” nr 4, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
- Błalock H., 1977, *Statystyka dla socjologów*, PWN, Warszawa.
- Bossak J., Bieńkowski W., 2004, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, Wydawnictwo: Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Bolonek R., 2007, *Makroekonomiczna wartość oceny konkurencyjności w analizach czynnikowych [w:] Gospodarka Polski na początku XXI wieku. Innowacyjność i konkurencyjność*, red. S. Lis, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
- Bolonek R., 2017, *Kontrowersje wokół pomiaru instytucji*, referat zgłoszony na konferencję Gospodarka Polski 6–7 czerwca 2017 r, UEK, Kraków.
- Bolonek R., 2012, *Zastosowanie metody FMECA w ocenie konkurencyjności województw regionu centralnego w Polsce*, Wydawnictwo UEK, Kraków.
- Clark J., 1923, *Studies in the Overhead Costs*, University Chicago Press, Chicago.
- Coase R., 1937, *The Nature of the Firm*, „Economica” No. 4 (16): 386-405, DOI:10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x.
- Coase R., 1999, *Nowa ekonomia instytucjonalna*, „Gospodarka Narodowa” nr 3.
- Domański R., 2002, *The Competitiveness of Regions in the Enlarging European Union*, Warszawa.

- Domański R., 2006, *Geografia ekonomiczna. Ujęcie dynamiczne*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.
- Dołęgowski T., *Instytucje, a rozwój gospodarczy i konkurencyjność* [w:] *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji, materiały konferencyjne*, cz. 1, kom. red. J. Bossak, W. Bieńkowski, J. Kruszewski, Instytut Gospodarki Światowej SGH, Warszawa, 2000.
- Esser K., Hillebrandt W., Messner D., Meyer-Stamer J., 1996, *Systemie competitiveness: a New challenge for firm and for government*, in: CEPAL Review 59.
- Gorynia M., Jankowska B.[2008], *Klasyfikacja międzynarodowa konkurencyjności i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, Difin sp. z o.o., 2008, Warszawa; także www.marian-gorynia.pl/ksiazki/rola-klasterow.pdf; stan na dzień 10.03.12.
- Gorzela G., Jałowiecki B., 2000, *Konkurencyjność regionów*, „Studia Regionalne i Lokalne” nr 1(1)2000, http://www.europeistyka.uj.edu.pl/upload/173_9...
- Hellwig Z., Siedlecka M., Siedlecki J., 1995, *Taksometryczne modele zmian struktury gospodarki polskiej*, IR i SS, Warszawa.
- Hildebrandt A., 2002, *Konkurencyjność – próby zdefiniowania i pomiaru zjawiska*, „Wspólnoty Europejskie” nr 3(126).
- Jagięło M., 2000, *Nowa koncepcja mierzenia międzynarodowej konkurencyjności gospodarki metodą analizy czynnikowej* [w:] „*Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*”, materiały konferencyjne, cz. 1, Instytut Gospodarki Światowej SGH, Warszawa, s. 85–101.
- IMD WCY 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, Lozanna.
- Meyer-Stamer J., 1996, *Konkurencyjność systemowa*, „Gospodarka Narodowa” nr 3/1996.
- Misala J., 2011, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa.
- North D., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, New York.
- Radło M-J., 2008, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, www.radlo.org.
- Radło M-J., 2008b, *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji-wstępne wyniki badań*, „Prace i Materiały” nr 284, Instytut Gospodarki Światowej, Warszawa.
- Rocznik Światowej Konkurencyjności, IMD WCY 2012–2016, Lozanna.
- Słownik wyrazów obcych*, 1980, PWN, Warszawa.
- Stankiewicz W., 2004, *Ekonomika instytucjonalna. Narodziny i rozwój*, Wydawnictwo BBS PWSBiA, Warszawa
- Stankiewicz W., 2012, *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, www.pwsbia.edu.pl (dostęp: 28.08.2017 r.).
- Toffler A., 1997, *Trzecia fala*, PIW, Warszawa
- Williamson O., 1998, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, PWN, Warszawa.
- Wojtyna A., 2011, *Kryzys finansowy i jego skutki dla krajów o średnim poziomie rozwoju*, PWE, Warszawa.
- Wziętek-Kubiak A., 2004, *Kontrowersje wokół konkurencyjności w teorii ekonomii*, „*Ekonomista*” nr 6/2004.

- Wysokińska Z., 2001, *Konkurencyjność w międzynarodowym handlu technologiami i towarami*, Zeszyty Naukowo-Teoretyczne PWSBiA nr 2/2001, Warszawa, s. 11.
- Zielińska-Głębocka A. (red.), 2000, *Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Żukrowska K., 2000, *Konkurencyjność systemowa w procesie transformacji. Przykład Polski [w:] Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji: materiały konferencyjne*, cz. 1, red. J. Bossak, W. Bieńkowski, J. Kruszewski, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, 2000, Warszawa.
- Veblen T., 1971, *Teoria klasy próżniaczej*, PWN, Warszawa.

Streszczenie

Celem artykułu jest zaprezentowanie stanu instytucji w Polsce w latach 2012–2016. Problem z zagadnieniem instytucji w teorii ekonomii polega na różnorodności definicyjnej instytucji w ramach kilku podstawowych nurtów teoretycznych. Nurty instytucjonalne wywodzą się z różnych nauk: psychologicznych, socjologicznych, prawnych, ekonomicznych, politologicznych, reprezentujących odmienne sposoby definicji instytucji i odmienne sposoby ich pomiaru. Podobna sytuacja występuje w odniesieniu do zjawiska konkurencyjności. Różnorodność definicyjna konkurencyjności uzależniona jest od wielu dyscyplin naukowych, które próbuje objąć to zjawisko. W dorobku literaturowym na ten temat brakuje definicji konkurencyjności, która spełniałaby naukowe wymagania w postaci *differentia specifica*. W związku z tym zaprezentowane przez World Competitiveness Yearbook wyniki badań konkurencyjności w zakresie oceny instytucji w Polsce w latach 2012–2016 dość łatwo można podważyć.

Słowa kluczowe: instytucje, konkurencyjność, ocena instytucji poprzez kryteria konkurencyjności.

Evaluation of institutions in Poland in 2012–2016 by competitiveness indicators

Summary

The aim of the paper is the diagnosis of institutions in Poland within the usage of competitiveness criteria in 2012–2016. The problem with the institutions, in the theory of economics, is joint with the variety of definitions in the field of institutional schools of thought. Institutional background is based on different sciences: psychology, sociology, law, economics, political science etc. They represent different and incomparable definitions of institution as well as adequate to the every science measurement methods. Very similar problem raised with the phenomenon of competitiveness. A wide variety of competitiveness definitions depends on the variety of theoretical background. There is no scientific definition of competitiveness, which could fulfill the requirements of *differentia specifica*. Therefore it is easy to take into a doubt the results of competitiveness research presented by the World Competitiveness Yearbook, especially in the case of institutional appraisal in Poland in 2012–2016.

Keywords: institutions, competitiveness, institutional appraisal in the competitiveness criteria context.

JEL: B52

*mgr Michał Zaremba*¹

Katedra Ekonomii Rozwoju, Instytut Ekonomii
Uniwersytet Łódzki

Problem pułapki średniego dochodu – perspektywa polska

WSTĘP

Problematyka pułapki średniego dochodu stała się w ostatnich latach jednym z częściej analizowanych problemów, zarówno w literaturze naukowej, jak i popularnej. Problem ten, nośny i popularny, dotyczy sytuacji krajów, które po osiągnięciu określonego poziomu rozwoju nie są w stanie utrzymać wysokiego tempa wzrostu gospodarczego, a tym samym zmniejszać lukę rozwojową między nimi a wysoko rozwiniętymi krajami.

Celem artykułu jest zbadanie czy, a jeśli tak, to w jakim stopniu groźba wpadnięcia w pułapkę średniego dochodu dotyczy Polski. W celu realizacji tematu dokonano analizy literaturowej oraz analizy w oparciu o dane statystyczne dostępne w bazach danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF) oraz Eurostatu.

PUŁAPKA ŚREDNIEGO DOCHODU – PERSPEKTYWA TEORETYCZNA

Na przełomie XX i XXI wieku w gospodarce światowej można było zaobserwować szybki wzrost gospodarczy w niektórych gospodarkach wschodzących, zwłaszcza w Azji Wschodniej. W krótkim czasie wiele krajów, które zostały sklasyfikowane w grupie krajów o niskich dochodach, stało się państwami o średnim poziomie rozwoju, a niektóre z nich, takie jak Korea Południowa i Singapur, osiągnęły poziom krajów wysoko rozwiniętych. Paradoksalnie jednak w wielu krajach, które doświadczyły szybkiego wzrostu, nastąpiło jego spowolnienie i zatrzymanie się na średnim poziomie dochodu [Rigg, Buapun, Ann, 2014, s. 184–198]. Zjawisko to zostało określone mianem pułapki średniego dochodu.

¹ Adres korespondencyjny: Katedra Ekonomii Rozwoju, Instytut Ekonomii, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny UŁ, ul. POW 3/5, 90-255 Łódź; e-mail: michal.zaremba@uni.lodz.pl.

Pułapkę średniego dochodu (ang. *middle income trap* – MIT) najogólniej można zdefiniować jako długookresowe spowolnienie wzrostu gospodarczego następujące po okresie relatywnie szybkiego rozwoju. W konsekwencji dana gospodarka po początkowych sukcesach spowalnia i nie jest w stanie znaleźć się na wysokim poziomie rozwoju [Egawa, 2013, s. 2–3]. Nadzwyczaj szybki wzrost gospodarczy w początkowym okresie powoduje „wypalenie się” dotychczasowych czynników wzrostu danej gospodarki, do których zalicza się przede wszystkim akumulację kapitału, konkurencyjność kosztową oraz kopiowanie i stosowanie rozwiązań i technologii z krajów wyżej rozwiniętych. W momencie wygaśnięcia tych czynników, jeśli nie pojawią się nowe impulsy pro wzrostowe, takie jak innowacje oraz sprawniejsze instytucje, dana gospodarka wpada w pułapkę średniego rozwoju. Niezbędne jest więc nabycie nowych umiejętności zarówno na poziomie jednostki, jak i całego społeczeństwa [por. m.in. Eichengreen, Park, Shin, 2013, s. 3–4]. Takie przekonanie jest zgodne z ogólną tezą w ekonomii rozwoju, głoszącą że na określonym etapie rozwoju społeczno-ekonomicznego kluczową rolę zaczyna odgrywać poziom i jakość kapitału ludzkiego w społeczeństwie, co jest niezbędne jeśli dana gospodarka ma charakteryzować się innowacyjnością i konkurencyjnością technologiczną [por. Tridico, 2011, s. 181–217].

Obecnie zjawisko oraz sposoby wyjścia są jednymi z popularniejszych tematów w ekonomii rozwoju, analizując jego związek z biedą [m.in. Kharas, Kohli, 2011, s. 281–289]. W literaturze wymienia się różnorakie czynniki determinujące wpadnięcie danej gospodarki w pułapkę średniego dochodu (tabela 1).

Tabela 1. Czynniki determinujące wpadnięcie danej gospodarki w pułapkę średniego dochodu

| Czynniki powstania pułapki średniego dochodu (MIT) | Czynniki determinujące zatrzymanie się na średnim poziomie dochodu |
|---|--|
| 1 | 2 |
| 1. Niezdolność do zwiększenia produkcji: <ul style="list-style-type: none"> • wzrost poziomu płac; • nadmierne inwestycje publiczne. 2. Pojawienie się problemów charakterystycznych dla gospodarek, które wpadły w pułapkę średniego dochodu: <ul style="list-style-type: none"> • nadmierne uzależnienie od eksportu; • regionalne zróżnicowanie dochodów; • nadmierne nierówności dochodowe gospodarstw domowych; | 1. Niezdolność lub ograniczona zdolność do poprawy wydajności: <ul style="list-style-type: none"> • brak innowacji i inwestycji w badania i rozwój; • nieracjonalne korzystanie z infrastruktury; • niewystarczająca mobilność siły roboczej w gospodarce; • niewystarczająca ilość i jakość kapitału ludzkiego; • monopole / oligopole w głównych branżach oraz przedsiębiorstwach państwowych; • brak zdolności rządu do formułowania i wdrożenia kompleksowej strategii rozwoju; • słabe zarządzanie, rozprzestrzenianie się korupcji; • polityka ochrony branż o niskiej produktywności (w tym rolnictwa). |

| 1 | 2 |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • starzenie się ludności, wyczerpywanie się dywidendy demograficznej. | 2. Niezdolność do rozwiązania problemów charakterystycznych dla gospodarek, które wpadły w pułapkę średniego dochodu: <ul style="list-style-type: none"> • niedostatek popytu wewnętrznego; • niepowodzenie w realizacji polityki redystrybucji dochodów; • opóźnienie w rozwoju kapitału ludzkiego; • niedobór środków na realizację reform gospodarczych. |

Źródło: [Egawa, 2013, s. 4].

Rozważając naturę pułapki średniego dochodu nie można uciec od odpowiedzi na pytanie, jak określać średni dochód [por. Aiyar, Romain, Damien, Yiqun, Longmei, 2013, s. 4–7]. W analizach bierze się pod uwagę wartość dochodu narodowego brutto *per capita* wyliczonego przez Bank Światowy. Według tej klasyfikacji, kraje posiadające w 2012 r. dochód narodowy na mieszkańca pomiędzy 1036 a 12 615 USD mogą być sklasyfikowane jako kraje zmagające się z pułapką średniego dochodu. Interesujący indeks został przedstawiony przez W.T. Woo. Indeks ten jest oparty o stosunek dochodów danego kraju *per capita* do dochodów *per capita* USA. Według Woo kraj znajduje się w pułapce, jeśli wartość indeksu oscyluje w granicach 20–55% [Woo, 2012, s. 313–336]. Biorąc to pod uwagę grupa badaczy ustaliła, że w 2010 r. 35 spośród 52 krajów zakwalifikowanych jako kraje o średnim dochodzie znajdowało się w pułapce średniego dochodu, który został podzielony na niski i wysoki. W strefie niskiego średniego dochodu znajdowało się 30 państw, z czego 9 ma szansę na wydostanie się z pułapki. Co ciekawe, część z nich wpadło w pułapkę ponad ćwierć wieku temu. Z kolei w strefie wysokiego średniego dochodu zgrupowano 5 krajów, z czego 2 mają szansę wyjść z pułapki. Ostatecznie – choć 8 krajów spośród pozostałych 17 w 2010 roku formalnie rzecz biorąc nie było w pułapce – wystąpiło wysokie zagrożenie wpadnięcia w nią w najbliższej przyszłości. Według tych badań kraje, które wpadły w pułapkę, zwykle miały niski poziom dywersyfikacji gospodarki, niski poziom kapitału ludzkiego, słaby system prawny i instytucjonalny oraz niski poziom dywersyfikacji eksportu, przy czym dominują w nim towary nisko przetworzone. Założony próg dla pułapki średniego dochodu kształtował się na poziomie 11 500 USD PKB na mieszkańca.

Metodologicznie rzecz ujmując termin ten został ukuty dla krajów Ameryki Łacińskiej, które po początkowych sukcesach związanych z rozwojem swoich gospodarek nie były w stanie przeskoczyć bariery średnich dochodów i utrzymać wysokiego tempa wzrostu gospodarczego w kolejnych latach. Sam termin pojawił się relatywnie niedawno – po raz pierwszy pojawia się w raporcie I.S. Gill, H.J. Kharas oraz D. Bhattasali z 2007 roku, zatytułowanym *An East Asian renaissance: ideas for economic growth (Wschodnioazjatycki renesans: koncepcje wzrostu gospodarczego)* [Gill, Kharas, Bhattasali, 2007, s. 21]. W raporcie

stwierdzono, że spośród krajów, które charakteryzowały się średnimi dochodami w 1960 roku, prawie trzy czwarte pozostało średniozamożnymi lub nastąpił regres do grupy krajów o niskich dochodach.

Od tego czasu, jak się wydaje, nastąpiła prawdziwa „kariera” tego pojęcia i ono samo zaczęło się pojawiać zarówno w opracowaniach naukowych, jak i popularnych.

Formułowano różne hipotezy związane z tym zjawiskiem. Większość z analiz związanych z tym kluczowym dla ekonomii rozwoju problemem można sklasyfikować i podzielić na dwie podstawowe grupy.

Pierwsza z nich obejmuje badania związane z procesami wzrostu gospodarczego w krajach, które wpadły w pułapkę średniego dochodu. Zespół badawczy kierowany przez Eichengreena [Eichengreen, Donghyun, Kwanho, 2011, s. 16] odkrył, że spowolnienie wzrostu gospodarczego krajów szybko rozwijających się objawia się znacząco, tj. o co najmniej 2 punkty procentowe, w momencie gdy ich dochody *per capita* wynoszą około 17 000 USD. Lista Eichengreena jest obszerna. Znajduje się na niej większość państw europejskich, z tym, że moment wpadnięcia w pułapkę występował tam na ogół w latach 60. lub 70. XX w., ale czasem i później. Na przykład Austria przed 1961 rokiem rozwijała się w tempie 5,9% rocznie, po 1961 r. – 3,4%. Finlandia przed 2002 w tempie 3,7%, a potem 0,9%, na czym zaciążył oczywiście kryzys lat 2008–2009. Polski na tej liście nie ma.

Z badań Eichengreena płynie wiele interesujących wniosków. Z jego wyliczeń wynika np., że istnieją dwa niebezpieczne punkty, kiedy dany kraj może wpaść w pułapkę średniego dochodu. Pierwszy przy ok. 11 tys. dolarów produktu krajowego *per capita* według siły nabywczej a drugi przy ok. 15 tys. dolarów. Z analiz wynika jednak również, że ta druga bariera jest dość rozmyta. Są kraje, które wpadały w spowolnienie mając wyższe dochody, np. państwa skandynawskie w latach 60. i 70. czy Wielka Brytania w latach 80. Analizy ekonometryczne Eichengreena pokazują także, że wпадnięciu w pułapkę średniego dochodu sprzyja również wysoka i zmienna inflacja oraz wysoka relacja ludzi w wieku poprodukcyjnym do tych w wieku produkcyjnym.

Wпадnięciu w pułapkę sprzyjają także dwa dość nieoczekiwane czynniki. Po pierwsze, zbyt wysokie stopy inwestycji, gdyż mogą przynieść w przyszłości niskie stopy zwrotu z kapitału. Po drugie, niedowartościowany kurs walutowy, zniechęcający do posuwania się w górę po drabinie technologicznej, skoro i tak eksport jest opłacalny.

Wпадnięcie w pułapkę średniego dochodu jest mniej prawdopodobne tam, gdzie występuje wysoki wskaźnik edukacji na poziomie średnim i wyższym oraz tam, gdzie produkty *high-tech* stanowią istotną część eksportu.

Jednym z głównych wniosków z badań jest to, że spowolnienie wzrostu jest bardziej prawdopodobne w krajach, które utrzymują niedoszacowane realne kursy walutowe. W innym badaniu zespół ten analizował częstości występowania i korelacje występowania procesów spowolnienia wzrostu w dotychczas szybko rozwijających się krajach. W kolejnym badaniu stwierdzono, że kraje, które wpadły do pułapki posia-

dają wspólne cechy, takie jak niekorzystną strukturę demograficzną, niedoszacowane waluty, niski udział ludności aktywnej zawodowo z wykształceniem wyższym oraz niski udział zaawansowanych technologicznie sektorów w PKB i eksporcie. Twierdzą oni, że kraje, które uniknęły pułapki, miały wysoki poziom wzrostu produktywności i innowacyjności [Eichengreen, Park, Shin, 2012, s. 42–87].

Druga grupa składa się z badań, które mają określić przyczyny i możliwości ucieczki z pułapki średniego dochodu. Ohno [Ohno, 2009, s. 25–43] bada możliwości uniknięcia pułapki przez gospodarkę Wietnamu i stwierdza, że władze powinny uzupełniać dynamikę sektora prywatnego, ponownie sformułować cele i środki dotychczasowej polityki makroekonomicznej, zreorganizować system administracji publicznej i ustanowić profesjonalny zespół technokratów.

Kharas i Kohli [Kharas, Kohli, 2011, s. 281–289] w swoim badaniu przekonują, że związek między dystrybucją dochodów i wzrostem gospodarczym jest jednym z możliwych źródeł wpadnięcia przez gospodarkę w pułapkę średnich dochodów. W konsekwencji, jeżeli podział dochodu się pogarsza, popyt krajowy może rosnąć wolniej niż wynika to z ich potencjału, prowadząc do stagnacji lub – jeśli jest czasowo przesunięty dzięki większej dźwigni finansowej – coraz wyższego zadłużenia. W celu uniknięcia pułapki należy tworzyć i wspierać skuteczne i nowoczesne instytucje związane z obroną praw własności, rynkami kapitałowymi, konkurencją i innowacyjnością.

Aiyar wraz z zespołem [Aiyar, Romain, Damien, Yiqun, Longmei, 2013, s. 15–25] zbadali determinanty wpadnięcia w pułapkę średniego dochodu dla 138 krajów w latach 1955 i 2009. Wyniki pokazują, że instytucje, demografia, infrastruktura, otoczenie makroekonomiczne, struktury produkcji i struktura handlu są głównymi czynnikami decydującymi o wpadnięciu w pułapkę. Zespół ustalił próg dla pułapki średniego dochodu na poziomie 15 000 USD PKB na mieszkańca (według parytetu siły nabywczej w USD z roku 2005). Wskazują oni, że to co zwiększa prawdopodobieństwo dostania się w pułapkę to: niska jakość systemu prawnego, słabe egzekwowanie umów i praw majątkowych, nadmierny wzrost sektora publicznego, nadmierna regulacja i niekorzystna struktura demograficzna. Wzrost produktywności, a także innowacje zwiększają prawdopodobieństwo uniknięcia pułapki średniego dochodu.

Zhang [Zhang, Hongmei, Renfu, Changfang, Rozelle, 2013, s. 151–162] z zespołem zbadali kwestię MIT dla chińskiej gospodarki. Autorzy stwierdzają, że jeśli zakładana korelacja między pułapką średniego dochodu a nierównością, która jest spowodowana przez niedoinwestowanie w kapitał ludzki, jest prawdziwa, to Chiny zmierzają się z poważną i długotrwałą stagnacją w rozwoju, kiedy osiągną średni poziom dochodu.

Z kolei Tho [2013, s. 107–127] próbuje znaleźć odpowiedź na pytanie, czy gospodarki Indonezji, Malezji, Filipin i Tajlandii są narażone na wpadnięcie w pułapkę średniego dochodu i dochodzi do wniosku, że w celu jej uniknięcia kraje te powinny wzmocnić potencjał w zakresie badań i rozwoju, podnieść jakość i adekwatność zasobów ludzkich, dążyć do poprawy systemu instytucjonalnego oraz wspierać dynamikę sektora prywatnego.

Wreszcie, Yiping z zespołem [Yiping, Gou, Wang, 2014, s. 426–440] analizuje związek między liberalizacją finansową oraz pułapką średniego dochodu w 80 krajach w okresie 1980–2010. Wyniki wskazują istnienie korelacji między liberalizacją przepływów finansowych oraz wpadnięciem w pułapkę średniego dochodu.

W przypadku krajów europejskich, które w okresie tzw. Złotego Wieku Kapitalizmu doświadczyły stóp wzrostu gospodarczego na poziomie 4–5% rocznie, obecnie jest często klasyfikowanych jako państwa w pułapce średniego dochodu. Wymienić tu należy przede wszystkim kraje południa Europy jak: Grecja, Portugalia, Malta, Hiszpania czy silnie zeuropeizowany Izrael. Biorąc pod uwagę problemy polityczno-gospodarcze tych państw oraz fakt osiągnięcia PKB *per capita* na poziomie 50%–70% PKB *per capita* USA, który rośnie średnio w tempie 1,5%–2%, to kraj taki będzie się znajdował, statystycznie rzecz ujmując, całe pokolenie za USA pod względem poziomu rozwoju społeczno-ekonomicznego.

Należy zauważyć, że ustawienie progów według „stałych” miar, jak PKB *per capita*, może być problematyczne. Można argumentować, że stosując to podejście w długim okresie wszystkie kraje w końcu uciekną z pułapki. Podążając tym tokiem rozumowania Agenor i Canuto [Agenor, Canuto, 2012, s. 1–4] z Banku Światowego definiują pułapkę porównując poziom rozwoju gospodarczego na mieszkańca w stosunku do PKB na jednego mieszkańca w USA, jako punkt odniesienia dla pozostałych krajów. Autorzy stwierdzają, że kraje, które wpadły w pułapkę średniego dochodu, osiągały PKB *per capita* między 5% a 45% PKB na mieszkańca USA pomiędzy rokiem 1960 i 2009. Ponadto kraje takie miały zazwyczaj niski poziom kapitału ludzkiego, niski poziom rozwoju infrastruktury i słabe instytucje.

Najbardziej znane kraje, które w pułapkę tę nie wpadły, to m.in. Korea Południowa i Tajwan, którym udało się utrzymać wzrost gospodarczy po osiągnięciu średniego poziomu dochodów. Jak wskazują badania, ich sukces był rezultatem zmian strukturalnych i polityki ekonomicznej, dzięki którym gospodarki te stały się zdolne do wytwarzania coraz bardziej zróżnicowanych produktów [Jankowska, Nagengast, Perea, 2012].

Podsumowując, pułapka średniego dochodu stanowi relatywnie nowe i interesujące zjawisko we współczesnej gospodarce i można wyodrębnić wspólne punkty, które łączą różne badania nad tym zjawiskiem. Pierwszym z nich jest przekonanie, że pułapka średniego dochodu występuje wówczas, gdy dany kraj „zużywa” swoje początkowe, proste źródła wzrostu i rozwoju gospodarczego. Po drugie – sugeruje się, że niski poziom innowacyjności gospodarki zwiększa prawdopodobieństwo popadnięcia w pułapkę. Ponadto prawdopodobieństwo wpadnięcia w pułapkę jest pozytywnie skorelowane z niską jakością instytucji oraz niekorzystnymi trendami demograficznymi.

Niestety, problemy te dotyczą również gospodarki Polski i wiele wskazuje na to, że będą w najbliższych latach narastać. Pytanie o podatność Polski na wejście w pułapkę średniego dochodu jest więc nadzwyczaj aktualne i istotne.

POLSKA GOSPODARKA W LATACH 1990–2015. WYBRANE ASPEKTY

Jednym z najważniejszych procesów, które wiążą się z najnowszą historią gospodarczą Polski jest bez wątpienia transformacja ustrojowa przywracająca i budująca system kapitalistyczny w miejsce socjalistycznej gospodarki centralnie sterowanej. Wśród jej głównych elementów wymienia się zazwyczaj osiągnięcia stabilności makroekonomicznej, liberalizacji gospodarczej oraz zasadniczą przebudowę instytucjonalną kraju połączoną z szeroko zakrojoną prywatyzacją [Balcerowicz, 1997, s. 179].

Początkowe lata transformacji, ironicznie zwane przez G. Kołodkę okresem „szoku bez terapii”, charakteryzują się przebudową prawną i instytucjonalną, w tym przede wszystkim szeroko zakrojoną prywatyzacją. W efekcie z jednej strony nastąpił znaczący spadek inflacji, relatywnie wysokie tempo wzrostu gospodarczego, zmiana w strukturze gospodarki, reorientacja zarówno polityczna jak i ekonomiczna na Zachód oraz, w wyniku negocjacji, istotna redukcja zadłużenia zagranicznego Polski.

Oprócz tych pozytywnych tendencji w gospodarce Polski pojawiły się również zjawiska o charakterze negatywnym. Jednym z największych było pojawienie się nieznanego wcześniej masowego bezrobocia. Już w roku 1993 stopa bezrobocia wyniosła 16% (ok. 2,8 mln osób). Nie mniej bolesny był spadek realnych płac w gospodarce, które w roku 1990 obniżyły się aż o 15%. Tendencja ta utrzymała się przez kolejne lata, gdy dopiero w 1994 r. dochody ludności wzrosły o 2%. Należy również pamiętać o niskim poziomie rent i emerytur [por. Skodlarski, 2007, s. 558–559; Skodlarski, Pieczewski, 2011, s. 388–391]. Zaczął pojawiać się problem nierównoważenia strukturalnego finansów publicznych. Zbiorcze dane dla okresu 1990–1994 prezentuje tabela 2.

Tabela 2. Wybrane zmienne makroekonomiczne Polski w latach 1990–1994

| Zmienna \ Rok | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 |
|------------------------------------|--------|-------|-------|-------|-------|
| Wzrost PKB (%) | -7,17 | -7,01 | 2,03 | 4,29 | 5,24 |
| Poziom średniorocznej inflacji (%) | 585,80 | 70,30 | 43,00 | 35,30 | 32,20 |
| Bezrobocie (%) | 6,30 | 11,80 | 13,60 | 16,40 | 11,40 |

Źródło: opracowanie własne na podst. International Monetary Fund, *World Economic Outlook*.

Kolejne lata charakteryzowały się zmianami w strategii transformacji. Lata 1994–2000 są związane z realizacją rządowych programów „Strategia dla Polski” oraz „Pakiet 2000”. Lata te cechowały się pozytywnymi zmianami w gospodarce, w tym przede wszystkim wzrostem PKB, spadkiem stopy inflacji umożliwiającym wzrost oszczędności i inwestycji oraz wzrostem realnych wynagrodzeń.

Lata 2001–2002 zapisały się jako okres stagnacji gospodarczej, kiedy to z ponad 4% rocznego wzrostu PKB, stopa spadła do 0,2%, pociągając za sobą znaczny wzrost bezrobocia. Powrót na ścieżkę szybkiego wzrostu gospodarczego wiąże się

bezpośrednio z integracją Polski z Unią Europejską. W wyniku napływu funduszy europejskich nastąpiło przyspieszenie tempa wzrostu gospodarczego oraz poprawa sytuacji na rynku pracy, dalsze ograniczenie inflacji, wzrost płac oraz kredytów – co generalnie wpłynęło na znaczną dynamikę spożycia indywidualnego (tabela 3.).

Tabela 3. Wybrane zmienne makroekonomiczne Polski w latach 1995–2006

| Zmienna \ Rok | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Wzrost PKB (%) | 6,7 | 6,2 | 7,1 | 5,0 | 4,5 | 4,3 | 1,2 | 1,4 | 3,6 | 5,1 | 3,5 | 6,2 |
| Poziom średniorocznej inflacji (%) | 27,9 | 19,9 | 14,9 | 11,8 | 7,3 | 10,1 | 5,5 | 1,9 | 0,8 | 3,5 | 2,1 | 1,0 |
| Bezrobocie (%) | 13,3 | 12,3 | 11,2 | 10,6 | 13,1 | 16,1 | 18,2 | 19,9 | 19,6 | 19 | 17,7 | 13,8 |

Źródło: opracowanie własne na podst. International Monetary Fund, *World Economic Outlook*.

Ostatni okres przypada na czas kryzysu finansowego oraz związanego z nim globalnego spowolnienia gospodarczego. Paradoksalnie jednak w przypadku Polski sytuacja gospodarcza na tle pozostałych krajów Unii Europejskiej przedstawia się korzystnie – tempo wzrostu pozostało dodatnie, bezrobocie, pomimo wzrostu, utrzymywało się na stabilnym poziomie, a inflacja pozostawała w ryzach. Relatywnie najtrudniejsza sytuacja nastąpiła na przełomie 2008 i 2009 roku, gdy polskie przedsiębiorstwa zaczęły ograniczać działalność produkcyjną ze względu na malejący popyt zagraniczny. Niepewność odnośnie do perspektyw rozwoju polskiej gospodarki spowodowała przejściowy odpływ kapitału zagranicznego, co przyczyniło się do deprecjacji krajowej waluty.

Ta sytuacja była przede wszystkim wynikiem napływających funduszy unijnych, stosunkowo niewielkiego uzależnienia gospodarki od eksportu, dużego popytu wewnętrznego, niewielkiego zaangażowania sektora bankowego w „toksyczne” aktywa i ostrożnej strategii działania na rynku. Deprecjacja złotego pozwoliła na przynajmniej częściowe zniwelowanie negatywnego wpływu zmniejszenia eksportu na dynamikę gospodarczą [Nazarczuk, 2013, s. 80–83]. Podstawowe zmienne makroekonomiczne zostały przedstawione w tabeli 4.

Tabela 4. Wybrane zmienne makroekonomiczne Polski w latach 2007–2015

| Zmienna \ Rok | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|------------------------------------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|
| Wzrost PKB (%) | 7,20 | 3,92 | 2,63 | 3,70 | 5,01 | 1,56 | 1,27 | 3,33 | 3,64 |
| Poziom średniorocznej inflacji (%) | 2,49 | 4,22 | 3,45 | 2,58 | 4,27 | 3,70 | 0,90 | -0,03 | -0,93 |
| Bezrobocie (%) | 9,60 | 7,12 | 8,17 | 9,64 | 9,63 | 10,09 | 10,33 | 8,99 | 7,50 |

Źródło: opracowanie własne na podst. International Monetary Fund, *World Economic Outlook*.

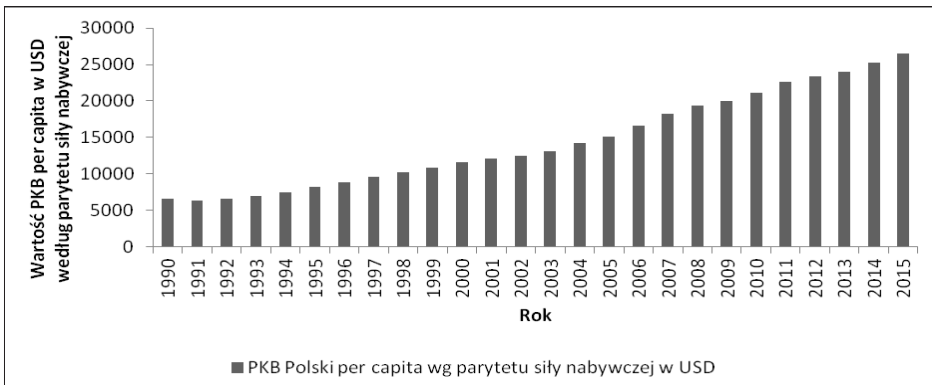
Podsumowując rozważania na temat polskiej gospodarki należy stwierdzić, że przejście od gospodarki centralnie sterowanej do gospodarki rynkowej miało charakter radykalny i szokowy. Przeprowadzona zmiana umożliwiła uzyskanie relatywnie wysokiego tempa wzrostu gospodarczego, a sama recesja transformacyjna była relatywnie krótka. W tym czasie udało się również zdławić wysoką inflację, hamującą rozwój polskiej gospodarki.

Z drugiej jednak strony problem bezrobocia jest i był jednym z największych problemów Polski. Szczególnie negatywny odbiór tego zjawiska wynikał również z tego, że w gospodarce centralnie sterowanej było ono jako takie nieobecne. Samo bezrobocie, powodujące wiele negatywnych zjawisk zarówno o charakterze społeczno-politycznym, jak i ekonomicznym, zostało przynajmniej częściowo zamortyzowane poprzez wzrost gospodarczy oraz, w późniejszym okresie, ogromną emigrację ludności do krajów „starej” Unii Europejskiej.

PULAPKA ŚREDNIEGO DOCHODU A GOSPODARKA POLSKI

Z rozważań Eichengreena, który prowadzi najszerzej zakrojone badania nad pułapką średniego dochodu, można dokonywać ocen poszczególnych gospodarek a jego badania mogą stanowić podstawę do analiz konkretnych krajów.

Przyjmując założenia Eichengreena, o których już wspomniano, istnieją dwie niebezpieczne granice, kiedy dany kraj może wpaść w pułpkę średniego dochodu: pierwsza to bariera ok. 11 tys. USD PKB *per capita*, według siły nabywczej, a druga to ok. 15 tys. USD. Polska, zgodnie z wyliczeniami Międzynarodowego Funduszu Walutowego, pierwszą barierę przekroczyła w 2000 roku, a drugą w roku 2005 (rys. 1).



Rys. 1. Wartość polskiego PKB per capita według parytetu siły nabywczej w USD w latach 1990–2015

Źródło: opracowanie własne na podst. International Monetary Fund, *World Economic Outlook*.

Kluczowym czynnikiem, który determinuje wpadnięcie w pułapkę średniego dochodu, jest – zdaniem Eichengreena – gwałtowny spadek produktywności w momencie, w którym przemysł nie może wchłonąć nowych pracowników, a import zagranicznych technologii przynosi coraz mniejsze korzyści dla gospodarki. Według badacza załamująca się produktywność odpowiada w 85% za wpadnięcie kraju w pułapkę średniego dochodu. W przypadku Polski średnia, zagregowana produktywność na osobę stanowi ok. 74% średniej unijnej, co lokuje Polskę na mocno średniej pozycji w porównaniu do państw „starej” Unii, zbliżonej do innych państw regionu (tabela 5).

Tabela 5. Produktywność na pracownika państw UE w latach 2004–2014 (UE=100%)

| Kraj \ Rok | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Strefa euro | 110 | 110 | 110 | 109 | 110 | 109 | 109 | 109 | 108 | 108 | 108 |
| Belgia | 133 | 131 | 129 | 128 | 127 | 128 | 130 | 129 | 130 | 130 | 129 |
| Bułgaria | 35 | 36 | 37 | 39 | 41 | 41 | 42 | 42 | 43 | 43 | 44 |
| Czechy | 74 | 74 | 75 | 78 | 75 | 77 | 75 | 77 | 76 | 76 | 78 |
| Dania | 110 | 108 | 108 | 106 | 107 | 108 | 113 | 113 | 115 | 114 | 113 |
| Niemcy | 107 | 108 | 108 | 108 | 107 | 104 | 106 | 107 | 106 | 105 | 106 |
| Estonia | 56 | 59 | 61 | 65 | 65 | 65 | 69 | 70 | 73 | 73 | 74 |
| Irlandia | 139 | 138 | 137 | 138 | 129 | 135 | 141 | 146 | 146 | 142 | 144 |
| Grecja | 101 | 96 | 99 | 97 | 99 | 98 | 92 | 87 | 89 | 91 | 89 |
| Hiszpania | 100 | 99 | 100 | 100 | 101 | 106 | 103 | 103 | 104 | 105 | 105 |
| Francja | 116 | 117 | 116 | 116 | 116 | 117 | 117 | 116 | 115 | 116 | 115 |
| Chorwacja | 73 | 74 | 73 | 70 | 71 | 68 | 66 | 70 | 72 | 73 | 70 |
| Włochy | 114 | 113 | 112 | 112 | 113 | 113 | 112 | 111 | 109 | 108 | 107 |
| Cypr | 88 | 89 | 90 | 91 | 96 | 97 | 95 | 90 | 90 | 88 | 86 |
| Łotwa | 49 | 52 | 54 | 57 | 57 | 56 | 58 | 61 | 63 | 62 | 65 |
| Litwa | 53 | 55 | 58 | 62 | 65 | 61 | 67 | 71 | 73 | 74 | 74 |
| Luksemburg | 167 | 163 | 172 | 171 | 165 | 158 | 161 | 165 | 161 | 165 | 167 |
| Węgry | 66 | 67 | 67 | 67 | 71 | 73 | 73 | 73 | 71 | 72 | 70 |
| Malta | 96 | 96 | 94 | 93 | 95 | 97 | 97 | 93 | 91 | 90 | 87 |
| Holandia | 116 | 117 | 118 | 117 | 118 | 116 | 114 | 113 | 112 | 113 | 113 |
| Austria | 120 | 118 | 118 | 117 | 116 | 116 | 115 | 115 | 116 | 116 | 115 |
| Polska | 60 | 60 | 60 | 61 | 61 | 65 | 70 | 72 | 74 | 74 | 74 |
| Portugalia | 70 | 74 | 75 | 76 | 75 | 78 | 79 | 77 | 79 | 80 | 80 |
| Rumunia | 34 | 35 | 39 | 43 | 49 | 49 | 49 | 51 | 56 | 56 | 57 |
| Słowenia | 81 | 83 | 83 | 82 | 83 | 80 | 79 | 80 | 79 | 79 | 82 |
| Słowacja | 65 | 68 | 71 | 76 | 79 | 79 | 82 | 80 | 81 | 83 | 83 |
| Finlandia | 114 | 112 | 111 | 114 | 115 | 112 | 111 | 112 | 109 | 108 | 108 |
| Szwecja | 119 | 114 | 116 | 118 | 118 | 116 | 117 | 116 | 116 | 113 | 112 |
| W. Brytania | 116 | 116 | 116 | 113 | 110 | 108 | 104 | 102 | 102 | 102 | 102 |

Źródło: Eurostat, *Eurostat online database*.

Analizy Eichengreena pokazują, że wpadnięciu w pułapkę średniego dochodu sprzyja również wysoka i zmienna inflacja oraz niekorzystne relacje demograficzne w społeczeństwie. O ile faktycznie na przestrzeni ostatnich 15 lat inflacja charakteryzowała się wysoką zmiennością, o tyle sama jej wysokość raczej nie budzi większych zastrzeżeń (por. tabele 2 i 3). W przypadku demografii tendencje są jednoznacznie negatywne: społeczeństwo się starzeje, a sam kraj jest zagrożony znaczną depopulacją (tabela 6).

Tabela 6. Prognozy populacji Polski w wybranych latach

| Rok | 2015 | 2030 | 2050 | 2060 | 2070 |
|------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Populacja Polski | 38 499 953 | 37 525 745 | 34 842 067 | 33 293 791 | 31 465 728 |

Źródło: Eurostat, *Eurostat online database*.

Zgodnie z badaniami Amerykanina wpadnięcie w pułapkę średniego dochodu jest mniej prawdopodobne przy wysokim wskaźniku edukacji na poziomie średnim i wyższym oraz w krajach gdzie produkty *high-tech* stanowią istotną część eksportu. O ile wskaźniki edukacji w Polsce są pozytywne, choć można mieć zastrzeżenia związane m.in. z niedopasowaniem struktury kształcenia do potrzeb rynku, o tyle wskaźnik eksportu produktów wysokiej technologii (*high-tech*) jest bardzo niski. Również zagregowany udział wydatków na badania i rozwój w PKB jest jednym z najniższych w Europie (tabela 7). Jest to poważny problem, który będzie rzutował na kondycję całej polskiej gospodarki przez kolejne lata i dekady, przyczyniając się do zmniejszenia tempa wzrostu gospodarczego, a w niesprzyjających warunkach do stagnacji gospodarczej.

Tabela 7. Wartości udziału produktów *high-tech* w eksporcie oraz wydatków na badania i rozwój w PKB w Polsce w latach 2007–2014

| Rok | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Udział produktów <i>high-tech</i> w eksporcie | 3,0 | 4,3 | 5,7 | 6,0 | 5,1 | 6,0 | 6,7 | 7,9 |
| Udział wydatków na badania i rozwój w PKB | 0,56 | 0,6 | 0,67 | 0,72 | 0,75 | 0,88 | 0,87 | 0,94 |

Źródło: opracowanie własne na podst. Eurostat, *Eurostat online database*.

Podsumowując, ten specyficzny bilans jest dla Polski niekorzystny, nie ma żadnej pewności, że Polsce uda się utrzymać wysokie tempo wzrostu gospodarczego i dogonić bogate kraje Unii Europejskiej. Kluczem, który z pewnością pomógłby w rozwiązaniu problemu jest innowacyjność. Ponadto konieczna jest długofalowa polityka ekonomiczna, która powinna skupiać się na zwiększaniu produktywności, stymulowaniu badań naukowych na rzecz gospodarki oraz zaradzeniu problemom demograficznym.

PODSUMOWANIE

Konkludując, na pytanie czy Polska jest narażona i czy wpadnie w pułapkę średniego dochodu należy udzielić odpowiedzi twierdzącej, gdyż stan i prognozy dotyczące sytuacji w Polsce jednoznacznie wskazują, że charakteryzuje się ona szeregiem czynników determinujących i czyniących ją podatną na wpadnięcie w tę pułapkę.

Z drugiej strony należy jednak zauważyć, że w ciągu ostatniego ćwierćwiecza Polska dokonała ogromnej zmiany, restrukturyzując i całkowicie zmieniając swoją gospodarkę. Tym samym nie można wykluczyć, że być może w kolejnych latach będziemy świadkami kolejnej wielkiej zmiany, tak by nie zmarnować szans rozwojowych i ostatecznie osiągnąć nadrzędny cel, jakim jest zbudowanie dostatecznego, silnego państwa z mocną gospodarką opartą na solidnych fundamentach.

BIBLIOGRAFIA

- Agenor P., Canuto O., 2012, *Avoiding Middle Income Growth Traps*, World Bank, <http://siteresources.worldbank.org/EXTPREMNET/Resources/EP98.pdf>.
- Aiyar S., Romain D., Damien P., Yiqun W., Longmei Z., 2013, *Growth slowdowns and the middle income trap*, IMF Working Paper, No. 13/71, <http://dx.doi.org/10.5089/9781484330647.001>.
- Balcerowicz L., 1997, *Socjalizm, kapitalizm, transformacja. Szkice z przelomu epok*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Egawa A., 2013, *Will income inequality cause a middle-income trap in Asia?*, Bruegel Working Paper, No. 06, http://bruegel.org/wp-content/uploads/imported/publications/WP_2013_06.pdf.
- Eichengreen B., Donghyun P., Kwanho S., 2011, *When growing economies slow down: international evidence and implications for China*, NBER Working Paper, No. 16919.
- Eichengreen B., Park D., Shin K., 2012, *When Fast-Growing Economies Slow Down: International Evidence and Implications for China*, Asian Economic Papers, No. 11(1), http://dx.doi.org/10.1162/ASEP_a_00118.
- Eichengreen B., Park D., Shin K., 2013, *Growth slowdown redux: new evidence on the middle-income trap*, NBER Working Paper Series, No 18673, <http://www.nber.org/papers/w18673.pdf>.
- Eurostat, *Eurostat online database*, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
- Felipe J., Abdon A., Kumar U., 2012, *Tracking the Middle-income Trap: What Is It, Who Is in It, and Why*, Levy Economics Institute, New York, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2049330>.
- Gill I.S., Kharas H.J., Bhattasali D., 2007, *An East Asian renaissance: ideas for economic growth*, http://siteresources.worldbank.org/INTEASTASIAPACIFIC/Resources/226262-1158536715202/EA_Renaissance_full.pdf, <http://dx.doi.org/10.1596/978-0-8213-6747-6>.
- International Monetary Fund, *World Economic Outlook*, www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/weodata/index.aspx.

- Jankowska A., Nagengast A., Perea J.R., 2012, *The product space and the middle-income trap: comparing Asian and Latin American experiences*, Working Paper No. 311, OECD Development Centre.
- Kharas H., Kohli H., 2011, *What Is the Middle Income Trap, Why do Countries Fall into It, and How Can It Be Avoided?*, Global Journal of Emerging Market Economies, Vol. 3, No. 3, <https://doi.org/10.1177/097491011100300302>.
- Nazarczuk J.M., 2013, *Wpływ światowego kryzysu finansowego na gospodarkę Polski i jej regionów* [w:] R. Kisiel, M. Wojarska, *Wybrane aspekty rozwoju regionalnego*, Fundacja Wspieranie i Promocja Przedsiębiorczości na Warmii i Mazurach, Olsztyn.
- Ohno K., 2009, *Avoiding the middle income trap: renovating industrial policy formulation in Vietnam*, ASEAN Economic Bulletin, No. 26(1), <http://dx.doi.org/10.1355/AE26-1C>.
- Rigg J., Buapun P., Ann L.M., 2014, *Personalizing the middle-income trap: an inter-generational migrant view from rural Thailand*, World Development, No. 59, <https://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2014.01.031>.
- Skodlarski J., 2007, *Zarys historii gospodarczej Polski*, PWN, Warszawa.
- Skodlarski J., Pieczewski A., 2011, *Przesłanki transformacji polskiej gospodarki 1990–1993*, Studia Prawno-Ekonomiczne, t. LXXXIII.
- Tridico P., 2011, *Institutions, Human Development and Economic Growth in Transition Economies*, Palgrave Macmillan, Basingstoke 2011.
- Woo W.T., 2012, *China meets the middle income trap: the large potholes in the road to catching-up*, Journal of Chinese Economic and Business Studies, No. 10(4), <http://dx.doi.org/10.1080/14765284.2012.724980>.
- Yiping H., Gou Q., Wang X., 2014, *Financial liberalization and the middle-income trap: what can China learn from the cross-country experience?*, China Economic Review, No. 31, <http://dx.doi.org/10.1016/j.chieco.2014.04.009>.
- Zhang L., Hongmei Y., Renfu L., Changfang L., Rozelle S., 2013, *The human capital roots of the middle income trap: the case of China*, Agricultural Economics, No. 44(1), <http://dx.doi.org/10.1111/agec.12059>.

Streszczenie

Problem pułapki średniego dochodu staje się jednym z częściej podnoszonych tematów zarówno w literaturze popularnej, jak i naukowej. Dotyczy on sytuacji, w której dany kraj po osiągnięciu określonego poziomu rozwoju nie jest w stanie dłużej utrzymywać wysokiego tempa wzrostu. Celem artykułu jest analiza tego czy i jeśli tak, na ile Polska jest zagrożona wpadnięciem w pułapkę średniego dochodu.

Celem artykułu jest zbadanie czy – a jeśli tak, to w jakim stopniu, groźba wpadnięcia w pułapkę średniego dochodu dotyczy Polski. W celu realizacji tematu dokonano analizy literaturowej oraz analizy w oparciu o dane statystyczne dostępne w bazach danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF) oraz Eurostatu.

Na pytanie czy Polska jest narażona i czy wpadnie w pułapkę średniego dochodu należy udzielić odpowiedzi twierdzącej, gdyż stan i prognozy dotyczące sytuacji w Polsce jednoznacznie wskazują, że charakteryzuje się ona szeregiem czynników determinujących i czyniących ją podatną na wpadnięcie w tę pułapkę.

Z drugiej strony należy jednak zauważyć, że w ciągu ostatniego ćwierćwiecza Polska dokonała ogromnej zmiany, restrukturyzując i całkowicie zmieniając swoją gospodarkę. Tym samym nie można

wykluczyć, że być może w kolejnych latach będziemy świadkami kolejnej wielkiej zmiany, tak by nie zmarnować szans rozwojowych i ostatecznie osiągnąć nadrzędny cel, jakim jest zbudowanie dostatecznego, silnego państwa z mocną gospodarką opartą na solidnych fundamentach.

Słowa kluczowe: pułapka średniego dochodu, polityka makroekonomiczna, ekonomia rozwoju.

Middle income trap – Polish perspective

Summary

The problem of middle income traps has become one of the most frequently discussed subjects in both popular and scientific literature. It refers to a situation in which a given country, after reaching a certain level of development, is no longer able to sustain a high growth rate. The aim of the article is to analyze whether and if so, how much is Poland at risk of falling into the trap of average income.

The aim of the article is to investigate whether – and if so to what extent – the threat to fall into the trap of average income concerns Poland. A literature analysis and analysis based on the statistical data available in the International Monetary Fund (IMF) and Eurostat databases were carried out for this purpose.

The question of whether Poland is vulnerable and whether it will fall into the trap of average income should be answered positively because the state and forecasts of the situation in Poland clearly indicate that it is characterized by a number of factors determining and making it susceptible to fall into this trap.

On the other hand, however, it should be noted that over the last quarter century Poland has made a huge step forward, restructuring and completely changing its economy. It cannot be ruled out that in the years to come we will see another great change so as not to waste our chances of development and ultimately achieve the ultimate goal of building a prosperous, strong state with a solid economy based on solid foundations.

Keywords: middle income trap, macroeconomic policy, development economics.

JEL: E66, O10

*dr Wojciech Koziol*¹

Katedra Rachunkowości
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Produktywność pracy jako miernik spójności ekonomicznej i społecznej w kraju²

WSTĘP

Obserwacja rzeczywistości gospodarczej pozwala stwierdzić, że wraz z szerszym rozumianym rozwojem gospodarczym pojawiają się mniejsze lub większe dysproporcje ekonomiczne między analizowanymi jednostkami, do których również należy zaliczyć regiony krajów [Urban, 2007, s. 61]. Kryterium zrównoważonego wzrostu wymaga odpowiedzi na kilka pytań, m.in. czy różnice w potencjałach gospodarczych poszczególnych regionów nie powstają kosztem innych regionów, czy istnieje współzależność czy konflikt między wzrostem gospodarczym całości a spójnością poszczególnych regionów. Problemy te uzasadniają potrzebę monitorowania powstających dysproporcji ekonomicznych między regionami.

Spójność ekonomiczna, zrównoważony wzrost i rozwój gospodarczy są bardzo szerokimi pojęciami, do pewnego stopnia pokrywającymi się. W świetle paradygmatu zrównoważonego rozwoju, wysoki poziom rozwoju kraju to nie tylko wysoki dochód narodowy i wysoki poziom życia, ale również spójność społeczno-ekonomiczna danego kraju. Oprócz pewnych problemów definicyjnych, z pojęciami tymi wiąże się przede wszystkim problem ich pomiaru. W pracy zaproponowano pomiar za pomocą wskaźnika produktywności pracy. Wskaźnik ten służy analizie poziomu rozwoju danego kraju, w szczególności świadczy o jego potencjale ekonomiczno-społecznym, za którym stoją funkcjonujące w nim instytucje.

W pracy przyjęto założenie, że użyteczny i wiarygodny wskaźnik ekonomiczny powinien odzwierciedlać zarówno rozwój gospodarczy, jak i spójność ekonomiczno-społeczną kraju. Celem artykułu jest weryfikacja hipotezy badawczej,

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków; e-mail: koziolw@uek.krakow.pl.

² Publikacja została sfinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Zarządzania Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

która zakłada, że wyższej produktywności pracy danego kraju towarzyszy niższe zróżnicowanie produktywności pracy między regionami tego kraju.

Badania zaprezentowane w artykule mają charakter badań pilotażowych, zostały przeprowadzone na ograniczonej próbie pięciu krajów reprezentujących różny poziom potencjału ekonomicznego.

POJĘCIE ROZWOJU GOSPODARCZEGO I SPÓJNOŚCI EKONOMICZNO-SPOŁECZNEJ

Według powszechnie panującego paradygmatu gospodarczego i politycznego, celami strategicznymi państw i związków międzypaństwowych jest rozwój gospodarczy oraz spójność ekonomiczno-społeczna. Zdaniem M.G. Woźniaka [2012, s. 6], spójność ekonomiczno-społeczna jest pojęciem interdyscyplinarnym. Integruje w sobie cele nakierowane na ograniczanie niesprawności rynków, zrównoważony wzrost, wzrost endogeniczny oraz dobrobyt. Cele te realizowane są za pomocą odpowiednich instytucji, instrumentów i procedur, które harmonizują ekonomiczność (gospodarność) i sprawiedliwość społeczną, zabezpieczają przed dominacją rachunku ekonomicznego nad innymi kryteriami wyboru, właściwymi dla poszczególnych sfer bytu ludzkiego.

W szerokiej praktyce gospodarczej, spójność rozpatrywana jest w trzech wymiarach: ekonomicznym, społecznym i terytorialnym. Przykładem zastosowania tego podziału jest jego legitymizacja w Traktacie o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (art. 174). Spójność ekonomiczna wiąże się z szeroko rozumianą aktywnością gospodarczą poszczególnych obszarów. Zazwyczaj mierzona jest za pomocą wskaźników stanowiących modyfikację PKB. Natomiast spójność społeczna utożsamiana jest z poziomem rozwoju społecznego. Mierzona jest za pomocą wskaźników rynku pracy oraz wskaźników prezentujących warunki życia mieszkańców. Z kolei spójność terytorialna, to przynależność regionu do grupy obszarów z punktu widzenia ich powiązań gospodarczych. Zwykle mierzona jest miernikami dostępności [Jasiński, 2005, s. 11]. W praktyce gospodarczej Unii Europejskiej, spójność terytorialna obejmuje dodatkowo aspekty ekologiczne.

W literaturze oraz praktyce, jako cel gospodarczy podawany jest rozwój społeczno-gospodarczy. Jednym ze sposobów definiowania tego pojęcia jest określenie go jako ruchu w górę całego systemu społeczno-gospodarczego. Na system ten składają się przede wszystkim: techniki i technologie produkcyjne, system zarządzania, polityka gospodarcza, charakter i jakość instytucji, kultura i wyznawane wartości, stosunki społeczne i stan środowiska naturalnego. Jak zatem można zauważyć, pojęcie rozwoju daleko wykracza poza pojęcie wzrostu gospodarczego, choć często na różnych polach jest z nim utożsamiane [Kołodko, 2011, s. 265]. Różnice między tymi pojęciami są szczególnie widoczne w obliczu problematyki ich pomiaru. Popularny wskaźnik dynamiki PKB został stworzony do

pomiaru tempa wzrostu gospodarczego czy też ekonomicznej aktywności kraju. Nie uwzględnia innych aspektów. Wskaźnik ten często jest, a nie powinien być utożsamiany z wskaźnikiem poziomu rozwoju danego kraju. W literaturze i praktyce gospodarczej opracowano już wiele miar opisujących stan oraz tempo rozwoju systemu społeczno-ekonomicznego [Costanza, Hart, Posner, Talbert, 2009, s. 3–5]. Wskaźniki te w znacznej mierze opierają się na ocenie wybranych instytucji lub efektów do których instytucje te prowadzą. Należy jednak wspomnieć o pewnych ograniczeniach. Po pierwsze, metodologia obliczania wielu popularnych indeksów obciążona jest pewną dozą subiektywizmu. Dzieje się tak w przypadku, kiedy wartości indeksów zależą od uogólnień ekspertów czy też raportów wybranych organizacji lub pozyskanych subiektywnych opinii respondentów. Po drugie, indeksy te zazwyczaj są funkcją kilku subindeksów, co utrudnia oparcie polityki ekonomicznej na tych indeksach.

Przedstawiony w dalszej części artykułu wskaźnik produktywności pracy stanowi propozycję oceny potencjału instytucjonalnego krajów i regionów.

PRODUKTYWNOŚĆ PRACY JAKO MIERNIK ZRÓWNOWAŻONEGO WZROSTU GOSPODARCZEGO

Z punktu widzenia analizy zasobów, w ujęciu makroekonomicznym można wyróżnić cztery rodzaje zasobów: rzeczowe, ludzkie, naturalne i intelektualno – instytucjonalne. Struktura wymienionych zasobów decyduje o poziomie rozwoju gospodarki danego państwa. Struktura ta ma charakter dynamiczny, może podlegać zmianie. Ocena danej konfiguracji powinna opierać się na kryterium zakresu realizacji paradygmatu zrównoważonego rozwoju. M. Dobija definiuje kapitał intelektualno – instytucjonalny jako zdolność do wykonywania pracy intelektualnej oraz tworzenia dobrych instytucji, w tym prawa [Dobija (red.), 2010]. Warto dodać, że w świetle powyższych analiz, jakość instytucji oddziałuje na spójność ekonomiczną i rozwój gospodarczy. Jest to zatem kapitał, który w największym stopniu przyczynia się do utrzymania równowagi, przetrwania i rozwoju systemu ekonomicznego.

Gospodarka oparta jest na pracy i to właśnie praca tworzy wartość. Produktywna praca wymaga odpowiednio rozwiniętego instytucjonalnie systemu gospodarczego. Zatem pomiar kapitału intelektualno-instytucjonalnego odbywa się za pomocą identyfikacji efektów, do jakich prowadzi jego istnienie. Tworzenie dobrych instytucji, czyli reguł i zasad, które skutecznie uwalniają indywidualną przedsiębiorczość oraz kierują ją w dobrym kierunku, prowadzi do wysokich wskaźników ekonomicznych. Oszacowanie poziomu kapitału intelektualno-instytucjonalnego wymaga analizy wielkości makroekonomicznych z zakresu rozmiaru pracy mierzonej wynagrodzeniami oraz efektów produkcyjnych. Cel ten jest możliwy do realizacji za pomocą odpowiednio sformułowanej funkcji produkcji. Taka funkcja powinna umożliwić przekształcenie do postaci produkcji, jako funk-

cji wynagrodzenia. Do realizacji celu pracy wykorzystano analityczną funkcję produkcji. Jest to funkcja siedmiu zmiennych, których kompozycja odpowiada złożoności procesu powstawania produktu oraz uwzględnia sumę czynników wytwórczych. Ponadto czynniki te podlegają pomiarowi w jednostkach pieniężnych (np. kosztów pracy), co pozwala na sumowanie ich wartości w produkcji, zgodnie z zasadami rachunku kosztów. Postulat ten można przedstawić równaniem:

$$P = (W + K_m - K_r) \cdot (1 + r)$$

$$K_m = z \cdot A \quad K_r = s \cdot A \quad W = u \cdot H$$

gdzie: K_m – koszty wynikające ze zużycia aktywów, K_r – koszty powodowane przez istniejące ryzyko, W – wynagrodzenia (koszty pracy), A – wartość aktywów, H – kapitał ludzki zatrudnionych, u – poziom opłacenia kapitału ludzkiego, z – wskaźnik rotacji aktywów względem kosztów innych niż koszty pracy, s – stratność aktywów w procesach wytwórczych, r – korekta kosztów produkcji do cen rynkowych.

Więcej na temat zastosowanej analitycznej funkcji produkcji przedstawiono w pracy M. Dobii [2016]. Zgodnie z powyższym modelem, rynkową wartość produkcji można przedstawić jako funkcję sumy nakładów poniesionych na jej wytworzenie. Odpowiednie przekształcenie formuły funkcji produkcji, prowadzi do rozwiniętej postaci funkcji:

$$P = (W + z \cdot A - s \cdot A) \cdot (1 + r)$$

Dokonując przekształceń wzoru zmierzających do przedstawienia efektu produkcyjnego (P) jako funkcji kosztów pracy uzyskuje się następującą postać funkcji produkcji:

$$P = W \cdot \left[1 + \frac{A}{W} \cdot (z - s) \right] \cdot (1 + r)$$

Wykorzystanie koncepcji kapitału ludzkiego w modelu analitycznej funkcji produkcji pozwala na wyrażenie kwoty kosztów pracy ($W = u \cdot H$) jako pochodnej wartości kapitału ludzkiego, w rezultacie otrzymujemy:

$$P = W \cdot \left[1 + \frac{A}{H} \cdot \frac{z - s}{u} \right] \cdot (1 + r)$$

Z kolei przekształcenie powyższej formuły z punktu widzenia produktywności pracy prowadzi do następującej postaci:

$$Q = \frac{P}{W} = \left[1 + \frac{A}{H} \cdot \frac{z - s}{u} \right] \cdot (1 + r)$$

Produktywność pracy stanowi wskaźnik poziomu kapitału intelektualno-institutionalnego. Z powyższej formuły wynika, że produktywność pracy jest funkcją:

- technicznego uzbrojenia pracy,
- rotacji aktywów,
- rentowności aktywów,
- poziomu opłacenia pracy.

Analizując produktywność pracy (Q) na gruncie makroekonomicznym, jej wielkość można przedstawić poniższą formułą:

$$Q = \frac{PKBR}{W}$$

W rachunku makroekonomicznym, PKB jest obliczany według dwóch metod, metody wydatkowej i dochodowej. Punktem wyjścia do interpretacji wskaźnika produktywności pracy jest analiza struktury realnego PKBR liczonego za pomocą metody dochodowej. Zakłada ona, że PKBR to suma dochodów wszystkich właścicieli czynników produkcji. Oznacza to, że struktura produktu krajowego brutto może być przedstawiona jako suma dochodów z pracy (PKBR(W)), dochodów kapitałowych (PKBR(C)), dochodów państwa (PKBR(G)) i amortyzacji (PKBR(D)) [Hall, Taylor, 2002, s. 42]:

$$PKBR = PKBR(W) + PKBR(C) + PKBR(G) + PKBR(D)$$

Dwie powyższe formuły można przekształcić do postaci:

$$PKBR = W \cdot Q = W + (Q-1) \cdot W = PKBR(W) + PKBR(A) \\ PKBR(A) = + PKBR(C) + PKBR(G) + PKBR(D)$$

Z powyższej analizy wynika, że realny produkt krajowy brutto (PKBR) można podzielić na dwa główne składniki, część finansującą wynagrodzenia (PKBR(W)) oraz część finansującą nakłady pozapłacowe (PKBR(A)). Zatem im wyższy poziom wskaźnika produktywności pracy, tym większa część produktu krajowego jest przeznaczona na finansowanie pozapłacowych korzyści dla społeczeństwa, jak dochodów kapitałowych, produktu publicznego oraz infrastruktury krajowej. Zatem wyższy poziom produktywności pracy oznacza wyższy poziom rozwoju kraju i wyższy poziom życia obywateli. Stwierdzenie to w znacznej mierze pokrywa się pojęciem i celami polityki spójności ekonomiczno-społecznej, dzięki czemu wskaźnik produktywności pracy może stanowić alternatywę dla licznych wskaźników stosowanych w praktyce do pomiaru spójności ekonomicznej i społecznej. Ponadto, poszerzenie analizy produktywności pracy kraju o wymiar regionalny pozwala na ocenę spójności terytorialnej. Powyższe analizy wskazują, że produktywność pracy może stanowić podstawowy wskaźnik oceny rozwoju gospodarczego i efektywności gospodarki narodowej.

Ze względu na swoją konstrukcję, stanowiącą relację między nakładami (poziom kosztów płacowych) i efektami (produkt krajowy brutto), wskaźnik produktywności pracy stanowi uniwersalną miarę, pozwalającą na prowadzenie bezpośredniej analizy porównawczej między dowolnymi państwami. Jak podaje M.G. Woźniak [2012], w podejściu konwergencyjnym spójność ocenia się porównując uzyskane wyniki danego kraju z krajem najwyższej rozwinięciem lub też odnosząc do średniej w danej grupie integracyjnej. Autor ten jednocześnie wskazuje, że podstawową barierą rozwoju są zbyt wysokie różnice w podstawowych miernikach, co uzasadnia politykę interwencyjną. Zatem celem politycznym kierujących państwami i kierujących związkami państw powinien być stopniowy i trwały wzrost produktywności pracy.

Tabela 1. Produktywność pracy w wybranych krajach

| Kraj | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|-----------------|------|------|------|------|
| Ukraina | 1,71 | 1,76 | 1,64 | 1,51 |
| Polska | 1,9 | 1,94 | 1,96 | 1,99 |
| Niemcy | 3,17 | 3,16 | 3,35 | 3,37 |
| USA | 3,45 | 3,65 | 3,62 | 3,66 |
| Wielka Brytania | 3,1 | 3,22 | 3,28 | 3,31 |
| Chiny | 1,77 | 1,78 | 1,89 | 1,97 |
| Czechy | 2,21 | 2,13 | 2,36 | 2,25 |
| Rosja | 2,05 | 1,89 | 1,70 | 1,54 |

Źródło: [Dobija, 2014; Renkas, 2015].

Zawarte w tabeli 1 dane na temat produktywności pracy w wybranych krajach potwierdzają możliwość prowadzenia analizy dynamiki produktywności pracy oraz analizy porównawczej między państwami. Ponadto można zaobserwować pewną prawidłowość, że kraje wysoko rozwinięte cechuje wskaźnik produktywności pracy powyżej 3. Natomiast kraje słabe ekonomicznie notują wynik poniżej 2. Przykładowo, wskaźnik uzyskany przez Ukrainę w 2013 roku (1,51) oznacza, że 2/3 PKB przeznaczane jest na wynagrodzenia, a jedynie 1/3 na inne cele, jak infrastruktura czy produkt publiczny. Skutkuje to niskim poziomem życia mieszkańców. Dla odmiany wskaźnik ten w Niemczech i USA w 2013 roku wyniósł odpowiednio 3,37 i 3,66, co oznacza, że zaledwie 30% PKB tych krajów przeznaczane jest na wynagrodzenia, a 70% na produkt publiczny, infrastrukturę i dochody kapitałowe.

Ustalenie wartości wskaźnika produktywności pracy wymaga odpowiedniego zakresu danych na temat realnego produktu krajowego brutto oraz poziomu wynagrodzeń. Zazwyczaj nie ma problemu z wiarygodnymi, porównywalnymi i dostępnymi danymi na temat PKB. Natomiast ze względu na brak standaryzacji danych na temat wynagrodzeń w gospodarce, publikowane informacje statystyczne wymagają odpowiednich korekt dostosowawczych mających na celu ustale-

nie dyspozycyjnego rozmiaru wynagrodzeń. Dodatkowo, analiza zróżnicowania regionalnego produktywności pracy wymaga tych samych danych w przekroju regionalnym. W wielu przypadkach uzyskanie tego typu danych nie jest możliwe. Punktem wyjścia do ustalenia dyspozycyjnej kwoty wynagrodzeń może być iloczyn średniej płacy i liczby pracujących w badanym okresie. Wielkość ta wymaga powiększenia o często praktykowane w krajowych systemach emerytalnych składki na ubezpieczenie społeczne płatne dodatkowo przez pracodawców. Należy również uwzględnić pracowników zatrudnionych w niepełnym wymiarze oraz samo zatrudnionych, jeśli odsetek tych osób na rynku pracy jest istotny. Ponadto w obecnych systemach gospodarczych, płace w sektorze publicznym finansowane są z podatków, w tym podatków od wynagrodzeń. Kwotę tę należy wyliczyć z kwoty dyspozycyjnego rozmiaru wynagrodzeń [Dobija, 2014].

WYNIKI BADAŃ

Badaniami objęto pięć krajów o zróżnicowanym poziomie rozwoju: Niemcy, Węgry, Chorwację, Polskę i Ukrainę. Na podstawie danych statystycznych pochodzących z krajowych instytucji statystycznych obliczono produktywność pracy w każdym z państw, natomiast wykorzystując regionalne dane statystyczne obliczono wskaźnik Q w poszczególnych regionach. Zróżnicowanie produktywności pracy pomiędzy regionami każdego z analizowanych krajów zmierzono za pomocą dwóch podstawowych miar, odchylenia standardowego i współczynnika zmienności oraz uzupełniono pomiar o podanie relacji między minimalną a maksymalną regionalną produktywnością pracy (Q_{Rmin}/Q_{Rmax}). Ponadto, analizie poddano równomierność rozkładu oraz wartość wskaźnika Q dla regionu stołecznego w relacji do tego wskaźnika w pozostałych regionach.

Tabela 2. Zróżnicowanie regionalnej produktywności pracy w badanych krajach

| Kraj | Produktywność pracy (Q) | Odchylenie standardowe | Współczynnik zmienności | Relacja Q_{Rmin}/Q_{Rmax} |
|---------------------|-----------------------------|------------------------|-------------------------|-----------------------------|
| Ukraina (2014) | 1,70 | 0,42 | 0,26 | 35,6% |
| Polska (2015) | 2,09 | 0,34 | 0,17 | 49,9% |
| Chorwacja (2014) | 2,33 | 0,17 | 0,07 | 76,7% |
| Węgry (2015) | 2,37 | 0,20 | 0,08 | 71,7% |
| Niemcy (2015) | 3,06 | 0,14 | 0,05 | 85,6% |
| Korelacja z (Q) | | -0,881 | -0,872 | 0,914 |

Źródło: opracowanie własne.

Dane zawarte w tabeli 2 wskazują na ścisły związek między poziomem produktywności danego kraju a regionalnym zróżnicowaniem produktywności

pracy. Potwierdzają to wysokie wskaźniki korelacji między wskaźnikami zróżnicowania regionalnej produktywności pracy i krajowym wskaźnikiem produktywności pracy. Najniższą produktywność pracy zanotowano na Ukrainie (1,7) i równocześnie zanotowano tam najwyższe zróżnicowanie regionalne mierzone odchyleniem standardowym (0,42) i współczynnikiem zmienności (0,26). Z kolei najwyższy poziom produktywności pracy wśród badanych państw jest w Niemczech (3,06) i zarazem w kraju tym występują najniższe różnice regionalne. Odchylenie standardowe wynosi 0,14, a współczynnik zmienności 0,05. Również wskaźniki relacji między regionem o najniższej produktywności pracy a regionem o najwyższej produktywności pracy potwierdzają te zależności. Na Ukrainie wartość tego wskaźnika wynosi 35,6%, co oznacza, że istnieje blisko trzykrotna różnica w produktywności pracy między najsilniej rozwiniętym regionem a najsłabszym. Odmiennie prezentują się dane na temat gospodarki niemieckiej. W kraju tym najsilniejszy gospodarczo region wyprzedza najsłabszy zaledwie o kilkanaście procent.

Z danych zawartych w tabelach 1 i 2 wynika, że różnice w produktywność pracy między krajami są zgodne z powszechną percepcją tych krajów, która w dużej mierze oparta jest na powszechnie stosowanych miernikach ekonomicznych i społecznych. Natomiast odwrotna relacja między wartością krajowego Q a poziomem regionalnego zróżnicowania Q oznacza, że wraz ze wzrostem produktywności pracy również rośnie spójność terytorialna danego państwa.

Tabela 3. Produktywność pracy w Niemczech wg regionów w 2015 roku

| Region | Q | % | Region | Q | % |
|---------------------|-----------------|---------------|--------------------------|-------------|--------------|
| Niemcy | 3,06 (1) | 100,0% | | | |
| Schleswig-Holstein | 3,29 | 107,6% | Baden-Württemberg | 3,04 | 99,6% |
| Rheinland-Pfalz | 3,22 | 105,2% | Saarland | 3,03 | 99,3% |
| Brandenburg | 3,12 | 102,0% | Bremen | 3,03 | 99,2% |
| Niedersachsen | 3,11 | 101,8% | Sachsen-Anhalt | 2,88 | 94,1% |
| Nordrhein-Westfalen | 3,10 | 101,4% | Mecklenburg – Vorpommern | 2,87 | 93,8% |
| Hamburg | 3,10 | 101,3% | Berlin | 2,85 | 93,1% |
| Bayern | 3,08 | 100,8% | Sachsen | 2,84 | 92,8% |
| Hessen | 3,05 | 99,7% | Thüringen | 2,81 | 92,1% |

(1) Wartość produktywności pracy obliczona dla Niemiec, nie jest średnią poszczególnych regionów. Średnia ta wynosi 3,03.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Statistisches Bundesamt Deutschland.

W Niemczech produktywność pracy jest najwyższa wśród badanych krajów, ponadto kraj ten cechuje najmniejsze zróżnicowanie regionalne produktywności pracy. Odchylenie standardowe wynosi 0,14, współczynnik zmienności 0,05, a relacja między minimalną a maksymalną wartością regionalnej produktywności pracy

wynosi 85,6%. Dodatkowo, uzyskane wyniki nie potwierdzają strukturalnego faworyzowania regionu stołecznego, produktywność pracy w tym regionie jest niższa od przeciętnej. Rozkład regionalnej produktywności pracy jest równomierny, świadczy o tym wartość współczynnika skośności -0,039 jest to niemal symetryczny rozkład.

Tabela 4. Produktywność pracy na Węgrzech wg regionów w 2015 roku

| Region | Q | % | Region | Q | % |
|----------------------|-------------|---------------|------------------------|------|--------|
| Węgry | 2,39 | 100,0% | | | |
| Győr-Moson-Sopron. | 2,92 | 122,2% | Pest | 2,40 | 100,6% |
| Zala | 2,64 | 110,5% | Jász-Nagykun-Szolnok | 2,36 | 98,6% |
| Borsod-Abaúj-Zemplén | 2,63 | 110,0% | Veszprém | 2,33 | 97,3% |
| Fejér | 2,59 | 108,2% | Heves | 2,30 | 96,1% |
| Komárom-Esztergom | 2,55 | 106,6% | Budapest | 2,27 | 95,0% |
| Hajdú-Bihar | 2,50 | 104,4% | Szabolcs-Szatmár-Bereg | 2,26 | 94,6% |
| Somogy | 2,45 | 102,3% | Csongrád | 2,21 | 92,5% |
| Bács-Kiskun | 2,42 | 101,3% | Békés | 2,18 | 91,2% |
| Tolna | 2,42 | 101,2% | Baranya | 2,13 | 89,2% |
| Vas | 2,42 | 101,1% | Nógrád | 2,09 | 87,6% |

(1) Wartość Q obliczona dla Węgier nie jest średnią poszczególnych regionów. Średnia ta to 2,40

Źródło: opracowanie własne na podstawie Hungarian Central Statistical Office.

Wskaźnik Q na Węgrzech wynosi 2,39, co jest wynikiem typowym dla krajów rozwijających się. Zanotowano umiarkowane zróżnicowanie rozwoju regionalnego mierzone wskaźnikiem Q. Odchylenie standardowe wynosi 0,20, współczynnik zmienności 0,08 a relacja między minimalną a maksymalną wartością regionalnej produktywności pracy wynosi 71,7%. Region Budapeszt cechuje wskaźnik Q o 5% niższy od średniej krajowej. Rozkład regionalnego Q cechuje lekka skośność dodatnia, współczynnik skośności wynosi 0,732.

Tabela 5. Produktywność pracy w Chorwacji wg regionów w 2014 roku

| Region | Q | % | Region | Q | % |
|-----------------------|-------------|---------------|-------------------------|-------------|--------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Chorwacja | 2,33 | 100,0% | | | |
| Koprivnica-Križevci | 2,66 | 114,5% | Dubrovnik-Neretva | 2,34 | 100,4% |
| Primorje-Gorski kotar | 2,61 | 112,2% | Zadar | 2,33 | 100,2% |
| Međimurje | 2,60 | 111,8% | City of Zagreb | 2,31 | 99,2% |
| Osijek-Baranja | 2,56 | 110,0% | Vukovar-Sirmium | 2,30 | 98,7% |
| Sisak-Moslavina | 2,53 | 108,6% | Požega-Slavonia | 2,26 | 97,0% |
| Bjelovar-Bilogora | 2,49 | 107,1% | Slavonski Brod-Posavina | 2,24 | 96,3% |
| Zagreb | 2,46 | 106,0% | Virovitica-Podravina | 2,16 | 92,7% |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|--------------|------|--------|-----------------|------|-------|
| Istria | 2,44 | 105,1% | Krapina-Zagorje | 2,12 | 91,3% |
| Šibenik-Knin | 2,39 | 102,8% | Karlovac | 2,10 | 90,4% |
| Lika-Senj | 2,36 | 101,7% | Split-Dalmatia | 2,04 | 87,9% |
| Varaždin | 2,35 | 101,2% | | | |

(1) Wartość Q dla Chorwacji nie jest średnią poszczególnych regionów. Średnia ta wynosi 2,37

Źródło: opracowanie własne na podstawie Croatian Bureau of Statistics.

Gospodarkę chorwacką charakteryzują parametry podobne do gospodarki węgierskiej. Produktywność pracy jest niemal na tym samym poziomie (2,33). W Chorwacji występuje nieco niższe zróżnicowanie regionalne wskaźnika Q, odchylenie standardowe wynosi 0,17, współczynnik zmienności 0,07 a relacja między minimalną a maksymalną wartością regionalnej produktywności pracy wynosi 76,5%. Z danych w tabeli 5 wynika, że region zagrzebski cechuje Q na poziomie niemal równym średniej krajowej. Rozkład odznacza się niewielką asymetrią lewostronną, współczynnik skośności wynosi -0,138.

Tabela 6. Produktywność pracy w Polsce wg województw w 2015 roku.

| Region | Q | % | Region | Q | % |
|--------------------|-----------------|---------------|---------------------|------|-------|
| Polska | 2,09 (1) | 100,0% | | | |
| Wielkopolskie | 2,81 | 134,6% | Opolskie | 1,97 | 94,5% |
| Zachodniopomorskie | 2,49 | 119,5% | Pomorskie | 1,95 | 93,5% |
| Dolnośląskie | 2,47 | 118,3% | Podkarpackie | 1,94 | 93,1% |
| Śląskie | 2,32 | 111,2% | Warmińsko-mazurskie | 1,91 | 91,4% |
| Małopolskie | 2,22 | 106,3% | Łódzkie | 1,80 | 86,5% |
| Mazowieckie | 2,22 | 106,3% | Podlaskie | 1,74 | 83,6% |
| Lubuskie | 2,09 | 100,3% | Świętokrzyskie | 1,57 | 75,1% |
| Kujawsko-pomorskie | 2,07 | 99,1% | Lubelskie | 1,40 | 67,2% |

(1) Wartość produktywności pracy obliczona dla Polski, nie jest średnią poszczególnych regionów. Średnia ta wynosi 2,06.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bank Danych Lokalnych GUS.

Gospodarkę Polski cechuje stosunkowo niski wskaźnik produktywności pracy (2,09), nawet w porównaniu z europejskimi gospodarkami będącymi w trakcie transformacji gospodarczej. Niższy potencjał gospodarczy potwierdzają również duże różnice w regionalnej produktywności pracy. Odchylenie standardowe wynosi 0,34, współczynnik zmienności 0,17, a relacja między minimalną a maksymalną wartością regionalnej produktywności pracy wynosi 49,9%. Oznacza to niemal dwa razy wyższą produktywność pracy w województwie wielkopolskim (2,81) w porównaniu do województwa lubelskiego (1,40). W przypadku Polski nieco zaskakiwać może pozy-

cja województwa mazowieckiego, gdzie produktywność pracy zaledwie o 6% przekracza średnią krajową. Jest to efektem silnej presji płacowej w stolicy. Współczynnik skośności równy 0,21 świadczy o niewielkiej asymetrii lewostronnej.

Tabela 7. Produktywność pracy na Ukrainie wg regionów w 2014 roku

| Region | Q | % | Region | Q | % |
|-----------------|-----------------|---------------|--------------|------|-------|
| Ukraina | 1,70 (1) | 100,0% | | | |
| Kyiv | 2,96 | 174,2% | Vinnytsya | 1,59 | 93,3% |
| Poltava | 2,45 | 144,0% | Sumy | 1,48 | 86,7% |
| Dnipropetrovsk | 2,21 | 130,0% | Volyn | 1,45 | 85,5% |
| Kirovohrad | 1,77 | 104,1% | Khmelnytskyi | 1,44 | 84,4% |
| Cherkasy | 1,74 | 102,3% | Mykolayiv | 1,42 | 83,3% |
| Kharkiv | 1,69 | 99,0% | Zhytomyr | 1,41 | 82,8% |
| Zaporizhzhya | 1,67 | 98,0% | Ternopil | 1,39 | 81,4% |
| Ivano-Frankivsk | 1,61 | 94,4% | Rivne | 1,34 | 78,7% |
| Chernihiv | 1,60 | 93,9% | Kherson | 1,32 | 77,8% |
| Lviv | 1,60 | 93,8% | Zakarpattia | 1,13 | 66,4% |
| Odesa | 1,60 | 93,6% | Chernivtsi | 1,06 | 62,0% |

Wartość produktywności pracy obliczona dla Ukrainy, nie jest średnią poszczególnych regionów. Średnia ta wynosi 1,63

Źródło: opracowanie własne na podstawie The State Committee of Statistics of Ukraine.

Zdecydowanie najsłabszą gospodarką wśród analizowanych krajów jest Ukraina. Świadczy o tym zarówno najniższy wskaźnik produktywności pracy, jak i najbardziej nierównomierny rozkład regionalnej produktywności pracy wśród analizowanych gospodarek. Odchylenie standardowe wynosi 0,42, współczynnik zmienności 0,26, a relacja między minimalną a maksymalną wartością regionalnej produktywności pracy wynosi 35,6%. Rozkład cechuje się dużą asymetrią, współczynnik skośności wynosi 1,795. Analizując dane w tabeli 7 można dostrzec, że $\frac{3}{4}$ regionów cechuje produktywność poniżej ogólnokrajowego wyniku. Świadczy to o skoncentrowaniu aktywności ekonomicznej w kilku regionach i marginalizacji pozostałych. Uwagę tę potwierdza również pozycja regionu stołecznego w prezentowanym rankingu.

WNIOSKI

Przeprowadzone badania wskazują na silną odwrotną korelację między wartością ogólnokrajowego wskaźnika produktywności pracy (Q) a jego regionalnym zróżnicowaniem. Obserwacja ta wraz analizą konstrukcji tego wskaźnika stanowi okoliczność potwierdzającą, że wskaźnik (Q) stanowi dobry i wiarygodny miernik zarówno rozwoju danego kraju jak i stopnia spójności w obszarach ekonomicznym,

społecznym i terytorialnym. Wskaźnik produktywności pracy wykorzystuje rzeczywiste dane makroekonomiczne wyrażone w jednostkach pieniężnych, które mogą być mierzone w wiarygodny i zestandaryzowany sposób. Dane te dotyczą zarówno obszaru nakładowego (wynagrodzenia), jak i obszaru efektów (PKB). Wskaźnik ten integruje dane ekonomiczne na temat technicznego uzbrojenia pracy, rotacji aktywów, rentowności aktywów oraz poziomu opłacenia pracy.

Włączenie pomiaru wskaźnika produktywności pracy do systemu statystyk narodowych może dać ekonomistom i politykom narzędzie łatwe w interpretacji oraz zapewniające pełną porównywalność w czasie i przestrzeni. Realizacja tego postulatu wymaga doprecyzowania i ujednoczenia metody pomiaru jego komponentów. Uwaga ta w szczególności dotyczy pomiaru kosztów pracy. Jest to zadaniem krajowych instytucji statystycznych.

Celem politycznym powinno być dążenie do stabilnego wzrostu wskaźnika produktywności pracy, ale również celem dodatkowym musi być dążenie do redukcji różnic regionalnych. Analiza produktywności pracy w przekroju regionalnym pozwala na pogłębioną analizę sytuacji ekonomicznej kraju. Umożliwia identyfikację słabszych gospodarczo regionów, wymagających zaprojektowania odpowiedniej polityki regionalnej.

BIBLIOGRAFIA

- Costanza R., Hart M., Posner S., Talbert J., 2009, *Beyond GDP: The Need for New Measures of Progress*, Trustees of Boston University.
- Dobija M., 2016, *Ekonomia pracy, wynagrodzeń i racjonalnych nierówności – laboryzm*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 47 (3/2016), red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów, <https://dx.doi.org/10.15584/nsawg.2016.3.2>.
- Dobija M., 2014, *Formation of the Integrative Currency Area*, SOP Transactions on Economic Research, Vol. 1, No. 1, January 2014, <https://dx.doi.org/10.15764/er.2014.01001>.
- Dobija M. (red.) 2010, *Teoria pomiaru kapitału i zysku*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Jasiński L.J., 2005, *Spójność ekonomiczna regionów Polski na tle krajów Unii Europejskiej*, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa.
- Renkas J., 2015, *Produktywność pracy jako miernik rozwoju ekonomicznego Białorusi i Ukrainy*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 43 (3/2015), red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów, <https://dx.doi.org/10.15584/nsawg.2015.3.29>.
- Woźniak M.G., 2012, *Spójność społeczno-ekonomiczna w kontekście tendencji do upowszechniania się kryzysu finansów publicznych w Unii Europejskiej*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 25 (2/2012), red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów.
- Urban D., 2007, *Spójność społeczno-ekonomiczna jako wskaźnik asymetrii w rozwoju na przykładzie regionów Hiszpanii*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 11 (2/2007), red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów.
- Kołodko G.W., 2011, *Wędrujący świat*, Prószyński Media, Warszawa.
- Hall R., Taylor J., 2002, *Makroekonomia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Streszczenie

W pierwszej części artykułu zaprezentowano dyskusję na temat problematyki definiowania i pomiaru wzrostu gospodarczego oraz spójności ekonomicznej i społecznej. W dalszej, metodologicznej części artykułu przedstawiono wskaźnik produktywności pracy, jako propozycję alternatywnej miary rozwoju społeczno-gospodarczego oraz spójności społecznej, ekonomicznej i terytorialnej. Wskaźnik ten przede wszystkim stanowi informację na temat kapitału instytucjonalno-intelektualnego, czyli zdolności gospodarki do tworzenia dobrych instytucji. Gospodarka oparta jest na pracy, a na produktywną pracę pozwala odpowiednio rozwinięty instytucjonalnie system gospodarczy. Wskaźnik ten integruje zarówno poziom technicznego uzbrojenia pracy, rotacji aktywów, rentowności aktywów oraz poziomu opłacenia pracy. Część ostatnią, empiryczną stanowią wyniki analizy produktywności pracy, regionalnego zróżnicowania produktywności pracy oraz relacji między poziomem produktywności kraju a poziomem zróżnicowania regionalnej produktywności pracy w pięciu europejskich krajach. Z badań wynika, że prezentowany wskaźnik jest łatwy w interpretacji i może stanowić podstawę tworzenia wiarygodnych rankingów państw. Ponadto wyniki badań wskazują, że wskaźnik produktywności pracy może stanowić alternatywną miarę spójności ekonomicznej. Wykazano bowiem silną odwrotną korelację między wartością wskaźnika a jego zróżnicowaniem regionalnym. Zatem wskaźnik ten może służyć pomiarowi zakresu realizacji paradygmatu zrównoważonego wzrostu.

Słowa kluczowe: produktywność pracy, wzrost gospodarczy, spójność ekonomiczno-społeczna, analityczna funkcja produkcji, nierówności gospodarcze.

Labour productivity as a measure of economic and social cohesion

Summary

The first part of the article presents a discussion on the issues of defining and measuring economic growth as well as economic and social cohesion. In the further, methodological part of the article, the indicator of labour productivity is presented as a proposal of an alternative measure of social and economic development as well as social, economic and territorial cohesion. This indicator is primarily information about institutional and intellectual capital, which means the ability of the economy to create good institutions. The economy is based on work, and productive work requires a properly developed institutional economic system. This indicator integrates technical equipment of labor, assets turnover, returns on assets, and the level of human capital remuneration. The last, empirical part presents results of the analysis of labour productivity, dispersion of regional labor productivity and the relation between the level of national labour productivity and the level of dispersion of regional labor productivity in five European countries. The research shows that the presented indicator is easy to interpret and can be the basis for creating reliable rankings of countries. In addition, research results show that the labor productivity indicator can be an alternative measure of economic cohesion. A strong inverse correlation was found between the value of the indicator and its regional dispersion. Thus, this indicator can be used to measure the scope of the implementation of the sustainable growth paradigm.

Keywords: labour productivity, economic growth, social and economic cohesion, analytical production function, economic inequality.

JEL: J300

PhD, Associate professor Ирина Колесникова¹

Кафедра статистики,

Белорусский государственный экономический университет

Статистическое исследование эффективности использования человеческого капитала

Инновационное развитие Беларуси имеет многовекторную направленность. Страна располагает значительным потенциалом в сфере научных разработок и подготовки квалифицированной рабочей силы, но имеются противоречивые тенденции, связанные с отсутствием действенного механизма, который способствует успешному взаимодействию бизнеса, образования и науки.

ПОКАЗАТЕЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РАМКАХ ТАБЛО ИННОВАЦИОННОГО СОЮЗА

Международные организации используют различные критерии для оценки эффективности использования человеческого капитала в рамках развития национальной инновационной системы: табло инновационного союза (IUS), глобальный инновационный индекс (GII), индекс глобальной конкурентоспособности (GCI), индекс человеческого капитала (HCI) и ряд других.

Особый интерес представляет табло инновационного союза – многоиндикаторный анализ результатов инновационного развития стран в рамках Инициативы Евросоюза, что дает возможность сопоставлять страны по степени их инновационности. Показатели табло оценивают результаты инновационного развития, которые объединены в три группы: одна характеризует условия для осуществления инноваций (человеческий капитал, финансирование научной сферы и т.д.), другая показывает активность фирм, а третья показывает, насколько эффективно деятельность фирм влияет на экономику в целом.

Таким образом, с помощью методики IUS можно провести анализ способности кадрового потенциала к нововведениям, исследование уровня квалификации кадров, эффективности использования человеческого капитала и ряд других.

¹ Минск, тел.+375 (29) 3113960; e-mail: klsnk_a@tut.by.

При анализе динамики показателей табло инновационного союза (IUS) по Республике Беларусь за 2012–2015 гг. оказалось, что доля населения в возрасте 30–34 лет, имеющего завершенное высшее образование, остается примерно на одном уровне – 28,4%. Для сравнения, удельный вес показателя в 2015 г. в Беларуси гораздо ниже, чем в Польше (40,5%) и ряде других высокоразвитых стран (табл.1): в Финляндии (45,1%), Швейцарии (46,1%), Норвегии (48,8%). Самый высокий уровень показателя отмечен в Ирландии (52,6%) и Люксембурге (52,5%).

Таблица 1. Показатели табло инновационного союза (IUS) по Республике Беларусь в 2015 г.

| Показатели, % | Уровень показателей по странам | | | | | | | |
|---|--------------------------------|--------|----------|----------|-----------|-------|-----------|--------|
| | Беларусь | Польша | Германия | Норвегия | Финляндия | Чехия | Швейцария | Латвия |
| Доля населения в возрасте 30–34 лет, имеющего завершенное высшее образование | 28,4 | 40,5 | 33,1 | 48,8 | 45,1 | 26,7 | 46,1 | 40,7 |
| Доля молодежи в возрасте 20–24 лет, получившей, по крайней мере, общее среднее образование | 92,6 | 89,7 | 76,2 | 73,7 | 85,9 | 90,9 | 85,2 | 85,7 |
| Доля занятости в наукоемких видах деятельности (производство и услуги) к общей занятости, (на конец года) | 28,5 | 9,6 | 14,6 | 15,8 | 15,5 | 12,9 | 20,4 | 10,8 |
| Доля малых и средних предприятий, внедряющих продуктовые или процессные инновации, в общем числе МСП | 3,49 | 13,1 | 42,4 | 22,5 | 40,1 | 30,9 | 32,6 | 15,7 |
| Доля МСП, внедряющих маркетинговые или организационные инновации, в общем числе МСП | 1,54 | 14,2 | 46,2 | 32,4 | 37,0 | 30,2 | ... | 23,1 |
| Доля расходов на НИОКР в ВВП | 0,52 | 0,86 | 2,93 | 1,7 | 3,3 | 1,6 | 3,18 | 0,6 |
| Доля экспорта средне- и высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта товаров | 30,3 | 48,6 | 65,9 | 12,5 | 38,7 | 62,5 | 64,5 | 30,3 |
| Доля экспорта наукоемких услуг в общем объеме экспорта услуг | 33,4 | 33,6 | 58,1 | 61,2 | 43,9 | 35,2 | 25,0 | 35,6 |

Примечание – Источник: *Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: статистический сборник*/Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2016. – 136с.

Доля занятости персонала в наукоемких видах деятельности (производство и услуги) к общей занятости, в Беларуси находится на весьма высоком

уровне и составляет 28,5%. Уровень показателя в Польше гораздо ниже, что, возможно, связано с небольшим размером наукоемких производств. Уровень показателя в высокоразвитых странах также более низкий (табл.1).

Актуальной проблемой является качество высшего образования. Необходимо, чтобы оно соответствовало потребностям рынка труда, было нацелено на стимулирование инноваций в промышленности и повышение конкурентоспособности производства.

Доля расходов на НИОКР в ВВП составляет меньше 1% в ряде постсоветских государств: в Беларуси, Латвии и Польше. В высокоразвитых странах уровень показателя приближается к 3% (Германия, Финляндия, Швейцария). Несмотря на невысокий процент расходов от ВВП на НИОКР, результативность белорусской инновационной сферы достаточно высокая.

Удельный вес малых и средних предприятий, внедряющих как продуктовые и процессные, так и маркетинговые или организационные инновации, в общем числе МСП, в Беларуси находится на весьма низком уровне (соответственно 3,49 и 1,54%), в то же время уровень данного показателя в Польше гораздо выше (соответственно 13,1 и 14,2%). Еще более высокий уровень отмечен в Германии, Финляндии, Чехии и ряде других стран. Наивысшая доля была в 2015 г. в Исландии (54,2 и 46%), в то же время в данной стране доля молодежи в возрасте 20–24 лет, получившей, по крайней мере, общее среднее образование, составляет только 59,1%.

Удельный вес экспорта как средне- и высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта товаров, так и экспорта наукоемких услуг в общем объеме экспорта услуг в Беларуси составляет около трети (30,3 и 33,4% соответственно). Доля экспорта технологичной продукции в Польше значительно опережает данный уровень. Значительно выше уровень данных показателей в высокоразвитых странах.

Показатели инновационного развития Беларуси снизились в 2014–2015 годах, и это объективно вызвано ухудшившимися внешними условиями и системным кризисом в Беларуси. И для решения этих проблем необходимо адаптировать национальную экономику к сегодняшней конъюнктуре мирового рынка и провести реформы, направленные на развитие рыночных институтов.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА БЕЛАРУСИ

В условиях совершенствования национальной инновационной системы особое значение придается месту и роли человеческого фактора как главного интенсивного производительного фактора экономического развития, движущей силы современного рыночного производства и его конкурентоспособности, инструментарий интеллектуального и управленческого труда. В экономике Республики Беларусь на протяжении многих лет приоритет сохраняется за развитием промышленности, здесь же создается четверть

ВВП страны. В промышленности создается значительная часть инноваций. Кроме того, технологическая структура ВВП более чем на треть состоит из высокотехнологичных и наукоемких отраслей.

Кадровый потенциал становится важнейшим элементом внедрения передовых знаний в производственный процесс.

Под «человеческим» капиталом следует понимать совокупность знаний, навыков, умений и мотиваций, использующихся для удовлетворения многообразных потребностей человека и общества в целом.

Доля персонала, занятого научными исследованиями, в общей численности занятого населения, значительно ниже в постсоветских государствах (в Беларуси, Украине, Латвии и Польше 0,6%, Казахстане 0,3%) по сравнению с высокоразвитыми странами (Германии, Норвегии, Франции, Швеции, Японии – от 1,4 до 1,6 %).

Среди основных форм подготовки научных работников высшей квалификации – аспирантура и докторантура. В Республике Беларусь в 2016 году численность аспирантов была равна 5,1 тыс. человек. Окончило аспирантуру 828 человек. Обучалось в докторантуре 432 человека. Степень кандидата наук получили 451 человек, степень доктора наук – 44 человека. Удельный вес работников, имеющих степень доктора экономических наук, среди численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками, равна 2,5%, а имеющих степень кандидата наук – 10,9%. В России доля этих категорий несколько выше и составляет 3,9% и 11,7% соответственно.

При анализе структуры исследователей по областям науки выявлено, что в Беларуси в 2016 г. наибольший удельный вес остепененных исследователей сосредоточен в области естественных наук – 42% докторов наук и 37% кандидатов наук, на втором месте находится сфера технических наук, где работает 21% и 24% остепененных исследователей соответственно, в области медицинских наук – 14% и 13%.

Сходная структура исследователей наблюдается и в России: в области естественных наук – 44% докторов и 40 % кандидатов наук; в сфере технических наук – 15,3% и 26,2% соответственно.

При исследовании гендерной структуры исследователей оказалось, что женщины в общей численности составляют 40% (из них доктора наук – 18,2%, а кандидаты наук – 40,5%).

При изучении возрастной структуры исследователей установлено, что молодые люди в возрасте до 29 лет (включительно) составляют 23,5% от общего числа исследователей.

В профессиональной структуре научных кадров преобладают специалисты в области технических и естественных наук.

Белорусские научные разработки успешно внедряются в таких сферах, как машиностроение, энергетика, информационные технологии, микробиология, медицина и другие, что свидетельствует о высоком уровне подготовки кадров.

Среди количественных характеристик эффективности использования человеческого капитала в промышленности является численность персонала, использование рабочего времени, производительность и оплата труда и ряд других индикаторов.

Динамика среднесписочной численности работников промышленности за период 2010–2015 гг. представлена в таблице 2.

Таблица 2. Среднесписочная численность работников промышленности Беларуси в 2010–2015 гг, тыс. человек

| Показатели | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|--|--------|--------|--------|--------|-------|-------|
| Среднесписочная численность работников промышленности, всего, в том числе: | 1075,1 | 1073,8 | 1059,1 | 1036,9 | 989,0 | 923,6 |
| горнодобывающая | 15,7 | 16,1 | 15,9 | 16,2 | 15,2 | 14,4 |
| обрабатывающая | 942,6 | 943,8 | 930,3 | 909,2 | 862,4 | 798,3 |
| производство и распределение электроэнергии, газа и воды | 116,8 | 113,9 | 112,8 | 111,6 | 111,4 | 110,8 |

Примечание – Источник [Промышленность Республики Беларусь, 2016: стат. сб./ Национальный статистический комитет Респ. Беларусь. – Минск: [б. и], 2016.– 268с.].

Как видно из таблицы 2, среднесписочная численность работников промышленности за данный период снизилась на 14,1% или 151,5 тыс. человек, причем основная масса приходилась на обрабатывающую промышленность (снижение на 144,3 тыс. человек или 15,3%), в то же время на горнодобывающую промышленность приходится 8,2% снижения, а на производство электроэнергии и газа 4,7%.

Для оценки качества работы с кадрами организации используется система показателей, характеризующих оборот кадров и восполнение работников. Интенсивность оборота кадров характеризуется системой показателей, представленной в таблице 3.

Таблица 3. Показатели оборота кадров промышленности в 2010–2015 гг.

| Коэффициенты | Годы | | | | | |
|---------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| общего оборота кадров | 0,388 | 0,411 | 0,433 | 0,433 | 0,411 | 0,344 |
| интенсивности оборота по приёму | 0,193 | 0,200 | 0,207 | 0,201 | 0,180 | 0,144 |
| оборот по увольнению | 0,195 | 0,211 | 0,226 | 0,232 | 0,232 | 0,201 |
| текучести кадров | 0,017 | 0,022 | 0,022 | 0,022 | 0,019 | 0,014 |
| восполнения кадров | 0,990 | 0,947 | 0,917 | 0,865 | 0,776 | 0,716 |
| замещения кадров | -0,002 | -0,011 | -0,019 | -0,031 | -0,052 | -0,057 |

Примечание – Источник: собственная разработка на основании данных [Труд и занятость в Республике Беларусь. Статистический сборник. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь; редкол.: Е.И. Кухаревич [и др.] – Мн.: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 349 с.].

Из данных таблицы видно, что за изучаемый период интенсивность поступления персонала на работу снижается, а интенсивность увольнений увеличивается, хотя текучесть кадров постепенно снижается, что свидетельствует об относительном снижении уволенных по причинам текучести, т.е. из-за излишнего оборота рабочей силы. Показатель восполнения кадров имеет значение меньше единицы, причем постоянно снижается, что говорит о недостаточном восполнении работников, уволившихся по различным основаниям. Отрицательное значение коэффициента замещения работников возникает в случаях, когда число уволенных превышает число вновь принятых, что может быть связано как с сокращением объемов производства, так и с ликвидацией части рабочих мест в связи с техническим перевооружением, внедрением различных инноваций, а также с тем, что структура человеческого капитала не соответствует структуре спроса на него. Исследование предприятий промышленности показывает, что на них подчас имеется недостаток в квалифицированном персонале, что препятствует инновационному развитию.

Для планирования и оценки фактически достигнутых результатов использования трудовых ресурсов предприятия необходимо правильно определять величину трудовых ресурсов и размеры полезного использования их потерь. Эффективность использования рабочего времени персоналом промышленности анализируется с помощью анализа динамики структуры календарного фонда времени.

Структура календарного фонда времени за 2010 и 2015 годы представлена на рисунке 1.

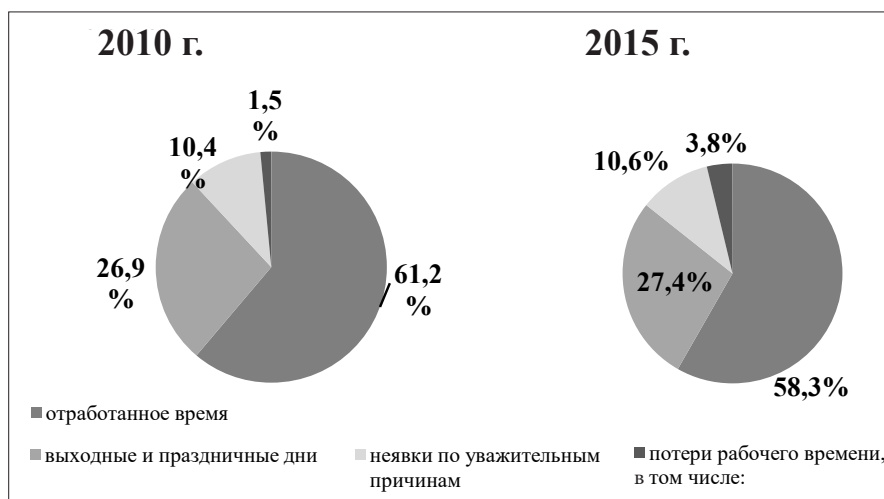


Рисунок 1. Структура календарного фонда времени, 2010–2015 годы, %

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных [Труд и занятость в Республике Беларусь. Статистический сборник..., с. 158].

Из анализа рисунка можно отметить снижение эффективности использования рабочего времени за 2010–2015 годы: отработанное время уменьшилось на 2,91 процентный пункт, а потери рабочего времени увеличились на 2,3 процентных пункта.

Использование рабочего времени характеризуют следующие показатели: среднее число дней работы на одного работника (продолжительность рабочего периода); средняя продолжительность рабочего дня; среднее число часов работы на одного работника (продолжительность рабочего дня). Между показателями использования рабочего времени существует зависимость, используемая в анализе динамики затрат рабочего времени и производительности труда. Результаты анализа представлены в таблице 4.

Таблица 4. Вклад факторов в изменение фактически отработанных человеко-часов, 2010–2015гг.

| Факторы | Уровень показателей | | Темп роста, % | Абсолютное изменение отработанных человеко-часов за счет факторов, млн. чел.-часов |
|--|---------------------|--------|---------------|--|
| | 2010 г | 2015 г | | |
| 1) Среднесписочная численность работников, тыс. чел. | 1075,1 | 923,6 | 85,9 | -239,62 |
| 2) Продолжительность рабочего периода, дней | 229,6 | 212,7 | 92,6 | -135,12 |
| 3) Продолжительность рабочего дня, часов | 7,3 | 7,4 | 102,1 | 36,97 |
| Всего отработанных млн. чел.-часов | 1798,7 | 1460,9 | 81,2 | -337,77 |

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных [Труд и занятость в Республике Беларусь. Статистический сборник...].

Таким образом, число отработанных человеко-часов снизилось в 2015 год по сравнению с 2010 годом на 18,8% или минус 337 769 тыс. чел.-часов, в том числе за счёт уменьшения среднесписочной численности работников на 14,1% результат снизился на 239 622,6 тыс. чел.-часов; за счёт уменьшения продолжительности рабочего периода на 7,4% отработанные человеко-часы уменьшились на 135 116,8 тыс.; а за счёт увеличения продолжительности рабочего дня на 0,1 час или 2,1% результативный показатель увеличился на 36 970,3 тыс. чел.-часов.

Эффективность целесообразной производительной деятельности по созданию продукции, результативность конкретного живого труда может быть выражена показателем производительности труда.

Результаты анализа влияния факторов на динамику производительности труда работников промышленности представлены в таблице 5.

Таблица 5. Вклад факторов в изменение производительности труда за 2010-2015 гг.

| Факторы | Уровень показателей | | Темп роста, % | Абсолютное изменение производительности труда за счет факторов, млн. руб. |
|--|---------------------|--------|---------------|---|
| | 2010 г | 2015 г | | |
| 1) Часовая производительность труда, млрд. руб | 0,09 | 0,12 | 129,0 | 44,5 |
| 2) Отработано одним работником дней, дней | 229,6 | 212,7 | 92,6 | -14,7 |
| 3) Продолжительность рабочего дня, часов | 7,3 | 7,4 | 102,1 | 3,8 |
| Всего: производительность труда одного работника (в пост. ценах), млн. руб | 155,3 | 188,9 | 121,6 | 33,6 |
| Объем продукции промышленности (в пост. ценах), млрд. руб. | 166953 | 174466 | 104,5 | – |

Примечание – Источник: собственная разработка.

Таким образом, производительность труда в 2015 году в постоянных ценах по сравнению с 2010 годом увеличилась на 21,6 %, (или 33,6 млн. р.), в том числе за счёт первого фактора возросла на 29% (или на 44,5 млн. р.) и за счет третьего фактора также увеличилась на 21% (или на 3,8 млн. р.). Отрицательное влияние на изменение производительности труда оказал только второй фактор (снижение отработанных одним работником дней), за счет чего производительность уменьшилась на 7,4%, (или на 14,7 млн. р.).

Динамику средней производительности труда по совокупности отраслей промышленности можно проанализировать с помощью индексов средней производительности труда переменного, постоянного состава и структурных сдвигов. Изменение средней производительности труда зависит от двух факторов: изменения производительности труда в отдельных отраслях; изменения структуры численности работников в этих отраслях (табл. 6).

При сравнении динамики производительности труда персонала промышленности оказалось, что за период с 2010 по 2015 год темп роста производительности труда, рассчитанной по объему произведенной продукции (ОПП), значительно выше темпа производительности труда, рассчитанной по объему отгруженной инновационной продукции (ОИП) в расчете на одного работника промышленности, осуществлявшего технологические инновации (динамика соответственно на 21,6% и 9,7%). В то же время за последний год (2014–2015 г.г.) наблюдается обратная тенденция: рост производительности ОИП значительно опережает рост производительности ОПП (5,5% по сравнению с 0,2%).

Таблица 6. Влияние факторов на динамику средней производительности труда организаций промышленности в 2010–2015 гг, %

| Относительное изменение средней производительности труда организаций промышленности, рассчитанной по ОПП, % | Всего | в т.ч. в результате влияния | |
|---|-------|--|--|
| | | производительности ОПП каждого вида деятельности | структуры работников промышленности по видам экономической деятельности |
| 2014–2015 г.г. | 100,2 | 100,6 | 99,6 |
| 2010–2015 г.г. | 121,6 | 120,7 | 100,8 |
| Относительное изменение средней производительности труда инновационно-активных организаций промышленности, рассчитанной по ОИП, % | Всего | в т.ч. в результате влияния | |
| | | производительности ОИП каждого вида деятельности | структуры численности работников промышленности, осуществлявших технологические инновации, по видам деятельности |
| 2014–2015 г.г. | 105,5 | 105,4 | 100,1 |
| 2010–2015 г.г. | 109,7 | 109,8 | 99,8 |

Примечание – Источник: собственная разработка по данным [Промышленность Республики Беларусь...; Труд и занятость в Республике Беларусь. Статистический сборник...].

Эта тенденция может быть объяснена как снижением численности работающих, особенно в обрабатывающей промышленности, так и опережением темпа роста выпуска отгруженной инновационной продукции по сравнению с увеличением стоимости произведенной продукции. Влияние структурного фактора за весь изучаемый период незначительное: изменение структуры численности работников промышленности, осуществлявших технологические инновации, несколько увеличило свое влияние на уровень производительности (рассчитаной по отгруженной инновационной продукции), т.к. возрос удельный вес работников обрабатывающих видов деятельности среди персонала, осуществляющего технологические инновации. В то же время снижается удельный вес работников обрабатывающей промышленности с более высоким уровнем производительности труда, в связи с чем в 2014–2015 г.г. влияние данного фактора на уровень производительности (рассчитаной по объему произведенной продукции) снижается.

Таким образом, средняя производительность увеличилась на 20,45%, также при изменении производительности в каждой отрасли промышленности средняя промышленность увеличилась на 20,70%, а при изменении структуры работников средняя производительность уменьшилась на 0,20%.

Характеристикой уровня оплаты труда является показатель средней заработной платы.

Данные по средней заработной плате формируются по видам экономической деятельности. Динамика среднемесячной заработной платы по Республике Беларусь, областям и г.Минску представлена на рисунке 2.

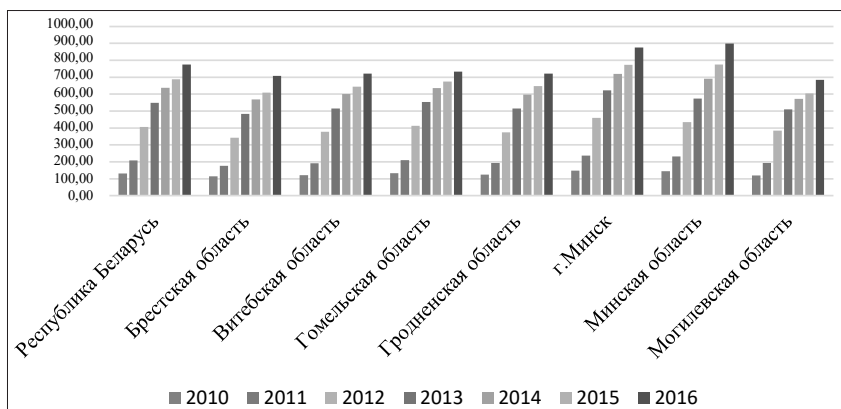


Рисунок 2. Среднемесячная заработная плата по областям и г. Минску за 2010–2016 гг., руб.

Примечание – Источник: собственная разработка по данным [Промышленность Республики Беларусь...; Труд и занятость в Республике Беларусь. Статистический сборник...; Статистический ежегодник...].

Как видно из рисунка 2, номинальная среднемесячная заработная плата выросла почти в 6 раз в 2016 году по сравнению с 2010 годом по Беларуси в целом. Лидирующее положение по наибольшей заработной плате занимает Минская область и г. Минск, а аутсайдером является Могилевская область.

Результаты анализа влияния факторов на изменение заработной платы работников промышленности Республики Беларусь представлены в таблице 7.

Таким образом, среднегодовая заработная плата выросла на 8% в отчетном периоде по сравнению с базисным, в том числе за счет роста производительности труда на 17,33% среднегодовая заработная плата выросла на 12 200 тыс. руб., а за счет снижения зарплатоемкости на 7,94% среднегодовая заработная плата снизилась на 6072 тыс. руб.

Таблица 7. Вклад факторов в изменение средней заработной платы работников промышленности

| Факторы | Уровень показателей | | Темп роста, % | Абсолютное изменение заработной платы за счет факторов, млн. руб. |
|---|---------------------|--------|---------------|---|
| | 2014 г | 2015 г | | |
| 1) Производительность труда, млн. руб. | 681,4 | 799,5 | 117,3 | 12,20 |
| 2) Зарплатоемкость | 0,112 | 0,103 | 92,1 | - 6,07 |
| Среднегодовая заработная плата, млн. руб. | 76,47 | 82,60 | 108,0 | 6,13 |

Примечание – Источник: собственная разработка по данным [Статистический ежегодник 2016...; Труд и занятость в Республике Беларусь...].

При изучении динамики средней заработной платы по совокупности видов деятельности промышленности необходимо иметь в виду, что изменение средней заработной платы зависит от:

1. изменения средней заработной платы разных видов деятельности;
2. от изменения доли работников каждого вида деятельности в общей численности работников промышленности (табл. 8).

Таблица 8. Влияние факторов на динамику средней заработной платы экономических видов деятельности промышленности в 2014–2015 гг, %

| Относительное изменение средней заработной платы видов деятельности \ промышленности, рассчитанной по ОПП, % | Всего | в т.ч. в результате влияния | |
|--|--------|--|---|
| | | средней заработной платы каждого вида деятельности | структуры работников промышленности по видам экономической деятельности |
| | 108,03 | 107,98 | 100,04 |

Примечание – Источник: собственная разработка по данным [Труд и занятость в Республике Беларусь...].

Таким образом, средняя заработная плата в целом по трем видам деятельности промышленности за 2014–2015 гг. увеличилась на 8,025%, в том числе за счет изменения заработной платы работников отдельных предприятий средняя заработная плата увеличилась на 7,982%, а за счет структурных изменений численности работников средняя заработная плата увеличилась на 0,04%.

Так, заработная плата играет огромную роль в развитии экономики государства, подъема благосостояния народа. В ней получает своё выражение широкий аспект экономических отношений между обществом, трудовым коллективом и работниками по поводу их участия в общественном труде и его оплате. С одной стороны, заработная плата является основным источником подъёма благосостояния рабочих и служащих, а с другой, – важным рычагом материального стимулирования роста и совершенствования общественного производства. Чтобы производство непрерывно развивалось и совершенствовалось, необходимо создавать материальную заинтересованность работников в результатах труда.

Выводы

Результаты проведенного анализа, согласно таблице IUS, характеризуют достаточно высокий уровень развития человеческого капитала Беларуси в области среднего и высшего образования. Беларусь, по методологии IUS, имеет наиболее сильные позиции в группах показателей, связанных с чело-

веческими ресурсами, т.к. хорошо образованное молодое поколение и квалифицированные кадры – это хороший задел для построения экономики знаний и одна из сильных сторон сохранения человеческого потенциала.

Однако выявлен ряд недостатков инновационного развития человеческого капитала и создания инноваций в республике, который свидетельствует о необходимости увеличения уровня государственных расходов на НИОКР; повышения инновационной активности; роста доли инновационной продукции в отгруженной; о целесообразности расширения доли белорусского экспорта как производства товаров, так и создания услуг, улучшения сотрудничества между государством и бизнесом.

ЛИТЕРАТУРА

- Промышленность Республики Беларусь*, 2016: стат. сб./ Национальный статистический комитет Респ. Беларусь. – Минск: [б. и], 2016.- 268с.
- Статистический ежегодник 2016*: стат. сб. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск: [б. и], 2016. – 534 с.
- Труд и занятость в Республике Беларусь*. Статистический сборник. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь; редкол.: Е.И. Кухаревич [и др.] – Мн.: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 349 с.
- Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы* [Электронный ресурс]: <http://www.mshp.gov.by/programms/fdbac4b499a1dde8.html>
- Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: статистический сборник* / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2016. – 136с.

Заключение

Табло инновационного союза – многоиндикаторный анализ результатов инновационного развития стран. Это дает возможность сопоставлять страны по степени их инновационности.

Человеческий фактор является главным интенсивным производительным фактором экономического развития, движущей силой современного рыночного производства и его конкурентоспособности, инструментарием интеллектуального и управленческого труда.

Кадровый потенциал становится важнейшим элементом внедрения передовых знаний в производственный процесс. Среди количественных характеристик эффективности использования человеческого капитала в промышленности является численность персонала, использование рабочего времени, производительность и оплата труда и ряд других индикаторов.

Ключевые слова: международные оценки инновационного развития, Табло инновационного союза, человеческий капитал, эффективность использования человеческого капитала, производительность труда, заработная плата.

Statistical investigation of the efficient use of the human capital

Summary

IUS is the multi-indicator analysis of the results of innovative development of countries.

This makes it possible to compare countries according to the degree of their innovativeness.

The human factor is the main intensive productive factor of economic development, the driving force of modern market production and its competitiveness, the tools of intellectual and managerial work.

Personnel potential is becoming an essential element of the introduction of advanced knowledge in the production process. The quantitative characteristics of the effectiveness of the use of human capital in industry are the number of personnel, the use of working time, productivity and wages and a number of other indicators.

Keywords: international evaluation of innovative development, Innovation Union scoreboard, human capital, efficiency of the use of human capital, labor productivity, wage.

Badania statystyczne efektywności kapitału ludzkiego

IUS stanowi wielowskaźnikową analizę innowacyjnego rozwoju krajów. Pozwala ona na porównania i zestawienia wyników państw według stopnia ich innowacyjności.

Czynnik ludzki jest głównym intensywnym czynnikiem produkcji w procesie rozwoju gospodarczego, siłą napędową nowoczesnej produkcji rynkowej i jej konkurencyjności, narzędziem pracy intelektualnej i zarządczej.

Potencjał personelu staje się ważnym elementem wprowadzenia zaawansowanej wiedzy w procesie produkcji. Charakterystyki ilościowe efektywnego wykorzystania kapitału ludzkiego w przemyśle są określone poprzez liczbę pracowników, wykorzystanie czasu pracy, wydajność i płace oraz szereg innych wskaźników.

Słowa kluczowe: międzynarodowa ocena innowacyjnego rozwoju., scoreboard Unia innowacji, kapitał ludzki, efektywne wykorzystanie kapitału ludzkiego, produktywność, płaca

JEL: J24, O15

*mgr Piotr Wetoszka*¹

Katedra Polityki Gospodarczej, Społecznej i Regionalnej
Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

Państwo, rynek i trzeci sektor w polityce migracyjnej. Przykład systemu kształcenia zawodowego w Danii

WSTĘP

Ruchy migracyjne istotnie wpływają na funkcjonowanie gospodarek krajów przyjmujących, skłaniając je do odpowiedniego gospodarowania napływającym kapitałem ludzkim. Staje się to możliwe dzięki edukacji zawodowej: podnoszenie kwalifikacji zawodowych może zwiększać mobilność geograficzną i zawodową migrantów, ułatwiać im przejście z okresu edukacji na rynek pracy oraz zmniejszać ryzyko przejścia z krótkiego w długotrwałe bezrobocie [Cedefop, 2013, 2014; Andersen 2015]. Znaczenie edukacji zawodowej rośnie m.in. dlatego, że rynki pracy potrzebują pracowników zarówno o wysokich, jak i tych o średnich kwalifikacjach, uzupełniających działania wykwalifikowanej kadry [Cedefop, 2014]. Zmieniają się rozmiary i struktura etniczna migracji, a więc charakter podaży pracy. Wobec tego państwa zaostrzają swoje polityki migracyjne, szukając równocześnie sposobów na usprawnienie napływającego kapitału ludzkiego i kulturowego.

Przykład Danii pokazuje, jak ważna w realizacji celów polityki kształcenia zawodowego jest koordynacja działań sektora prywatnego i państwowego. Celem artykułu jest wykazanie na przykładzie dualnego systemu kształcenia zawodowego w Danii, że państwo może oddziaływać na stronę popytową (przedsiębiorców oferujących szkolenia) i popytową (uczniów i przyszłych pracowników, w tym imigrantów) rynku edukacji zawodowej, wykorzystując narzędzia różnych polityk społecznych. Przeprowadzona dyskusja posłuży refleksji na temat nie tylko relacji między państwem i sektorem prywatnym, ale i odnośnie do roli trzeciego sektora w polityce edukacyjnej.

¹ Adres korespondencyjny: Pana Balcera 8/109, 20-631 Lublin; e-mail: piotr.wetoszka@umcs.pl.

W analizie wykorzystano bieżącą literaturę dotyczącą reform polityk społecznych w Danii oraz dostępne dane obrazujące rozmiary i strukturę migracji. Skupiono się na reformach po 2008 r., ale dla przedstawienia pełnego obrazu przemian państwa opiekuńczego powołano się również na wybrane reformy lat 90. oraz pierwszej dekady XXI w.

DUŃSKI SYSTEM KSZTAŁCENIA ZAWODOWEGO

System dualny stanowi drogę pośrednią pomiędzy systemem rynkowym (m.in. w Anglii, Stanach Zjednoczonych) i szkolnym (m.in. we Francji, Szwecji)². Funkcjonuje on m.in. w Austrii, Niemczech oraz Danii. Kształcenie dualne oznacza edukację odbywaną naprzemiennie w szkole oraz w wybranym przedsiębiorstwie w ramach przyuczania do zawodu. Charakterystyczne dla państw o dualnym systemie kształcenia zawodowego jest występowanie różnych stron w dialogu społecznym wokół problemów rynku pracy [Koudahl, 2010; Cedefop, 2014]. Związki zawodowe dbają o interesy pracownicze m.in. poprzez wpływanie na kształt programów kształcenia określony w porozumieniach branżowych. Przedsiębiorcy finansują organizację staży: w Danii odprowadzają składki na specjalny fundusz niezależnie od tego, czy faktycznie oferują miejsca treningowe [Kath, 1998]. Natomiast państwo zachowuje pozycję mediatora w dialogu społecznym między organizacjami pracodawców i pracowników oraz samorządami lokalnymi.

Cechy dualnego systemu kształcenia sprawiają, że jest on doskonałym przedmiotem do analiz uzupełniania się sektorów w realizacji zadań polityki społecznej. Danię można uznać za wzór w zakresie realizacji kształcenia dualnego ze względu na powiązanie celów polityki edukacyjnej z konstrukcją rynku pracy. Podnoszenie kwalifikacji poprzez staże i inne instrumenty aktywnej polityki rynku pracy przy elastyczności zatrudniania i zwalniania pracowników ma usprawnić dostosowanie rozmiarów produkcji w przedsiębiorstwach do bieżącej koniunktury. Jednocześnie hojny system świadczeń społecznych powinien zapewniać motywację do podejmowania pracy i dalszego kształcenia się. Dzięki takiej organizacji rynku pracy łatwiejsza jest także realokacja zasobów pracy między przedsiębiorstwami i sektorami, co może podnosić produktywność pracy i skracać okresy pozostawania na bezrobociu [Andersen, 2015].

Na funkcjonowanie rynku pracy i osiągnięcia edukacyjne wpływ mają bieżące trendy w rozmiarach i strukturze ruchów migracyjnych. W tabeli 1 przedstawiono strukturę migracji do Danii według krajów pochodzenia oraz motywów migracji (tabela 2).

² Systemy szkolenia zawodowego różnią się między sobą zakresem aktywności państwa i poziomem autonomii sektora prywatnego. Szerzej na temat zob. [Ashton, 2014; Cedefop, 2014].

Tabela 1. Napływ obcokrajowców do Danii w latach 1980–2016

| Kraj pochodzenia/rok | 1980 | 1990 | 2000 | 2010 | 2016 |
|----------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Kraje zachodnie* | 10 370 | 9651 | 15 691 | 32 341 | 43 205 |
| Inne | 5252 | 10 002 | 15 066 | 15 290 | 28 922 |

* W przyjętej w tabeli klasyfikacji Duńskiego Urzędu Statystycznego kategoria „kraje zachodnie” obejmuje 28 państw Unii Europejskiej oraz: Andorę, Islandię, Liechtenstein, Monaco, Norwegię, San Marino, Szwajcarię, Watykan, Kanadę, USA, Australię i Nową Zelandię. Kategoria „inne” obejmuje wszystkie pozostałe państwa.

Źródło: [Statistics Denmark].

Tabela 2. Napływ imigrantów do Danii według uzyskanego statusu pozwolenia na pobyt w latach 1997–2016

| Motyw migracji/rok | 1997 | 2000 | 2010 | 2016 |
|--------------------|------|------|------|------|
| Azyl | 4189 | 3963 | 2068 | 7312 |
| Łączenie rodzin | 6535 | 8421 | 4164 | 7277 |
| Kształcenie | 2315 | 3226 | 2612 | 7652 |
| Praca | 939 | 921 | 4289 | 7225 |

Źródło: [Statistics Denmark].

Krajem imigracji Dania zaczęła stawać się w połowie lat 70., kiedy to migranci ekonomiczni ściągnięci do kraju w okresie powojennym zaczęli sprowadzać do Danii członków swoich rodzin. Natężenie napływu obcokrajowców z krajów zachodnich do Danii wzrosło w okresie 1980–2016 ponad 4-krotnie; dla krajów innych niż zachodnie (por. tabela 1) wskaźnik ten wyniósł ok. 5,5. Wszyscy imigranci stanowią ok. 13% duńskiego społeczeństwa [Udlændinge- og Integrationsministeriet, 2017, s. 7], przy czym coraz mniej jest wśród nich imigrantów pierwszego pokolenia, a coraz więcej imigrantów drugiego pokolenia [Statistics Denmark]. Ci drudzy mają często większe opory przed polityką asymilacji i problemy z integracją z duńskim społeczeństwem [Nannestad, 2004].

Wskaźnik bezrobocia dla męskiej części populacji imigrantów³ w Danii wynosił w 2015 r. 10,8%, a dla żeńskiej – 13,8% [OECD, 2017]. Jest to odpowiednio 2-krotnie i 2,5-krotnie więcej niż odpowiednie wskaźniki dla populacji rodzimej [OECD, 2017]. Niepokojące są dane dotyczące aktywności edukacyjnej imigrantów. Spośród migrantów, którzy podejmują edukację po przybyciu do Danii, ok. 60% wybiera ścieżkę kształcenia zawodowego [Undervisningsministeriet, 2008]. Niestety, tylko 44% z nich kończy wybraną ścieżkę i uzyskuje uprawnienia do wykonywania zawodu – o 12 pkt proc. mniej niż w przypadku Duńczyków [Undervisningsministeriet, 2012]. Może to wynikać z bariery językowej i niewy-

³ Ta kategoria obejmuje wszystkich, którzy przekroczyli granicę, w tym również m.in. naturalizowanych Duńczyków.

starzających kompetencji, braku możliwości znalezienia miejsca treningowego w przedsiębiorstwie, jak i dyskryminacji ze strony pracodawców [Colding, 2005; Undervisningsministeriet, 2014].

Wysokie odsetki studentów opuszczających przedwcześnie system kształcenia zawodowego zmniejszają popularność tej ścieżki edukacyjnej. Uruchamia to mechanizm negatywnej selekcji: kształcenie zawodowe wybierają często uczniowie mniej zdolni, podczas gdy uczniowie planujący edukację wyższą decydują się na kształcenie ogólne [Jørgensen, 2017]. Brak możliwości płynnego przejścia do kształcenia uniwersyteckiego osłabiał (jeszcze przed reformą w 2014 r.) renomę kształcenia zawodowego w Danii.

Istotny dla zrozumienia edukacyjnych i zawodowych problemów populacji imigrantów, a także całego systemu kształcenia zawodowego, jest specyficzny charakter duńskich przedsiębiorstw. Ok 99,6% z nich to małe i średnie przedsiębiorstwa [Bendtsen, 2013], występujące w dużym rozdrobieniu i w efekcie zmuszone do ciągłej konkurencji i reagowania na zmiany w koniunkturze. Wyrazem tego jest z jednej strony częsta delokalizacja działalności i outsourcing, a z drugiej – wysoka aktywność pod względem oferowania swoim pracownikom oraz stażystom treningu zawodowego. W 2010 r. czyniło to 90% duńskich przedsiębiorstw zatrudniających od 50 do 249 pracowników [Eurostat]; dla porównania: w Wielkiej Brytanii robi to ok. 75% firm w tym przedziale, a w Polsce – ok. 50%. W czasie załamania koniunktury liczba miejsc stażowych podlega silnym wahaniom: liczba nowo tworzonych miejsc stażu w Danii zmniejszyła się z 36 900 w 2006 r. do 26 900 w 2009 r. [CEDEFOP, 2012, s. 21, za: Heyes 2014, s. 29]. Jest to przykład zawodności rynku w sektorze edukacji [por. Stern i Ritzen, 1991] i jeden z problemów, który Dania próbowała rozwiązać w ramach reform polityk społecznych.

REFORMY POLITYK SPOŁECZNYCH W DANII

Dania odpowiedziała na problemy z funkcjonowaniem systemu kształcenia zawodowego i integracją imigrantów na rynku pracy szeregiem reform po 2008 r. w różnych obszarach polityki społecznej. W tabeli 3 zaprezentowano efekty wybranych spośród nich.

Tabela 3. Wybrane reformy państwa opiekuńczego w Danii po 2008 r.

| Obszar polityki społecznej | Kierunek zmian |
|----------------------------|---|
| <i>1</i> | <i>2</i> |
| Edukacja | Poszerzenie kręgu potencjalnych beneficjentów edukacji zawodowej. Umożliwienie podjęcia studiów po ukończeniu kursów edukacji zawodowej. Zaostrzenie warunków przyjęcia na kursy i stworzenia zachęt finansowych do tworzenia miejsc stażowych. |

| 1 | 2 |
|---|--|
| Rynek pracy | Ograniczenie okresu pobierania zasiłków dla bezrobotnych. Zaostrożenie obowiązku uczestnictwa w programach aktywizacji zawodowej. |
| Polityka migracyjna, w tym skierowana do rodzin | Zaostrożenie kryteriów łączenia rodzin poprzez sprawdzanie kompetencji edukacyjnych napływających członków rodzin. Zwiększenie presji na dalsze kształcenie się i szybszą integrację na rynku pracy. |

Źródło: opracowanie własne.

W ramach polityki edukacyjnej przeprowadzono w 2014 r. dużą reformę, której celem było zwiększenie popularności kształcenia zawodowego wśród osób kończących szkołę średnią I stopnia [Undervisningsministeriet, 2014]. Wprowadzono możliwość równoległego zdobywania wykształcenia ogólnego na poziomie szkoły średniej II stopnia oraz zawodowego, co otworzyło drogę do podjęcia studiów w przyszłości. Osobom z co najmniej dwuletnim doświadczeniem zawodowym umożliwiono odbywanie szkolenia i potwierdzenia kwalifikacji zawodowych bez obowiązku odbywania stażu w przedsiębiorstwie. Zaostrożono kryteria przyjęcia na kursy, przyznając związkom zawodowym większe niż dotychczas prawo do ustalania standardów jakościowych kształcenia na potrzeby poszczególnych branż. Jednocześnie uruchomiono kursy dla tych, którzy nie spełniają warunków uczestnictwa w systemie edukacji zawodowej i chcą nadrobić zaległości. Z budżetu centralnego dofinansowywano tworzenie miejsc stażowych w przedsiębiorstwach – w 2010 r. przeznaczono na ten cel 2,6 mld koron duńskich [LABREF].

Krajowe reformy aktywnej i pasywnej polityki rynku są istotnym uzupełnieniem instrumentów polityki edukacyjnej. Reformy wdrożone w 2008 r. i później są rozwinięciem głębokich przemian rynku pracy z lat 90., a zwłaszcza zasady uzależnienia prawa do zasiłków od uczestnictwa w programach aktywizacji zawodowej [Marklund, Rollnik-Sadowska, 2016]. Zmiany dotyczyły w szczególności bezrobotnych do 30. roku życia. W 2008 r. skrócono z 6 do 3 miesięcy okres, w którym muszą oni podjąć działania aktywizacyjne, jeżeli nie chcą tracić prawa do zasiłku. Maksymalny czas ich pobierania został skrócony z 4 do 2 lat. Od 2014 r. młodzi bezrobotni do 30. roku życia niekształcący się dalej nie są uprawnieni do pobierania zasiłków socjalnych, otrzymują jedynie dodatek edukacyjny na niższym poziomie [Finansministeriet, 2016]. Ważne zmiany na styku polityki rynku pracy i edukacyjnej dokonano w ramach pakietu reform *Youth Package* w latach 2009–2012 [Preisler, 2012]. Przeznaczono środki na subsydiowane miejsca stażowe, dofinansowano oddziały publicznych służb zatrudnienia w gminach, powierzając im zadanie kierowania młodych bezrobotnych do 30. roku życia na szkolenia (we współpracy z przedsiębiorstwami). Reformy były też skierowane

do uczniów w wieku 15–17 lat, którym zaoferowano m.in. szkolenia z zakresu pisania i czytania, kontrakty stażowe w przedsiębiorstwach oraz indywidualne wsparcie w zakresie planowania dalszej ścieżki edukacyjnej. Beneficjentami *Youth Package* mogli być zatem imigranci II pokolenia, narażeni na segregację szkolną i osiągający słabe wyniki w nauce.

Istotnych zmian dokonano w ramach polityki migracyjnej, w tym skierowanej do rodzin [Bech, Mouritsen, 2013; Bech, Borevi i Mouritsen, 2017]. W 2011 r. zniesiono zasiłki powitalne dla nowo przybyłych imigrantów i wprowadzono rygorystyczne reguły łączenia rodzin. Zwiększono wymogi stawiane na wejściu przybywającym członkom rodzin. Na fali napływu uchodźców w 2015 r. ograniczono tej grupie napływowej możliwość łączenia rodzin, m.in. obarczając ich kosztem transportu partnera do kraju (wcześniej koszt ponosiło państwo). Wprowadzono system punktowy, za pomocą którego sprawdzano m.in. kompetencje edukacyjne, doświadczenie zawodowe, znajomość języka duńskiego. Zaostrzono również wymóg przywiązania do Danii jako kraju stałego pobytu. Przybywający partner musi także dysponować odpowiednim depozytem bankowym, co ma stanowić dowód jego samodzielności finansowej⁴. Reformy te najpierw zostały skorygowane w latach 2011–2015 (m.in. zrezygnowano z systemu punktowego), a po 2015 r. ponownie zaostrzone przez nowy liberalny rząd.

Dokonany przegląd reform ukazuje kompleksowy charakter zmian na styku różnych polityk społecznych potrzebnych do osiągnięcia celów polityki edukacyjnej. Jest jeszcze za wcześnie na całościową ocenę dokonanych zmian, można natomiast przyjrzeć się dynamice wybranych miar skuteczności systemu edukacji. Można zaobserwować wzrost wartości wskaźnika NEET⁵ w grupie imigrantów urodzonych za granicą – z 10,7% w 2008 r. do 14,3% w 2011 r. i 12,9% w 2015 r. [Eurostat]. Dane te można uznać za odzwierciedlenie m.in. skutków kryzysu, a także niekorzystnych z perspektywy potrzeb systemu kształcenia zmian struktury etnicznej migracji. Podobnie jest w przypadku wskaźnika ukazującego odsetek przedwcześnie wypadających z systemu kształcenia zawodowego, który między 2009 r. a 2013 r. wzrósł z 44% do 48% [Eurostat].

Przyglądając się natomiast samym reformom, należy docenić powiązanie celów polityki rynku pracy z polityką kształcenia zawodowego, co wraz z ograniczeniem liczby ścieżek kształcenia zawodowego do wyboru (dla uzyskania większej przejrzystości) i zaostrzeniem kryteriów naboru może zaowocować podażą większej liczby zdolnych studentów. Niewykluczone jednak, że ograniczenie wysokości zasiłków wraz z zaostrzeniem kryteriów naboru doprowadzi do błędnego

⁴ Weryfikacja samodzielności ekonomicznej jest istotna ze względu na częste zjawisko małżeństw zaaranżowanych, których głównym celem jest umożliwienie partnerowi legalnego osiedlenia się w kraju docelowym [por. Bech, Mouritsen, 2013].

⁵ Odsetek osób niemających zatrudnienia, nieuczących się i nieodbywających żadnych szkoleń w danej grupie wiekowej.

koła, w którym młodzi ludzie, w tym migranci, co chwilę będą wypadać z systemu kształcenia i ponownie doń wracać [CEDEFOP, 2017].

Ponieważ reformy zakładały poszerzenie funkcjonalności instytucji edukacyjnych (m.in. o doradztwo edukacyjne) i pogłębienie współpracy szkół z publicznymi służbami zatrudnienia, lokalny wymiar polityki społecznej nabiera coraz większego znaczenia [por. CEDEFOP, 2017, s. 20–21]. Decentralizacja polityki może oznaczać nie tylko cedowanie funkcji wykonawczych na lokalne podmioty sektora państwowego, ale i wzmoczoną aktywność podmiotów trzeciego sektora, realizujących poza celami ekonomicznymi również cele społeczne i silnie związanych z lokalną społecznością.

TRZECI SEKTOR W POLITYCE KSZTAŁCENIA ZAWODOWEGO

Szkoły ludowe, w Danii podmioty często w rękach prywatnych, realizują istotny cel społeczny (oferowanie edukacji wszystkim zainteresowanym) i dlatego często zaliczane są do trzeciego sektora⁶. Idea szkół ludowych sięga XIX-wiecznej koncepcji duńskiego filozofa, N.F.S. Grundtviga, który obrał sobie za cel stworzenie takiej szkoły, w której każdy człowiek mógłby rozwijać swoje zainteresowania w sprzyjającym otoczeniu i we współpracy z innymi [Aegidius, 2003]. Szkoły te powiązane są często z organizacjami pozarządowymi lub religijnymi, co przekłada się na różnorodność w zakresie oferowanych przez nie kursów i wykorzystywanych metod nauczania.

Problem w uchwyceniu roli szkół ludowych w Danii wynika stąd, że pozostają one częścią nieformalnego systemu edukacji, tzn. aprobowanego i wspieranego przez państwo i samorządy, ale objętego mniejszą liczbą regulacji prawnych. W efekcie szkoły ludowe nie mogą na bieżąco kształtować oferty kursów na poziomie branż i w odpowiedzi na potrzeby pracodawców. Pierwotnie szkoły ludowe nie powstawały zresztą w tym celu: miały stanowić pole dla samorozwoju jednostki, a nie wspierać politykę rynku pracy [por. Aegidius, 2003, s. 45]. Współcześnie oferta kursów szkół ludowych obejmuje również warsztaty przyuczające do zawodu oraz kursy wyrównawcze (FVU) dla osób nieumiejących dobrze czytać ani pisać, a także kursy językowe dla imigrantów [Desjardins, 2017].

Szkoły ludowe funkcjonują dzięki znacznym subsydiom z budżetu centralnego oraz opłatom uczestników. Te pokrywane są często ze środków lokalnych samorządów, w efekcie czego uczestnik nie płaci za edukację. Sposób finansowania szkół ludowych upodabnia je do innych instytucji oświatowych, które również subsydiowane są na podstawie osiągnięć uczniów. Presja na realizację interesów pracodawców i pra-

⁶ Podmioty trzeciego sektora odróżnia się od podmiotów prywatnych, niemniej w niektórych przypadkach klasyfikacja jest kwestią sporną. Z jednej strony celem działalności nie jest maksymalizacja zysków (choć może on osiągać zyski), a cele społeczne, z drugiej – podmiot ten przypomina np. pod względem struktury organizacyjnej przedsiębiorstwo z sektora prywatnego.

cowników w sektorze prywatnym sprzyjała jednakże ograniczaniu dotacji dla uniwersytetów ludowych i kładzeniu nacisku na rozwój formalnego systemu edukacji, zapewniającego dialog społeczny między instytucjami rynku pracy [Desjardins, 2017]. W latach 2002–2006 dotacja z budżetu centralnego dla uniwersytetów ludowych malała średnio o ok. 2,4% rocznie⁷. W latach 2007–2017 średnio roczne tempo wzrostu dotacji było dodatnie i wyniosło ok. 3,3%. Zmiany te mogą być przejawem wzrostu łącznych wydatków bieżących na edukację w Danii, a także skutkiem przeniesienia kontroli na finansowanie szkół ludowych z Ministerstwa Edukacji do Ministerstwa Kultury w 2012 r. i związanej z tym reorganizacji celów politycznych. Jest zbyt wcześnie na to, aby w pełni ocenić praktyczny wymiar zwiększonych dotacji. Nie jest to też w pełni możliwe z uwagi na szeroką gamę funkcji, np. niezwiązanych z kształceniem zawodowym, a z krzewieniem kultury, jaką mogą spełniać szkoły ludowe.

Warto dodać, że presję finansową podobną do tej z lat 2002–2006 w Danii odczuwały również szwedzkie uniwersytety ludowe [Reichberg, 2003], one jednak inaczej odnalazły się wśród krajowych polityk społecznych. Wcześniejsza orientacja na umiejętności zawodowe kursantów zapewniła wsparcie szerokiego grona polityków dla idei szkół ludowych. W ten sposób szwedzkie uniwersytety ludowe utworowały sobie drogę do stania się najpierw cennym uzupełnieniem oferty programowej oświaty publicznej, a potem integralną częścią państwowego systemu kształcenia, w tym kształcenia zawodowego [Maliszewski, 2003].

Odmienne funkcjonowanie szkół ludowych w Danii i Szwecji należy analizować razem z odmiennością systemów edukacji zawodowej. Szwecja reprezentuje model szkolny, ze znaczną rolą placówek państwowych lub finansowanych przez państwo. Reformujące się szwedzkie państwo opiekuńcze drugiej połowy XX w. chętnie włączyło do swoich polityk podmioty kierujące się logiką szkoły dla wszystkich, właściwą poglądom Grundtviga. W Danii potrzeba pozyskiwania kapitału ludzkiego z myślą o wymaganiach małych i średnich przedsiębiorstw skłoniły państwo do przyjęcia rozwiązań, opierających się na wieloletnim dialogu z sektorem prywatnym [por. Ornston 2012].

PODSUMOWANIE

Część pytań dotyczących przyszłości edukacji zawodowej w Danii wciąż pozostaje bez odpowiedzi – nie tylko ze względu na krótki czas, który minął od ostatnich dużych reform na rynku pracy i w polityce rodzinnej, ale i ograniczony zakres przeprowadzonej analizy. W rozważaniach pominięto m.in. będący często w tle przeprowadzanych reform udział podmiotów ponadnarodowych, w szczególności prawodawstwa unijnego.

⁷ Dotyczy danych w akapicie: obliczenia własne na podstawie danych z budżetów fiskalnych na poszczególne lata dostępnych pod adresem: <http://www.oes-cs.dk/bevillingslove/> (dostęp: 30.08.2017 r.).

Przeprowadzone rozważania pozwalają jednak na wyciągnięcie kilku wniosków w odniesieniu do roli państwa, sektora prywatnego i trzeciego sektora w kształtowaniu systemu edukacji. Realizacja celów polityki kształcenia zawodowego wobec zmieniających się uwarunkowań wewnętrznych (kondycja i potrzeby sektora MŚP) oraz zewnętrznych (dynamika migracji) wymaga działań na styku polityki edukacyjnej, rynku pracy, migracyjnej, a także nieuwzględnionych w tym artykule polityki antidyskryminacyjnej i innych polityk społecznych. Przeprowadzenie opisanych reform wymagało interwencji państwa, które dotyczyły zarówno strony podażowej (obecnych i potencjalnych uczniów i przyszłych pracobiorców, w tym imigrantów), jak i popytowej (pracodawców, oferujących miejsca treningowe).

Warto zauważyć, że znaczna część reform w Danii miała charakter bodźców negatywnych w ramach polityki łączenia rodzin i polityki rynku pracy oddziałujących na stronę podażową i bodźców pozytywnych dla strony popytowej (w formie subsydiowanych miejsc treningowych). Uzasadnieniem tego stanu rzeczy może być sygnalizowana w artykule autonomia duńskiego sektora prywatnego, niechętnego do ingerencji państwa. Konsensus między obiema stronami można określić jako wspieranie wzrostu gospodarczego poprzez produkcję na eksport w zamian za kontrolę podaży siły roboczej i pomoc w organizacji miejsc treningowych. Wobec ugruntowanej roli sektora prywatnego w oferowaniu kształcenia zawodowego nie należy się spodziewać, że uniwersytety ludowe w Danii przejmą w tym względzie kluczową rolę w duńskiej polityce edukacyjnej. Już teraz szkoły ludowe spełniają swoje zadanie w wymiarze lokalnym, urozmaicając ofertę szkół z formalnego systemu edukacji.

BIBLIOGRAFIA

- Aegi K K., 2003, *Zasady edukacji dorosłych w uniwersytetach ludowych w Danii – z dziejów idei i metod nauczania* [w:] *Uniwersytet Ludowy – szkoła dla życia*, red. M. Byczkowski, T. Maliszewski, E. Przybylska, Kaszubski Uniwersytet Ludowy, Wieżycza.
- Andersen T., 2015, *The Danish Flexicurity Labour Market During the Great Recession*, "Economist", t. 163, z. 4, <http://dx.doi.org/10.1007/s10645-015-9260-1>.
- Ashton D., 2004, *The Political Economy of Workplace Learning* [w:] *Workplace Learning in Context*, red. H. Rainbird, A. Fuller, A. Munro.
- Bech E. C., Borevi K., Mouritsen P., 2017, *A 'civic turn' in Scandinavian family migration policies? Comparing Denmark, Norway and Sweden*, „Comparative Migration Studies”, t. 5, z. 1, <http://dx.doi.org/10.1186/s40878-016-0046-7>.
- Bech E. C., Mouritsen P., 2013, *Restricting the Right to Family Migration in Denmark: When Human Rights Collide with a Welfare State under Pressure* [w:] *Europe's Immigration Challenge: Reconciling Work, Welfare and Mobility*, red. G. Brochmann, E. Jurado, I.B. Tauris & Co, Londyn.

- Bendtsen J., 2013, *Restructuring in SMEs: Denmark*, Eurofond, https://www.eurofound.europa.eu/ef/sites/default/files/ef_files/pubdocs/2012/4724/en/2/EF124724EN.pdf (31.08.2017).
- Cedefop, 2013, *Benefits of vocational education and training for people, organisations and countries*, Publications Office of the European Union, Luksemburg, <http://dx.doi.org/10.2801/18161>.
- Cedefop, 2014, *Macroeconomic benefits of vocational education and training*, Publications Office of the European Union, Luksemburg, <http://dx.doi.org/10.2801/54994/>.
- Cedefop, 2017, *Denmark – Leaving education early: putting vocational education and training centre stage*, http://www.cedefop.europa.eu/files/denmark_leaving_education_early.pdf (31.08.2017).
- Colding, B., 2005, *A dynamic analysis of educational progression: Comparing children of immigrants and native Danes*, “Akademiet for Migrationsstudier i Danmark”, z. 37.
- Desjardins R., 2017, *Political Economy of Adult Learning: Comparative Study of Strategies*, Bloomsbury, Londyn.
- Eurostat, ec.europa.eu/Eurostat (31.08.2017).
- Finansministeriet, 2016, *Denmark's National Reform Programme 2016*, 2016, <https://uk.fm.dk/~media/publikationer/imported/2016/dk-nationale-reformprogram/denmarks-national-reform-programme2016.ashx> (31.08.2017).
- Heyes, J., 2014, *Vocational education and training and the Great Recession: supporting young people in a time of crisis*, European Trade Union Institute (ETUI), raport 131, Bruksela. <http://www.oes-cs.dk/bevillingslove/> (30.08.2017).
- Jørgensen, C. H., 2017, *From apprenticeships to higher vocational education in Denmark – building bridges while the gap is widening*, “Journal of Vocational Education & Training”, t. 69, z. 1, <http://dx.doi.org/10.1080/13636820.2016.1275030>.
- Kath, F., 1998, *Financing of vocational education and training [w:] Vocational education and training – the European research field. Background report – Volume 1*, red. Cedefop, Office for Official Publications of the European Communities, Luksemburg.
- Koudahl P., 2010, *Vocational education and training: Dual education and economic crises*, “Procedia-Social and Behavioral Sciences”, z. 9, <http://dx.doi.org/10.1016/j.sbspro.2010.12.421>.
- LABREF, <https://webgate.ec.europa.eu/labref/public/> (31.08.2017).
- Maliszewski T., 2003, *Z dziejów uniwersytetów ludowych na terenie Szwecji [w:] Uniwersytet Ludowy – szkoła dla życia*, red. M. Byczkowski, T. Maliszewski, E. Przybylska, Kaszubski Uniwersytet Ludowy, Wieżycza.
- Marklund H., Rollnik-Sadowska E., 2016, *The Role of Private Companies in the Danish Active Labour Market policy*, “Ekonomia i Prawo. Economics and Law”, t. 15, z. 2, <http://dx.doi.org/10.12775/EiP.2016.013>.
- Nannestad P., 2014, *Immigration as a challenge to the Danish welfare state?*, “European Journal of Political Economy”, t. 30, z. 3, <http://dx.doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2004.03.003>.
- Ornston D., 2012, *Old Ideas and New Investments: Divergent Pathways to a Knowledge Economy in Denmark and Finland*, “Governance”, t. 25, z. 4. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-0491.2012.01596.x>.

- Preisler M., 2012, *New drive to get young unemployed Danes into education and jobs*, <http://www.nordiclbourjournal.org/nyheter/news-2012/article.2012-09-20.7261518499>, (31.08.2017).
- Reichberg P., 2003, *Szwedzkie uniwersytety ludowe* [w:] *Uniwersytet Ludowy – szkoła dla życia*, red. M. Byczkowski, T. Maliszewski, E. Przybylska, Kaszubski Uniwersytet Ludowy, Wieżyca.
- Statistics Denmark, www.dst.dk/en/Statistik (31.08.2017).
- Stern D., Ritzen J.M.M., 1991, *Market Failure in Training? New Economic Analysis and Evidence on Training of Adult Employees*, Springer, <http://dx.doi.org/10.1007/978-3-642-76986-3>.
- Udlændinge-och Integrationsministeriet, 2017, *Integration: Status og udvikling 2017 – Fokus på ikke-vestlige lande*, <http://integrationsbarometer.dk/tal-og-analyser/filer-tal-og-analyser/integration-status-og-udvikling-filer/integration-status-og-udvikling-2017> (31.08.2017).
- Undervisningsministeriet, 2008, *Facts and Figures 2007 – Key Figures in Education 2007*, <http://pub.uvm.dk/2008/factsandfigures> (31.08.2017).
- Undervisningsministeriet, 2012, *Education and Training in Denmark – Facts and Key Figures*, www.uvm.dk/facts (31.08.2017).
- Undervisningsministeriet, 2014, *Improving Vocational Education and Training – overview of reform of the Danish vocational education system*, <http://eng.uvm.dk/-/media/filer/uvm/english/pdf/140708-improving-vocational-education-and-training.pdf> (31.08.2017).

Streszczenie

Celem rozważań w artykule jest wykazanie na przykładzie duńskiego systemu kształcenia zawodowego, że interwencje państwa dla realizacji celów polityki edukacyjnej i migracyjnej odbywają się na styku różnych polityk społecznych i mogą być podporządkowane potrzebom sektora prywatnego. Przedmiotem analizy są reformy duńskiego państwa opiekuńczego po 2008 r., tj. po początkowych latach globalnego kryzysu finansowego. Wiodącą metodą badawczą jest studium literatury przedmiotu dotyczące duńskiego systemu kształcenia zawodowego (w tym raportów komórek rządowych) oraz analiza zagregowanych danych o rozmiarach i strukturze emigracji oraz reformach rynku pracy (baza LABREF).

Przeprowadzone w Danii reformy oddziaływały zarówno na stronę popytową (przedsiębiorcy, oferujący staże w systemie dualnym) i podażową (uczestnicy szkoleń, przyszli pracownicy). Reformy przyjęły formę głównie bodźców negatywnych dla strony podażowej, związanych z przyjętą strategią zaostżania kryteriów przyjmowania imigrantów i ich rodzin oraz silniejszego wiązania prawa do pobytu z obowiązkiem kształcenia się. Pracodawcom, reprezentującym rozdrobiony sektor prywatny, państwo udzieliło wsparcia w formie subsydiowania miejsc pracy. Charakter interwencji państwa można wyjaśnić tradycją autonomii sektora prywatnego w kraju (i pośrednią, mediatorską rolą państwa) oraz jego trudną sytuacją w czasie kryzysu lat 2007–2008. Wzmocniona kontrola napływającego kapitału ludzkiego jest konieczna dla zapewnienia sektorowi prywatnemu podaży kwalifikacji niezbędnych do produkcji na eksport. Silna pozycja sektora prywatnego w duńskiej gospodarce jest także jednym z czynników tłumaczących, dlaczego podmioty trzeciego sektora, w tym uniwersytety ludowe, pełnią ograniczoną rolę w oferowaniu usług edukacji zawodowej.

Słowa kluczowe: kształcenie zawodowe, Dania, migracje, sektor prywatny, trzeci sektor.

**State, private and third sector in migration policy.
The example of the Danish vocational education system**

Summary

The aim of this article is to explain that state interventions needed for realisation of educational and migration policy's goals are made at the intersection of different social policies and in cooperation with private sector. The analysis is based on the Danish vocational education system and includes a review of the Danish welfare state's reforms after 2008. For purposes of the analysis recent literature about the Danish vocational training system was reviewed, data on migration flows and structure as well were evaluated and recent social policy reforms in Denmark were studied.

Welfare state reforms in Denmark were directed towards both demand and supply side – private companies offering training places and training participants, respectively. The reforms took mainly the form of negative stimuli for the supply side, meaning stricter criteria for migrant intake and family reunification as well as stronger conditioning of stay upon the ability to engage in continuing education. The demand side, represented by a fragmented private sector, gained financial support to be able to provide training places to students. These policy actions can be explained by the tradition of private sector autonomy and hence an indirect state role in industrial policy. State interventions were nevertheless needed to help private sector recover from the crisis 2008–2009 and be able to meet export policy goals. Furthermore, the privileged position of private sector in vocational education helps understand the limited role of third sector in Denmark, in the article represented by folk high schools, in providing vocational training.

Keywords: vocational training, Denmark, migration, private sector, third sector.

JEL: I28, I38

*prof. zw. dr hab. Mieczysław Adamowicz*¹

*mgr Mariusz Pyra*²

Katedra Ekonomii i Zarządzania

Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża Jana Pawła II w Białej Podlaskiej

Istota oddziaływania państwowego wyższego szkolnictwa zawodowego na rozwój społeczno-gospodarczy regionu

WPROWADZENIE

Ogólna rola i zadania szkół wyższych, a zwłaszcza uniwersytetów, które rozwijały się od czasów średniowiecza, są powszechnie znane. Każdy okres historyczny w rozwoju kraju przynosił nowe uwarunkowania i nowe zadania dla szkół wyższych. W ciągu ostatniego ćwierćwiecza w Polsce nastąpiły istotne zmiany systemowe, z którymi wiązały się także przekształcenia w szkolnictwie wyższym. Szkolnictwo podlegało zmianom wynikającym z transformacji systemowej i otwarcia kraju na świat oraz procesu integracji z Unią Europejską [Adamowicz, 2014, s. 17]. Dostosowywało się do zmian wewnętrznej sytuacji kraju oraz tendencji edukacyjnych w Europie i na świecie. Wewnętrzne zmiany doprowadziły do dynamicznego rozwoju szkolnictwa wyrażającego się zwiększeniem liczby szkół wyższych i zróżnicowaniem struktury szkolnictwa, w której obok dotychczasowych uniwersytetów i innych uczelni państwowych pojawił się duży sektor szkolnictwa prywatnego, a także nowy rodzaj uczelni państwowych w postaci państwowych wyższych szkół zawodowych, których rola ograniczona była w zasadzie do działalności dydaktycznej. Umasowienie wykształcenia na poziomie wyższym i dostosowanie go do wymogów i kryteriów międzynarodowych było możliwe dzięki dynamicznemu powiększaniu liczby szkół wyższych. Liczba uczelni ogółem wzrosła ze 112 w 1990 r. do 469

¹ ORCID: ID 0000-0002-1164-4966; adres korespondencyjny: ul. Nowoursynowska 135H, 02-797 Warszawa; e-mail: adamowicz.mieczyslaw@gmail.com.

² ORCID: ID 0000-0001-8246-851X; adres korespondencyjny: ul. Czerwonego Krzyża 14a/7, 22-200 Włodawa; e-mail: m.pyra@dydaktyka.pswbpl.pl.

w 2010 r. Chociaż w następnych latach liczba szkół wyższych się zmniejszyła, to i tak jest ona aktualnie prawie czterokrotnie wyższa niż na początku okresu transformacji³.

Nierzadkie są opinie, że liczba uczelni wyższych w Polsce jest za duża i w szkolnictwie wyższym niezbędna jest konsolidacja. W tej sytuacji rodzi się problem legitymizacji istnienia i utrzymania niektórych uczelni jako samodzielnych instytucji publicznych. Potrzeba takiej legitymizacji dotyczy także specyficznego, powstałego na przełomie wieków sektora szkolnictwa wyższego w Polsce, liczącego aktualnie 35 państwowych wyższych szkół zawodowych (PWSZ), z których pierwsze, powołane w latach 1998–1999, były tworzone jako uczelnie dydaktyczne o zasięgu regionalnym. Wiele z nich musi także konkurować między sobą w ramach jednego regionu i uzasadnić swoje istnienie w określonym układzie lokalnym, dla którego mają oferować nie tylko usługi edukacyjne, ale także mogą wypełniać wiele innych funkcji rozwojowych.

Oddziaływanie nowo powstałych szkół wyższych na rozwój miasta i całego układu lokalnego i regionalnego jest na ogół rozpoznawalne, jednak trudne do precyzyjnego zdefiniowania i określenia w perspektywie przewidywanych dalszych zmian w systemie szkolnictwa wyższego. A zatem wydaje się być potrzebna wieloaspektowa ocena funkcjonowania tych szkół i ich roli w społeczno-gospodarczym rozwoju regionów, w których one funkcjonują.

Poszukiwanie istoty i rozmiaru oddziaływania, wpływu państwowych wyższych szkół zawodowych na wielowymiarowe zjawisko rozwoju gospodarczo-społecznego na poziomie lokalnym i regionalnym wymaga dokonania wyboru kierunku i koncepcji rozważań. Możliwe są do zastosowania różne ujęcia teoretyczne i koncepcje analityczno-poznawcze. W niniejszym opracowaniu autorki ograniczają rozważania do koncepcji: kapitału intelektualnego (KI), w tym kapitału ludzkiego (KL), kapitału społecznego (KS), innowacji i innowacyjności lokalnej, gospodarki opartej na wiedzy (GOW), regionu uczącego się oraz uczelni jako instytucji dobra publicznego. Wykorzystanie tych koncepcji pozwoli według autorów określić oddziaływanie tych niematerialnych czynników na zrównoważony rozwój w skali lokalnej i regionalnej. Celem artykułu jest przeprowadzenie na poziomie teoretycznym określenia istoty oddziaływania wyższych uczelni zawodowych na zrównoważony rozwój układów lokalnych i regionalnych poprzez budowanie kapitału ludzkiego, kapitału społecznego w ramach gospodarki opartej na wiedzy w regionach wykazujących skłonność do dyfuzji innowacji i regionów uczących się. W pracy wykorzystano dostępną literaturę problemu.

³ W Polsce, według danych pochodzących z systemu POL-on, działa obecnie 401 uczelni publicznych i niepublicznych. Więcej na stronie <https://polon.nauka.gov.pl>.

BUDOWA KAPITAŁU NIEMATERIALNEGO JAKO CZYNNIK DYNAMIKI I KONKURENCYJNOŚCI REGIONU

Kapitał ludzki jest jedną z wartości organizacji, która jest jej potencjalnym źródłem przewagi konkurencyjnej. Nowoczesne teorie zarządzania przedsiębiorstwami czy też *stricte* zarządzania kapitałem ludzkim, podkreślają znaczenie ludzi i posiadanej przez nich wiedzy jako najcenniejszego zasobu firmy. Kapitał ludzki stał się więc pojęciem niezwykle szerokim i rozbudowanym, obejmującym wiele aspektów i płaszczyzn funkcjonowania jednostki ludzkiej [Król, Ludwiczynski, 2017, s. 110]. Może też być odniesiony do rozwoju układu lokalnego i funkcjonujących w tym układzie instytucji edukacyjnych.

Pojęcie kapitału intelektualnego pojawiło się jako odpowiedź na zmieniające się otoczenie oraz wzrost konkurencji wywołany upowszechnianiem się nowych technologii i wiązane jest z początkiem lat 80. XX w.⁴ Podwaliny pod dalsze badania dała praca japońskiego badacza H. Itami, który zauważył różnice między wynikami finansowymi japońskich przedsiębiorstw, będące konsekwencją świadomego wykorzystania aktywów niematerialnych. Miał wówczas na myśli kapitał intelektualny, który, jak wykazały jego badania, daje większe efekty, gdy jest wykorzystywany łącznie⁵. Spostrzeżenie to spotkało się z dużym oddźwiękiem w społeczności międzynarodowych badaczy i zapoczątkowało liczne badania i prace nad zagadnieniem aktywów niematerialnych.

Współczesna literatura omawiająca kapitał intelektualny posługuje się zamiennie określeniami: kapitał intelektualny, aktywa intelektualne lub niematerialne [Gmytrasiewicz, Karmańska, 2002, s. 139]⁶, wartość niewymierna [Dobija, 2003, s. 283]. Warto podkreślić, że pojęciem odrębnym jest natomiast kapitał wiedzy, który postrzegać należy jako zasób zwiększający kapitał intelektualny [Jarugowa, Fijałkowska, 2002, s. 58]. Tak więc kapitał intelektualny zasadniczo należy rozumieć jako materiał intelektualny pod postacią wiedzy, informacji i doświadczeń wspartych własnością intelektualną [Nogalski, Rybnicki, 2001, s. 83]. Natomiast najczęściej przytaczaną definicją kapitału intelektualnego w literaturze poświęconej zagadnieniom jego pomiaru, jest stwierdzenie, iż składa się on z: wiedzy, doświadczenia, technologii organizacyjnej, stosunków z klientami oraz

⁴ W rzeczywistości pojęcie kapitału intelektualnego, a ściślej pierwsza prezentacja tej koncepcji miała miejsce wcześniej w pracy pt. *The Intellectual Capital of Michal Kalecki: A Study in Economic Theory and Policy* by George R. Feiwel, University of Tennessee Press 1975 [Por. Strojny, 2003].

⁵ Stwierdził bowiem, że jego pojedyncze występowanie w przedsiębiorstwie i celowe wykorzystanie nie daje tak dobrych efektów (przewagi konkurencyjnej) jak łączne i jednoczesne użycie wszystkich dostępnych aktywów niematerialnych. Por. [Kasiewicz, Rogowski, Kościńska, 2006].

⁶ W tym miejscu trzeba zaznaczyć, że pojęcie aktywa niematerialne funkcjonuje także w literaturze traktującej o rachunkowości – aktywa niematerialne i prawne. Istotne jest by mieć świadomość, że są to zupełnie inne pojęcia, chociaż brzmią podobnie i częściowo mogą odnosić się do tych samych elementów składowych przedsiębiorstwa.

umiejętności zawodowych pracowników, które pozwalają na zdobycie przewagi konkurencyjnej [Edvinsson, Malone, 2001, s. 39–42].

W modelach pomiaru kapitału intelektualnego, jako elementu zasobów określanych mianem kapitału ludzkiego, niemalże zawsze występuje wykształcenie lub kompetencje będące pochodną wykształcenia. Kapitał ludzki jest więc ujmowany jako ogół pracowników danej organizacji wraz z ich kompetencjami (know-how, wykształceniem, wiedzą, doświadczeniem), postawami i zdolnościami intelektualnymi. Tak więc wkład uczelni wyższych w budowanie kapitału ludzkiego ma ogromny wpływ na rzeczywiste budowanie kapitału intelektualnego. Przekłada się to w sposób oczywisty na konkurencyjność regionu, poprzez podnoszenie jakości zasobów na lokalnym rynku pracy. Im większy kapitał intelektualny występuje w regionie tym większy jego potencjał do innowacji i rozwoju.

Na kapitał intelektualny składają się co najmniej trzy komponenty: kapitał ludzki, kapitał strukturalny lub organizacyjny oraz kapitał relacyjny.

Koncepcja kapitału ludzkiego została stworzona przez laureatów nagrody Nobla, amerykańskich ekonomistów T.W. Schultza i G.S. Beckera. Istota tej koncepcji wywodzi się z tego, że ludzie inwestują w siebie pieniądze poprzez edukację i inne formy kształcenia licząc na zwrot tych inwestycji w przyszłości między innymi poprzez wyższe zarobki. Pracownicy tworzą kapitał intelektualny, gdy wykorzystują w codziennych działaniach swoją wiedzę i umiejętności nabyte w trakcie kształcenia oraz wrodzone zdolności i umiejętności intelektualne [Adamowicz, 2005, s. 22–23]. Budowanie kapitału ludzkiego w regionie wiąże się z jeszcze jednym aspektem – budowaniem kapitału społecznego. Pojęcie kapitału społecznego pierwotnie wywodzi się z socjologii, gdzie po raz pierwszy zostało użyte w 1957 r. w jednej z publikacji rządowych Kanady. Od tego momentu pojęcie to zyskiwało na popularności i było definiowane przez różnych autorów. Francuski socjolog P. Bourdieu w jednej ze swoich prac podjął próbę zdefiniowania rodzajów kapitałów. Stwierdził, że kapitał społeczny to w istocie powiązania społeczne wymienne na kapitał ekonomiczny (np. pieniądze) [Bourdieu, 1986, s. 46–47]. Do dnia dzisiejszego nie udało się wypracować jednej uniwersalnej definicji. Ale wykazana została zależność, iż wysoki kapitał społeczny wpływa korzystnie na innowacyjność [Putnam, 2002, s. 41–42]. Właśnie ta korelacja między kapitałem społecznym i innowacyjnością jest kluczowa dla jego znaczenia w kontekście konkurencyjności regionów.

Rola kapitału ludzkiego w regionie wiąże się z budowaniem kapitału społecznego. Jedną z koncepcji postuluje, że kapitał społeczny jest jednym z trzech rodzajów kapitałów posiadanych przez jednostkę ludzką. Każdy człowiek, poza kapitałem społecznym (rozumianym najprościej – jako więzi i współzależności) posiada bowiem kapitał finansowy (np. pieniądze, oszczędności) oraz kapitał ludzki (inteligencja, wykształcenie itd.). Badania wykazały, że istnieje silna korelacja między kapitałem społecznym rodziców a kapitałem ludzkim dzieci (poziomem edukacji). A dodatkowo kapitał społeczny i kapitał ludzki wzajemnie na

siebie wpływają. Tym samym budując kapitał ludzki buduje się kapitał społeczny, co w przyszłości pozwala na wtórne zwiększenie kapitału ludzkiego. W ten sposób kapitał społeczny wpływa także na innowacyjność i przyczynia się do wzrostu konkurencyjności i rozwoju ekonomicznego. Im większy kapitał społeczny i ludzki, tym większa chłonność nowych technologii. Związek między kapitałem społecznym a innowacyjnością nie jest prosty i łatwy do opisanego. Jest on wieloaspektowy, jednak można stwierdzić, że kapitał społeczny poprzez kapitał ludzki oddziałuje na innowacyjność. Tym samym inwestycje w edukację będą swego rodzaju inwestycją komplementarną dla inwestycji typu B&R. Inwestycje w edukację budują zarówno kapitał społeczny, jak i ludzki oraz wspierają działania innowacyjne. W konsekwencji szkolnictwo, a w szczególności szkolnictwo wyższe odgrywa dużą rolę w tworzeniu kapitału ludzkiego i społecznego. Zarówno kapitał ludzki, jak i społeczny wpływają na innowacyjność, determinują konkurencyjność i dynamikę regionu. Jest to kolejny poziom wpływu szkolnictwa wyższego na region i społeczność lokalną, gdzie w przypadku PWSZ jest on szczególnie łatwy do zaobserwowania.

SZKOŁA WYŻSZA JAKO NOŚNIK WIEDZY W SYSTEMIE GOSPODARKI OPARTEJ NA WIEDZY

Zarówno w fazie rozwoju przedindustrialnego, jak też w okresie dominacji przemysłowych form wytwarzania podstawowe czynniki produkcji miały charakter materialny, a wykorzystanie pracy, ziemi i kapitału przesądzały o skuteczności i efektywności gospodarowania i poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego [Adamowicz, 2005, s. 19]. Od końca lat 80. XX w. coraz wyraźniej akcentuje się znaczenie niematerialnych zasobów produkcyjnych, takich jak wiedza i umiejętności jej wykorzystania, przedsiębiorczość i organizacja, jakość i kreatywność, kapitał intelektualny, informacja, innowacje itp. Uczelnie wyższe należą do najważniejszych instytucji, które kreują i udostępniają niematerialne czynniki produkcji i rozwoju, tym samym przyczyniają się do oparcia rozwoju gospodarki na wiedzy [Słodowa-Hełpa, 2005, s. 34].

Pojęcie wiedzy jest dość obszerne, istnieje wiele sposobów jej podziału i klasyfikacji oraz opisywania jej efektów. Zgodzić się należy z B. Wawrzeniakiem [2001, s. 25], że z punktu widzenia organizacji podstawowym problemem nie jest wiedza sama w sobie, ale jej zastosowanie w praktyce. A więc to czy dany zasób jest zasobem danych, zasobem informacji czy też zasobem wiedzy ujawnia się w trakcie jego użytkowania.

Pojęcie społeczeństwa wiedzy, gospodarki opartej na wiedzy czy społeczeństwa informacyjnego jest kluczowe dla zrozumienia obecnej i przyszłej roli wyższego szkolnictwa zawodowego dla regionów i społeczności lokalnych. Podstawy leżące u koncepcji gospodarki opartej na wiedzy, zostały sformułowane wiele

lat temu⁷. Gospodarka oparta na wiedzy jest silnie powiązana ze społeczeństwem informacyjnym⁸ będącym konsekwencją ewolucji technologii informacyjnej i komunikacyjnej (ICT) ostatnich dziesięcioleci. Gospodarka oparta na wiedzy jest propozycją nowego podejścia do istoty gospodarki. Dotychczas uważano, że podstawą procesów gospodarczych są surowce, siła robocza oraz infrastruktura techniczna i organizacyjna⁹. Powyższe czynniki były fundamentalne i decydowały o rozwoju gospodarki w XX w. W nowej koncepcji gospodarki opartej na wiedzy, są one zastępowane przez: wykwalifikowanych pracowników, infrastrukturę informatyczną, placówki badawcze i instytuty oraz szkoły wyższe¹⁰. A. Kukliński wskazuje, że gospodarka oparta na wiedzy stanowi nowy paradygmat trwałego rozwoju [Kukliński, 2007, s. 35–36]. Gospodarka oparta na wiedzy zwana „nową gospodarką” zupełnie zmienia sposób myślenia o głównych procesach zachodzących w gospodarce krajowej i lokalnej. Nastręcza to wielu trudności związanych z jej definiowaniem, co jest naturalną konsekwencją niedostatecznego poznania zjawiska. Warto więc sięgnąć do definicji, która została sformułowana po raz pierwszy przez OECD w 1999 roku, dając tym samym podstawę i kierunek dla dalszych badań nad GOW. Gospodarka oparta na wiedzy jest więc gospodarką, która bezpośrednio bazuje na produkcji, dystrybucji oraz stosowaniu wiedzy i informacji [OECD raport, s. 82]. Po kilkunastu latach od sformułowania tej, wówczas jeszcze bardzo ogólnej,

⁷ Powszechnie przyjmuje się, że pojęcie gospodarki opartej na wiedzy wywodzi się z koncepcji społeczeństwa informacyjnego, które jest bezpośrednim rozwinięciem teorii fal technologicznych A. Tofflera. Postulował on bowiem, że w historii ludzkości można zaobserwować fale technologiczne, które następują po sobie i zmieniają sposób gospodarowania i funkcjonowania człowieka. Pierwsza z nich wiązała się ze zdobyciem przez ludzi umiejętności związanych z rolnictwem i umożliwiła między innymi osadniczy tryb życia (fala agrarna). Druga wiązała się z zapoczątkowaną przez maszynę parową i druk dynamiczną epoką industrialną (fala przemysłowa). Trzecia, obecnie rozpoczynająca się, wiąże się z wdrażaniem na masową skalę nowych technologii informatycznych i komunikacyjnych (fala poprzemysłowa) [Por. Toffler, 1985; 1996]. Natomiast za bardziej szczegółowe rozwinięcie fal technologicznych można uznać ujęcie rozwoju gospodarczego zaproponowane przez J. Schumpetera [1960].

⁸ Pojęcie społeczeństwa informacyjnego pojawia się już w latach 70. XX w., ale nie jest jedynym pojęciem związanym z gospodarką opartą na wiedzy. Gospodarka oparta na wiedzy jest także powiązana z koncepcją gospodarki sieciowej czy też gospodarki cyfrowej lub tzw. nowej gospodarki. Powyższe pojęcia wywodzą się z zachodzących na przestrzeni ostatnich 40 lat zmian w gospodarce światowej (globalizacja, rozszerzanie się rynków czy też zacieśnianie więzów gospodarczych między krajami i kontynentami).

⁹ W dotychczasowym ujęciu wymienione czynniki były niezbędne dla głównych procesów jakie zachodziły w gospodarce, tj. – przetwarzania dóbr poprzez opisywanie i udoskonalanie procesów wytwórczych, co pozwalało na zwiększanie efektywności przetwarzania jednego dobra materialnego w drugie.

¹⁰ W kontekście istoty GOW przywołuje się stwierdzenie, że „najistotniejsze w społeczeństwie poprzemysłowym jest to, że wiedza i informacja stały się źródłem strategii i przemian społeczeństwa, czyli tym samym, co kapitał i praca w społeczeństwie przemysłowym”. Autorem tego zdania jest D. Bell, zmarły amerykański socjolog, uznawany za twórcę koncepcji społeczeństwa poprzemysłowego [Por. Bell, 1976].

koncepcji dzisiaj już wiemy, że zagadnienie jest o wiele bardziej złożone. Gospodarka oparta na wiedzy wciąż krystalizuje się i odsłania swoje oblicze wraz z rozwojem techniki i technologii. Problematyka GOW cieszy się dużym zainteresowaniem wśród współczesnych badaczy, którzy dzielą się na bieżąco swoimi spostrzeżeniami. Dzisiaj dyskutowane są już dalsze kierunki rozwoju GOW, co świadczy o coraz większej skali zjawiska. Dotychczasowy dorobek naukowy w tym zakresie pozwolił nawet na określenie cech charakterystycznych GOW, którymi są: akceleracja tworzenia wiedzy, innowacyjność jako priorytet, wzrost tworzenia kapitału niematerialnego czy w końcu rewolucja w zasobach wiedzy [Korenik, 2006, s. 29–37]. W literaturze możemy też znaleźć inne terminy. P. Drucker używa sformułowania społeczeństwo pokapitalistyczne [Drucker, 1999, s. 45], D. Bell społeczeństwo postindustrialne [Bell, 1976, s. 57], A. Toffler społeczeństwo trzeciej fali [Toffler, 1985, s. 16], a J. Naisbitt społeczeństwo wiedzy [Naisbitt, 1997, s. 105]. Badacze ustalili również, że przejście z gospodarki tradycyjnej do gospodarki opartej na wiedzy wymaga stworzenia ku temu warunków. Do zidentyfikowanych dotychczas determinant rozwoju GOW zalicza się cztery podstawowe czynniki:

- Kapitał ludzki – wzrost znaczenia kapitału ludzkiego i traktowania go jako jednego z ważniejszych zasobów w firmie był bardzo wyraźny ostatnimi laty. Jednakże w przypadku GOW pojęcie kapitału ludzkiego rozszerza swój kontekst i obejmuje kapitał społeczny czy zagadnienia związane z rozwojem kompetencji, a także wspieranie innowacyjności.
- Wyższe uczelnie oraz instytucje naukowo-badawcze – w GOW są głównymi źródłami/dostawcami wiedzy. W przypadku uczelni wyższych są one odpowiedzialne za bezpośrednie tworzenie wiedzy i technologii lub przygotowywanie kapitału ludzkiego mogącego tworzyć wspomnianą wiedzę i technologię. Pełnią one także rolę jednego z wielu kreatorów klimatu sprzyjającego postępowi i innowacyjności. Dzięki swoim powiązaniom z sektorem przedsiębiorstw, uczelnie jako istotny element naukowo-badawczy realizują funkcje transferowe, umożliwiając efektywne wykorzystanie wiedzy i technologii w praktyce.
- Instytucje finansujące i kredytujące – są podstawowym dostawcą kapitału niezbędnego do finansowania inwestycji związanych z GOW. Cechą charakterystyczną tego typu inwestycji zazwyczaj jest wysokie ryzyko, dlatego zazwyczaj są to instytucje *venture capital*¹¹. Znaczenie instytucji finansujących można sprowadzić do zmniejszenia barier w pozyskiwaniu kapitału dla przedsiębiorstw związanych z budowaniem GOW.

¹¹ Ang. *venture capital* – kapitał zajmujący się inwestycjami na rynkach we wczesnych fazach rozwoju. Kapitał akceptujący duże ryzyko, ale oczekujący także dużego zwrotu z inwestycji, dlatego też kapitał tego typu bardziej zainteresowany jest wzrostem wartości firm niż ich działalnością operacyjną. Inwestycje *venture capital* wiążą się z wprowadzeniem do firmy/przedsięwzięcia kapitału wraz z wkładem właścicielskim. Oznacza to, że kapitał tego typu wiąże się nie tylko z zasileniem przedsięwzięcia w kapitał, ale także wiedzę i zaangażowanie w postaci pomocy menedżerskiej. Więcej o *venture capital*: [Węclawski, 1997; Tamowicz, 2004; Grzywacz, 2005].

– Infrastruktura teleinformatyczna – wspomniane już wcześniej ICT, a więc technologie informatyczne i telekomunikacyjne. Infrastruktura teleinformatyczna w przypadku GOW odnosi się do ich dostępności oraz upowszechniania technologii ICT w społeczeństwie. W dużym uproszczeniu odnosi się do Internetu, ale także do intranetów czy innego rodzaju technologii wymiany wiedzy między placówkami badawczymi, uczelniami czy partnerami technologicznymi.

Jak wynika z powyższego zestawienia, placówki naukowo-badawcze oraz szkoły wyższe są szczególnie ważne dla stworzenia warunków rozwoju GOW. Biorąc pod uwagę fakt, że „nowa gospodarka” polega na przetwarzaniu nowych technologii w użyteczne rozwiązania i ich implementację oraz rozpowszechnianie, wyższe szkolnictwo zawodowe zyskuje szczególną rangę.

Uczelnie w języku potocznym często są nazywane „skarbnicami wiedzy”. Określenie to w pełni oddaje ich znaczenie dla GOW. Szkoły wyższe powinny być miejscem przekazywania, tworzenia i upowszechniania wiedzy. Miejscem, w którym tworzy się nowe rozwiązania, bada zjawiska i rozwiązuje problemy. Wszystko to prowadzić ma do budowania lepszej gospodarki, cywilizacji czy w końcu kultury. Uczelnie wyższe mają bowiem za zadanie między innymi kształcić studentów przekazując im wiedzę będącą dorobkiem współczesnej nauki. Dzięki temu studenci otrzymują nie tylko wykształcenie, ale także szansę na wykazanie swojej kreatywności i tworzenie innowacyjnych rozwiązań w obszarach swoich specjalizacji. Kluczem jest więc możliwość zdobywania przez studentów wiedzy na odpowiednim poziomie, opartej na najnowszych zdobyczach nauki w danych dziedzinach. Wymaga to odpowiednich warunków i pomocy dydaktycznych oraz odpowiednio elastycznych i nowoczesnych programów nauczania. Pełne zrozumienie roli uczelni wyższych jako nośników wiedzy, umożliwi głębsze zrozumienie istoty i pojęcia innowacji, które w dużej mierze w GOW są pochodną wspomnianych szkół wyższych.

SZKOŁA WYŻSZA JAKO CENTRUM INNOWACJI I INNOWACYJNOŚCI

Oparcie gospodarki na wiedzy oznacza nadanie jej innowacyjnego charakteru. Wykorzystanie wiedzy w gospodarce oznacza wprowadzenie wielu nowych produktów, będących efektem zastosowania wiedzy naukowej i praktycznej, a także nowych rozwiązań organizacyjnych, nowych technologii i procesów wytwórczych, nowych relacji i powiązań między podmiotami gospodarczymi.

W czasach globalizacji, liberalizacji i rewolucji informatyczno-telekomunikacyjnej wyznacznikiem dynamiki procesów rozwojowych jest konkurencja nowego typu, a przetrwanie na rynku i wzrost jakości życia są dostatecznie mocno zdeterminowane przez innowacyjność [Woźniak, 2017, s. 10].

Innowacyjność jest pojęciem rozumianym intuicyjnie, co oznacza, że żądania z prób jej zdefiniowania nie zakończyła się upowszechnieniem jej (definicji) treści. Nie ulega jednak wątpliwości, iż jest ona uważana obecnie za czynnik decydujący w dużej mierze o rozwoju przedsiębiorstw czy nawet gospodarek [Bachnik, 2006, s. 9]. Podstawy dla wszystkich współczesnych sposobów definiowania innowacyjności dał J.A. Schumpeter, rozumiejący innowację jako przełożenie inwencji na rzeczywistość. Takie postrzeganie innowacji nie ogranicza ich jedynie do techniki i technologii, ale obejmuje także np. organizację czy szerzej – ekonomię¹². J. Schumpeter twierdził, że rozwój ekonomiczny jest kształtowany przez innowacje w ramach dynamicznego procesu eliminowania starych i wdrażania nowych technologii [Schumpeter, 1960, s.169]. Ten sposób pojmowania innowacji był naśladowany przez jego następców, którzy definiowali innowacje jako „proces przekształcenia twórczego pomysłu w pożyteczny wyrób lub sposób działania” [Mróz, 2005, s. 383]. Także polscy badacze wypracowali własny pogląd na innowacyjność – A. Pomykański stwierdził, że innowacja to „proces obejmujący wszystkie działania związane z kreowaniem pomysłu, powstaniem wynalazku, a następnie wdrażaniem wynalazku – nowego procesu, produktu”; a sama innowacyjność to „zdolność organizacji do stałego poszukiwania, wdrażania i upowszechniania innowacji” [Pomykański, 2001, s. 13]. Przyjmując definicję Pomykańskiego jako punkt odniesienia, można stwierdzić z pełnym przekonaniem, że PWSZ są odzwierciedleniem idei innowacyjności. Innymi słowy, zostały one stworzone z myślą o tworzeniu innowacyjności.

Innowacja oznacza zmianę, tworzenie czegoś nowego, czegoś co jest rzeczą lub aktywnością, oznacza skuteczne wykorzystanie nowych pomysłów i koncepcji oraz sposobów w jakie są one rozwijane, kształtowane, adaptowane i wykorzystywane [Adamowicz, 2011, s. 62–63]. Innowacje mogą być adaptowane przez poszczególne podmioty gospodarcze funkcjonujące w danym układzie lub przez cały układ, który nabiera charakteru innowacyjnego. Pojawienie się i wdrażanie innowacji stanowi więc ważny czynnik rozwoju lokalnego i regionalnego.

Innowacje winny być postrzegane w kontekście historycznym, w powiązaniu ze stanem i sposobem funkcjonowania danego układu gospodarczego oraz ogólnym funkcjonowaniem systemu społecznego i prowadzonej polityki rozwojowej. M. Dodgson i in. [2005, s. 17] wyróżniają pięć generacji i modeli procesów innowacyjnych. Model podaży napędzany przez naukę, który ujawnił się po II wojnie światowej. Inwestycje w naukę, badania i doradztwo wspierane przez politykę publiczną wzmocniły procesy innowacyjne. Druga generacja to model popytowy (ssący) generowany przez rynek. Trzecia generacja uwzględnia zarówno siły podaży jak i popytowe (model podaży-popytowy). Kolejny,

¹² Istota rozumienia innowacji przez Schumpetera sprowadza się do szerokiego rozumienia czym mogą być innowacje. Nie ograniczał on pojęcia innowacji jedynie do nowych materiałów czy technologii przetwarzania surowców i produktów. Za innowacje uznawał także nowe sposoby postępowania (procedury), jeżeli nie były wcześniej znane.

zintegrowany i interaktywny model procesów innowacyjnych czwartej generacji wymagał sprawniejszych systemów komunikacji, a także szybkiego przepływu informacji na rynku, a więc niezbędny staje się rozwój nowych technologii teleinformatycznych. Piąta generacja procesów innowacyjnych (czasy współczesne) podkreśla integrację i rozwój powiązań sieciowych, ale także szerokie wykorzystanie nowych rodzajów kapitału – kapitału ludzkiego i kapitału społecznego [Adamowicz, 2011, s. 67].

Duże znaczenie ma także rodzaj innowacji, a więc realna ocena potencjału innowacji. Najpopularniejszą klasyfikacją innowacji jest tzw. Metodologia Oslo. Metodologia ta wyróżnia cztery podstawowe grupy innowacji: produktowe, procesowe, organizacyjne i marketingowe [*Podręcznik Oslo...*, (http)]¹³. Odnosząc tę klasyfikację do charakteru PWSZ powinny one koncentrować się na innowacjach z trzech pierwszych grup¹⁴. Nie ulega jednak wątpliwości, że wszystkie cztery rodzaje innowacji odgrywają istotną rolę w kreowaniu wzrostu gospodarczego.

Pracodawcy coraz częściej widzą państwowe wyższe szkoły zawodowe jako partnera we wprowadzaniu innowacyjnych rozwiązań. Dotychczasowe działania PWSZ na rzecz rozwoju regionu, zwłaszcza w aspekcie konkurencyjności i innowacyjności gospodarki, były ograniczone brakiem bazy badawczej. Przejawiały się tylko w działaniach kulturotwórczych. Natomiast niezwykle istotne jest budowanie zintegrowanych trójkątów „wiedza – edukacja – innowacje”, które ułatwiłyby przepływ wiedzy i innowacji z uczelni do przedsiębiorstw, poprzez trwałe połączenie badań naukowych i kształcenia studentów, z podmiotami gospodarczymi działającymi w regionie, przede wszystkim małymi i średnimi przedsiębiorstwami. Współpraca państwowych wyższych szkół zawodowych z MŚP na rzecz rozwoju w układach lokalnych i regionalnych konkurencyjnej i innowacyjnej gospodarki wymaga nie tylko wspólnej realizacji projektów badawczo-rozwojowych, ale również wspólnych działań pro- i około-innowacyjnych. Przykładem działań pro-innowacyjnych są klastry grupujące w jednym wspólnym obszarze działalności przedsiębiorstwa, uczelnie, instytucje otoczenia biznesu i samorządy [Miczulski, 2014, s. 67–73].

Innowację można postrzegać także jako produkt. Wówczas będzie kategorią dynamiczną, złożoną zależnie od jej rodzaju (innowacji), jednak posiadającą cztery „warstwy/poziomy”. W centralnym poziomie (poziom I) znajduje się istota innowacji – rdzeń, a więc podstawowe korzyści definiujące istotę danej innowacji. Drugi poziom stanowić będzie o rodzaju innowacji (poziom strukturalny) – przyrostowa lub radykalna. Przyrostowa wiąże się z udoskonaleniami

¹³ Metodologia opracowana w latach 90. XX w. przez ekspertów OECD w ramach międzynarodowego podręcznika badań statystycznych innowacji. Więcej w: *Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, OECD i KE, Warszawa 2008.

¹⁴ Wynika to przede wszystkim z technicznego nastawienia PWSZ oraz podporządkowanej temu obszarowi bazy naukowo-dydaktycznej. Oczywiście nie oznacza to, że PWSZ nie może być „miejscem produkcji” innowacji marketingowej.

istniejących form, natomiast radykalna jest odejściem od znanych dotychczas rozwiązań. Trzeci poziom to rozległość innowacji, a więc korzyści dodatkowe związane z ekonomią skali. Ostatnim poziomem (poziomem IV) jest charakterystyka potencjału zawartego w innowacji, a więc swoisty opis możliwych modernizacji danej innowacji w przyszłości [Szumilak, 2007, s. 110–111].

Innowacja jest także postrzegana jako proces wewnętrzny, który odnosi się nie tylko do płaszczyzny technicznej, ale także społecznej i kulturowej [Kwiatkowski, 2000, s. 84]. Wynika to z faktu wpływu innowacji na wiele płaszczyzn funkcjonowania społeczności będącej odbiorcą innowacji. Jednakże bez względu na sposób jej postrzegania, zawsze jest ona uznawana za proces. W konsekwencji jest zbiorem działań przekształcającym zasilenia „na wejściu” w efekty „na wyjściu” [Hammer, Champy, 1996, s. 35], ale nie zawsze posiada on identyczną czy też łatwą do opisania strukturę wewnętrzną¹⁵. Istotne jest jednak to, że wspomnianymi zasileniami na wejściu zawsze jest wiedza. Nie można więc oderwać innowacji od wiedzy, natomiast z punktu widzenia procesów innowacyjnych najbardziej pożądanym jej rodzajem wydaje się być wiedza skupiona właśnie w szkołach wyższych. Dlatego też uczelnie wyższe mają wszelkie predyspozycje do stymulowania, generowania i wspierania innowacji rozumianych jako zmiana. Co więcej, posiadają one wszelkie predyspozycje by tworzyć to co P.F. Drucker nazywa systematyczną innowacją – „systematyczna innowacja polega na celowym i zorganizowanym poszukiwaniu zmian oraz na systematycznej analizie możliwości, jakie te zmiany mogą oferować dla innowacji ekonomicznej lub społecznej” [Drucker, 2004, s. 39]. Dzieje się tak właśnie dlatego, że uczelnie wyższe ze względu na swój charakter są predysponowane do szerzenia wiedzy i poszukiwania okazji w otoczeniu do jej stosowania. W gruncie rzeczy wszystkie programy nauczania koncentrują się na przekazywaniu wiedzy i przygotowywaniu studentów do jej stosowania w ich przyszłym życiu zawodowym. Z drugiej strony uczelnie wyższe zawsze były ośrodkami skupiającymi badaczy i naukowców, którzy w ramach swoich programów badawczych poszukiwali nowych zastosowań dla osiągnięć naukowych. Uczelnia jest więc najbardziej naturalnym środowiskiem do przekazywania wiedzy i tworzenia innowacji. Tradycyjnym źródłem innowacji są badania i działalność rozwojowa w sferze technologii. Nowe produkty i pomysły mogą być inspirowane przez: konsumentów, przedsiębiorstwa, łańcuchy dostaw, politykę państwa, a także działalność badawczo-wdrożeniową nowych placówek i ośrodków naukowo-badawczych [Adamowicz, 2011, s. 65].

Trzeba również pamiętać, że szkoły wyższe pełnią kluczową rolę w procesie nauczania ustawicznego, a więc koncepcji uczenia się przez całe życie. Zważywszy na profil kształcenia PWSZ wydają się one być doskonałymi jednostkami

¹⁵ Poza wymienionymi w tekście powyżej definicjami innowacji, warto jeszcze wspomnieć, iż innowacja może być także postrzegana jako kategoria ekonomiczna. Wówczas innowacja jest związana z nowatorstwem i wymaga się od niej generowania korzyści dla jej kreatora [Por. Sosnowska, Poznańska, Łobejko, Brdulak, Chinowska 2003, s. 13–14].

edukacyjnymi do pełnienia tej roli [*Strategia...*, (http)]¹⁶. Przede wszystkim celem nauczania ustawicznego [*Ramowy...* (http)] jest podnoszenie kompetencji i umiejętności pracowników, ale także umożliwianie im zmiany dotychczasowego zawodu. Praktyczny i techniczny profil PWSZ jest więc w tym wypadku doskonałą bazą. Wykorzystanie w pełni tego potencjału wymaga jednak działań innowacyjnych, ukierunkowanych na proces kształcenia [Kłós, Baran, 2014, s.3–6]. Wiąże się to z koniecznością wprowadzenia pewnych zmian o charakterze systemowym¹⁷, jednakże już teraz PWSZ mogą podejmować działania przygotowujące je do tego typu wyzwań. Przede wszystkim konieczne jest unowocześnienie programów nauczania oraz metod nauczania. W praktyce może to oznaczać także podejmowanie inicjatyw w zakresie np. e-learningu, czy też innej formy nauczania [Kłós, Baran, 2014, s. 8–10] z wykorzystaniem nowoczesnych rozwiązań technicznych i informacyjnych.

Można przypuszczać, że rola uczelni jako centrów innowacyjnych w przyszłości będzie rosła. Na znaczeniu będzie zyskiwał sam proces nauczania realizowany w tych placówkach, który powinien koncentrować się na najnowszych osiągnięciach nauki. Dzięki temu możliwe będzie realizowanie nowatorskich i nowoczesnych programów studiów, które zaowocować mogą nie tylko zwiększeniem potencjału kreatywności, ale także zwiększeniem więzi między centrami akademickimi a biznesem. Podstawę do snucia takich założeń daje zauważalna w ostatnich latach zmiana w polityce Unii Europejskiej, która zaczęła wspierać innowacyjność jako element polityki regionalnej i zwróciła większą uwagę na przedsiębiorstwa z sektora MSP. Również Polska jako kraj określiła w Narodowych Strategicznych Ramach Odniesienia 2007–2013, że głównym celem programu Innowacyjna Gospodarka jest oparcie rozwoju polskiej gospodarki o innowacyjne przedsiębiorstwa [*Narodowe...*, (http)]. Innowacyjne przedsiębiorstwa potrzebują wsparcia ze strony uczelni wyższych i jednostek badawczych. Wzrost ich znaczenia jest więc powiązany z realną realizacją tych założeń w praktyce. W praktyce uczelnie wyższe mogą bowiem z powodzeniem pełnić rolę „producentów innowacji”, stwarzając warunki do ich powstawania oraz skupiając potencjalnych wynalazców wokół swojej bazy

¹⁶ Zostało to także dostrzeżone przez Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, które w swojej Strategii Rozwoju Kraju 2020 przewidziało właśnie dla uczelni wyższych ważne role i zadania w obszarze kształcenia ustawicznego. Więcej: [*Strategia Rozwoju Kraju 2020...*, 2012].

¹⁷ Chodzi przede wszystkim o kwestie związane z finansowaniem tego typu kształcenia. O ile w przypadku kształcenia tradycyjnego, kwestie finansowania są rozwiązane w sposób zadowalający, o tyle w przypadku kształcenia ustawicznego brak jest jednolitego i stałego, a przede wszystkim powszechnego źródła finansowania. Zazwyczaj tego typu inicjatywy są finansowane bezpośrednio przez uczestników lub w bardzo nielicznych przypadkach w ramach wsparcia obecnego pracodawcy czy też lokalnych i krajowych programów w określonych dziedzinach czy obszarach geograficznych. Innym problemem jest wygospodarowanie wolnego czasu na uczestnictwo w tego typu edukacji. Zasadniczo musi się to odbywać kosztem wolnego czasu lub należnego urlopu wypoczynkowego (urlopy na szkolenia funkcjonują w bardzo ograniczonym zakresie). W tym obszarze również nie ma zadowalającego rozwiązania systemowego.

naukowo-dydaktycznej. Posiadają one bowiem potencjał do bycia miejscem „kooperacji wynikającej ze współpracy mózgow” [Słowiński, 2014, s. 259] – a więc kooperacji między ludźmi kreatywnymi prowadzącej do powstawania nowej wiedzy. Wspomniana kooperacja stanowi podstawę do przekształcania nowej wiedzy w wynalazek. Mogą więc w praktyce przekształcić się w sprawnie działający system „produkcji innowacji”. System taki opierałby się na poszczególnych procesach innowacji, w trakcie których każdorazowo ustalano by cel jego istnienia oraz niezbędne zasoby. Stosując analogię do tradycyjnych systemów produkcji, można stworzyć sprawny i efektywny system generujący innowacje [Słowiński, 2014, s. 261–266]. Dlatego też szkoła wyższa, a w szczególności PWSZ, posiadająca wszystkie niezbędne zasoby materialne (lub dostęp do tych zasobów) może z powodzeniem realizować tego typu procesy.

SZKOŁY WYŻSZE JAKO ELEMENT REGIONU UCZĄCEGO SIĘ I JEGO KONKURENCYJNOŚCI

Na rozwój układów regionalnych i lokalnych bardzo silny wpływ wywarł wszechogarniający proces globalizacji. Rozwój globalizacji stwarzał szanse na dopływ do układów lokalnych zewnętrznych zasobów, czynników wytwórczych, jednocześnie stwarzał szanse na uaktywnienie się oddolnych sił rozwojowych. Upodmiotowienie się społeczności lokalnych w globalistycznym już świecie stwarza szanse na nowy model rozwoju lokalnego przez wzmocnienie roli endogenicznych zasobów i czynników wytwórczych o charakterze specyficznym, często niematerialnym [Łuczyszyn, 2013 s. 86].

Nowe podejście do rozwoju społeczno-gospodarczego w układach lokalnych i regionalnych wiąże się z pojawieniem się nowych zjawisk i koncepcji będących wynikiem postępu cywilizacyjnego w gospodarce i społeczeństwie w postaci powiązań sieciowych, których podstawą był postęp w komputeryzacji i telekomunikacji. W latach 80. i 90. pierwszymi przejawami tych procesów stały się: wzrost znaczenia nauki i edukacji w gospodarce, bezpośrednie przekształcenie wiedzy w zasób produkcyjny, szybki rozwój technologii informatycznych. Zmienia się odniesienie do czasu i przestrzeni, wielkości i równości.

Pojęcie nauki i uczenia się rozszerzyło się z poszczególnych osób i grup społecznych na całe układy, w tym na przedsiębiorstwa i region. Pojawiło się pojęcie terytorium „uczącego się” czy „regionu uczącego się” jako podmiotu konkurencyjnego o różnej skali światowej, międzynarodowej i krajowej. W koncepcji regionu uczącego się, przebiegają różne procesy kreowania gospodarki opartej na wiedzy, a region taki osiąga przewagę konkurencyjną wynikającą z potencjału endogenicznego, na który składa się wiedza, kapitał społeczny, usieciowienie i kooperacja wewnątrz regionu, wzajemne zaufanie poszczególnych podmiotów oraz grup interesów, elastyczność i mobilność wewnątrzregionalna, proinnowacyjna

polityka władz regionalnych i lokalnych [Kuźniar, 2008, s. 140]. Według koncepcji regionu uczącego się szczególnie istotne jest zorientowanie na kreowanie zasobów niematerialnych, takich jak kwalifikacje, wiedza, umiejętności i kompetencje, których ważnym źródłem mogą być szkoły wyższe.

Region uczący się to konstrukcja teoretyczna z dużymi szansami na aplikację w polskiej rzeczywistości [Strahl, 2006, s. 22–24]. Zakłada ona dominującą rolę innowacyjności (we wszystkich obszarach) jako głównego czynnika rozwoju regionalnego. Za rozpowszechnienie tego modelu rozwoju regionalnego odpowiedzialny jest R. Florida opisujący rozwój regionu opierający się na permanentnej innowacji i umiejętności adaptacji [Grosse, 2002, s. 26–28]. Region uczący się jest regionem pełniącym funkcję magazynów wiedzy i pomysłów. Region uczący się opiera się na odpowiedniej infrastrukturze wspierającej przepływ wiedzy i wymianę pomysłów. Cechą charakterystyczną regionu uczącego się jest działanie podmiotów polityki regionalnej na rzecz stymulowania czynników odpowiedzialnych za rozwój nauki i badań. Ponadto podejmowane są działania mające na celu stymulowanie rozwoju kadr i wspieranie transferu nowoczesnych rozwiązań do przedsiębiorstw regionu. Większość powyższych zadań może z powodzeniem realizować PWSZ, która z założenia ma rozwijać praktyczne umiejętności wyspecjalizowanych pracowników (rozwijać kadry) oraz przekazywać najnowszą wiedzę i rozwiązania – w tym również komercjalizować wyniki badań (transfer wiedzy i technologii). Ponadto PWSZ wraz z innymi uczelniami wyższymi może stanowić ważny element regionalnej infrastruktury wymiany wiedzy.

Cechą charakterystyczną regionu uczącego się jest innowacyjność w postaci nieustającego dążenia do zmiany i adaptacji. W dużej mierze wiąże się to z tempem postępu technologicznego ostatnich lat. Współczesny postęp technologiczny doprowadził do potrzeby przededefiniowania modelu innowacji. Dotychczasowy model innowacji zakładał jego linearność¹⁸. Nowy model innowacji zakłada, że innowacja jest efektem złożonych procesów społecznych warunkujących powstanie nowych procesów produkcji nowych produktów. Model ten został nazwany interaktywnym modelem innowacji [Kukliński, 2001, s. 15 i n.]. Uwzględnia on w pełni potrzebę współpracy w procesie innowacji oraz powiązań między poszczególnymi uczestnikami procesu (poszczególnymi instytucjami). Innymi słowy, model opiera się także na koncepcji kapitału społecznego i koncepcji networkingu. Równocześnie, stawiając tak specyficzne wymagania co do uczestników procesu innowacji, współpracy między nimi oraz infrastruktury (np. umożliwiającej wymianę wiedzy) koncepcja ta umieszcza innowację w przestrzeni – lokalizuje ją w regionach innowacyjnych. Inaczej mówiąc – region uczący się jest doskonałym miejscem dla innowacji przebiegających zgodnie z interaktywnym modelem innowacji.

¹⁸ Linearność modelu innowacji polegała na występowaniu w procesie innowacji następujących po sobie, wyraźnych etapów (np. rozwijanie koncepcji, badania nad koncepcją, prototypowanie itd.). Model ten zakładał, że innowacja jest tzw. jednym aktem twórczym.

Wpływ szkolnictwa wyższego na budowanie kapitału społecznego i ludzkiego, które są kluczowe dla regionu uczącego się i GOW, został już opisany w poprzednich częściach artykułu. Wydaje się więc, że jedynym słusznym podsumowaniem wcześniejszych obserwacji będzie określenie ogólnego wpływu szkolnictwa wyższego na konkurencyjność regionu. Konkurencyjność regionu jest pojęciem stosunkowo trudnym do uchwycenia tradycyjnym rozumieniem konkurencyjności. Regiony nie działają i nie mogą działać dokładnie tak jak przedsiębiorstwa na rynku. Ekspansja geograficzna nie wchodzi w grę, a ekonomia regionu różni się w znacznym stopniu od ekonomii przedsiębiorstwa. Dlatego też pojęcie konkurencyjności regionu można sprowadzić do konkurencyjnego społeczeństwa, które dąży do znalezienia równowagi między tworzeniem bogactwa a spójnością społeczną [Klamut, 1999, s. 137]. Oczywiście wymaga to dużej elastyczności, przystosowywania się do zmieniających się warunków otoczenia i ciągłego udoskonalania. Rola edukacji jest w takiej sytuacji kluczowa. Edukacja jest bowiem czynnikiem wpływającym nie tylko na konkurencyjność, ale także determinuje tempo rozwoju regionu. Równocześnie może ona być doskonałym wskaźnikiem jego rozwoju. Zasadne więc będzie stwierdzenie, że edukacja jest warunkiem koniecznym dla tworzenia trwałego i wysokiego tempa rozwoju gospodarczego regionu.

W całym systemie edukacji szkolnictwo wyższe zajmuje szczególne miejsce – jest bowiem najwyższym jej poziomem i twórcą nowej wiedzy (odkryć naukowych). Tym samym szkoły wyższe są jedynym elementem systemu edukacji posiadającym największe predyspozycje do bycia magazynami wiedzy i platformami jej wymiany. Wydają się jednym z najważniejszych elementów kształtujących potencjał regionu uczącego się. Szkoły wyższe wraz z placówkami naukowymi mogą być czynnikiem polaryzującym przemysł high-tech czy przyciągającym nowych inwestorów zainteresowanych realizacją inwestycji z obszaru B&R. Bez wątpienia są elementem tworzącym region uczący się. Nie umniejszając znaczeniu szkolnictwa wyższego dla potencjału regionu uczącego się, warto także wspomnieć, że uczelnie nie są jedynym elementem otoczenia tworzącym region uczący się. Literatura przedmiotu opisuje, że w regionach mogących być określane jako uczące się, funkcjonują parki naukowe i regionalne centra innowacji. Ponadto sektor prywatny jest wspierany przez władze lokalne i regionalne we wdrażaniu innowacyjnych rozwiązań, między innymi poprzez funkcjonowanie regionalnego systemu innowacji. Uczelnie wyższe są więc elementem większej całości – grupy podmiotów współpracujących ze sobą w ramach sieci powiązań.

PAŃSTWOWA WYŻSZA SZKOŁA ZAWODOWA JAKO INSTYTUCJA DOBRA PUBLICZNEGO

Przyjęcie przez uczelnię zasad typowych dla funkcjonowania firm, w znaczny sposób ułatwia organizację transferu wiedzy czy prowadzenie prac badawczo-roz-

wojowych na zlecenie zewnętrznych podmiotów. Dlatego obserwacje te mogą być przydatne w kontekście celów działalności PWSZ. Przyjmując rynkowy punkt widzenia, zadania z zakresu promowania innowacji i implementacji w życie gospodarcze (praktykę) nowoczesnych rozwiązań realizowane przez PWSZ, czynią z niej quasi-przedsiębiorstwo, które produkuje przede wszystkim usługi edukacyjne i innowacyjne. Ponadto współpracuje na równych i partnerskich zasadach z przedsiębiorstwami z regionu. Oczywiście jest jednak, że PWSZ nie może być postrzegana jedynie jako przedsiębiorstwo, ponieważ w samej koncepcji PWSZ są wpisane funkcje społeczne. PWSZ zajmują się przede wszystkim „współwytworzeniem nauki” [Kotarbiński, 2003, s. 467] i jej upowszechnianiem, co samo w sobie jest realizacją poważnej funkcji społecznej. Z drugiej strony pełnią one bardzo dużą rolę w upowszechnianiu kultury, co również jest funkcją społeczną o dużym znaczeniu. Bez względu na charakter uczelni, jej środowisko (pracownicy i społeczność uczelniana) zawsze powinno funkcjonować w oparciu o szereg norm etycznych i kulturowych. Duże znaczenie ma również fakt, że środowisko akademickie charakteryzuje się dużą siłą oddziaływania na opinię społeczną, co wiąże się z odpowiedzialnością za kreowanie postaw i poczucia odpowiedzialności za dobro wspólne czy podejmowanie wyzwań cywilizacyjnych.

Z drugiej strony PWSZ i inne uczelnie są elementami struktury społecznej, które wyróżnia specyficzna hierarchia wartości. W jej centrum powinna znajdować się wiedza. Na barkach uczelni wyższych spoczywa rola zapewnienia ciągłości, trwałości oraz rozwój wiedzy i nauki w otoczeniu kulturowym, które kształtuje jej tożsamość [Goćkowski, 1999, s. 80]. Powyższe zadania są istotne nie tylko z punktu widzenia społeczności lokalnych, ale także narodowych i ponadnarodowych. Uczelnie wyższe są bowiem członkami światowej wspólnoty wiedzy, która jest połączona złożonymi relacjami i interakcjami na szczeblu ponadnarodowym. Wszystko to sprawia, że uczelnie przez społeczeństwo są postrzegane jako centra wiedzy, którą powinny gromadzić i udostępniać dla dobra publicznego i rozwoju społecznego. Oczekuje się także od uczelni wyższej, a od PWSZ w szczególności, że będzie ona wskazywała i wspierała kierunki rozwoju regionalnego i lokalnego. Uczelnia wyższa jest jedną ze współczesnych organizacji, by mogła zostać uznana za najbardziej ucieleśniającą postulowaną przez Arystotelesa „kulturę opartą na wiedzy” [Goćkowski, 1999, s. 47–48].

Nie można także zignorować faktu, że PWSZ i inne uczelnie są aktywnym uczestnikiem funkcjonującego państwa, które jest bezpośrednio zaangażowane w rozwój społeczeństwa obywatelskiego [Minkiewicz, 2003, s. 19–20]. Tym samym spełnia wszystkie przesłanki sformułowane przez M. Yunusa, by mogło zostać uznane za przedsiębiorstwo społeczne. Stwierdził on bowiem, że przedsiębiorstwem społecznym jest organizacja, która pomaga innym bez uzyskiwania jakichkolwiek korzyści finansowych dla siebie. Oczywiście musi być samowystarczalne, czyli być w stanie samodzielnie (z wypracowanych pieniędzy) pokrywać koszty swojej działalności. Wypracowane nadwyżki inwestuje w swój rozwój, tym samym nie przynosi ani strat ani dywidend, działając jedynie, aby osiągnąć określony cel spo-

teczny [Yunus, 2011, s. 25–29]. Jednakże PWSZ nie będzie w pełni modelowym przedsiębiorstwem społecznym. Ma bardzo wiele jego cech, jednakże nie jest ona w pełni samoutrzymująca się, gdyż otrzymuje pieniądze państwowe i dotacje na swoją działalność statutową. Z tego punktu widzenia nie jest przedsiębiorstwem społecznym. Nie oznacza to jednak, iż ze względu na jej cele, zadania oraz funkcjonowanie w społeczności lokalnej i regionalnej nie może być tak postrzegana.

Innym powodem postrzegania PWSZ jako przedsiębiorstwa społecznego są jej relacje z otoczeniem i ich charakter. W pierwszej kolejności trzeba podkreślić rolę PWSZ jako dostawcy dobra publicznego [Antonowicz, 2005, s. 116; Stiglitz, 2017, s. 518]¹⁹. Natomiast jej praktyczny charakter kształcenia zbliża ją do modelu obywatelskiego edukacji szkoły wyższej²⁰. Tym samym szczególnego znaczenia nabierają jej relacje z otoczeniem. Analizując relacje PWSZ z otoczeniem, w pierwszej kolejności trzeba dokonać szybkiej identyfikacji najważniejszych podmiotów z jej otoczenia. Trzeba także podkreślić, że w przypadku PWSZ w kontekście przedsiębiorstwa społecznego, właściwe będzie przyjęcie perspektywy, w której PWSZ służy różnym odbiorcom (klientom, interesariuszom). Wynika to z faktu, że w otoczeniu PWSZ jest wiele podmiotów zainteresowanych wartościami kreowanymi przez PWSZ. W przypadku analizy relacji, wspomniane podmioty stanowią część tzw. publiczności. Tak więc do publiczności PWSZ zaliczyć można [Drapieńska, 2013, s. 118]: studentów i ich rodziny, doktorantów i ich rodziny, pracowników uczelni i ich rodziny, klientów kursów i szkoleń organizowanych przez PWSZ, pracodawców i firmy zatrudniające absolwentów, społeczność lokalną, społeczeństwo (organizacje społeczne i ekonomiczne) korzystające z naukowych i ekonomicznych wyników uczelni. Tak szeroka publiczność jest dla PWSZ dużym wyzwaniem, ponieważ budowanie i kształtowanie relacji z przedstawicielami każdej z powyższych grup wymaga dostarczenia nie tylko jak najkorzystniejszej oferty edukacyjnej, ale także spełniania wielu oczekiwań o charakterze społecznym. Zwrócenie się PWSZ w kierunku potrzeb społecznych jest odpowiedzią na oczekiwania zgłaszane przez interesariuszy co do większego społecznego zaangażowania szkół wyższych [Dietl, Sapijaska, 2006, s. 35–43]. Tym samym relacje PWSZ z otoczeniem nabierają dodatkowego wymiaru. Jej wkład i wpływ w rozwój społeczności regionalnej i lokal-

¹⁹ Dobrem publicznym nazywa się dobro ogólnie dostępne, którego konsumpcja jest związana z szeroko pojętym interesem społecznym. Zaniedbanie konsumpcji tego typu dóbr, negatywnie wpływa na społeczeństwo. Oczywiście pogląd ten nie jest przez wszystkich popierany i równocześnie wielu badaczy klasyfikuje usługę edukacyjną uczelni wyższych jako dobro prywatne, a więc dobro do którego dostęp nie jest równy i nieograniczony; dobro przeznaczone do konsumpcji tylko dla niektórych. Ponadto dobra prywatne są odpłatne.

²⁰ Model obywatelski edukacji wyższej wywodzi się z rozważań Sokratesa nad cnotami dobrego obywatela. Zgodnie z postulowanymi przez Sokratesa poglądami dobry obywatel powinien posiadać umiejętność osadzenia wiedzy w realiach życia (łączyć teorię z praktyką) oraz umiejętność wybierania elementów wiedzy, które są w danym przypadku pozytywne i dobre. Uczelnie wyższe powinny więc koncentrować się na nauczaniu studentów w taki sposób, by byli oni dobrymi obywatelami.

nej nie ogranicza się już jedynie do pośredniego wpływu. Oczekuje się od PWSZ by działały bardziej bezpośrednio w dążeniu do realizacji celów społecznych. Tym samym są one coraz częściej współodpowiedzialne za społeczną przedsiębiorczość. Pojęcie społecznej przedsiębiorczości odnosi się do osoby i oznacza przyjęcie inicjatywy o konsekwencjach społecznych, podjętej przez przedsiębiorcę, który kieruje się wizją społeczną [Yunus, 2011, s. 39–40]. Rola PWSZ polega więc na uświadamianiu przedsiębiorców o potrzebach społecznych, zachęcaniu ich do podejmowania tego wyzwania oraz wspieraniu ich działań. PWSZ ma także potencjał by stać się lokalnym obserwatorem potrzeb społecznych i prezentować je w postaci celów społecznych, lokalnym i regionalnym przedsiębiorcom i instytucjom skupionym wokół idei rozwoju społeczności lokalnych.

Uczelnia pełni ważną rolę w wielu obszarach funkcjonowania i rozwoju regionu. Jak pokazały rozważania prowadzone w tym artykule, ma ona bardzo duże znaczenie dla praktycznej realizacji niektórych elementów polityki społecznej. Jej funkcje predysponują uczelnię do aktywnego i odpowiedzialnego uczestnictwa w życiu lokalnym i regionalnym. Równocześnie płaszczyzny jej wpływu na otoczenie są tak wielorakie, że trudno uchwycić ją w jeden model. Nie ulega jednak wątpliwości, że pełni ona ważną i odpowiedzialną rolę z punktu widzenia rozwoju i funkcjonowania regionu.

Należy pamiętać, że PWSZ działające w układach lokalnych i regionalnych są częścią narodowego systemu szkolnictwa wyższego, który ma powiązania i kontakty międzynarodowe i globalne. Rola PWSZ wykracza zatem, niekiedy nawet znacznie, poza wymiar lokalny i regionalny. W tej sytuacji rola PWSZ jako źródła kapitału intelektualnego i dostawcy wiedzy, „producenta innowacji” oraz instytucji wzmacniającej potencjał konkurencyjny regionu wydaje się być naturalnym zadaniem i ścieżką ich dalszego rozwoju. Umocnienie tej roli wymaga jednak zwiększenia działań innowacyjnych i podnoszenia jakości zarówno w sferze programów nauczania jak i metod dydaktycznych oraz form powiązań z praktyką gospodarczą i społeczną.

BIBLIOGRAFIA

- Adamowicz M., 2014, *Przemiany w systemie edukacji szkolnictwa wyższego Polski [w:] Państwowe wyższe szkoły zawodowe w Polsce. Dokonania, stan obecny, perspektywy*, red. M. Adamowicz, PSW JPPI, Biała Podlaska.
- Adamowicz M., 2011, *Zachowanie konsumentów w procesach adopcji innowacji na rynku owoców [w:] Konsumenci a innowacje na rynku owoców*, red. M. Adamowicz, SGGW, Warszawa.
- Adamowicz M., 2005, *Wiedza i jej wpływ na tworzenie wartości i zarządzanie organizacją [w:] Zarządzanie wiedzą w agrobiznesie w warunkach polskiego członkostwa w Unii Europejskiej*, red. M. Adamowicz, Warszawa.
- Antonowicz D., 2005, *Uniwersytet przyszłości. Wyzwania i modele polityki*, ISP, Warszawa.

- Bachnik K., 2006, *Innowacyjność jako jeden z kluczowych elementów polityki UE* [w:] *Innowacyjność w teorii i praktyce*, red. M. Strużycki, SGH, Warszawa.
- Bell D., 1976, *The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting*, Basic Books, New York.
- Bourdieu P., 1986, *The Forms of Capital* [w:] *Handbook of Theory and Research of Sociology of Education*, Richardson C.J., New York/London.
- Dietl J., Sapijaszka Z., 2006, *Konkurencyjność na rynku usług edukacji wyższej*, FEP, Łódź.
- Dobja D., 2003, *Metodyka szacowania wiedzy* [w:] *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie*, red. B. Wawrzyniak, WSPiZ, Warszawa.
- Dodgson M., Gann D., Salter A., 2005, *Think, play, do. Technology, innovation and organization*, Oxford University Press.
- Drapińska A., 2013, *Zarządzanie relacjami na rynku usług edukacyjnych szkół wyższych*, PWN, Warszawa.
- Drucker P.F., 2004, *Natchnienie i fart, czyli innowacja i przedsiębiorczość*, Studio Emka, Warszawa.
- Drucker P.F., 1999, *Spoleczeństwo pokapitalistyczne*, PWN, Warszawa.
- Edvinsson L., Malone M.S., 2001, *Kapitał intelektualny*, PWN, Warszawa.
- Gmytrasiewicz M., Karmańska A., 2002, *Rachunkowość finansowa*, Difin, Warszawa.
- Goćkowski J., 1999, *Uniwersytet i tradycja w nauce*, Secesja, Kraków.
- Grosse T.G., 2002, *Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego*, „Studia Regionalne i Lokalne” nr 1(8), Warszawa.
- Grzywacz J., 2005, *Venture capital a potrzeby kapitałowe małych i średnich przedsiębiorstw*, SGH, Warszawa 2005.
- Hammer M., Champy J., 1996, *Reengineering w przedsiębiorstwie*, NMI, Warszawa.
- <http://www.uwm.edu.pl/ciitt/wp-content/uploads/2013/10/Podrecznik-OSLO-MANU-AL1.pdf> (dostęp: 21.08.2017 r.).
- https://www.mir.gov.pl/rozwoj_regionalny/Polityka_rozwoju/SRK_2020/Documents/Strategia_Rozwoju_Kraju_2020.pdf (dostęp: 23.05.2015 r.).
- <http://www.nauka.gov.pl/edukacja-i-szkolenie-2020> (dostęp: 20.08.2017 r.).
- <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2009:119:0002:0010:PL:PDF> (dostęp: 21.08.2017 r.).
- <http://www.parp.gov.pl/files/74/81/626/15705.pdf> (dostęp: 21.08.2017 r.).
- Jarugowa A., Fijałkowska J., 2002, *Rachunkowość i zarządzanie kapitałem intelektualnym - koncepcje i praktyka*, ODDK, Gdańsk 2002.
- Kasiewicz S., Rogowski W., Kościńska M., 2006, *Kapitał intelektualny. Spojrzenie z perspektywy interesariuszy*, Wolters Kluwer, Warszawa, 2006.
- Klamut M., 1999, *Konkurencyjność regionów*, AE, Wrocław 1999.
- Kłos M., Baran M., 2014, *Projekty innowacyjne w uczelniach wyższych – rekomendacje dotyczące finansowania i organizacji kształcenia ustawicznego*, „Handel Wewnętrzny” nr 5(352), Wyd. IBRKK, Warszawa 2014.
- Korenik S., 2006, *Gospodarka oparta na wiedzy i jej znaczenie dla kształtowania się e-regionu, rekomendacje dla Dolnego Śląska* [w:] *Innowacyjność w strategiach regionów Unii Europejskiej oraz Dolnego Śląska. Gospodarka oparta na wiedzy w przestrzeni Dolnego Śląska*, red. W. Kierzkowska-Makar W., DCSR, nr 4.
- Kotarbiński T., 2003, *Prakseologia*, cz. II, Ossolineum, Wrocław.
- Król H., Ludwiczynski A., 2017, *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, PWN, Warszawa.

- Kukliński A., 2001, *Gospodarka oparta na wiedzy. Wyzwanie dla Polski XXI wieku*, Re-wasz, KBN, Warszawa.
- Kukliński A., 2007, *Gospodarka oparta na wiedzy (GOW) jako nowy paradygmat trwałego rozwoju* [w:] *Rozwój, region, przestrzeń*, red. G. Grzelak, A. Tucholska, Wyd. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- Kuźniar K., 2008, *Rola regionów uczących się w kreowaniu zasobów niematerialnych będących podstawą gospodarki wiedzy* [w:] *Co decyduje o konkurencyjności polskiej gospodarki*, red. M. Noga, K. Stawicka, CeDeWu, Warszawa.
- Kwiatkowski S., 2000, *Przedsiębiorczość intelektualna*, PWN, Warszawa.
- Łuczyszyn A., 2013, *Nowe kierunki rozwoju lokalnego ze szczególnym uwzględnieniem peryferyjnych ośrodków w metropoliach*, CeDeWu, Warszawa.
- Miczulski W., 2014, *Badania naukowe szansą rozwoju państwowych wyższych szkół zawodowych* [w:] *Państwowe wyższe szkoły zawodowe w Polsce. Dokonania, stan obecny, perspektywy*, red. M. Adamowicz, PSW JP II, Biała Podlaska.
- Minkiewicz B., 2003, *Uczelnie i ich otoczenie. Możliwości i formy współdziałania*, SGH, Warszawa.
- Mróz J., 2005, *Innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw* [w:] *Innowacyjność we współczesnych organizacjach*, red. A. Stabryła, AE, Kraków.
- Naisbitt J., 1997, *Megatrendy*, Wydawnictwo Zysk i Spółka, Poznań.
- Nogalski B., Rybnicki J., 2001, *Zarządzanie portfelem kapitału intelektualnego* [w:] *Kapitał intelektualny: dylematy i wyzwania*, red. A. Poczowski, WSB, Nowy Sącz.
- OECD, 1999, raport: *The Future of the Global Economy. Towards a Long Boom?*, OECD, Paris.
- Pomykański A., 2001, *Innowacje*, PŁ, Łódź.
- Putnam R.D., 2002, *Demokracja w działaniu*, Znak, Kraków .
- Schumpeter J.A., 1960, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWE, Warszawa.
- Słodowa-Hępa M., 2005, *Gospodarka oparta na wiedzy i społeczeństwo informacyjne w świetle Strategii Lizbońskiej oraz założeń NPR 2007–2013* [w:] *Zarządzanie wiedzą w agrobiznesie w warunkach polskiego członkostwa w Unii Europejskiej*, red. M. Adamowicz, SGGW, Warszawa.
- Słowiński B., 2014, *Od pomysłu do przemysłu, czyli jak wyprodukować innowacje?*, „Handel Wewnętrzny” nr 5(352), Wyd. IBRKK, Warszawa.
- Sosnowska A., Poznańska K., Łobejko S., Brdulak J., Chinowska K., 2003, *System wspierania innowacji i transferu technologii w krajach UE i w Polsce. Poradnik przedsiębiorcy*, PARP, Warszawa.
- Stiglitz J.E., 2004, *Ekonomia sektora publicznego*, PWN, Warszawa.
- Strahl D., 2006, *Metody oceny rozwoju regionalnego*, AE, Wrocław.
- Strojny M., 2003, *Metody i narzędzia pomiaru kapitału intelektualnego w organizacji* [w:] *Pomiar i rozwój kapitału ludzkiego przedsiębiorstwa*, red. D. Dobija, Poltext, Warszawa.
- Szumilak J., 2007, *Rola handlu w tworzeniu wartości dla nabywcy*, Fundacja UE, Kraków.
- Tamowicz P., 2004, *Venture capital – kapitał na start*, PARP, Gdańsk.
- Toffler A., 1985, *Trzecia fala*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.
- Toffler A., 1996, *Budowa nowej cywilizacji. Polityka trzeciej fali*, Zysk i S-ka, Poznań.
- Yunus M., 2011, *Przedsiębiorstwo społeczne. Kapitalizm dla ludzi*, ConCorda, Warszawa.

- Wawrzyniak, B., 2001, *Od koncepcji do praktyki zarządzania wiedzą w przedsiębiorstwie* [w:] *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie* red. B. Wawrzyniak, Polska Fundacja Promocji Kadr i WSPiZ, Warszawa.
- Węclawski J., 1997, *Venture capital. Nowy instrument finansowania przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa.
- Woźniak M.G., 2017, *Współczesne niedostosowania instytucjonalne z perspektywy wyzwań rozwojowych Polski*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 50 (2/2017), red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów, <https://dx.doi.org/10.15584/nsawg.2017.2.1>.

Streszczenie

Artykuł dotyczy kwestii roli państwowych wyższych szkół zawodowych dla otoczenia lokalnego i regionalnego. Legitymizacja istnienia sektora publicznego wyższego szkolnictwa zawodowego w układach lokalnych i regionalnych, jak również w całym systemie szkolnictwa wyższego, wydaje się być istotna ze względu na zmiany, które są zapowiadane przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego w nowej ustawie.

Uczelnie pełnią istotną rolę dla całej gospodarki. Rola szkoły wyższej jako dostawcy wiedzy i „producenta innowacji”, w kontekście państwowych wyższych szkół zawodowych wydaje się być naturalną ścieżką rozwoju. Poszukiwanie istoty oddziaływania państwowych wyższych szkół zawodowych na wielowymiarowe zjawisko rozwoju społeczno-gospodarczego na poziomie lokalnym i regionalnym wymaga dokonania wyboru kierunku rozważań. Najbardziej użyteczna i prezentująca ważne, z punktu widzenia autorów, aspekty wspomnianego oddziaływania, jest koncepcja gospodarki opartej na wiedzy i koncepcja kapitału ludzkiego i społecznego. Wszystkie te koncepcje doskonale odzwierciedlają istotę oddziaływania państwowych wyższych szkół zawodowych na poziomie lokalnym i regionalnym, dając tym samym podstawy do powiązania go z koncepcjami zrównoważonego rozwoju. Wykorzystanie tych koncepcji pozwoli według autorów określić oddziaływanie tych niematerialnych czynników na zrównoważony rozwój w skali lokalnej i regionalnej. Celem artykułu jest przeprowadzenie na poziomie teoretycznym określenia istoty oddziaływania wyższych uczelni zawodowych na zrównoważony rozwój układów lokalnych i regionalnych poprzez budowanie kapitału ludzkiego, kapitału społecznego w ramach gospodarki opartej na wiedzy w regionach wykazujących skłonność do dyfuzji innowacji i regionów uczących się.

Praca powstała przy wykorzystaniu narzędzi badawczych obejmujących techniki desk research, w tym analizy piśmiennictwa krajowego i zagranicznego, a także analizy publikacji, raportów, strategii powiązanych z zakresem i tematem artykułu.

Słowa kluczowe: szkolnictwo, kapitał, wiedza, rozwój, uczelnie.

The essence of the influence of the state higher vocational education on the socio-economic development of the region

Summary

The article deals with the role of state higher vocational schools in the local and regional environment. The legitimacy of the existence of public sector higher education in local and regional systems as well as in the whole higher education system seems to be significant due to the changes announced by the Ministry of Science and Higher Education in the new law.

Universities are important for the economy as a whole. The role of higher education as a knowledge provider and “innovation producer” in the context of state higher education institutions seems to be a natural path of development. The search for the essence of the impact of state higher vocational schools on the multidimensional phenomenon of socio-economic development at the local and regional level requires selection of the direction of reflection. The most useful and important aspects of this impact from the point of view of the authors are the concept of a knowledge economy and the concept of human and social capital. All these concepts perfectly reflect the essence of the impact of state higher vocational schools at local and regional level, thus providing the basis for linking it with sustainability concepts. Using these concepts will allow authors to determine the impact of these intangible factors on local and regional sustainability. The aim of this paper is to carry out, on a theoretical level, research of the impact of higher education institutions on the sustainable development of local and regional systems by building human capital and social capital in a knowledge-based economy in regions prone to diffusion of innovation and learning regions.

The work was created using research tools including desk research techniques, including analyses of national and foreign literature, as well as analysis of publications, reports, strategies related to the scope and topic of the article.

Keywords: education, capital, knowledge, development, school.

JEL: I25

*dr ing. Marie Gabryšova*¹

Hornoslezská vysoká škola obchodní v Ostravě

Wydział Zagraniczny

Górnosląskiej Wyższej Szkoły Handlowej w Katowicach

Innowacje w edukacji – na przykładzie uczelni działających w regionach nadgranicznych

WPROWADZENIE

Zmiany w społeczeństwach zachodziły zawsze, jednak nigdy nie były one tak bardzo nasilone w sensie rozległości, intensywności i częstotliwości jak to możemy obserwować w czasach obecnych. Bezprecedensowy rozwój techniczno-technologiczny i skok cywilizacyjny, który jest rzeczywistością od kilku ostatnich dekad, sprawia, że warunki pracy, sposoby rozrywki i zasady współżycia społecznego zmieniają się nie na przestrzeni pokoleń, lecz w ciągu kilku lat.

Podobne sytuacje miały już miejsce w przeszłości. Można przywołać przykład rewolucji przemysłowej i rozwoju przemysłu włókienniczego w Łodzi w połowie XIX w., gdy w ciągu zaledwie sześciu lat eksport wyrobów tego sektora do Rosji wzrósł aż o 450%.

Znaczący jest fakt, iż zmiany zachodzące w umasowieniu nowych odkryć naukowych odbywają się w coraz krótszych przedziałach czasowych. Współczesny rozwój technologii dokonuje się w zaskakującym tempie. Możliwości, jakie daje dygitalizacja, sztuczna inteligencja oraz biotechnologie ulegają podwojeniu w trakcie 18 do 24 miesięcy. Postęp technologiczny daje mnóstwo możliwości [Bělobrádek, 2017, s. 90]. Dzięki nowoczesnym technologiom znikają wszelkie bariery geograficzne. Ważną i bardzo pożądaną wartością jest mobilność, którą należy postrzegać znacznie szerzej niż zdolność przemieszczania się. Dokonywanie transakcji handlowych jest proste jak nigdy wcześniej. *Vox populi*² w Internecie jest na tyle znaczący, że nie mogą go zlekceważyć nawet największe korporacje czy władze nawet najsilniejszych państw świata.

¹ Adres korespondencyjny: Hornoslezská vysoká škola obchodní, ul. Nádražní 416/120, 702 00 Ostrava, ČR; e-mail: gabrysova@gmail.com.

² *Vox populi* to część łacińskiego frazesu *Vox populi, vox Dei*, który oznacza *głos ludu, głos Boga*.

Jednak oprócz pozytywnych efektów, które zachodzą we współczesnym świecie zmian, spotykamy się także z niepożądanymi konsekwencjami. Najbardziej widoczne są one na płaszczyźnie społecznej, w dziedzinach ludzkiej aktywności. Skutkiem tych zmian jest poważne rozchwianie w systemie wartości współczesnego człowieka. Zaś kolejną kluczową cechą i umiejętnością jest zdolność adaptowania się do zmian i ciągłego uczenia się.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie próby dostosowania edukacji do potrzeb wywołanych ciągłymi zmianami oraz określenie doświadczeń płynących z innowacyjnego połączenia wiedzy z doświadczeniami przedsiębiorczymi w transgranicznym ujęciu.

ZMIANY NA POZIOMIE GOSPODARKI I ORGANIZACJI

Zmiany dokonujące się z niezwykle szybkością zauważalne są także na poziomie gospodarki i organizacji. Ponieważ cechą podstawową otoczenia, w którym funkcjonują przedsiębiorstwa i organizacje jest zmiana, szansą na przetrwanie i sukces jest adaptacja lub kreacja zmiany. Każde przedsiębiorstwo i każda organizacja, które chcą istnieć i rozwijać się we współczesnym konkurencyjnym otoczeniu muszą rozwijać możliwości kreatywnego i elastycznego działania. Tym samym muszą stawiać się organizacją dynamiczną, prężną i zorientowaną na rynek. Muszą też nieustannie weryfikować skuteczność swojego działania. Takie przedsiębiorstwa i organizacje powinny być skupione wokół inteligentnych działań i podążać za wyznaczoną wizją. Powinny pokonywać swoje wewnętrzne i zewnętrzne ograniczenia, by systematycznie doskonalić swoje umiejętności i dążyć do innowacji. M. Viturka et al. [2010, s. 133] stwierdza, iż firmy narażone na silną konkurencję są najbardziej innowacyjne. Konkurencyjność, która z upływem czasu jest mocniejsza, jest możliwa tylko wtedy, jeżeli otoczenie wywiera presję na przedsiębiorstwa i zmusza je do inwestowania w innowacje [Bał-Woźniak, 2012, s. 48]. Innowacyjność przyczynia się do utrzymania długookresowej rentowności i efektywności przedsiębiorstwa funkcjonującego w konkurencyjnym otoczeniu umożliwiając przetrwanie i utrzymanie przewagi konkurencyjnej zarówno małych, jak i dużych przedsiębiorstw [Nowacki, 2016, s. 205]. Tak więc otoczenie konkurencyjne zmusza firmy do działań pro-innowacyjnych, co daje korzyści nie tylko firmie, ale całej gospodarce.

Występujące zmiany zmuszają też do innego postrzegania wiedzy. Najcenniejszym aktywem nowoczesnych organizacji jest wiedza, specyficzny kapitał intelektualny, który ma znacznie większą wartość niż dobra materialne. Obecnie wiedza jest decydującym elementem w sprawach kluczowych firmy lub organizacji. Prowadzi to do szybszego wykorzystania szans pojawiających się w otoczeniu rynku i zapewnienia wzrostu, a w konsekwencji do osiągnięcia większego zysku i zapewnienia stabilnego wzrostu. Pełne wykorzystywanie wiedzy oznacza

również wyciąganie wniosków z błędów, pomyłek i niepowodzeń. Twórcze wykorzystywanie wiedzy powinno ułatwiać kształcenie i doskonalenie oraz sprzyjać nowym pomysłom. Wiedza powinna być traktowana jako czynnik strategiczny i dobro dostępne dla wszystkich pracowników, gdyż jest ona warunkiem przewagi konkurencyjnej i zasobem przyszłości.

ZMIANY W EDUKACJI

Żyjemy coraz szybciej i coraz więcej informacji dociera do nas za pomocą różnorodnych form przekazu. Informacja stała się najważniejszą wartością, a szybkość jej dostarczenia przeważa często nad jej walorami merytorycznymi. Cechami charakterystycznymi nowego świata stają się współzależność, złożoność oraz mnogość źródeł wiedzy o różnej wiarygodności. Co te zmiany oznaczają dla przyszłości edukacji?

W przyszłości nauka powinna oddziaływać na wszystkie zmysły, zachęcać i przyciągać uwagę. Nauka przyszłości musi korelować z wyzwaniem gospodarki opartej na wiedzy i rynku pracy. Taka szkoła będzie przyjazna, ciekawa, a równocześnie będzie właściwie przygotowywać młodych ludzi do wyzwań, jakie niosą ze sobą globalizacja, gospodarka oparta na wiedzy i rynek pracy. Nie wolno zapominać o tym, że współczesna edukacja ma silną konkurencję w świecie gier komputerowych i w smartfonach. Innowacyjność i kreatywność to przewagi konkurencyjne, które w zglobalizowanym świecie są najważniejszymi umiejętnościami, jakie powinni młodzi ludzie wynieść ze szkoły [Jędrzejczak ([http](http://))]. Jak owa złożoność zmian wpłynie na przyszłość edukacji? System edukacji powinien się zmieniać równoległe z innowacjami technologicznymi, wprowadzając nowe sposoby przekazywania wiedzy.

Badania OECD wykazują, iż z punktu widzenia akademickiego, tworzenie i zastosowanie profesjonalnej wiedzy ważne jest jak na poziomie indywidualnym, tak i systemowym. Dlatego we współczesnym systemie szkolnictwa coraz większą wagę przywiązuje się do kooperacji, a tym samym wykorzystania sieci powiązań dla przekazywania wiedzy. Zdaniem ekspertów OECD, przede wszystkim nowy model kształcenia powinien przygotowywać studentów do życia zawodowego, w którym uczenie się poprzez działanie oraz interakcje z innymi nabierają coraz większego znaczenia [Gabryśowa, 2016, s. 137]. Amerykańscy naukowcy³ przeprowadzili badania wśród 405 studentów studiów licencjackich. Celem badania była analiza warunków nauczania i praktyk edukacyjnych, które wpłynęły na rozwój orientacji uczenia się przez całe życie. Wyniki sugerują, że wzrost

³ J. Mayhew, New York University, 239 Greene Street, Suite 300, New York, NY 10003-6674, USA. G.C. Wolniak, National Opinion Research Center at the University of Chicago, Chicago, IL, USA. E.T. Pascarella, The University of Iowa, Iowa City, IA, USA.

zainteresowania o ustawiczne uczenie się został ułatwiony dzięki instruktażowi, obejmującemu możliwości refleksji, aktywne uczenie się i dostrzeganie perspektyw, co zapewniło uczniom możliwości pozytywnego współdziałania z różnymi grupami rówieśników [Mayhew, Wolniak, Pascarella, 2008, s. 337].

Niezbędna jest spójność i zintegrowany rozwój gospodarki i edukacji. Ważna jest także ustawiczna edukacja. W gospodarce opartej na wiedzy tylko stały rozwój wiedzy pozwoli osiągnąć sukces. Grublová i Franek [2009, s. 50], dodają: w dzisiejszym globalnym świecie gospodarczym wiedza staje się dobrem rynkowym. To najbardziej ceniona cecha pracowników. Każda z uczelni, chcąc sprostać narastającej konkurencji, powinna tak dostosować swój model działania, aby móc odpowiedzieć na stawiane przed nią wyzwania.

Szkoły wyższe i uniwersytety, chcąc zachować wysoką pozycję na rynku, muszą uczyć swoich klientów w sposób bardziej efektywny, wydajny i atrakcyjny. Co więcej, w obecnych warunkach coraz bardziej doceniane stają się nieformalne procesy uczenia się, które mogą skutecznie wspomagać formalne systemy nauczania. Nowe programy zajęć powinny wspomagać tzw. *lifelong learning*⁴, gdyż w gospodarce wiedzy liczy się przede wszystkim umiejętność uczenia się i zarządzania własnym samorozwojem. Dzięki tak przygotowanej i proponowanej ofercie edukacyjnej kształcenie na poziomie wyższym i jego kontynuacja w różnych formach dalszej edukacji jest dostosowane do wymagań potencjalnych i rzeczywistych uczestników, szczególnie na regionalnych rynkach.

INNOWACYJNY TRANSFER WIEDZY NA PRZYKŁADZIE DWÓCH UNIWERSYTETÓW

W ciągu ostatnich kilku dekad globalizacja i stale rosnące potrzeby gospodarki opartej na wiedzy sprawiły, że wyższe wykształcenie w większości krajów na świecie uległo znacznej transformacji. Pomimo różnych punktów widzenia na temat roli uniwersytetu w rozwoju społeczno-gospodarczym, wspólnie podkreśla się współpracę między uczelnią a interesariuszami zewnętrznymi [Sijde, 2014, s. 891]. Wraz z postępującym rozwojem globalizacji, integracji społecznej i nowoczesnych technologii oraz dokonującymi się pod ich wpływem przeobrażeniami na rynku pracy zmienia się też rola kształcenia akademickiego. Stale rosnące zapotrzebowanie na szkolnictwo wyższe w społeczeństwie opartym na wiedzy zmieniło cele uniwersytetów. Oczekuje się, że będą ośrodkami tworzenia wiedzy, miejscem uczenia się przez całe życie i dostawcą usług wnoszących wkład społeczno-gospodarczy [Sijde, 2014, s. 903].

⁴ Koncepcja *lifelong learning* to koncepcja kształcenia przez całe życie. Jest to proces odnawiania, doskonalenia i rozwijania kwalifikacji ogólnych i specyficznych dla zawodu, trwający w ciągu całego życia.

Przeobrażenia te wymuszają nie tylko konieczność podnoszenia kwalifikacji absolwentów szkół wyższych, ale całkowite przededefiniowanie jakości kompetencji zawodowych. Jakość tych kompetencji musi być ujmowana przez pryzmat sprzężenia zwrotnego pomiędzy działaniami edukacyjnymi a aktualnymi potrzebami rynku pracy [Adamska-Chudzińska, 2015, s. 25]. W opinii CEDEFOP⁵ powinna nastąpić reorganizacja roli podmiotu w dziedzinie edukacji, przesuwając się od postrzegania ucznia jako „biernego pojemnika”, który jest wystawiony na edukację, do promowania aktywnej osoby, która poszukuje i wzmacnia swe atrybuty. W centrum uwagi nie jest już program nauczania, ale uczący się, którzy potrafią się organizować i wykorzystują okoliczności jako możliwości uczenia się [Tuschling, Engemann, 2006, s. 457].

Współczesne uniwersytety oraz uczelnie wyższe, zwłaszcza prowadzące kierunki studiów związane z przedsiębiorczością, muszą sprostać nowym wyzwaniom. Jak podkreśliła ówczesna minister nauki i szkolnictwa wyższego⁶ „Dziś zmieniająca się rzeczywistość na świecie, w Europie i w poszczególnych krajach wymaga również zmian w uczelniach. Muszą one znaleźć odpowiedź na wyzwania, przed którymi stoimy: globalizacją nauki i szkolnictwa wyższego, zmieniającymi się metodami nauczania, rosnącą konkurencją o fundusze, powszechnością nowych technologii, ale też malejącą liczbą studentów czy trudnościami młodych ludzi na rynku pracy. Uczelnie muszą sprostać wyzwaniom – ale przede wszystkim stać się liderami rozwoju społecznego i gospodarczego. Dziś warunkiem sukcesu jest wykorzystywanie wiedzy z różnych dziedzin i łączenie jej z praktyką“. Absolwentów czeka zupełnie nowy świat. Świat, w którym otwarte głowy i innowacyjne pomysły są na wagę złota. Świat, w którym nauka jest ważną częścią kultury, a także jest siłą napędową rozwoju społecznego i gospodarczego. W odpowiedzi na pytanie o szeroko rozumiane cele kształcenia akademickiego szczególnie istotne jest uwzględnienie nie tylko kontekstu rynku pracy i rozwoju gospodarczego, ale także społecznego i kulturowego [Adamska-Chudzińska, 2015, s. 26, 32].

By wyjść naprzeciw zachodzącym zmianom oraz świadomości odpowiedzialności za przygotowanie młodych ludzi, zdolnych sprostać wymaganiom rynku pracy, niektórzy wykładowcy Śląskiego Uniwersytetu w Czechach oraz Żylińskiego Uniwersytetu na Słowacji, postanowili podzielić się wzajemnie swoją wiedzą i stworzyć ofertę na miarę współczesnych potrzeb. Wspólnie przygotowali projekt edukacyjny⁷. Celem było połączenie wiedzy z doświadczeniem wykła-

⁵ CEDEFOP to Europejskie Centrum Rozwoju Kształcenia Zawodowego, zaangażowane w rozwój europejskich strategii edukacyjnych. Zob. [<http://www.cedefop.eu.int>].

⁶ Lena Kolarska-Bobińska, minister nauki i szkolnictwa wyższego, List Inauguracyjny 1.10.2014 r.

⁷ Słowacko-czeski projekt „Innowacyjność – droga do zdolności konkurencyjnej oraz rozwoju regionów”. Projekt był finansowany z funduszy UE, w ramach wsparcia współpracy transgranicznej. Realizatorami był Żyliński Uniwersytet w Żylinie i Śląski Uniwersytet w Opawie, Wydział Przedsiębiorczości i Handlu w Karwinie.

dowców obu uniwersytetów oraz wiedzy z doświadczeniami przedsiębiorczymi. Innowacyjnym podejściem było wspólne kształcenie studentów i doktorantów wraz z przedstawicielami biznesu. Przekazywana wiedza i informacje miały im być przydatne w rozpoznaniu nowych szans, w rozwoju potencjału innowacyjnego w zakresie ciągłego doskonalenia wszystkich działań, zwiększając tym samym potencjał konkurencyjny każdego uczestnika.

W obu wymienionych uniwersytetach powołano do życia Międzynarodowe Biura Innowacyjności, które przeprowadziły badania ankietowe, mające identyfikować oczekiwania potencjalnych grup docelowych. Zorganizowały też przygotowanie materiałów dla prowadzenia szkoleń, w których skorzystano z wiedzy i doświadczeń słowackich i czeskich wykładowców, zaś po rozpoczęciu szkoleń innowacyjne biura dbały o nieustanną wymianę wszelkich doświadczeń. Można stwierdzić iż dochodziło do transferu wiedzy we wszystkich możliwych kierunkach: z uczelni do świata biznesu, ze świata biznesu do uczelni, pomiędzy uczelniami, z biznesu do biznesu, a to wszystko działo się jeszcze w wymiarze transgranicznym [Gabryšová, 2016, s. 138]. Takie podejście do edukacji było innowacyjne i bardzo skuteczne.

Na podstawie wyników przeprowadzonych badań ustalono sześć najważniejszych obszarów zainteresowań: Innowacyjne zarządzanie zasobami ludzkimi, Biznesowa komunikacja w językach obcych, Marketingowe zarządzanie przedsiębiorstwem, Znajomość obsługi komputera, Zarządzanie projektami, Zarządzanie strategiczne i planowanie. Zgodnie z tymi oczekiwaniami przygotowano szkolenia i warsztaty, w których wzięło udział w sumie 1680 uczestników po czeskiej stronie, a zbliżona liczba uczestników była również na Słowacji. Niektórzy z wielkim zainteresowaniem uczestniczyli w kilku różnych szkoleniach i warsztatach. Według rejestracji w szkoleniach organizowanych w Czechach uczestniczyło 880 różnych klientów (studentów i doktorantów 71%, przedstawicieli przedsiębiorstw 23%, bezrobotnych 5% i 1% kobiet będących na urlopie macierzyńskim).

Ważnym wnioskiem z realizacji projektu jest fakt, iż działania edukacyjne miały na poszczególne grupy docelowe zróżnicowane wpływy. Można było zauważyć, iż oddzielne grupy uczestników w trakcie szkoleń zachowywały się w różny sposób [Gabryšová, Černý, 2013, s. 71].

Postawa studentów i doktorantów wyróżniała się w następujący sposób:

- byli zainteresowani nabyciem nowej wiedzy i informacji;
- preferowali rozrywkową formę nauczania, oczekując doświadczenia;
- doceniali niekonwencjonalne metody kształcenia;
- w trakcie pierwszych godzin szkoleń byli bojaźliwi i nieśmiali;
- po aklimatyzacji szybko zaangażowali się w wspólnych przemysleniach;
- aktywnie odkrywali nowe rzeczy, wkrótce osiągając dobre rezultaty;
- łatwo uczestniczyli w euforii lub bierności grupy.

Biznesmeni i pracownicy:

- szukali konkretnych, praktycznych informacji i nowych perspektyw;
- z entuzjazmem uczestniczyli w grach i zabawach, traktując je jako środek do osiągnięcia wiedzy;
- pozytywnie oceniali działania, które różniły się od tradycyjnych form szkoleń;
- aktywnie uczestniczyli w różnych działaniach, a często sami byli inicjatorami;
- zachęcali innych uczestników do intensywnego zaangażowania;
- używali ustalonych metod pracy, uczyli się wolniej od studentów;
- byli skuteczni, starając się zachować odpowiednie tempo pracy;
- nie wpadali w zniechęcenie tak szybko jak studenci [Gabryšová, Černý, 2013, s. 72].

Wspólna edukacja obydwu tych grup okazała się trafnym rozwiązaniem, gdyż wzajemne oddziaływanie członków grup przynosiło wiele efektów.

Biznesmeni i pracownicy:

- w bardziej aktywny sposób pogłębiali wiedzę;
- uczyli się korzystać z przywilejów prac zespołowych;
- szybko przyswajali sobie rozwiązania związane z ryzykiem.

Natomiast studenci i doktoranci:

- mieli możliwość weryfikacji posiadanej wiedzy pod kątem wymagań praktyki gospodarczej;
- nabywali pewności siebie;
- uczyli się pracować w grupach zróżnicowanych wiekowo, zawodowo i doświadczeniem.

Kierownicy obu biur innowacji gromadzili całą wiedzę i doświadczenia czeskich i słowackich grup i nieustannie zapewniali wzajemne przekazywanie i uzupełnianie tak, by wszyscy uczestnicy w Czechach i na Słowacji mogli korzystać z całości dobrodziejstw i rezultatów tego projektu.

Pod koniec zajęć wszyscy uczestnicy zostali poproszeni o anonimową ocenę szkoleń i warsztatów, w których uczestniczyli. Ocenie poddano różne aspekty takie jak: ogólne wrażenie, poziom organizacji szkoleń i warsztatów, osobowość i profesjonalność wykładowcy, treści szkoleń, przydatność informacji w praktyce, spełnienie indywidualnych oczekiwań uczestników itp. Skala ocen była taka sama, z jakiej korzysta się w czeskiej i słowackiej edukacji. Najlepsza ocena to 1, natomiast najgorsza to 5. Warto wspomnieć iż poziom merytoryczny szkoleń uczestnicy ocenili bardzo dobrze, wystawiając przeciętną ocenę 1,24. Pozytywnie oceniono również osobowość wykładowców (1,10), natomiast najniższą ocenę otrzymała przydatność uzyskanej wiedzy (1,52). Przeciętna ocena wszystkich aspektów, na którą złożyły się oceny 1680 uczestników to 1,3.

Równie pozytywnie oceniali całe przedsięwzięcie wykładowcy obu uniwersytetów, którzy swoją poszerzoną wiedzę i ubogacone doświadczenia przekazali w sześciu monografiach, z których korzystają pracownicy oraz studenci czeskich i słowackich uniwersytetów. Po zrealizowaniu projektu wszystkie zaangażowane

strony zgodnie stwierdziły, iż innowacyjnie ujęty transgraniczny transfer wiedzy odniósł sukces powyżej oczekiwań.

Organizatorzy projektu mieli pewne wątpliwości, czy zdobyta w trakcie szkoleń i warsztatów wiedza będzie równie wysoko oceniana po włączeniu się uczestników w realny biznes. Dlatego po upływie dwóch lat od zakończenia projektu przeprowadzono kolejne badania. Badania zrealizowano drogą elektroniczną. Wysłano kwestionariusz do 443 byłych uczestników szkoleń, których adresy mailowe były dostępne. Zwrot kwestionariuszy był tylko w 22%, gdyż wiele adresów mailowych, które uczestnicy szkoleń podawali w ramach zgłoszeń, było już nieaktualnych.

Pytania kwestionariusza zostały skonstruowane w taki sposób, by było możliwe określić, czy edukacja w ramach projektu pozytywnie wpłynęła na ich sytuację na rynku i była przydatna dla praktycznego wykorzystania, czy udało się wśród uczestników nawiązać korzystne kontakty i czy zajęcia realizowane w takiej formie zachęciły do udziału w podobnych zajęciach edukacyjnych?

Celem pierwszego pytania było zbadać jak respondenci z perspektywy dwóch lat oceniają poziom działań edukacyjnych. Po upływie dwóch lat, tak samo jak tuż po skończeniu szkoleń, 96% badanych stwierdziło, iż zajęcia spełniły ich oczekiwania. Pozytywna ocena potwierdziła zasadność innowacyjnego podejścia do transferu wiedzy w transgranicznym ujęciu. Ujawniła również umiejętność elastycznego reagowania wykładowców na oczekiwania słuchaczy i zdolność dostosowywania treści zajęć do poszczególnych grup słuchaczy. Zaskakującym wynikiem była odpowiedź na pytanie, czy wiedza zdobyta ze szkoleń lub warsztatów jest wykorzystywana przez respondentów w praktyce (w pracy lub w życiu prywatnym). „Tak” odpowiedziało 79% badanych. W badaniach przeprowadzonych zaraz po zakończeniu szkoleń, przydatność zdobytej wiedzy otrzymała najgorszą ocenę. Dopiero po zastosowaniu tej wiedzy w praktyce, uczestnicy przekonali się o jej przydatności i użyteczności. Niektórzy z nich podzielili się również prywatną informacją, iż poprzez spotkania edukacyjne odkryli swoje ukryte zdolności [Gabryšova 2016, s. 140]. Prawdziwym sukcesem okazała się odpowiedź, w której 94% badanych potwierdziło gotowość uczestnictwa w podobnych zajęciach, gdyby nadażyła się powtórna okazja.

PODSUMOWANIE

Innowacyjna forma edukacji okazała się być ciekawą, zachęcającą do dalszego zdobywania wiedzy oraz korzystną dla uczestników i rozwoju regionalnego. Wymagania płynące z aktualnej rzeczywistości zmuszają do ciągłego uczenia się przez całe życie [Truneček, 2004, s. 92]. Ustawiczne uczenie się staje się niezbędną częścią rozwoju pracownika. Wiedza i innowacje są siłą napędową dzisiejszych przedsiębiorstw. Dziś znaczącą część wartości przedsiębiorstw upatrujemy

w kapitale ludzkim. Dlatego kluczowym warunkiem jest osobisty rozwój pracowników, ich kwalifikacje, zdolności twórcze i umiejętność wyszukiwania okazji do dalszej edukacji. Pracownicy muszą umieć uczyć się [Vodák, Magdolenová, 2012 s. 196]. Być może jest zbyt wcześnie, aby mówić o wieku uczenia się przez całe życie w przeciwieństwie do wieku edukacji, której końca prawdopodobnie jesteśmy obecnie świadkami. Warto podkreślić, że jest to dziedzina, w której UE wpływa na całe populacje, a równocześnie na poszczególne jednostki. Jednostka musi się do tego przygotować: „Nauka uczenia się” jest zarówno ofertą, jak i zamówieniem by rozwijać motywację i zdolność do tego. Uczenie się przez całe życie ma zaczynać w przedszkolu, pozostać nadrzędnym celem przez całe życie a według wizji przynajmniej niektórych urzędników UE – również na emeryturze. Tak postrzegane uczenie się ma na celu przeobrażenie całego społeczeństwa w wszechobecną klasę, która otrzymała zadanie uczynienia siebie być odpowiedzialnym [Tuschling, Engemann, 2006, s. 465–466].

W XXI wieku motywacja do uczenia się przez całe życie oraz umiejętność odpowiedzialnego i aktywnego uczestnictwa w życiu zróżnicowanego społeczeństwa są kluczowymi komponentami dla osiągnięcia zawodowego sukcesu i osobistego spełnienia [Mayhew, Wolniak, Pascarella, 2008, s 354].

Szczególnie u młodych ludzi jest ogromna zdolność do ustawicznego rozwoju. Są otwarci na zmiany i nowe wyzwania, są kreatywni i mają chęć do edukacji nieformalnej. Prawdziwość tej tezy potwierdziło zainteresowanie młodych ludzi o innowacyjne szkolenia o charakterze transgranicznym. Oby jak najwięcej uczelni decydowało się na wdrożenie innowacyjnych elementów, by edukacja coraz bardziej odpowiadała na poważne zmiany i potrzeby rynku.

BIBLIOGRAFIA

- Adamska-Chudzińska M., 2015, *Rola edukacji akademickiej w integrowaniu procesów rozwoju społeczno-gospodarczego*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, z. 43 (3/2015), red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów, <http://dx.doi.org/10.15584/nsawg>.
- Bal-Woźniak T., 2012, *Innowacyjność w ujęciu podmiotowym. Uwarunkowania instytucjonalne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa
- Bělobrádek P., 2017, *Na život – O mně, KDU-ČSL a budoucnosti České republiky*, KDU-ČSL, Praha.
- Gabryšová M., 2016, *Innowacyjna współpraca transgraniczna w transferze wiedzy [w:] Przedsiębiorstwo w strukturach sieci. Doświadczenia i perspektywy rozwoju w Europie Środkowej i Wschodniej*, KUL, Lublin.
- Gabryšová M., Černý A., 2013. *Projekt edukacyjny. Innowacje – sposób na zwiększenie konkurencyjności i rozwoju regionów [w:] Wewnętrzne i zewnętrzne uwarunkowania rozwoju innowacji*, Politechnika Gdańska, Gdańsk.
- Grublová E., Franek J., 2009, *Inovace a znalosti*, Univerzita Palackého, Olomouc.

- Jędrzejczak T. *Innowacje w edukacji*, http://www.pi.gov.pl/PARP/chapter_86196.aspx?oid=FDE0ADC3BEED4290A4D5C5B2BF5920B5 (dostęp: 22.05.2012 r.).
- Mayhew M.J., Wolniak G.C., Pascarella E., 2008, *How Educational Practices Affect the Development of Life-Long Learning Orientations in Traditionally-Aged Undergraduate Students*, „Research in Higher Education”, Vol. 49, No. 4, <http://dx.doi.org/10.1007/s11162-007-9081-4>.
- Nowacki R., 2016, *Innowacyjność usług marketingowych i ich użyteczność w procesach Zarządzania przedsiębiorstwem*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, z. 45 (1/2016), red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów, <http://dx.doi.org/10.15584/nsawg>.
- Sijde P., Sam Ch., 2014, *Understanding the concept of the entrepreneurial university from the perspective of higher education model*, „Higher Education”, Vol. 68, No. 6, <http://dx.doi.org/10.1007/s10734-014-9750-0>.
- Truneček J. 2004, *Znalostní podnik ve znalostní společnosti*, Professional Publishing, Praha.
- Tuschling A., Engemann Ch., 2006, *From Education to Lifelong Learning: The emerging regime of learning in the European Union*, „Educational Philosophy and Theory”, Vol. 38, No. 4, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1469-5812.2006.00204.x>.
- Viturka M., Halámek P., Klímová V., Tonev P. a Titek V., 2010. *Kvalita podnikatelského prostředí, regionální konkurenceschopnost a strategie regionálního rozvoje České republiky*, Grada Publishing, Praha.
- Vodák J, Magdolenová J. 2012, *Manažment malého a stredného podnikania*, AB-TLAČ Žilina.

Streszczenie

W artykule zwrócono uwagę na zmiany na poziomie gospodarki oraz organizacji, które powodują iż niezbędne stają się również zmiany w edukacji. Edukacja zmienia się jednak znacznie wolniej i w wielu przypadkach nie odpowiada na potrzeby rynku. Starano się pokazać jak niezbędna jest spójność i zintegrowany rozwój gospodarki i edukacji. Autorka podkreśla, że nowe programy zajęć powinny wspomagać ustawiczne kształcenie, gdyż w gospodarce wiedzy liczy się przede wszystkim umiejętność uczenia się i zarządzania własnym samorozwojem. Uczelnie muszą sprostać wyzwaniom – ale przede wszystkim stać się liderami rozwoju społecznego i gospodarczego. Dziś warunkiem sukcesu jest wykorzystywanie wiedzy z różnych dziedzin i łączenie jej z praktyką.

Swoje tezy opiera na doświadczeniach z realizacji międzynarodowego projektu edukacyjnego, w którym podjęto próbę innowacyjnych rozwiązań. Projekt był zrealizowany przez uniwersytety regionalne, które prowadzą swą działalność na terenach przygranicznych. Celem było połączenie wiedzy z doświadczeniem wykładowców obu uniwersytetów oraz wiedzy z doświadczeniami przedsiębiorczymi. Innowacyjnym podejściem było wspólne kształcenie studentów i doktorantów wraz z przedstawicielami biznesu. W ramach implikacji praktycznej dochodziło do transferu wiedzy we wszystkich możliwych kierunkach: z uczelni do świata biznesu, ze świata biznesu do uczelni, pomiędzy uczelniami, z biznesu do biznesu, a to wszystko działa się jeszcze w wymiarze transgranicznym. Innowacyjna forma edukacji okazała się być ciekawą, zachęcającą do dalszego zdobywania wiedzy oraz korzystną dla uczestników i rozwoju regionalnego.

Słowa kluczowe: edukacja, innowacyjne rozwiązania, zmiany w gospodarce.

Innovations in education – the example of two universities in border regions*Summary*

The article deals with the changes at the level of economics and institutions, which cause the changes in education to be necessary. The education changes happen much more slowly and in many cases they do not reflect the market demands. The aim was to show, how necessary it is to acquire conjunction and harmonious development of the economics and education. The author stresses that the new curricula should support the lifelong education, because knowledge-based economics and education accentuate the ability to learn and manage one's own development. Universities must meet the expectation – but they should be foremost the leaders of social and economic development. Today the condition of the success is the use of knowledge from various disciplines and connection with the field experience.

Her theses the author bases on experiences from the realization of international educational project, where the innovative solution had been tried. The project was implemented by regional universities in border regions. The goal was to interconnect the knowledge and experiences of the teachers from both universities with the knowledge and experiences of businessmen. The innovative element laid in common education of students, inceptors and representatives of the business. Within the framework of the practical implication the transfer of knowledge in all directions happened: from universities to the world of business, from the world of business to the universities, between universities and between businessmen respectively. All this had in addition a trans-border dimension. The innovative form of education had been evaluated as interesting, motivating for further education and useful for the participants and regional development.

Keywords: educational changes, innovative solution, economic changes.

JEL: O39

doc. PhDr. Ing. Emilia Janigová PhD¹

Wydział Pedagogiczny/Katedra Pracy Socjalnej
Katolicki Uniwersytet w Rużomberku

dr Magdalena Kowalska²

Instytut Ekonomiczno-Społeczny/Zakład Polityki Społecznej i Doradztwa
Uniwersytet Rolniczy im. H. Kołłątaja w Krakowie

Lokalna polityka społeczna na rzecz osób starszych w regionie Polski południowo-wschodniej

WSTĘP

Polityka społeczna jako pojęcie wieloznaczne definiowana jest na wiele sposobów. Klasyczne ujęcie zakłada, że jest to „socjalna interwencje państwa na rzecz wyrównywania istotnych różnic pomiędzy grupami ludności” [Kulesza, 2013, s. 7]. Inaczej, to „świadome oddziaływanie na społeczeństwo za pomocą różnorodnych instrumentów (w tym również władzy politycznej), w celu wywołania zmian w strukturze społecznej zgodnych z uznawanym systemem wartości” [Bednarz, 2008, s. 11]. Celem tych zmian jest rozwój społeczny, traktowany w kategoriach poprawy jakości i poziomu życia ludności. Natomiast aktualnie najczęściej przyjmuje się ujęcie J. Auleytnera [1996, s. 8–9], które zakłada, że polityka społeczna jest to „działalność państwa, której celem jest poprawa położenia materialnego i wyrównywania szans życiowych grup społeczeństwa ekonomicznie i socjalnie najsłabszych”.

Polityka realizowana przez samorządy terytorialne to lokalna odmiana polityki społecznej [Prus, Marszewska 2009, s. 267]. Jej zakres wpisuje się w politykę społeczną państwa, lecz nie jest z nią tożsamy. W sposobie realizacji i rozwiązywania problemów uwzględnia ona działania podmiotów lokalnych i co ważne, jest dostosowana do potrzeb społeczności lokalnej, uwzględniając jej szeroko pojętą specyfikę [Kulesza, 2013, s. 12]. Działania w zakresie lokalnej polityki społecznej

¹ Adres korespondencyjny: Nám. A. Hlinku 1159/60, 034-01 Ružomberok; e-mail: emilia.janigova@ku.sk.

² Adres korespondencyjny: al. Mickiewicza 21, 31-120 Kraków; e-mail: m.kowalska@ur.krakow.pl.

realizowane są przez gminy lub też odbywa się to na zasadzie współpracy o charakterze regionalnym lub krajowym [Śmietanka 2016, s. 34]. Działania te obejmują zarówno zaspokojenie potrzeb socjalnych i mieszkaniowych, jak również problemy zatrudnienia, w tym poprzez stymulowanie rozwoju przedsiębiorczości [Prus, Sadowski, 2012, s. 126], czy udzielania świadczeń zdrowotnych [Prus, Wawrzyniak, 2011, s. 82]. Uwzględniają również prawa do kształcenia i edukacji oraz zabezpieczenia praw osób zagrożonych wykluczeniem społecznym [Kulesza, 2013, s. 12; Bogusz, Ostrowska, 2016, s. 82–90].

Kreując lokalną politykę społeczną kierowaną do różnych grup i kategorii społecznych należy uwzględnić wiele uwarunkowań. Dotyczy to również polityki senioralnej, o której Z. Szweda-Lewandowska [2013, s. 1] pisała, że „zwiększenie się subpopulacji seniorów sprawia, że osoby starsze powinny być traktowane jako kategoria polityki społecznej”.

Celem prezentowanego opracowania jest przedstawienie, w jaki sposób lokalna polityka społeczna realizowana jest w odniesieniu do osób starszych (60 lat i więcej) w regionie Polski południowo-wschodniej. Podstawę stanowią tu wyniki badań ankietowych przeprowadzonych przez autorki, w trakcie których seniorzy oceniali w jakim stopniu środowisko lokalne zaspokaja ich potrzeby i wychodzi naprzeciw ich oczekiwaniom, a także jakiego rodzaju aktywności oferuje. Ponadto dokonali oni oceny systemu pomocy społecznej funkcjonującego w środowisku lokalnym, w ramach którego seniorzy aktualnie korzystali z różnego rodzaju oferty lub też deklarowali zainteresowanie nią w przyszłości.

POLITYKA SPOŁECZNA WOBEC STAROŚCI W POLSCE

Częścią polityki społecznej, której obiektem zainteresowania są osoby starsze jest polityka senioralna. Warto w tym miejscu wskazać na dość niejednoznaczne podejście do starości jako okresu w życiu człowieka. Klasyfikacja starości zgodna z koncepcją WHO zakładała do niedawna, że jej granicę stanowił 60. rok życia. Natomiast aktualnie wskazuje się na usytuowanie progu starości w okolicach 70. roku życia. Światowa Organizacja Zdrowia zakłada podział starości na: wiek podeszły (osoby pomiędzy 60. a 75. rokiem życia), wiek starczy (osoby pomiędzy 75. a 90. rokiem życia) oraz wiek sędziwy (osoby powyżej 90. roku życia) [Moschis, 1992, s. 77]. Z kolei Stuart-Hamilton [2006, s. 20] wyodrębnił cztery grupy wieku w kontekście starości: młodych-starych (60–69 lat), starych w średnim wieku [70–79 lat], starych-starych [80–89 lat], sędziwych starych [po 90. roku życia]. Jeszcze inna klasyfikacja zakłada podział starości na dwa podstawowe etapy: starość wczesną i późną (do 75. roku życia) oraz wiek starczy sędziwy [powyżej 75. roku życia] [Woroch-Kardas, 1983, s. 189]. Natomiast ze względu na stan zdrowia, a także poziom sprawności zakłada się podział tego okresu życia na: wczesną starość, tzw. trzeci wiek, który wiąże się ze względną sprawnością psychofizyczną osób star-

szych oraz starość sędziwą, tzw. czwarty wiek, w którym sprawność psychofizyczna jednostek jest już wyraźnie obniżona [Jurek, 2012, s. 110–111].

Można przyjąć, iż polityka senioralna jest to „ogół celowych działań organów administracji publicznej wszystkich szczebli oraz innych organizacji i instytucji, które realizują zadania i inicjatywy kształtujące warunki godnego i zdrowego starzenia się” [*Założenia Długofalowej...*, (http)]. Zadaniem polityki senioralnej w Polsce jest przede wszystkim stworzenie osobom starszym takich możliwości, które wspierałyby je w aktywnym, samodzielnym starzeniu się, z uwzględnieniem ograniczeń zdrowotnych oraz funkcjonalnych.

Dokumentem, który obowiązuje obecnie w naszym kraju są „Założenia Długofalowej Polityki Senioralnej w Polsce na lata 2014–2020”. Ma on charakter ramowy, będąc jednocześnie zbiorem działań kierowanych zarówno do całego społeczeństwa, jak i do władz państwowych różnego szczebla, organizacji pozarządowych oraz partnerów społecznych. Głównym celem Programu jest zmniejszenie skali wykluczenia społecznego osób starszych w Polsce, przede wszystkim poprzez wzrost poczucia bezpieczeństwa m.in. pod względem zdrowotnym, fizycznym czy socjalnym, a także stworzenie możliwości zdobywania kompetencji i umiejętności niezbędnych we współczesnym świecie, a także rozwijania zainteresowań. Ponadto kładzie się nacisk na integrację osób starszych zarówno w otoczeniu społecznym jak i w ujęciu międzypokoleniowym [*Założenia Długofalowej...*, (http)].

Istotny w kontekście koncepcji aktywnego starzenia się jest niewątpliwie Rządowy Program na rzecz Aktywności Społecznej Osób Starszych na lata 2014–2020 (ASOS). Jest on kontynuacją Programu na lata 2007–2013. Główny cel Programu to „poprawa jakości i poziomu życia osób starszych dla godnego starzenia się poprzez aktywność społeczną” [*Rządowy Program...*, (http)]. Jego realizacja ma się odbywać poprzez wykorzystanie zasobów społecznych i zawodowych seniorów w życiu publicznym, przy jednoczesnym uwzględnieniu ich ograniczeń funkcjonalnych. Pomocne mają być tutaj takie elementy jak atrakcyjna i różnorodna oferta edukacyjna dla osób starszych, stworzenie warunków sprzyjających integracji wewnątrz- i międzypokoleniowej, rozwój różnego rodzaju form aktywności społecznej oraz zwiększenie udziału seniorów w kształtowaniu polityki publicznej czy też wspieranie i rozwój działań na rzecz samopomocy i samoorganizacji [*Rządowy Program...*, (http)].

Obecnie w Polsce realizowany jest Program wieloletni „Senior+” na lata 2015–2020 (wcześniejszy Program „Senior-WIGOR”). Jest on kierowany przede wszystkim do jednostek samorządu terytorialnego, a jego celem jest rozbudowa i unowocześnienie ośrodków wsparcia i ich infrastruktury w środowisku lokalnym oraz zwiększenie liczby miejsc w placówkach, a poprzez to umożliwienie osobom starszym uczestnictwa w życiu społecznym. Dzieje się tak dzięki dofinansowaniu sieci Dziennych Domów „Senior+” oraz Klubów „Senior+”. Obie te placówki pozwalają osobom w podeszłym wieku zagospodarować wolny czas, a także rozwijać zainteresowania i zdobywać nowe umiejętności. Ponadto Dzielne Domy

„Senior+” udzielają pomocy w czynnościach codziennych, a także zapewniają co najmniej jeden gorący posiłek oraz udzielają innych usług wspomagających w zależności od potrzeb seniorów, takich jak: edukacyjne, sportowo-rekreacyjne, terapii zajęciowej czy też aktywizujące społecznie np. poprzez wolontariat międzypokoleniowy. Z kolei Kluby „Senior+” mają na celu motywowanie osób starszych w zakresie samopomocy i wolontariatu [*Program wieloletni „Senior+”*, (http)].

Najnowszym dokumentem z zakresu polityki senioralnej przygotowanym przez Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej jest „Polityka społeczna wobec osób starszych 2030. Bezpieczeństwo. Uczestnictwo. Solidarność”. Jego celem jest zapewnienie kompleksowych usług pomagających osobom starszym funkcjonować w środowisku społecznym.

W dokumencie zawarto realizację wielu działań w odniesieniu do seniorów w ramach kilku obszarów:

1. „Kształtowanie pozytywnego postrzegania starości w społeczeństwie;
2. Uczestnictwo w życiu społecznym oraz wspieranie wszelkich form aktywności obywatelskiej, społecznej, kulturalnej, artystycznej i sportowej;
3. Tworzenie warunków umożliwiających wykorzystanie potencjału osób starszych jako aktywnych uczestników życia gospodarczego i rynku pracy, dostosowanych do ich możliwości psychofizycznych oraz sytuacji rodzinnej;
4. Promocja zdrowia, profilaktyka chorób, dostęp do diagnostyki, leczenia i rehabilitacji;
5. Zwiększanie bezpieczeństwa fizycznego – przeciwdziałanie przemocy i zaniedbaniom wobec osób starszych;
6. Tworzenie warunków do solidarności i integracji międzypokoleniowej;
7. Edukacja dla starości (kadry opiekuńcze i medyczne), do starości (całe społeczeństwo), przez starość (od najmłodszego pokolenia) oraz edukacja w starości (osoby starsze)” [*Polityka społeczna...*, (http)].

Ponadto Program zawiera propozycje działań kierowanych bezpośrednio do niesamodzielnych seniorów. Kładą one nacisk przede wszystkim na samodzielność, a więc dostęp do usług to umożliwiających czy też na dostosowanie miejsca zamieszkania dla osoby niesamodzielnej. Ponadto istotne jest utworzenie sieci usług instytucjonalnych i środowiskowych, a także zapewnienie wsparcia ze strony instytucji publicznych dla opiekunów osób niesamodzielnych. Nie mniej istotne jest również zapewnienie dostępu do usług pielęgnacyjnych, opiekuńczych czy szeroko rozumianych usług zdrowotnych [*Polityka społeczna...*, (http)].

LOKALNA POLITYKA SPOŁECZNA NA RZECZ OSÓB STARSZYCH – WYNIKI BADAŃ EMPIRYCZNYCH

Na kolejnych stronach zostaną zaprezentowane wyniki badań przeprowadzonych przez autorki w 2016 roku na losowo dobranej próbie 150 osób w wieku 60 lat

i więcej na terenie powiatów nowotarskiego i myślenickiego położonych w województwie małopolskim. W obu powiatach opracowano dokumenty, których cele zakładają wsparcie i pomoc osobom starszym, a także szeroko pojętą aktywizację osób z tej grupy wieku.

Starostwo Powiatowe w Myślenicach przygotowało „Strategię Rozwiązywania Problemów Społecznych Powiatu Myślenickiego na lata 2014-2020”, w której w ramach realizacji celu strategicznego „Zapewnienie wysokiej jakości życia mieszkańców w zakresie zabezpieczenia i wsparcia społecznego”, jeden z celów operacyjnych dotyczy „Zwiększenia udziału osób starszych w życiu społeczno-gospodarczym powiatu”. Dodatkowo zadania z zakresu polityki senioralnej realizowanej w powiecie myślenickim obejmują inne cele Strategii, np. z zakresu „Poprawy jakości pobytu (bazy) w DPS i ośrodkach wsparcia” czy też „Promocji wolontariatu, m.in. wśród osób starszych” oraz „Poprawy więzi rodzinnych”. Ponadto funkcjonuje „Program Działania na Rzecz Osób Niepełnosprawnych na lata 2014–2020”, którego założenia również odnoszą się do osób starszych [*Strategia Rozwiązywania...,* ([http](http://))].

W powiecie nowotarskim dokumentem obowiązującym jest „Strategia Rozwoju Społeczno-Gospodarczego Powiatu Nowotarskiego na lata 2015–2022”. Zakłada ona realizację zadań kierowanych do osób starszych m.in. poprzez Program Rozwojowy 3. „Elastyczny rynek pracy i przedsiębiorcza gospodarka” – cel C.3.2.3. „Udział osób w wieku 50+ stanowi nie więcej niż 15% ogółu osób pozostających bez pracy”, oraz Program Rozwojowy 4. „Bezpieczeństwo publiczne i społeczne”: C. 4.5 „Zapewniona jest pomoc osobom niepełnosprawnym na optymalnym poziomie” oraz C.4.7. „Zapewnienie optymalnej polityki w zakresie opieki nad osobami starszymi” [*Strategia Rozwoju...,* ([http](http://))].

Badania ankietowe przeprowadzone na terenie obu powiatów, którymi objęto osoby w wieku 60+ dotyczyły oceny wybranych elementów polityki społecznej realizowanej środowisku lokalnym, a kierowanej do osób starszych. Respondenci zostali poproszeni o wskazanie, jakie są ich potrzeby i oczekiwania, a także jakiego rodzaju aktywności, ich zdaniem zaspokajają lokalne środowisko. Na szczególne znaczenie szeroko pojętej aktywności osób z najstarszych grup wieku wskazuje się w ostatnich latach coraz częściej. Przykładem może być choćby koncepcja aktywnego starzenia się, która według Światowej Organizacji Zdrowia [WHO, 2002, 12; Kalache, Gatti, 2003] zakłada, że jest to proces mający na celu poprawę jakości życia osób starszych poprzez stworzenie optymalnych warunków dla ich zdrowia, bezpieczeństwa oraz aktywnego uczestnictwa w życiu społecznym.

Ankietowani seniorzy spośród wielu braków, które dostrzegali w swoim środowisku, najliczniej wskazywali na te w zakresie zajęć przygotowanych specjalnie dla seniorów (niemal jedna piąta odpowiedzi), a niespełna co dziesiąty badany uznał, że dotyczy to braków w zakresie usług opiekuńczych oraz zajęć sportowych dostosowanych do potrzeb seniorów (niecałe 8%). Zdecydowanie częściej na potrzebę wzbogacenia oferty zajęć sportowych wskazywały kobiety zaś o usługach opiekuńczych

częściej wspominali mężczyźni. Nieco mniej odpowiedzi dotyczyło pośrednictwa pracy dla osób starszych (ok. 7%) oraz zajęć edukacyjnych dla seniorów (ok 5%), przy czym częściej tego typu niedostatki dostrzegały kobiety niż mężczyźni, a także osoby z wykształceniem średnim i wyższym. Umiarkowane, żeby nie powiedzieć znikome wskazanie na tego typu braki występujące w lokalnym środowisku może wynikać albo z atrakcyjnej i wystarczającej, zdaniem respondentów, oferty instytucji kierujących ją do osób starszych na terenie badanych powiatów albo, co chyba bardziej prawdopodobne, z niewielkiego zainteresowania takimi formami aktywności. Znajduje to potwierdzenie w deklaracjach respondentów odnośnie do udziału w zajęciach organizowanych w ich miejscu zamieszkania przez kluby seniora – zaledwie niespełna 8% z nich uczestniczy w tego typu zajęciach. Dodatkowo respondenci (głównie kobiety) w bardzo ograniczonym zakresie wykazują aktywność w ramach różnego typu organizacji społecznych. Te, które wymieniano najczęściej, to: koła gospodyń wiejskich, Związek Żołnierzy Armii Krajowej oraz organizacje kościelne działające przy parafiach, np. rada parafialna czy kółko różańcowe.

Istotną częścią omawianych badań była ocena systemu pomocy społecznej funkcjonującego w środowisku lokalnym, z którego oferty seniorzy już korzystali albo też są nią zainteresowani w przyszłości. I tak okazuje się, że niewielu respondentów lub członków ich najbliższej rodziny korzystało w przeszłości lub korzysta obecnie z jakiejś usługi świadczonej przez pomoc społeczną. Dotyczy to zaledwie niespełna 14% respondentów z powiatu myślenickiego i ok. 10% z nowotarskiego. Formy pomocy głównie wybierane przez nich to zasiłek rodzinny, pobyt w ośrodku opiekuńczym, Domu Pogodnej Jesieni oraz innych domach pomocy społecznej, a także otrzymywanie paczek z Caritasu.

Spośród placówek, które są zlokalizowane w bliższej lub dalszej okolicy, których oferta skierowana jest do osób starszych, a które ankietowani potrafili wymienić znalazły się głównie ośrodki Caritas, domy pomocy społecznej, domy seniora oraz gminne ośrodki pomocy społecznej. Jedynie w pojedynczych przypadkach wskazywano również na hospicja oraz przytuliska dla bezdomnych. Co ciekawe seniorzy pytani o to czy znają aktualną ofertę usług świadczonych przez tego rodzaju placówki, w dużej części nie potrafili udzielić odpowiedzi. Ci zaś, którzy posiadali tego typu wiedzę przede wszystkim wskazywali na: wydawanie lub dofinansowanie posiłków, pomoc materialną, zapewnienie szeroko pojętej opieki, rehabilitację, zasiłki, opiekę lekarską nad chorymi, przeciwdziałanie przemocy w rodzinie, a także wspomaganie potrzebujących i uzależnionych.

Zmiany, które według opinii ankietowanych należałoby wprowadzić w związku z funkcjonowaniem systemu pomocy społecznej w ich środowisku lokalnym powinny obejmować przede wszystkim: przeznaczanie większych środków finansowych na pomoc dla seniorów, obniżenie kosztów pobytu w domach pomocy społecznej, lepszą opiekę specjalistyczno-leczniczą, obniżenie kosztów opieki, powstawanie nowych domów pomocy społecznej, a także tworzenie dziennych domów seniora. Ponadto wskazywano na atrakcyjniejszą ofertę czasu wolnego

(w tym edukacyjną) dla seniorów oraz dofinansowanie do leków. Warto zaznaczyć, że pojawiały się również odpowiedzi odnoszące się nie tyle do lokalnej polityki społecznej realizowanej na terenie obu powiatów, co raczej do szeroko pojętej polityki senioralnej państwa, takie jak np.: podniesienie wysokości rent i emerytur, tworzenie miejsc pracy dla osób starszych lub też z zakresu służby zdrowia, np.: postulat dotyczący zmniejszenia kolejek do lekarzy specjalistów.

Propozycje zmian w obrębie funkcjonowania systemu pomocy społecznej znajdują odbicie w opiniach ankietowanych seniorów odnośnie tego czy oferta usług świadczonych przez placówki pomocowe, w których można zamieszkać na starość, w sposób znaczący zaspokaja potrzeby osób starszych. Otóż okazuje się, że ich opinie można uznać za umiarkowanie pozytywne – niespełna 40% odpowiedziało twierdząco na tak postawione pytanie, zaś prawie jedna piąta to odpowiedzi negatywne.

Ocena powyższa pozostaje niewątpliwie w związku z kolejną kwestią poruszoną w trakcie badań. Dotyczy ona mianowicie niewielkiego zainteresowania zamieszkaniem w domach seniora przez respondentów. Okazuje się, że respondenci snując plany na przyszłość, a konkretnie odnosząc się do sytuacji, w której będą potrzebowali pomocy, nie zakładali zamieszkania na starość w domu pomocy społecznej, niezależnie czy państwowym czy prywatnym. Takie rozwiązanie wybierane było wręcz marginalnie. Natomiast najbardziej atrakcyjny scenariusz dla ankietowanych to taki, w ramach którego osoba starsza pozostaje we własnym mieszkaniu i doraźnie korzysta z pomocy bliskich (rodziny, przyjaciół, sąsiadów). Takie rozwiązanie jest optymalne zdaniem ponad 40% respondentów z obu powiatów, przy czym właściwie nie ma różnicy w odpowiedziach kobiet i mężczyzn (odpowiednio 21% i 19%). Nieco gorszym scenariuszem dla ankietowanych osób wydaje się być zamieszkanie na starość razem z dziećmi, wnukami albo dalszą rodziną (tę odpowiedź wskazało nieco ponad jedna trzecia seniorów). Z kolei ok. jedna czwarta badanych osób uznała, że dobre rozwiązanie to pozostanie we własnym mieszkaniu, ale z zapewnioną i opłaconą przez siebie stałą pomocą osób, które zajmują się opieką nad osobami starszymi lub też opieką bezpłatną np. w ramach usług świadczonych przez opiekę społeczną, Caritas lub wolontariuszy.

PODSUMOWANIE

W Polsce wdrażane są programy, które mają na celu realizację wszystkich założeń polityki senioralnej, zarówno w zakresie zaspokajania szeroko rozumianych potrzeb zdrowotnych, opiekuńczych czy rehabilitacyjnych, jak również poprzez aktywizowanie społeczne bądź aktywność zawodową, edukacyjną czy kulturalną. Cele tak postrzeganej polityki społecznej wpisywane są również w dokumenty (strategie) opracowywane na szczeblu samorządów, a następnie podejmowane są konkretne działania w ramach polityki senioralnej. Tak też się dzieje w powiatach nowotarskim i myślenickim w województwie małopolskim.

W trakcie badań ankietowych przeprowadzonych na terenie tych powiatów z osobami w wieku 60 lat i więcej pytano między innymi o doświadczenia respondentów związane z systemem pomocy społecznej w środowisku lokalnym, a także poproszono o dokonanie oceny oferty systemu pomocy społecznej. Ponadto ankietowani seniorzy deklarowali, czy rozważają możliwość zamieszkania w przyszłości w domu seniora.

Wyniki badań pokazują jednoznacznie, iż emeryci dostrzegają braki w ofercie kierowanej do nich z otoczenia społecznego, szczególnie w zakresie zajęć w środowisku lokalnym, a także usług opiekuńczych. Ponadto oceniając system polityki społecznej chętnie wskazywali na zmiany, jakie należałoby w nim wprowadzić, zarówno w przypadku instytucji lokalnych, jak i w odniesieniu do szeroko pojętej polityki senioralnej państwa.

BIBLIOGRAFIA

- Auleytner J., 1996, *Instytucje polityki społecznej. Podmioty i fundusze*, WSP, Towarzystwo Wiedzy Powszechnej, Warszawa.
- Bednarz M., 2008, *Polityka społeczna jako zaspokajanie istotnych potrzeb społecznych*, Wydawnictwo KPSW, Bydgoszcz.
- Bogusz M., Ostrowska S., 2016, *Wybrane problemy polityki społecznej i zdrowotnej wobec osób starszych na poziomie lokalnym – sztuka partycypacji*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 450, <https://dx.doi.org/10.15611/pn.2016.450.07>.
- Jurek Ł., 2012, *Ekonomia starzejącego się społeczeństwa*, Difin, Warszawa.
- Kalache A., Gatti A., 2003, *Active ageing: a policy framework*. Adv Gerontol. 11. Sankt-Peterburg, Russia.
- Kulesza E., 2013, *Lokalna polityka społeczna*. Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich, Warszawa.
- Moschis G.P. 1992, *Marketing to older consumers*, Quorum Books, Westport-Connecticut, London.
- Polityka społeczna wobec osób starszych 2030. „Bezpieczeństwo. Uczestnictwo. Solidarność”, <https://www.mpips.gov.pl/aktualnosciswyszukanie/seniorzy/art,9664,polityka-spoeczna-wobec-osob-starszych-2030-bezpieczenstwo-uczestnictwo-solidarnosc-prezentacja-zalozen.html> (dostęp: 5.02.2018 r.).
- Program wieloletni „Senior+”, <https://www.mpips.gov.pl/seniorzyaktywne-starzenie/program-senior/program-senior/> (stan na dzień 3.02.2018).
- Prus P., Marszewska A., 2009, *Perspektywy zrównoważonego rozwoju gminy Bytów w opinii mieszkańców*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, 11(4).
- Prus P., Sadowski A., 2012, *Rozwój przedsiębiorczości na terenie gminy Tczew w województwie pomorskim jako efekt wstąpienia Polski do Unii Europejskiej*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, 14 (2).

- Prus P., Wawrzyniak B.M., 2011, *Zarządzanie projektami i funkcje gmin w zakresie programów rozwoju obszarów wiejskich*, Studia i Materiały Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Wiedza/Studies & Proceedings Polish Association for Knowledge Management.
- Rządowy Program na rzecz Aktywności Społecznej Osób Starszych na lata 2014–2020, <https://www.mpips.gov.pl/seniorzyaktywne-starzenie/rzadowy-program-asos/> (dostęp: 19.01.2018 r.).
- Strategia Rozwiązywania Problemów Społecznych Powiatu Myślenickiego na lata 2014–2020, http://www.myslenicki.pl/pl/dokumenty/strategie/406_2014.pdf (dostęp: 27.02.2018 r.).
- Strategia Rozwoju Społeczno-Gospodarczego Powiatu Nowotarskiego na lata 2015–2022, <https://nowotarski.pl/wazne-dokumenty/dokumenty/strategia-rozwoju-powiatu-nowotarskiego-646.html> (dostęp: 15.02.2018 r.).
- Stuart-Hamilton I., 2006, *Psychologia starzenia się*, Wydawnictwo Zys i S-ka, Poznań.
- Szweda-Lewandowska Z., 2013, *Logika systemu opieki nad osobami starszymi*, „Polityka Społeczna”, nr 10.
- Śmietanka T., 2016, *Polityka społeczna gminy jako czynnik rozwoju lokalnego (na przykładzie gmin miejsko-wiejskich: Grójec, Koźienice, Szydłowiec)*, Związek Miast Polskich, Poznań.
- WHO, 2002, *Active Ageing A Policy Framework*, World Health Organization Raport, Genewa.
- Woroch-Kardas H., 1983. *Wiek a pełnienie ról społecznych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Łódź.
- Założenia Długofalowej Polityki Senioralnej w Polsce na lata 2014–2020, <https://www.mpips.gov.pl/seniorzyaktywne-starzenie/zalozenia-dlugofalowej-polityki-senioralnej-w-polsce-na-lata-20142020/> (dostęp: 10.02.2018 r.).

Streszczenie

W Polsce wdrażane są programy, które mają na celu realizację wszystkich założeń polityki senioralnej, zarówno w zakresie zaspokajania szeroko rozumianych potrzeb zdrowotnych, opiekuńczych czy rehabilitacyjnych, jak również poprzez aktywizowanie społeczne bądź aktywność zawodową, edukacyjną czy kulturalną. Cele tak postrzeganej polityki społecznej wpisywane są również w dokumenty (strategie) opracowywane na szczeblu samorządów, a następnie podejmowane są konkretne działania w ramach polityki senioralnej. Tak też się dzieje w powiatach nowotarskim i myślenickim w województwie małopolskim.

Celem prezentowanego opracowania jest przedstawienie w jaki sposób lokalna polityka społeczna realizowana jest w odniesieniu do osób starszych (60 lat i więcej) w regionie Polski południowo-wschodniej. Podstawę stanowią tu wyniki badań ankietowych przeprowadzonych w 2016 roku na próbie 150 osób, w trakcie których seniorzy oceniali w jakim stopniu środowisko lokalne zaspokaja ich potrzeby i wychodzi naprzeciw oczekiwaniom, a także jakiego rodzaju aktywności oferuje. Ponadto dokonali oni oceny systemu pomocy społecznej funkcjonującego w środowisku lokalnym, w ramach którego seniorzy korzystali już z jego oferty lub też są nią zainteresowani w przyszłości. Wyniki badań pokazują jednoznacznie, iż emeryci dostrzegają braki w ofercie kierowanej do nich z otoczenia społecznego, szczególnie w zakresie zajęć w środowisku lokalnym, a także usług

opiekuńczych. Ponadto oceniając system polityki społecznej chętnie wskazywali na zmiany, jakie należałoby w nim wprowadzić, zarówno w przypadku instytucji lokalnych, jak i w odniesieniu do szeroko pojętej polityki senioralnej państwa.

Słowa kluczowe: lokalna polityka społeczna, polityka senioralna, osoby starsze, pomoc społeczna.

The social local policy for the elderly people in the south-eastern region of Poland

Summary

In Poland, programs, which aim to implement all the assumptions of the senior policy, both in terms of satisfying basic and educational needs, but also through social activation or in relation to interests, are implemented. Similarly, at the level of local governments, documents (strategies) and activities are being implemented that are part of the objectives of the senior policy. This is also the case in the Nowy Targ and Myślenice poviats in the Małopolskie voivodship.

The aim of the presented study is to present how the local social policy is implemented in relation to older people (60 years and more) in the region of south-eastern Poland. The basis for this is the results of a survey conducted in 2016 on a sample of 150 people, during which seniors assessed to what extent the local environment meets their needs and meets expectations, as well as what kind of activities they offer. In addition, they assessed the social assistance system operating in the local environment, in which seniors either currently used various elements of the offer or were interested in it in the future. The results of the research show unequivocally that retirees see deficiencies in the offer directed to them from the social environment, especially in the field of classes in the local environment, as well as care services. In addition, when assessing the social policy system, they were eager to point to changes that should be introduced in it, both in the case of local institutions and in relation to the broadly defined national senior policy.

Keywords: local social policy, senior policy, elderly people, social assistance.

JEL: I310, I380, J140, J180

*mgr Paulina Trębska*¹

Katedra Polityki Europejskiej i Marketingu, Wydział Nauk Ekonomicznych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Sytuacja kobiet na europejskim rynku pracy w warunkach zrównoważonego rozwoju

WPROWADZENIE

Bardzo interesująca w aspekcie współczesnych przemian na europejskim rynku pracy jest pozycja, jaką zajmują na nim kobiety. Sytuacja kobiet na rynku pracy w poszczególnych państwach Unii Europejskiej jest bardzo zróżnicowana i charakteryzuje się znaczną dynamiką. Z jednej strony potencjał zawodowy kobiet wciąż wzrasta, z drugiej zaś stopień jego wykorzystania na europejskim rynku pracy pozostawia wiele do życzenia [Rewizorski, 2011, s. 149–165]. Umocnienie praw kobiet na wszystkich poziomach: od dostępu do edukacji, po równość płac opartej na wydajności pracy to podstawowe zadania na następne piętnastolecie, jakie stoją przed Unią Europejską. Każde państwo członkowskie jest zobowiązane do funkcjonowania w oparciu o przepisy zapobiegające dyskryminacji ze względu na płeć wynikające z Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską oraz szeregu dyrektyw. Podejmowane przez Unię Europejską działania w tym zakresie mają na celu nie tylko wspieranie równości szans kobiet i mężczyzn na rynku pracy, ale także zapobieganie powstawaniu problemów społecznych (np. bezrobocia) przede wszystkim dotyczących kobiet.

W ramach Projektu Milenijnego ONZ realizowano politykę zrównoważenia w prawach mężczyzn i kobiet oraz wzmocnienie pozycji kobiet na rynku pracy. Prowadzono działania w ramach wielu projektów mających na celu wyeliminowanie nierówności między obu płciami w dostępie do szkół na poziomie podstawowym i średnim oraz edukacji na poziomie wyższym. Realizacja Milenijnych Celów Rozwoju przyczyniła się do dokonania postępu w kwestii równości płci i wzmocnienia pozycji kobiet na świecie. Osiągnięto między innymi równy dostęp dziewcząt i chłopców do edukacji na poziomie podstawowym. Jednak

¹ ORCID: 0000-0002-0364-4296; adres korespondencyjny: Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Wydział Nauk Ekonomicznych, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa; e-mail: paulina_trebska@sggw.pl.

w każdej części świata kobiety i dziewczęta nadal są dyskryminowane i cierpią z powodu przemocy.

Dotychczasowe Milenijne Cele Rozwoju zostały zastąpione przez Cele Zrównoważonego Rozwoju. W 2015 roku ONZ przyjęła „Agendę na rzecz Zrównoważonego Rozwoju 2030”, wskazującą 17 Celów Zrównoważonego Rozwoju, do osiągnięcia których społeczność międzynarodowa powinna dążyć w ciągu kolejnych lat. Jeden z tych celów polega na osiągnięciu równości płci i wzmocnieniu pozycji kobiet i dziewcząt. Równość płci to nie tylko powszechne prawo człowieka, to także fundament zrównoważonego świata, w którym ludzie będą żyć w pokoju i dobrobycie. Zapewnienie kobietom i dziewczętom równego dostępu do edukacji, opieki zdrowotnej i godziwej pracy oraz do udziału w procesie decyzyjnym w sprawach politycznych i ekonomicznych wzmocni zrównoważone gospodarki i przyniesie korzyści społeczeństwom i całej ludzkości.

MATERIAŁ I METODY

W artykule wykorzystano analizę literatury przedmiotu w częściach dotyczących zagadnień teoretycznych, w części empirycznej natomiast, przedstawiono własne analizy wykorzystując dane wtórne pochodzące z Eurostatu. Celem artykułu jest ocena sytuacji kobiet na europejskim rynku pracy w kontekście polityki równości szans i koncepcji zrównoważonego rozwoju.

WYNIKI I DYSKUSJA

Polityka równości szans kobiet i mężczyzn zgodnie z zaleceniami Komisji Europejskiej powinna być stosowana jednocześnie według dwóch łączących się reguł: polityki równości szans płci (*gendermainstreaming*) oraz konkretnych działań wspierających równość szans płci (*specificactions*) [*Incorporating Equal Opportunities...*]. Pierwsze podejście polega na włączaniu zasad równości szans i kobiet w główne nurty wszystkich procesów politycznych, priorytetów i działań, co ma na celu przeciwdziałanie dyskryminacji i osiągnięcie równości płci. Natomiast do zadań podejścia *specificactions* należy przyspieszanie zmian na rzecz równości poprzez udzielenie szczególnego wsparcia grupom znajdującym się w gorszym położeniu. Zasada równości szans płci ma za zadanie:

- ograniczać dyskryminację kobiet i mężczyzn istniejącą w obszarach rynku pracy,
- umożliwiać taką samą wartość społeczną, równe prawa oraz równy dostęp do zasobów (środki finansowe, szanse rozwoju) kobietom i mężczyznom,
- stwarzać możliwość wyboru drogi życiowej bez ograniczeń stereotypów płci.

Zadania te są realizowane także w Polsce przez ustawę z dnia 20 kwietnia 2004 roku o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, która jest istotna z punktu widzenia równouprawnienia kobiet i mężczyzn na rynku pracy [tj. Dz.U. z 2018 r., poz. 1265]. Ustawa dostosowuje przepisy krajowe do wymagań UE dotyczących zasady równości na rynku pracy bez względu na płeć.

Polityka równości płci jest to strategia, zgodnie z którą problemy i doświadczenia kobiet i mężczyzn stają się integralnym elementem planowania, wdrażania, monitorowania i ewaluacji polityki wszelkich programów we wszystkich dziedzinach życia politycznego, ekonomicznego i społecznego, tak aby kobiety i mężczyźni odnieśli równe korzyści.

Unię Europejską interesuje już nie tylko równość w sensie prawnym, bo taka została stosunkowo dawno osiągnięta w systemach prawnych państw członkowskich, ale przede wszystkim równość obu płci na rynku pracy, w dostępie do edukacji, dóbr i usług, czy wreszcie udział kobiet i mężczyzn w procesie podejmowania decyzji.

PRACA W NIEPEŁNYM WYMIARZE CZASU PRACY

Praca w niepełnym wymiarze czasu pracy oznacza regularną, dobrowolną, bezterminową pracę świadczoną w czasie krótszym niż normalny, wynikający z ogólnych przepisów prawnych, branżowych umów zbiorowych, czy przyjętych w danym przedsiębiorstwie norm czasu pracy. Niepełny wymiar czasu pracy stwarza bardzo duże możliwości uelastycznienia, ponieważ pozwala on na uniknięcie przekraczania dziennej normy czasu pracy, co jest podstawowym problemem zastosowania elastycznych form czasu pracy przy pełnym wymiarze czasu pracy [Szałkowski, 2002, s. 133–134].

Europejska Strategia Zatrudnienia przewiduje, że rozwój zatrudnienia w niepełnym wymiarze może przyczynić się do osiągnięcia założonych wskaźników wzrostu poziomu zatrudnienia. Co więcej, Komisja Europejska wyraźnie akcentuje, że zatrudnienie w niepełnym wymiarze czasu pracy może być metodą na pogodzenie pracy zawodowej z życiem rodzinnym i obowiązkami wynikającymi z posiadania dzieci [European Commission, 2005]. Zatrudnienie w niepełnym wymiarze jest także szeroko dyskutowane jako element promowanego „aktywnego starzenia się”, które ma doprowadzić do dłuższej obecności pracowników na rynku pracy [Leber, Wagner, 2007].

Wskaźnik zatrudnienia w niepełnym wymiarze czasu pracy dla całej UE w 2012 roku wynosił 20% – w niepełnym wymiarze czasu pracy zatrudnionych jest 8% pracowników i 32% pracownic (tabela 1). Jak powszechnie wiadomo najwyższy wskaźnik obserwujemy w Holandii (76,9% kobiet i 24,9% mężczyzn), Austria (44,4% i 7,8%), Niemcy (45,0% i 9,1%) i Belgii (43,5% i 9,0%), a najmniejsze w Bułgarii (2,5% i 2,0%), Rumunii (9,7% i 8,6%), Chorwacja (7,5% i 5,2%) i na Słowacji (5,5% i 2,8%).

Tabela 1. Praca w niepełnym wymiarze czasu pracy (jako odsetek kobiet i mężczyzn zatrudnionych w wieku 15–64 lat) w 2012 roku

| Kraj | Kobiety | Mężczyźni | Średnia | Kraj | Kobiety | Mężczyźni | Średnia |
|-------------|---------|-----------|---------|------------|---------|-----------|---------|
| Holandia | 76,9 | 24,9 | 52,0 | Estonia | 13,2 | 5,1 | 8,1 |
| Austria | 44,4 | 7,8 | 36,6 | Grecja | 11,8 | 4,7 | 7,1 |
| Niemcy | 45 | 9,1 | 35,9 | Cypr | 13,1 | 6,4 | 6,7 |
| Belgia | 43,5 | 9 | 34,5 | Czechy | 8,6 | 2,2 | 6,4 |
| Luksemburg | 36,1 | 4,7 | 31,4 | Polska | 10,6 | 4,5 | 6,1 |
| W. Brytania | 42,3 | 11,5 | 30,8 | Portugalia | 14,1 | 8,2 | 5,9 |
| Szwecja | 38,6 | 12,5 | 26,1 | Słowenia | 12,2 | 6,3 | 5,9 |
| Włochy | 31 | 6,7 | 24,3 | Węgry | 9,3 | 4,3 | 5,0 |
| Francja | 30 | 6,4 | 23,6 | Łotwa | 11 | 6,7 | 4,3 |
| Irlandia | 34,9 | 13,3 | 21,6 | Litwa | 10,7 | 6,9 | 3,8 |
| Dania | 35,8 | 14,8 | 21,0 | Słowacja | 5,5 | 2,8 | 2,7 |
| Malta | 26 | 5,7 | 20,3 | Chorwacja | 7,5 | 5,2 | 2,3 |
| Hiszpania | 24,4 | 6,5 | 17,9 | Rumania | 9,7 | 8,6 | 1,1 |
| Finlandia | 19,4 | 9,1 | 10,3 | Bułgaria | 2,5 | 2 | 0,5 |

Źródło: Eurostat.

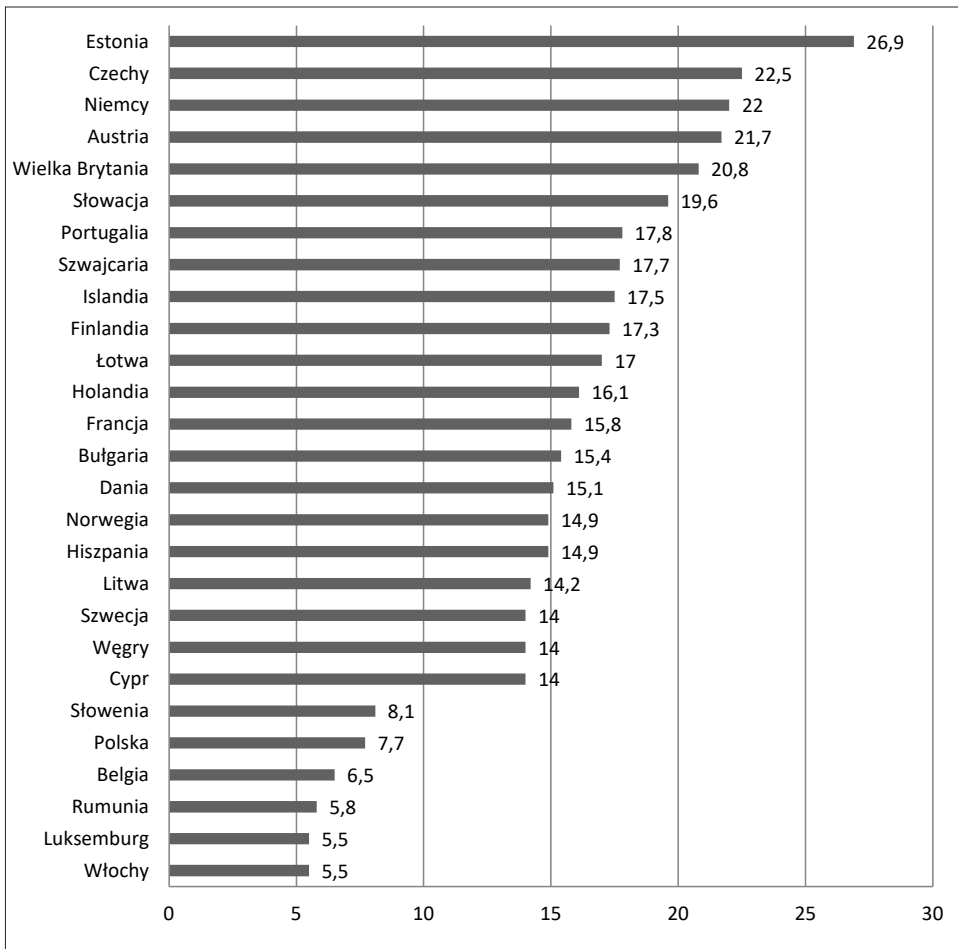
Kobiety podejmują pracę w niepełnym wymiarze czasu pracy ze względu na prowadzenie gospodarstwa domowego, opiekę nad dziećmi czy osobami starszymi lub chorymi członkami rodziny. Zatrudnienie w niepełnym wymiarze czasu pracy często jest atrakcyjne także dla osób uczących się, dla osób obciążonych obowiązkami rodzinnymi innymi niż opieka nad dziećmi (np. stała opieka nad chorym lub starym członkiem rodziny), osób młodych lub starszych, które ze względu na stan zdrowia mogą pracować tylko w ograniczonym czasie pracy [Surdykowska, 2008, s. 274].

DYSKRYMINACJA PŁACOWA KOBIEC W EUROPIE

Kolejnym przejawem słabszej pozycji kobiet na rynku pracy są ich niższe płace. Różnice między wynagrodzeniami kobiet i mężczyzn (*gender pay gap*) dotyczą wszystkich grup zawodowych i wszystkich stanowisk, choć nierówne wynagradzanie pracowników i pracownic za tę samą pracę lub pracę tej samej wartości jest niezgodne z kodeksem pracy. Liczne badania potwierdzają niedowartościowanie pracy kobiet. One bowiem za tę samą co mężczyźni pracę, otrzymują niższe wynagrodzenie. Różnica w wynagrodzeniu kobiet i mężczyzn jest powiązana z wieloma czynnikami natury prawnej, społecznej i gospodarczej, któ-

re wychodzą daleko poza kwestię równej płacy za równą pracę. Różnice w wynagrodzeniu kobiet i mężczyzn są objawem dyskryminacji i nierówności na rynku pracy, które w praktyce dotyczą głównie kobiet.

Jak wynika z danych Eurostatu, w 2015 roku aktywne na rynku pracy kobiety w UE zarabiały średnio o 16,4% mniej niż mężczyźni, w 2008 roku – o 17,3% mniej. Polska (7,7%) jest jednym z krajów w których różnice te kształtują się na najniższym poziomie (rys. 1). Niższe dysproporcje zauważalne są tylko w Belgii, Rumunii, Luksemburgu i Włoszech, przy czym wahają się one w okolicach od 5,5% do 6,5%. Największy poziom luki płacowej występuje w Estonii (26,9%), Czechach (22,5%), Niemczech (22%), Austrii (21,7%), Wielkiej Brytanii (20,8%), Słowacji (19,6%), Portugalii (17,8%), Szwajcarii (17,7%), Islandii (17,5%), Finlandii (17,3%), Łotwie (17%), Holandii (16,1%), Francji (15,8%), Bułgarii (15,4%), Danii (15,1%), Norwegii (14,9%), Hiszpanii (14,9%), Litwie (14,2%), Szwecji (14%), Węgry (14%), Cypr (14%), Słowenii (8,1%), Polsce (7,7%), Belgii (6,5%), Rumunii (5,8%), Luksemburgu (5,5%), Włoszech (5,5%).



Rys. 1. Luka płacowa (*gender pay gap*) w 2015 roku (dane w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tsdsc340/22.05.2017/>].

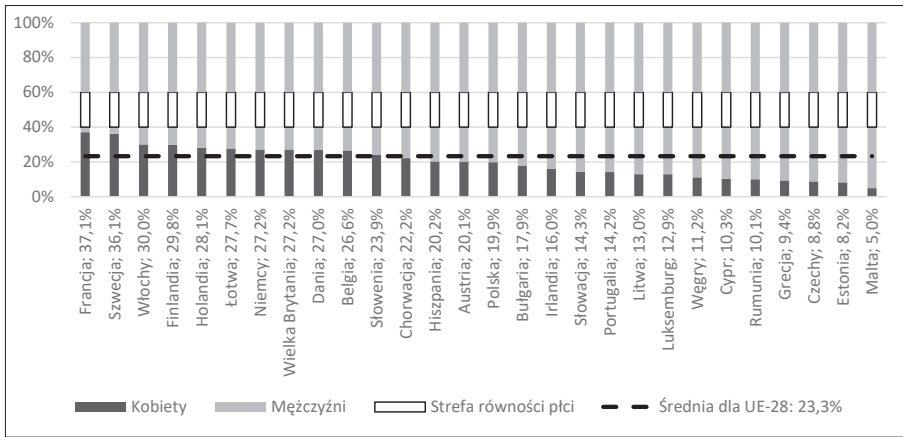
Zjawisko niższych płac kobiet wyjaśnia m.in. hipoteza segregacji zawodowej, zgodnie z którą kobiety zatrudniane są w zawodach, które są niżej opłacane i pomimo porównywalnego wykształcenia formalnego, otrzymują niższe wynagrodzenia. Jak już zauważono wcześniej, kobiety były i są w Polsce lepiej wykształcone niż mężczyźni, co dodatkowo świadczy o jeszcze większym stopniu dyskryminacji płacowej kobiet, gdy lepsze wykształcenie kobiet nie miało przełożenia na ich wyższe zarobki.

Kobiety wciąż stanowią mniejszość wśród osób wybierających kierunki techniczne, a kształcą się w zawodach mało opłacalnych, które później nie przynoszą im dużego zysku, a często nawet zadowolenia z wykonywanej pracy. Kobiety mają także niższą samoocenę, a ich wymagania co do otrzymywanego wynagrodzenia nie są takie duże jak w przypadku płci męskiej. Muszą się one także zmierzyć z panującymi od wieków stereotypami, które często utrudniają znalezienie odpowiedniego zatrudnienia. Kobiety uważane są także za osoby mniej dyspozycyjne, czy to ze względu na macierzyństwo, które wiąże się z przerwą w zatrudnieniu, czy z domowymi obowiązkami.

Podobną do koncepcji segregacji zawodowej, a jednocześnie wyjaśniającą dyskryminację kobiet, jest idea dualnego rynku pracy. Według tej tezy rynek pracy jest podzielony na dwa sektory, z których pierwszy oferuje atrakcyjniejsze warunki pracy aniżeli sektor drugi, czyli wyższe wynagrodzenia, trwałość zatrudnienia, większe szanse na awans, lepsze warunki pracy itp. Mężczyznom oferuje się najczęściej miejsca pracy w pierwszym sektorze, natomiast kobietom, w tym drugim. Potwierdzeniem sprawdzania się tej idei w Polsce był, jak już wcześniej zwrócono uwagę, wysoki współczynnik feminizacji, charakteryzujący takie sekcje gospodarki narodowej, jak ochrona zdrowia, opieka socjalna czy edukacja, które oferowały stosunkowo niższe płace aniżeli na przykład sekcja górnictwo i hutnictwo (najwyższy poziom wynagrodzenia w gospodarce narodowej) i gdzie niestety pracuje znikoma liczba kobiet [Kalinowska-Nawrotek, 2004, s. 344].

KOBIETY A WŁADZA I PODEJMOWANIE DECYZJI

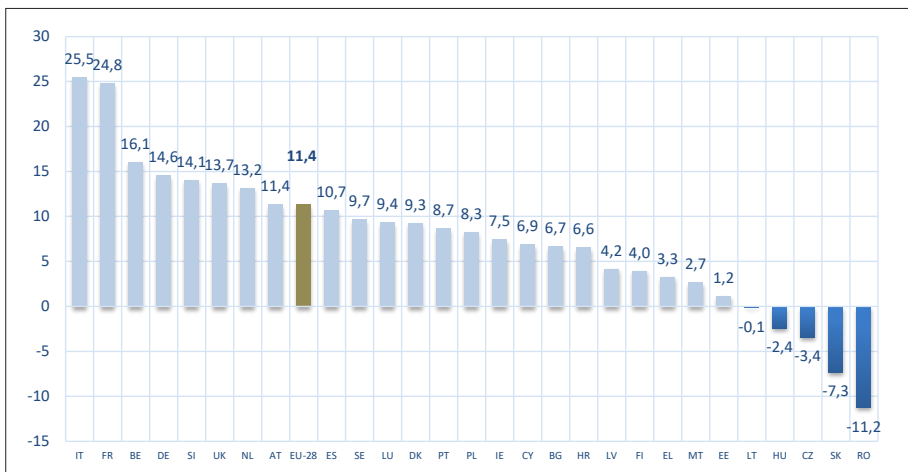
Jedną z ważnych inicjatyw jest promowanie równości kobiet i mężczyzn na stanowiskach decyzyjnych w dużych firmach. Kobiety tylko w niewielkim stopniu uczestniczą w podejmowaniu decyzji ekonomicznych. W statystykach Unii Europejskiej przeciętny udział kobiet w zarządach największych spółek notowanych na giełdzie zarejestrowanych w UE-28 wyniósł 23,3%. Polska z udziałem 19,9% lokuje się poniżej średniej dla całej wspólnoty. Najlepszymi warunkami dla rozwoju kobiecych karier w biznesie może pochwalić się Francja z wynikiem 37,1% (rys. 2).



Rys. 2. Reprezentacja kobiet i mężczyzn w zarządach dużych spółek notowanych na giełdzie w UE w 2016 roku

Źródło: [Gender balance on corporate boards. Europe is cracking the glass ceiling, 2016].

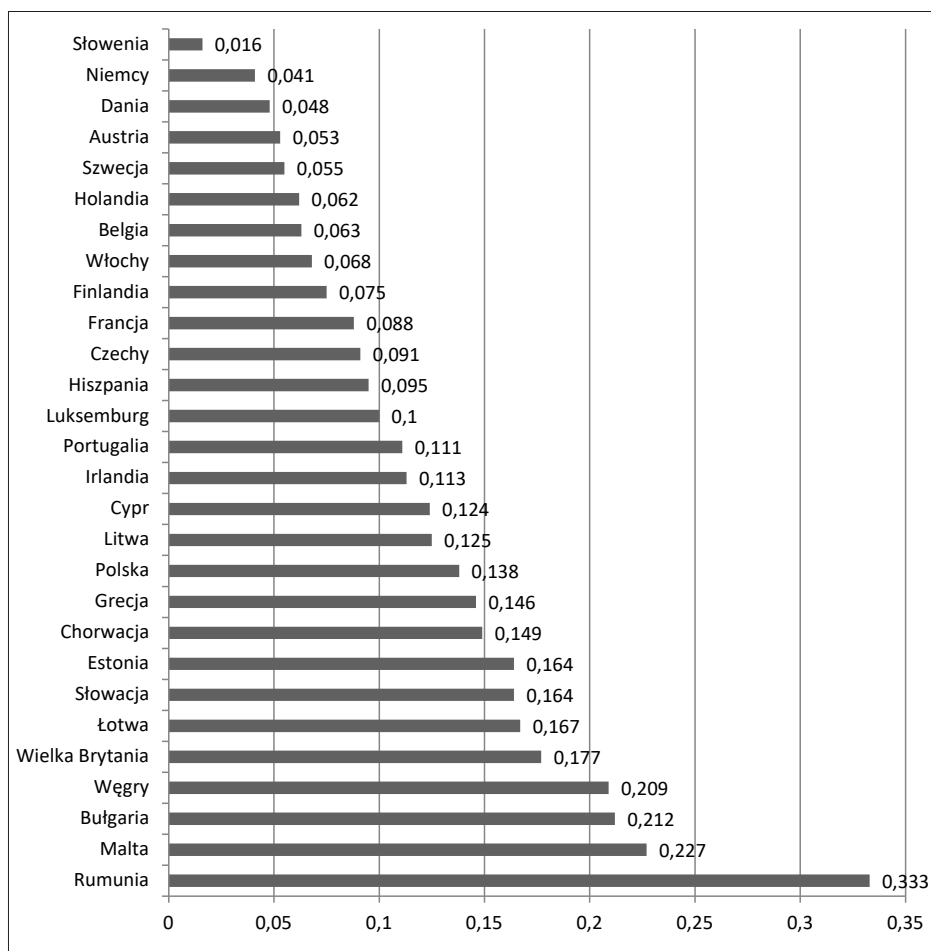
W latach 2010–2016 nastąpił wzrost udziału kobiet w zarządach firm w 23 z 28 państw członkowskich. Największy wzrost odnotowano we Włoszech (+25,5 p.p.), we Francji (+24,8 p.p.), w Belgii (+16,1 p.p.), w Niemczech (+14,6 p.p.) Słowenii (+14,1 p.p.), Wielkiej Brytanii (+13,7 p.p.) i Holandii (+13,2 p.p.). Znaczna poprawa miała miejsce w krajach, które podjęły lub rozważyły działania legislacyjne lub przeprowadziły intensywną debatę publiczną w tej sprawie [Gender balance..., 2016].



Rys. 3. Zmiana udziału kobiet w zarządach największych spółek giełdowych, UE-28, październik 2010 r. – kwiecień 2016 r. (w p.p.)

Źródło: Komisja Europejska, Database on women and men in decision-making.

Podjęwane są próby syntetycznego ujęcia i opisu stopnia zróżnicowań społeczeństw wg płci w poszczególnych krajach. Do porównań międzynarodowych od 2010 roku wykorzystywany jest tzw. wskaźnik nierówności płci (ang. *Gender Inequality Index* – GII). Jest to kompleksowy indeks umożliwiający porównywanie statystyk pomiędzy krajami, większa wartość wskaźnika GII oznacza wyższy stopień nierówności względem płci [Krzyminiewska, 2013]. Jest to miara określająca utratę korzyści z uwagi na nierówność płci w zakresie opieki zdrowotnej, udziału w życiu publicznym czy udziału w rynku pracy. Ocena jest dokonywana w skali od 0 (całkowita równość płci) do 1 (całkowity brak równości) publikowana przez Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (United Nations Development Programme 2016).



Rys. 4. Wielkość wskaźnika *Gender Inequality Index* (GII) w 2014 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie [<http://hdr.undp.org/en/composite/GII>].

Kształtowanie się wskaźnika GII świadczy o dużych dysproporcjach pod względem nierówności płci w krajach Unii Europejskiej. Niekorzystnie duże wartości wskaźnika obserwujemy w krajach o najkrótszym stażu w UE, czyli Bułgarii, Rumunii i Chorwacji, natomiast w krajach „starej piętnastki” obserwujemy stosunkowo niskie wartości GII. Poziom zamożności kraju a także implementacja Dyrektyw Unii Europejskiej w zakresie polityk równościowych wpływają na niwelowanie dyskryminacji w zakresie opieki zdrowotnej, statusu społecznego i rynku pracy.

PODSUMOWANIE

Zaprezentowane w opracowaniu porównania krajów Unii Europejskiej mają na celu pokazanie ekonomicznego wymiaru oraz następstw istniejących nierówności kobiet i mężczyzn na rynku pracy. Występuje wyraźna współzależność między wyższym poziomem rozwoju gospodarczego kraju a poszanowaniem demokratycznych praw w obszarze równouprawnienia, co na zasadzie sprzężeń zwrotnych przyczynia się do wyższego poziomu rozwoju, a w konsekwencji do postępu w każdej dziedzinie życia społeczno-gospodarczego. Dotyczy to zarówno sfery gospodarki, edukacji, kultury, jak i prowadzi do większego ekonomicznego równouprawnienia, w tym także realizacji demokratycznej zasady równości szans. Problem dyskryminacji i nierówności na rynku pracy Unii Europejskiej jest niezwykle złożony. Próby jego rozwiązywania poprzez działania wspólnotowe podejmowane są na coraz większą skalę.

Pracodawcy, którzy respektują prawa kobiet oraz działają na rzecz równości płci osiągają lepsze wyniki, co pokazują pośrednio badania przeprowadzone przez Goldman Sachs z 2007 roku. Dowodzą one, że równouprawnienie w miejscu pracy doprowadziłoby do wzrostu PKB w samej tylko Unii Europejskiej o 16%. Dla wspierania działań mających na celu wzmocnienie pozycji kobiet, UN Global Compact wraz z UN Women stworzył program Women's Empowerment Principles (WEPs) składający się z siedmiu wytycznych dla świata biznesu i administracji na rzecz upowszechnienia równouprawnienia płci [<http://ungc.org.pl/sdg/sustainable-developpment-goals/>].

Unia Europejska realizuje politykę zrównoważenia w prawach mężczyzn i kobiet oraz wzmocnienie pozycji kobiet na rynku pracy, w dostępie do edukacji, dóbr i usług, czy wreszcie udział kobiet i mężczyzn w procesie podejmowania decyzji.

BIBLIOGRAFIA

European Commission, *Integrated guidelines for growth and jobs (2005–2008)*, COM (2005) 141 final, Luxemburg, Office for Official Publications of the European Communities 2005.

Gender balance on corporate boards. Europe is cracking the glass ceiling, 2016. <http://ungc.org.pl/sdg/sustainable-developpment-goals/>

- <http://www.unic.un.org.pl/zrownowazony-rozwoj---cele/cel-5:-osiagnac-rownosc-plci-i-wzmocnic-pozycje-wszystkich-kobiet-i-dziewczat/2944>
- Incorporating Equal Opportunities for Women and Men into All Community Policies and Activities*, COM (96) 67, 21.02.1996.
- Kalinowska-Nawrotek B., 2004, *Nierówności płci na rynku pracy*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” nr 4, red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów.
- Krzyminiewska G., 2013, *Nierówności a rozwój społeczny świata*, Studia Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, nr 139, Katowice.
- Leber U., Wagner A., 2007, *Early and phased retirement In European companies: Establishment Survey on working Time 2004–005*, Luxemburg, Office for Official Publications of the European Communities 2007.
- Rewizorski M., 2011, *Sytuacja kobiet na europejskim rynku pracy*, PP 2 '11, Koszalin.
- Surdykowska B., 2008, *Zatrudnienie w niepełnym wymiarze czasu pracy*, Zeszyty Prawnicze 8/1, 271–295.
- Szałkowski A., 2002, *Rozwój pracowników, przesłanki, cele, instrumenty*, Poltext, Warszawa.
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 roku o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (t.j. Dz.U. z 2018 r., poz. 1265).

Streszczenie

W artykule ukazano zróżnicowanie ze względu na płeć na europejskim rynku pracy z perspektywy polityki równości szans, a także omówiono ekonomiczny kontekst polityki równościowej. Zaprezentowano mierniki określające zróżnicowanie wynagrodzenia wg płci. W artykule ukazano niedostateczny udział kobiet w gremiach decyzyjnych, ciałach przedstawicielskich zarówno w biznesie, jak i w polityce. Dane statystyczne potwierdzają, że w krajach europejskich utrzymują się istotne różnice w zarobkach kobiet i mężczyzn (*gender pay gap*). Zapewnienie kobietom równego traktowania w sprawach ekonomicznych i politycznych wzmocni zrównoważony rozwój gospodarczy i przyniesie korzyści społeczne na całym świecie.

Słowa kluczowe: równość szans, rynek pracy, luka płacowa (GPG), zrównoważony rozwój.

The situation of women on the European labor market in conditions of sustainable development

Summary

The paper shows the gender differences in the European labor market from the perspective of equal opportunities, and discusses the economic context of equality policy. Data describing wage differentiation by gender were presented. This article shows the insufficient participation of women in decision-making bodies, representative bodies in business as well as in politics. Statistics show that significant gender pay gap persists in European countries. Ensuring equal treatment for women in economic and political affairs will enhance sustainable economic development and bring about social benefits around the world.

Keywords: equal opportunities, labor market, wage gap (GPG), sustainable development.

JEL: Q01, J3, J7, J16

*mgr Damian Mowczan*¹

Katedra Ekonometrii

Uniwersytet Łódzki

Zróżnicowanie płac w polskich województwach – analiza z wykorzystaniem popularnych miar nierówności

WPROWADZENIE

Problem nierówności ekonomicznych od dłuższego czasu jest tematem budzącym żywe zainteresowanie badaczy różnych dziedzin nauki. Wzrost popularności tej problematyki w ostatnich latach można przypisać w szczególności efektom publikacji głośnej książki pt. *Kapitał w XXI wieku*, której autorem jest T. Piketty [2015]. Często zadawane pytania, jak np. to o prymat równości nad efektywnością, nie znajdują jednoznacznego rozstrzygnięcia i nadal są przedmiotem sporów, lecz każde próby badań empirycznych wymagają kwantyfikacji stopnia zróżnicowania zasobności danej populacji².

Próby oszacowania poziomu zróżnicowania płac czy dochodów dla Polski (na różnych poziomach agregacji) były podejmowane przez wielu badaczy [Por. Brzeziński i Kostro, 2010; Jędrzejczak, 2009; Kot i in., 2004]. Jak już zostało wspomniane, istotne są one również z punktu widzenia wpływu tego zróżnicowania na różne sfery gospodarki oraz społeczeństwo³. W polskiej literaturze badania dotyczące wpływu zróżnicowania płac na wzrost gospodarczy kraju można znaleźć m.in. w pracach P. Kumora oraz J.J. Sztudyngera [2007], a także, w ujęciu regionalnym, u D. Mowczana [2015a; 2015b]. Zagadnienie wpływu redystrybucji dochodów na dobrobyt społeczny analizuje E. Aksman [2010]. Istnieje więc ko-

¹ Adres korespondencyjny: Katedra Ekonometrii, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki, ul. Rewolucji 1905 r. nr 41, 90-214 Łódź; e-mail: damian.mowczan@uni.lodz.pl.

² Rozważania te prowadzone są również na gruncie teoretycznym [np. Rawls, 1994].

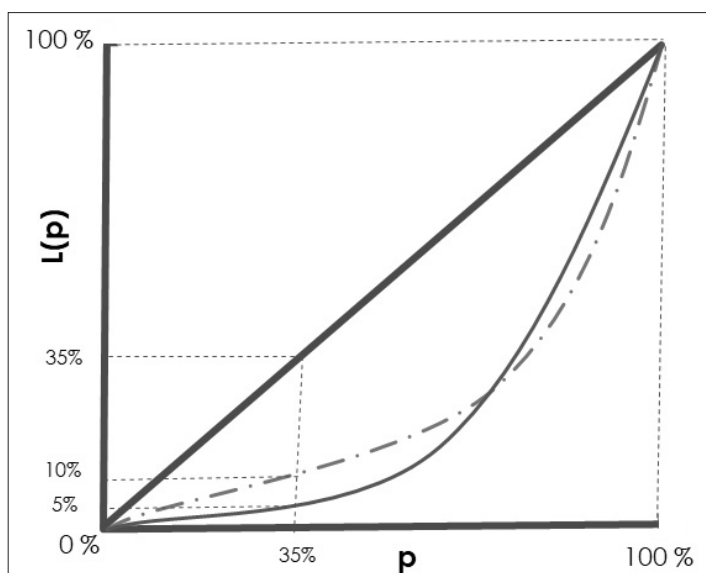
³ Na problem porównywalności miar nierówności szacowanych na podstawie różnych baz danych zwraca uwagę np. S. Knowles [2001]. Wiele uwag na temat sposobu szacowania tych miar oraz potencjalnych problemów w przypadku Badań Budżetów Gospodarstw Domowych znaleźć można m.in. w pracy Kot i in. [2004].

nieczność szacowania spójnych szeregów miar nierówności (zarówno w ujęciu przekrojowym, jak i czasowym) będących podstawą dalszych badań.

Celem artykułu jest oszacowanie oraz analiza poziomu zróźnicowania płac wewnątrz polskich regionów (na poziomie województw). Wykorzystane zostaną nieidentyfikowalne dane jednostkowe pochodzące z badania GUS dotyczącego struktury wynagrodzeń w miesiącu październiku 2014 roku. Jako narzędzie analizy zastosowana zostanie koncepcja krzywej Lorenza oraz jej uogólnienie, jak również popularne miary nierówności (współczynnik Giniego oraz współczynnik Atkinsona) oraz dobrobytu (indeks Sena).

OPIS ZASTOSOWANYCH METOD ANALIZY

Jeden z najpopularniejszych sposobów oceny nierówności wykorzystuje koncepcję krzywej Lorenza. Graficznie krzywą tę można przedstawić jak na rys. 1.



Rys. 1. Krzywa koncentracji Lorenza

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Jędrzejczak, 2011; Shorrocks, 1983].

Krzywa Lorenza pokazuje relację między skumulowanymi odsetkami (najbiedniejszej części) populacji a otrzymywanym przez nie procentem łącznego funduszu dochodów (płac)⁴. Prosta biegnąca pod kątem 45° nazywana jest linią równomiernego podziału i oznacza sytuację, w której dany procent łącznego fun-

⁴ Z założenia jednostki danej zbiorowości powinny być wcześniej uporządkowane w sposób niemalejący względem dochodu.

doszu dochodu jest w posiadaniu dokładnie takiego samego skumulowanego procenta badanej zbiorowości (zachodzi więc: $L(p) = p$). Im dalej krzywa Lorenza położona jest od linii równomiernego podziału, tym większy jest stopień nierówności dochodów [Kumor i Sztadynger, 2007; Kordos, 1973].

W przypadku dwóch lub więcej populacji, bądź jednej populacji obserwowanej w różnych okresach, można posłużyć się omawianą koncepcją w celu określenia, w której zbiorowości nierównomierność podziału dochodów (płac) jest większa. Rozkład populacji A dominuje nad rozkładem populacji B w sensie Lorenza (tj. zachodzi: $L_A(p) \geq L_B(p)$) wtedy i tylko wtedy, gdy krzywa Lorenza dla populacji A położona jest nad krzywą Lorenza dla populacji B i krzywe te się nie przecinają [Biernacki, 2006]. W konsekwencji nierównomierność rozkładu dochodów w populacji A jest mniejsza niż w populacji B.

Z krzywą Lorenza związany jest najczęściej stosowany w praktyce miernik nierówności, tj. współczynnik Giniego. Geometrycznie można go przedstawić jako wielkość podwojonego pola powierzchni pomiędzy krzywą koncentracji Lorenza a linią równomiernego podziału⁵. Innym podejściem jest definicja oparta na średniej absolutnej różnicy [Jędrzejczak, 2011]:

$$G = \frac{\Delta}{2\mu}$$

gdzie: Δ oznacza średnią bezwzględną różnicę pomiędzy wszystkimi parami dochodów w badanej populacji, μ oznacza średni dochód.

Współczynnik Giniego przyjmuje wartości z przedziału od 0 do 1, gdzie 0 oznacza brak koncentracji (dochód jest dzielony po równo). Korzystając z powyższego wzoru można dokonać dekompozycji współczynnika Giniego na następujące elementy [Jędrzejczak, 2011; Graca-Gelert, 2016]:

$$G = G_W + G_B + G_R$$

Komponent G_W mierzy wkład nierównomierności wewnątrz poszczególnych grup (np. grup społeczno-ekonomicznych, regionów itp.) w całkowitą wartość współczynnika Giniego. Komponent G_B mierzy tę część, która oparta jest o różnice między średnimi wartościami dochodu pomiędzy wyszczególnionymi grupami [Pyatt, 1976]. Ostatnim elementem dekompozycji jest tzw. reszta (G_R), której niezerowa wartość jest wynikiem „zachodzenia na siebie” podpopulacji [Jędrzejczak, 2011, s. 23]⁶.

⁵ W literaturze prezentowanych jest wiele formuł pozwalających obliczyć współczynnik Giniego (np. w zależności od sposobu uporządkowania danych). Szeroki ich przegląd prezentowany jest np. u A. Jędrzejczak [2011] oraz S.M. Kota [2000].

⁶ Istnieje wiele podejść do wyznaczania i interpretacji składowych powyższej dekompozycji. Formuły pozwalające obliczyć poszczególne komponenty oraz wyczerpujący ich opis można znaleźć np. u P.J. Lamberta i J.R. Aronsona [1993], G. Pyatt'a [1976] oraz A. Jędrzejczak [2011].

Innym popularnym miernikiem wykorzystywanym do pomiaru nierówności dochodowych jest współczynnik Atkinsona, którego ogólna postać jest następująca [Atkinson, 1970; Pacho i Garbicz, 2008]:

$$A(\varepsilon) = 1 - \left[\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \left(\frac{y_i}{\mu} \right)^{1-\varepsilon} \right]^{\frac{1}{1-\varepsilon}}$$

gdzie: ε oznacza współczynnik awersji do nierówności (przyjmuje on wartości nieujemne), y_i oznacza dochód i -tej jednostki badanej zbiorowości.

Podobnie jak współczynnik Giniego, tak i współczynnik Atkinsona jest miarą unormowaną. Przyjmuje wartości z przedziału od 0 do 1, gdzie 0 oznacza sytuację, w której dochód w danej zbiorowości dzielony jest równo pomiędzy poszczególne jednostki. Poziom awersji do nierówności przyjmowany jest najczęściej arbitralnie⁷. Im wyższa jego wartość, tym wyższa waga przykładana jest do transferów w dolnej części rozkładu dochodów [Kot i in., 2004].

Porządek generowany przez krzywe Lorenza niekoniecznie musi pokrywać się z porządkiem dobrobytu społecznego w poszczególnych populacjach (krajach, regionach itp.). W przypadku, gdy badane zbiorowości charakteryzują się różnymi dochodami średnimi, należy wykorzystać tzw. uogólnioną funkcję Lorenza postaci [Kot i in., 2004; Biernacki, 2006]:

$$GL(p) = \mu * L(p)$$

Z twierdzenia Shorrocks'a [1983] wynika, że dobrobyt w populacji A będzie nie mniejszy niż w populacji B, jeśli uogólniona funkcja Lorenza dla kraju A dominuje uogólnioną funkcję Lorenza dla kraju B (tj. zachodzi: $GL_A(p) \geq GL_B(p)$).

Podobnie jak w przypadku współczynnika Giniego i krzywej Lorenza, tak i w przypadku uogólnionej krzywej Lorenza można zdefiniować miarę – tzw. indeks Sena⁸ – służącą do porównywania rozkładów z punktu widzenia przeciętnego poziomu płac oraz nierówności [Kot, 1999]:

$$IS = \mu * (1 - G)$$

⁷ W literaturze prezentowane są pewne próby oszacowania wartości tego współczynnika np. poprzez zastosowanie teoretycznych rozkładów określonych dla pewnych zadanych klas funkcji użyteczności [Por. Kot i in., 2004].

⁸ Indeks Sena należy do tzw. *skrótowych funkcji dobrobytu* [por. Kot, 2000]. Geometrycznie jest on równy podwojonemu polu powierzchni pod uogólnioną krzywą Lorenza.

Z powyższego wzoru wynika, że wzrost dobrobytu może nastąpić albo poprzez zwiększanie dochodu średniego, albo poprzez zmniejszanie nierówności.

CHARAKTERYSTYKA WYKORZYSTYWANEJ BAZY DANYCH

Do celów niniejszej analizy wykorzystana zostanie baza danych GUS utworzona na potrzeby badania struktury wynagrodzeń według zawodów w październiku 2014 roku prowadzonego metodą reprezentacyjną [GUS, 2016]⁹. Zawiera ona nieidentyfikowalne dane jednostkowe dotyczące pełnozatrudnionych i niepełnozatrudnionych osób, które przepracowały cały miesiąc objęty badaniem (miesiącem tym był październik). Dane o wynagrodzeniach prezentowane są w przeliczeniu na pełny wymiar czasu pracy (23 dni robocze). Badanie przeprowadzone zostało wśród podmiotów gospodarki narodowej, które zatrudniały powyżej 9 osób¹⁰. Ostatecznie – w 2014 roku – w próbie znalazło się ok. 730, 5 tys. wylosowanych pracowników (pracujących w ok. 18 tys. podmiotach). W celu uogólnienia wyników należy zastosować odpowiednie wagi, które uwzględniają niekompletność badania (wynikającą np. z odmowy udzielenia odpowiedzi przez jednostki wylosowane)¹¹.

W publikacji stanowiącej opracowanie wyników badań GUS nie prezentuje informacji na temat zróżnicowania płac w ujęciu przestrzennym. Niniejszy artykuł ma za zadanie wypełnić tę lukę i przeprowadzić analizę dysproporcji płac w podziale na 16 województw (poziom NUTS-2), wykorzystując nieidentyfikowalne dane jednostkowe¹². Za podstawową kategorię analizy przyjęto miesięczne wynagrodzenia ogółem brutto za październik w 2014 roku¹³.

Obliczenia zostaną wykonane przy pomocy procedur napisanych dla oprogramowania statystycznego STATA: *lorenz* [Jann, 2016], *conindex* [O'Donnell i in., 2016], *ineqdeco* [Jenkins, (http)] oraz autorskich programów napisanych w języku Excel VBA.

⁹ Badanie przeprowadzane jest z częstotliwością dwuletnią z wykorzystaniem formularza GUS o oznaczeniu Z-12. Formularz ten dostępny jest na stronie internetowej GUS [Z-12 *Sprawozdanie o strukturze wynagrodzeń...*, (http)]. Analizie poddano dane pochodzące z roku 2014, gdyż był to najaktualniejszy dostępny rok w momencie powstawania niniejszego artykułu.

¹⁰ Szczegóły dotyczące wyłączenia poszczególnych typów jednostek badania można znaleźć w publikacji GUS [2016, s. 10–11].

¹¹ Schemat losowania próby i metoda uogólniania wyników zostały opisane w publikacji GUS [2016, s. 13–19].

¹² Jest to najniższy możliwy poziom dezagregacji przestrzennej, na którym rozpatrywana próba jest reprezentatywna [GUS, 2016, s. 10].

¹³ Szczegółowy wykaz elementów składających się na wynagrodzenie ogółem brutto oraz wszelkie wyłączenia przedstawiono w publikacji GUS [2016, s. 11].

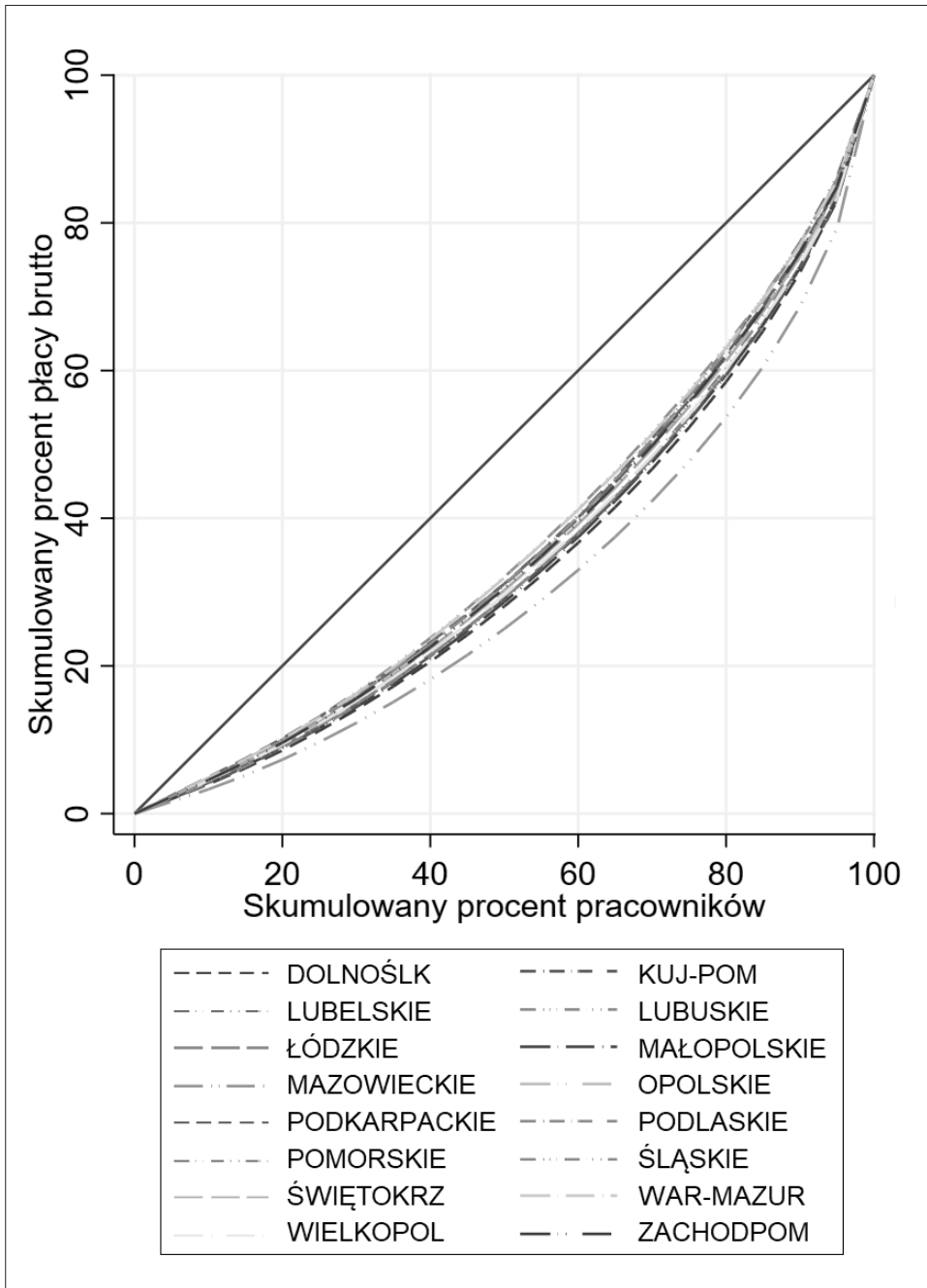
WYNIKI ANALIZ EMPIRYCZNYCH

Na rys. 2 przedstawiono krzywe Lorenza wykreślone dla 16 polskich województw i obrazujące regionalne zróźnicowanie płac brutto w 2014 roku. Jak już zostało wspomniane, przy dokonywaniu porównań należy zwrócić uwagę, czy krzywe te się nie przecinają. Większą przejrzystość przebiegu krzywych można uzyskać, wykreślając osobno wszystkie dostępne pary porównań. Taki zabieg wiązałyby się jednak z przygotowaniem aż 120 rysunków. Z tego względu w tabeli 1, poniżej głównej przekątnej, przedstawiono krotności przecięć krzywych Lorenza pomiędzy poszczególnymi regionami.

Analizując uzyskane wyniki, łatwo można zauważyć, iż nie w każdym przypadku możliwe jest określenie porządku dominacji w sensie Lorenza, a tym samym uporządkowanie województw pod względem poziomu nierówności¹⁴. Jednoznacznie porządek taki udało się wskazać dla ok. 76,67% wszystkich możliwych porównań. Jedyne w przypadku województwa mazowieckiego krzywa Lorenza nie przecinała się z żadną inną i jednocześnie była najniżej położoną. Na tej podstawie można stwierdzić, iż region ten charakteryzował się największym poziomem nierówności płac w badanym roku. Stosunkowo jednoznaczny porządek uzyskano również dla województwa dolnośląskiego. Krzywa dla tego regionu położona była wyżej niż w przypadku województwa mazowieckiego, ale niżej niż pozostałe krzywe (ranking ten jest jednak niejasny względem województwa pomorskiego). Najbardziej niekonkluzywne wyniki uzyskano przy porównywaniu krzywych dla województw kujawsko-pomorskiego oraz lubuskiego (najwyżej położona krzywa), gdzie odnotowano odpowiednio 7 oraz 6 przypadków, w których niemożliwe było ustalenie porządku dominacji. Można więc stwierdzić, że w województwie lubuskim nierówności płac w 2014 roku były mniejsze niż np. wielkopolskim, śląskim czy łódzkim. Jednak, bez przyjęcia dodatkowych założeń, nie można tego stwierdzić w przypadku porównania np. z woj. warmińsko-mazurskim, podkarpackim oraz lubelskim.

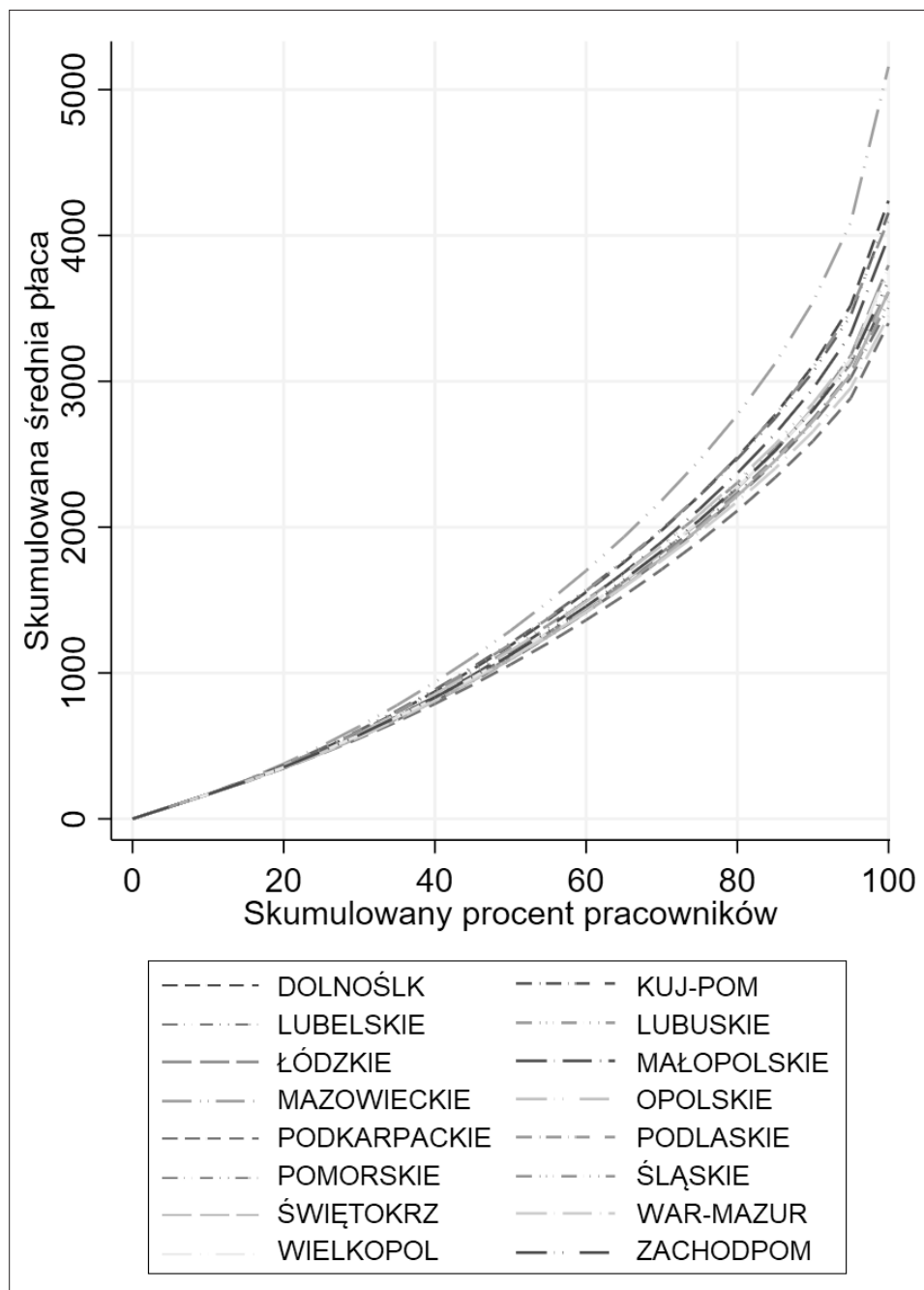
Nawet jeśli analiza z wykorzystaniem krzywych Lorenza pozwoliłaby wyznaczyć jednoznaczny ranking poziomu zróźnicowania płac, to nadal nierozwiązany pozostaje problem różnych wartości średnich pomiędzy regionami. Zazwyczaj przy niższych poziomach nierówności obserwuje się niższe poziomy przeciętnej wartości dochodu. W przypadku polskich województw w 2014 roku, współczynnik korelacji liniowej pomiędzy zróźnicowaniem płac (mierzonym za pomocą współczynnika Giniego) a średnią płacą w danym regionie wyniósł ok. 0,95 (po usunięciu woj. mazowieckiego było to ok. 0,89). A.F. Shorrocks [1970] jako rozwiązanie powyższych problemów proponuje użycie opisywanych wcześniej uogólnionych krzywych Lorenza.

¹⁴ Sytuacja taka jest, niestety, relatywnie często spotykana w praktyce [por. Shorrocks, 1983].



Rys. 2. Regionalne krzywe koncentracji Lorenza dla płac w 2014 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie nieidentyfikowalnych danych jednostkowych GUS.



Rys. 3. Regionalne uogólnione krzywe koncentracji Lorenza dla płac w 2014 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie nieidentyfikowalnych danych jednostkowych GUS.

Tabela 1. Krotności wzajemnych przecięć krzywych Lorenza (poniżej głównej przekątnej) oraz uogólnionych krzywych Lorenza (powyżej głównej przekątnej)

| Województwo | dolnośląskie | kujawsko-pomorskie | lubelskie | lubuskie | łódzkie | małopolskie | mazowieckie | opolskie | podkarpackie | podlaskie | pomorskie | śląskie | świętokrzyskie | warmińsko-mazurskie | wielkopolskie | zachodniopomorskie |
|---------------------|--------------|--------------------|-----------|----------|---------|-------------|-------------|----------|--------------|-----------|-----------|---------|----------------|---------------------|---------------|--------------------|
| dolnośląskie | X | 2 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| kujawsko-pomorskie | 0 | X | 0 | 0 | 2 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 1 | 2 | 2 |
| lubelskie | 0 | 2 | X | 0 | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 2 | 3 | 0 | 0 |
| lubuskie | 0 | 1 | 2 | X | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 |
| łódzkie | 0 | 0 | 0 | 0 | X | 0 | 0 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 |
| małopolskie | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | X | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 |
| mazowieckie | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | X | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| opolskie | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | X | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 |
| podkarpackie | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | X | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 |
| podlaskie | 0 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | X | 0 | 0 | 2 | 3 | 0 | 0 |
| pomorskie | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | X | 3 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| śląskie | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | X | 1 | 0 | 0 | 0 |
| świętokrzyskie | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | X | 2 | 1 | 1 |
| warmińsko-mazurskie | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | X | 1 | 1 |
| wielkopolskie | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | X | 1 |
| zachodniopomorskie | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | X |

Źródło: opracowanie własne na podstawie nieidentyfikowalnych danych jednostkowych GUS.

Na rys. 3 przedstawiono uogólnione krzywe Lorenza dla wszystkich analizowanych regionów. Podobnie jak w poprzednim przypadku, ustalenie liczby przecięć tylko na tej podstawie wydaje się stosunkowo uciążliwe, tak więc dla łatwiejszej interpretacji wyników w tabeli 1, powyżej głównej przekątnej, umieszczono krotności przecięć omawianych krzywych.

Jak się okazuje, przypadków przecinania się uogólnionych krzywych Lorenza jest relatywnie więcej, niż miało to miejsce przed uwzględnieniem średnich poziomów płac. W ok. 56,67% wszystkich porównań pomiędzy parami regionów odnotowano co najmniej jedno przecinanie się krzywych. Najmniejszą liczbą przecięć cechowało się województwo podkarpackie, dla którego uogólniona krzywa Lorenza położona była najniżej (sugeruje to najniższy poziom dobrobytu). W przypadku omawianego regionu brak możliwości jednoznacznego porównania stwierdzono tylko względem województwa świętokrzyskiego, dla którego krzywa przecinała się ponadto z wszystkimi pozostałymi.

W tabeli 2 przedstawiono wartość średnią, miary zróźnicowania płac oraz wartość indeksu Sena w 2014 roku uzyskane dla wszystkich 16 województw. Jak zauważają w swoim artykule J. Davies i M. Hoy [1995], gdy krzywe Lorenza przecinają się, zawsze można znaleźć miarę nierówności, która da uporządkowanie niezgodne z porządkiem wygenerowanym przez inną miarę¹⁵. S.M. Kot [2000] sugeruje wykorzystanie indeksu Sena jako miary, która pozwala na otrzymanie całościowego porządku. Bliższa analiza uzyskanych wyników pozwala jednak stwierdzić, że zarówno współczynnik Atkinsona (przy założeniu różnej awersji do nierówności), współczynnik Giniego, stosunek dziewięćdziesiątego do dziesiątego percentyla oraz indeks Sena porządkują regiony w relatywnie zgodny sposób¹⁶. Tym niemniej jednak znaczące różnice pomiędzy miarami nierówności a indeksem Sena uzyskano m.in. dla województwa lubuskiego, łódzkiego oraz świętokrzyskiego.

Tabela 2. Średnia płaca, miary nierówności płac oraz indeks Sena w podziale na województwa w 2014 roku

| Województwo | Średnia | G | A(0,5) | A(1) | A(2) | P90/P10 | IS |
|---------------------|----------|---------|---------|-------|-------|---------|---------|
| dolnośląskie | 4238,59 | 0,327 | 0,088 | 0,157 | 0,260 | 4,18 | 2852,76 |
| kujawsko-pomorskie | 3611,52 | 0,282 | 0,067 | 0,120 | 0,201 | 3,25 | 2594,48 |
| lubelskie | 3507,11 | 0,273 | 0,060 | 0,112 | 0,193 | 3,39 | 2549,72 |
| lubuskie | 3635,90 | 0,265 | 0,059 | 0,108 | 0,185 | 3,17 | 2672,06 |
| łódzkie | 3796,16 | 0,309 | 0,079 | 0,142 | 0,235 | 3,83 | 2623,21 |
| małopolskie | 3990,14 | 0,317 | 0,083 | 0,149 | 0,246 | 3,94 | 2726,76 |
| mazowieckie | 5157,97 | 0,383 | 0,121 | 0,211 | 0,333 | 5,19 | 3184,60 |
| opolskie | 3742,06 | 0,283 | 0,067 | 0,121 | 0,205 | 3,39 | 2682,48 |
| podkarpackie | 3398,79 | 0,278 | 0,065 | 0,117 | 0,195 | 3,18 | 2454,47 |
| podlaskie | 3548,15 | 0,275 | 0,062 | 0,114 | 0,196 | 3,36 | 2571,79 |
| pomorskie | 4156,00 | 0,315 | 0,085 | 0,149 | 0,245 | 3,86 | 2846,00 |
| śląskie | 4106,03 | 0,306 | 0,075 | 0,138 | 0,236 | 3,99 | 2850,93 |
| świętokrzyskie | 3614,02 | 0,292 | 0,071 | 0,128 | 0,214 | 3,45 | 2560,19 |
| warmińsko-mazurskie | 3446,76 | 0,267 | 0,060 | 0,109 | 0,186 | 3,23 | 2525,73 |
| wielkopolskie | 3777,82 | 0,304 | 0,078 | 0,139 | 0,228 | 3,62 | 2628,36 |
| zachodniopomorskie | 3687,72 | 0,287 | 0,068 | 0,124 | 0,210 | 3,49 | 2629,29 |
| Dekompozycja – Gini | Składowa | Wartość | Udział | | | | |
| | G_w | 0,036 | 11,06% | | | | |
| | G_B | 0,074 | 22,64% | | | | |
| | G_R | 0,217 | 66,30% | | | | |
| Polska | Razem | 0,327 | 100,00% | | | | |

Źródło: opracowanie własne na podstawie nieidentyfikowalnych danych jednostkowych GUS.

¹⁵ Właściwości popularnych miar nierówności oraz konsekwencje przyjęcia różnych założeń co do funkcji użyteczności analizuje chociażby A.B. Atkinson [1970].

¹⁶ Regiony porangowano ze względu na wszystkie miary a następnie obliczono współczynnik zgodności Kendalla, którego wartość wyniosła ok. 0,91 (p-val ~ 0,00). Pozwoliło to na odrzucenie

W dolnej części tabeli 2 dodatkowo zawarto wyniki dekompozycji współczynnika Giniego ze względu na analizowane regiony. Wartość rozpatrywanej miary dla Polski ogółem w 2014 roku wyniosła ok. 0,327. Wkład nierówności wewnątrz analizowanych regionów wyniósł ok. 11,06%. Nierówności między poszczególnymi województwami (przy założeniu, że każdy z pracowników otrzymywał płacę na poziomie średniej płacy w danym regionie) stanowiły ok. 22,64% całkowitej wartości miernika. Stosunkowo duża reszta (ok. 66,30%) jest efektem występowania tzw. *re-ranking effect* wywołanego przejściem z rozkładu wewnątrz poszczególnych grup do ogólnego rozkładu płac w Polsce [Por. Graca-Gelert, 2016; Jędrzejczak, 2011].

PODSUMOWANIE

W przypadku krzywych Lorenza oraz uogólnionych krzywych Lorenza występuje często pojawiający się w badaniach empirycznych problem przecinania się tych krzywych. Problem ten dotyczył również niniejszego badania. Jak się jednak okazuje, wybrane miary nierówności prezentowały relatywne spójne wnioski odnośnie do porządku poszczególnych rozkładów płac w polskich województwach w 2014 roku.

Zdecydowanie najwyższy poziom nierównomierności rozkładu płac w badanym roku występował w województwie mazowieckim (ok. 0,383). Wykorzystując interpretację podaną przez S.M. Kota [2000, s. 114], można powiedzieć, że przeciętna bezwzględna różnica pomiędzy płacami losowo wybranej pary pracowników stanowi ok. 76,6% płacy średniej w tym regionie. W badanym roku płaca najbiedniejszej osoby z 10% pracowników o najwyższej płacy była tam ok. 5,19 razy wyższa niż płaca najbogatszej osoby z 10% pracowników o najniższej wartości tej cechy.

Współczynnik Atkinsona (przy założeniu $\varepsilon = 0,5$) na poziomie ok. 0,121 oznacza, że osiągnięcie rozkładu egalitarnego bez zmniejszania poziomu dobrobytu wymagałoby poświęcenia przez każdego pracownika ok. 12,1% płacy przeciętnej (tj. ok. 624 zł)¹⁷. Do regionów o relatywnie dużym poziomie nierówności można zaliczyć również województwo dolnośląskie, śląskie, pomorskie oraz małopolskie.

Porządkowanie rozkładów płac ze względu na wartość indeksu Sena umieszczało województwo lubelskie, warmińsko-mazurskie oraz podkarpackie (region o najniższej wartości indeksu) na dole rankingu. Porządek według kryterium współczynnika Giniego na ostatnim miejscu umieszczał woj. lubuskie (Gini ok. 0,265).

hipotezy zerowej i przyjęcie hipotezy alternatywnej mówiącej o tym, że rankingi generowane przez poszczególne miary są ze sobą zgodne.

¹⁷ Naturalnie zwiększenie współczynnika awersji do nierówności zwiększy tę kwotę.

BIBLIOGRAFIA

- Aksman E., 2010, *Redystrybucja dochodów i jej wpływ na dobrobyt społeczny w Polsce w latach 1995–2007*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Atkinson A.B., 1970, *On the measurement of inequality*, Journal of Economic Theory, nr 2 (3), [http://dx.doi.org/10.1016/0022-0531\(70\)90039-6](http://dx.doi.org/10.1016/0022-0531(70)90039-6).
- Biernacki M., 2006, *Porządki generowane krzywą Lorenza*, „Mathematical Economics”, nr 3 (10).
- Brzeziński M., Kostro K., 2010, *Income and consumption inequality in Poland, 1998–2008*, „Bank i Kredyt”, nr 4 (41).
- Davies J., Hoy M., 1995, *Making inequality comparisons when Lorenz curves intersect*, „The American Economic Review” nr 4 (85).
- Graca-Gelert P., 2016, *Household income inequality in Poland from 2005 to 2013 – a decomposition of the Gini coefficient by socio-economic groups*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 47, red. nauk. M.G. Woźniak, Wyd. UR, Rzeszów, <http://dx.doi.org/10.15584/nsawg.2016.3.31>.
- GUS, 2016, *Struktura wynagrodzeń według zawodów w październiku 2014 r.*, GUS, Warszawa.
- Jann B., 2016, *Estimating Lorenz and concentration curves in Stata*, „University of Bern Social Sciences Working Papers”, No. 15.
- Jenkins S.P., *Help for ineqdeco, ineqdec0*, <http://fmwww.bc.edu/repec/bocode/i/ineqdeco.html> (dostęp: 19.08.2017 r.).
- Jędrzejczak A., 2009, *Comparing income distribution – methods and their application to wage distribution in Poland*, „Folia Oeconomica”, nr 225.
- Jędrzejczak A., 2011, *Metody analizy rozkładów dochodów i ich koncentracji*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Knowles S., 2001, *Inequality and economic growth: the empirical relationship reconsidered in the light of comparable data*, „CREDIT Research Papers”, nr 01/03.
- Kordos J., 1973, *Metody analizy i prognozowania rozkładów płac i dochodów ludności*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Kot S.M. (red.), 1999, *Analiza ekonometryczna kształtowania się płac w Polsce w okresie transformacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Kot S.M., 2000, *Ekonometryczne modele dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Kot S.M., Malawski A., Węgrzecki A. (red.), 2004, *Dobrobyt społeczny, nierówności i sprawiedliwość dystrybucyjna*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
- Kumor P., Sztaudynger J.J., 2007, *Optymalne zróżnicowanie płac w Polsce – analiza ekonometryczna*, „Ekonomista”, nr 1.
- Lambert P.J., Aronson J.R., 1993, *Inequality decomposition analysis and the Gini coefficient revisited*, „The Economic Journal”, No. 103 (420), <https://dx.doi.org/10.2307/2234247>
- Mowczan D., 2015a, *Optymalny poziom zróżnicowania płac w polskich województwach a wzrost gospodarczy*, „Studia Prawno-Ekonomiczne”, t. 97.

- Mowczan D., 2015b, *Zróżnicowanie płacy w Polsce w ujęciu regionalnym i jej wpływ na proces wzrostu gospodarczego*, „Wiadomości Statystyczne”, nr 2.
- O'Donnell O., O'Neill S., Van Ourti T., Walsh B., 2016, *Conindex: estimation of concentration indices*, „The Stata Journal”, No. 16 (1).
- Pacho W., Garbicz M. (red.), 2008, *Wzrost gospodarczy a bezrobocie i nierówności w podziale dochodu*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Piketty T., 2015, *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyka Polityczna, Warszawa.
- Pyatt G., 1976, *On the interpretation and disaggregation of Gini coefficients*, „The Economic Journal”, No. 86 (342), <https://dx.doi.org/10.2307/2230745>.
- Rawls J., 1994, *Teoria sprawiedliwości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Shorrocks A. F., 1983, *Ranking income distribution*, „Economica”, No. 50 (197), <http://dx.doi.org/10.2307/2554117>.
- Z-12 *Sprawozdanie o strukturze wynagrodzeń według zawodów*, <http://form.stat.gov.pl/formularze/2017/passive/Z-12.pdf> (dostęp: 07.08.2017 r.).

Streszczenie

W artykule przedstawiono oszacowania miar nierówności płac w polskich województwach w 2014 roku wraz z krótką ich analizą. Do badań wykorzystano nieidentyfikowalne dane jednostkowe GUS dotyczące płacy brutto i pochodzące z badania *Struktury wynagrodzeń według zawodów w październiku 2014 roku*. Jako narzędzie analizy wykorzystano koncepcje krzywej Lorenza oraz uogólnionej krzywej Lorenza. Analizę uzupełniono o oszacowania popularnych miar nierówności – w tym o współczynnik Giniego oraz współczynnik Atkinsona, a także skróconej funkcji dobrobytu (indeks Sena). Dodatkowo przedstawiono też prostą dekompozycję ze względu na współczynnik Giniego.

Analiza z wykorzystaniem krzywych Lorenza wykazała, że w pewnych przypadkach krzywe te przecinają się wzajemnie. Uniemożliwia to proste wnioskowanie o porządku tych rozkładów i jest często spotykanym problemem w badaniach empirycznych. Jak się jednak okazuje porządki generowane przez współczynnik Giniego, współczynnik Atkinsona oraz indeks Sena są relatywnie zgodne. Do regionów o zdecydowanie najwyższym poziomie nierówności płac można zaliczyć m.in. województwo mazowieckie, dolnośląskie, śląskie, pomorskie i małopolskie.

Słowa kluczowe: zróżnicowanie płac, współczynnik Giniego, krzywa Lorenza, analizy regionalne.

Wage disparities in Polish voivodeships – analysis with use of popular inequality measures

Summary

The paper presents estimates of wage inequality measures in Polish voivodeships in 2014 with a brief analysis of them. Unidentified unit data of the Central Statistical Office regarding gross earnings and collected for the survey of Structure of wages and salaries by occupations in October 2014 were used for the research. The concepts of the Lorenz curve and the generalized Lorenz curve were used as the analysis tool. The analysis was supplemented with estimates of popular inequality measures – including the Gini coefficient and the Atkinson coefficient as well as

the social welfare function (Sen index). In addition, a simple de-composition was also presented due to the Gini coefficient.

Analysis with use of the Lorenz curves showed that in some cases these curves intersect each other. This makes it impossible to simply draw conclusions about the order of these distributions and is a frequently encountered problem in empirical research. As it turns out, the rankings generated by the Gini coefficient, the Atkinson coefficient and the Sen index are relatively consistent. The regions with the highest level of earnings inequalities includes among others: mazowieckie, dolnośląskie, śląskie, pomorskie and małopolskie.

Keywords: wage disparities, Gini coefficient, Lorenz curve, regional analysis.

JEL: C40, C83, D31, I31, J31, R10

*dr Katarzyna Garwol*¹

Katedra Informatyki
Uniwersytet Rzeszowski

Komputeryzacja pracy a wzrost poziomu bezrobocia

WSTĘP

Praca we współczesnym świecie staje się coraz bardziej zautomatyzowana. Czynności, które jeszcze do niedawna wykonywali ludzie, coraz częściej przejmują maszyny. Jakże w związku z tym będą konsekwencje dla rynku pracy? Czy i jakie zawody przestaną mieć rację bytu, gdy praca ludzi zostanie zastąpiona przez pracę robotów? Jak pokazują badania z 2014 r. przeprowadzone na Uniwersytecie Oksfordzkim, w ciągu 10 do 20 lat nowe generacje robotów mogą sprawdzić, że zniknie aż 700 obecnie uprawianych zawodów, co dotyczy zwłaszcza tych, które nie wymagają szczególnie wysokich kwalifikacji [Mejsser, ([http](#))].

Badania przeprowadzone na zlecenie Boston Consulting Group pokazują, że do 2025 roku dzięki automatyzacji koszty zatrudnienia obniżą się o 16%, a cechy sprzyjające zastępowaniu pracowników przez maszyny to powtarzalność zadań, algorytmiczny sposób wykonywania czynności, wykorzystanie siły fizycznej, prace potencjalnie wysokourazowe oraz możliwość samoobsługi. Wydaje się jednak, że maszyny długo jeszcze nie zastąpią zajęć, w których ważny jest kontakt emocjonalny pomiędzy ludźmi [Mejsser, ([http](#))].

Postęp technologiczny niewątpliwie w sposób istotny wpływa na zmiany strukturalne na rynku pracy. Ludzie, aby znaleźć się w nowej rzeczywistości, muszą dostosowywać swoje kwalifikacje i formy aktywności zawodowych do zmieniających się warunków. Istotne więc jest, aby dokonać diagnozy, czy taki stan rzeczy ma wpływ na powiększenie stopy bezrobocia we współczesnym świecie, czy jest wręcz odwrotnie.

Celem artykułu jest próba odpowiedzi na następujące pytania:

- Czy w świecie nowoczesnych technologii grozi nam zjawisko tzw. bezrobocia technologicznego (związanego z zastępowaniem pracy ludzi pracą maszyny),

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Rzeszowski, ul. Pigonia 1, 35-310 Rzeszów; e-mail: kgarwol@ur.edu.pl.

– Czy i jakie zawody są zagrożone w związku z informatyzacją i automatyzacją pracy, a jakie zawody będą się rozwijać i będą poszukiwane w nadchodzących latach na rynku pracy.

Rozważania dotyczą głównie polskich realiów, jednak w czasach globalizacji można stwierdzić, iż mają wymowę uniwersalną. Analizie zostaną poddane dane na temat bezrobocia udostępniane przez instytucje takie jak np. Główny Urząd Statystyczny, a także literatura z obszaru badanego zagadnienia, dostępna zarówno w Internecie, jak i w postaci publikacji drukowanych.

BEZROBOCIE W UJĘCIU TEORETYCZNYM

Badania dotyczące bezrobocia mają interdyscyplinarny charakter. Znajdują się one w kręgu rozważań m.in. ekonomistów, socjologów oraz psychologów, którzy rozważają je w sposób specyficzny dla danej dziedziny nauki. Problem bezrobocia pierwszy raz został opisany w okresie ekonomii klasycznej, jednak wówczas do jego określenia używano terminu „nadmiar ludności”. Definicję bezrobocia jako przymusowej bezczynności zawodowej, wprowadził angielski ekonomista J.A. Hobson w połowie lat 90. XIX wieku, ale precyzyjne określenie tego zjawiska budzi po dzień dzisiejszy szereg kontrowersji [Kwiatkowski, 2002, s. 13].

Czas transformacji ustrojowej w Polsce, upadek państwowego socjalizmu i wprowadzenie wolnego rynku sprawiły, iż bardzo trudno jest osiągnąć wysoki poziom korelacji opinii co do istoty problemu bezrobocia, jego przejawów i przyczyn. Zwolennicy systemu socjalistycznego mieli bowiem inne podejście do pracy niż zwolennicy kapitalizmu. Z powodu mnogości odmiennych sposobów opisywania i wyjaśniania bezrobocia oraz zatrudnienia w czasach dokonującej się transformacji i dekompozycji globalnych potęg ekonomicznych, zestawienie opinii na temat bezrobocia można zgrupować według głównych ideologii formułowanych przez zwolenników leseferystycznego liberalizmu. Posługują się oni bardzo często założeniami i twierdzeniami ekonomistów szkoły klasycznej i neoklasycznej oraz państwowego interwencjonizmu [Miś, Nożka, Smagacz-Poziemska, 2011, s. 24–25].

Nawiązując do powyższych rozważań należy wymienić dwie teorie: leseferystycznego liberalizmu A.C. Pigou oraz interwencjonizmu państwowego J.M. Keynesa. Pierwsza z nich definiuje bezrobocie jako dobrowolną decyzję pracownika lub dobrowolną decyzję o niewchodzeniu na rynek pracy. Przyczyną takiego stanu rzeczy jest fakt, iż ludzie nie chcą pracować za niską pracę realną oferowaną przez pracodawców. W dobrostanie psychicznym nie ma w tym wypadku istotnej różnicy pomiędzy osobami bezrobotnymi a pracującymi. Rozwiązaniem może być tu przywrócenie lub stworzenie warunków wolnego rynku, na którym spotkają się zarówno pracodawcy, jak i pracownicy. Druga z definicji (J.M. Keynesa) określa bezrobocie jako przymusową decyzję pracownika lub przymusową decyzję o niew-

chodzeniu na rynek pracy. Przyczyną jest tutaj niska realna płaca oferowana przez pracodawców, która nie wystarczy bezrobotnym do kupna dóbr niezbędnych do życia. Skutkuje to istotną różnicą pomiędzy dobrostanem psychicznym osób zatrudnionych a bezrobotnych, natomiast rozwiązaniem tej sytuacji ma być niezbędna interwencja rządu w wolny rynek w celu dopasowania płac do cen [Miś, Nożka, Smagacz-Poziemska, 2011, s. 26].

Bezrobocie może przybierać także formę bezrobocia jawnego lub ukrytego. Bezrobocie jawne jest to kategoria odnosząca się do osób niepracujących, ale gotowych do podjęcia pracy i ujawniających swoją sytuację poprzez rejestrację w Urzędzie Pracy. Znajdują się dzięki temu w oficjalnej ewidencji statystycznej. Oficjalnie rejestrowane bezrobocie nie oddaje jednak w pełni zakresu zjawiska. Dzieje się tak z powodu znacznej płynności na rynku pracy i występowania tzw. rezerwy rynku pracy. Z płynnością na rynku pracy związane jest występowanie tzw. bezrobocia fikcyjnego, którym w literaturze określa się najczęściej krótki na ogół okres, który niezbędny jest do znalezienia nowej pracy po utracie dotychczasowego zatrudnienia. Czas ten jest tym krótszy im lepiej jest zorganizowany rynek pracy, a dostępna informacja dla obydwu stron umowy o pracę jest pełniejsza. Pojęciem drugim, tzw. rezerwą rynku pracy, określa się osoby niepracujące, które nie są ewidencjonowane jako bezrobotne w oficjalnych statystykach rynku pracy. Niektórzy autorzy wprowadzają nawet rozróżnienie pomiędzy aktywną i nieaktywną rezerwą rynku pracy. Do pierwszej kategorii zaliczają bezrobotnych poszukujących pracy, a do drugiej osoby zrezygnowane i zniechęcone poszukiwaniem pracy, osoby uczestniczące w całodziennych kursach dokształcających oraz dodatkową siłę roboczą decydującą się na poszukiwanie pracy w przypadku jej utraty przez członka rodziny [Budnikowski, 2009, s. 41–43].

Omawiając problemy bezrobocia we współczesnym świecie nie sposób pominąć stosunkowo nowego zjawiska, jakim jest bezrobocie technologiczne. Wynika ono z postępu technologicznego i automatyzacji procesów wytwórczych, które mają charakter pracooszczędny. Jego skutkiem jest zastępowanie pracy ludzi pracą maszyn i urządzeń. Pojawia się z dużą siłą wówczas, gdy tempo wzrostu gospodarczego jest niskie, natomiast inwestycje mają charakter modernizacyjny, który prowadzi do wzrostu i unowocześnienia produkcji przy jednoczesnym spadku zatrudnienia [*Bezrobocie technologiczne...*, ([http](#))].

Pojęcie bezrobocia technologicznego zostało po raz pierwszy użyte już w roku 1930 przez J.M. Keynesa, który zauważył, że zmiany w procesach produkcji mogą powodować szybszą destrukcję miejsc pracy niż ich kreację. W krótkim okresie bezrobocie technologiczne ma faktycznie negatywne skutki dla gospodarki i społeczeństwa, gdyż oznacza niewykorzystany zasób siły roboczej. Może się przerodzić w szkodliwe dla gospodarki protesty i wzrost wydatków na świadczenia dla osób pozbawionych pracy. W długim okresie zaczynają jednak powstawać nowe, inne niż poprzednio miejsca pracy, a rewolucja technologiczna przynosi nie tylko zwolnienia, ale także zatrudnienia i nowe

wyższe płace dla wykwalifikowanej kadry. Praca często pozostaje w tych samych sektorach, a nawet w przedsiębiorstwach, ale w miejsce tych, co ją utracili przyjmowani są inni na posady o odmiennym charakterze [Bitner, Starościk, Szczerba, 2014, s. 6].

PROBLEM BEZROBOCIA W POLSCE

Polska w ustroju kapitalistycznym funkcjonuje dopiero od 27 lat, z tego też powodu rynek pracodawców oraz pracobiorców zmieniał się w tym czasie dynamicznie. W tym okresie zmienił się też znacząco stopień informatyzacji naszego kraju, gdyż w czasach PRL-u dostęp do nowoczesnych rozwiązań technologicznych był znikomy. Po otwarciu się na rynki zachodnie, obecne tam technologie zaczęły przedostawać się na polski grunt, zarówno do sfery publicznej, jak i do prywatnych zastosowań obywateli.

W ostatnich 27 latach zmieniała się też istotnie stopa bezrobocia, co jest widoczne w danych Głównego Urzędu Statystycznego, obejmujących lata 1990 – 2017. Biorąc pod uwagę miesiąc czerwiec widać, iż najniższa stopa bezrobocia była w roku 1990 (3,1%). Wraz z rozwojem gospodarki wolnorynkowej stopa bezrobocia systematycznie rosła, by w analogicznym miesiącu 2003 roku osiągnąć poziom 19,7%. W kolejnych latach wartości oscylowały w granicach od 19,4% do 8,7%, a w 2017 roku odnotowano najmniejszy poziom stopy bezrobocia od 26 lat, wynoszący w czerwcu 7,1% [*Stopa bezrobocia w latach...*, (http)].

Pod koniec czerwca 2017 roku bez pracy w Polsce pozostawało 1,15 mln osób i w porównaniu z majem tego samego roku stopa bezrobocia spadła o 49,3 tysiąca osób, tj. o 4,1%. Spadek liczby osób bez pracy w br. miał miejsce we wszystkich województwach w Polsce, przy czym największy był w lubuskim (o 1,7 tys., czyli 5,9%), pomorskim (o 2,9 tys., czyli 5,2%) oraz warmińsko-mazurskim (o 3,3 tys., czyli 5,1%). Również w Wielkopolsce, gdzie stopa bezrobocia jest najniższa w Polsce, odnotowano spadek (z 4,3% do 4,2%) [*MRPiPS: bezrobocie w czerwcu...*, (http)].

W związku z tak znacznymi wahaniami stopy bezrobocia w ostatnich 27 latach w Polsce, nasuwa się pytanie, czy miało to związek jedynie ze zmianą systemu, czy też może także z otwarciem na nowoczesne technologie, modernizacją procesów produkcji oraz pojawieniem się zawodów związanych z wytwarzaniem oraz korzystaniem z technologii IT.

Stopień informatyzacji różny jest też w poszczególnych województwach. Obszarami, gdzie nowoczesne technologie docierają najszybciej są aglomeracje miejskie. GUS systematycznie publikuje szczegółowe dane dotyczące bezrobocia w miastach, powiatach i województwach. Pod koniec lipca 2017 r. najmniejszą stopę bezrobocia odnotowano w województwie wielkopolskim (4,2%), co stanowiło 65,3 tys. bezrobotnych. Najwięcej bezrobotnych było w województwie

warzyńsko-mazurskim (12%), czyli bez pracy pozostawało 60,8 tys. osób. Województwo podkarpackie plasuje się w tym zestawieniu na 14. pozycji, z 9,9% stopą bezrobocia, co przekłada się na 91,4 tys. osób niepracujących.

Tabela 1. Liczba bezrobotnych oraz stopa bezrobocia (stan na dzień 31 lipca 2017 r.)

| Lp. | Województwo | Bezrobotni zarejestrowani w tysiącach | Stopa bezrobocia (do aktywnych zawodowo) w % |
|-----|---------------------|---------------------------------------|--|
| 1 | Wielkopolskie | 65,3 | 4,2 |
| 2 | Śląskie | 103,4 | 5,6 |
| 3 | Małopolskie | 82,7 | 5,7 |
| 4 | Pomorskie | 51,2 | 5,8 |
| 5 | Dolnośląskie | 74,5 | 6,3 |
| 6 | Mazowieckie | 167,1 | 6,3 |
| 7 | Lubuskie | 26,2 | 7,0 |
| 8 | Łódzkie | 78,3 | 7,4 |
| 9 | Opolskie | 27,6 | 7,7 |
| 10 | Lubelskie | 81,7 | 8,9 |
| 11 | Podlaskie | 42,6 | 9,1 |
| 12 | Świętokrzyskie | 47,9 | 9,1 |
| 13 | Zachodniopomorskie | 54,5 | 9,1 |
| 14 | Podkarpackie | 91,4 | 9,9 |
| 15 | Kujawsko-pomorskie | 84,8 | 10,4 |
| 16 | Warzyńsko-mazurskie | 60,8 | 12,0 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Z prezentowanych danych w tabeli 1 wyraźnie wynika, iż w województwach, w których występują duże aglomeracje miejskie jest zdecydowanie mniejsza stopa bezrobocia niż w pozostałych. Nie ma to bezpośredniego przełożenia na stopień dostępu i korzystania z nowoczesnych rozwiązań z obszaru IT. Można to zauważyć analizując raport „Społeczeństwo informacyjne w Polsce w 2014 r.”, gdzie w województwie mazowieckim aż 55% pracowników wykorzystywało komputer w celach biznesowych, ale w województwie wielkopolskim było to jedynie 37,8% respondentów [GUS, US w Szczecinie, 2014, s. 6].

Kolejnym ważnym pytaniem jest, czy przy tak niskiej obecnie stopie bezrobocia w Polsce grozi nam w przyszłości bezrobocie spowodowane rozwojem technologii. Nasz kraj nie należy do krajów innowacyjnych i znajduje się daleko w tyle za państwami wysoko uprzemysłowionymi. „Znaczne zacofanie technologiczne Polski spowodowało, że w momencie przejścia do gospodarki rynkowej i otwarcia na wymianę z resztą świata ujawniła się znaczna luka technologiczna” [Grotowska, 2012, s. 30]. Jak podaje raport GUS, „Działalność in-

nowacyjna przedsiębiorstw w latach 2012–2014”, nakłady na badania w Polsce wynoszą w przeliczeniu na mieszkańca 90,3 euro; jest to niewiele w porównaniu do średniej unijnej (542 euro). Wydawać by się więc mogło, że nie musimy się obawiać technologicznego bezrobocia, jednak według autorów raportu „Czy robot zabierze ci pracę?” Warszawskiego Instytutu Studiów Ekonomicznych, Polska obok Węgier jest w przyszłości krajem najbardziej zagrożonym szybką automatyzacją. Powyżej 36% rynku zatrudnienia może być tu zastąpiona przez roboty. Według autorów na mechanizację są narażone zwłaszcza państwa o niskim PKB, a najmniej są podatne Norwegia i Szwajcaria, w których zagrożonych jest ok. 19% wszystkich zatrudnionych, gdyż w tych krajach procesy automatyzacji na rynku pracy przebiegają już od dawna. Przykładem niech będzie rolnictwo: w Polsce w tym sektorze pracuje w dalszym ciągu 13% siły roboczej, co jest znaczącą liczbą w porównaniu na przykład z Niemcami, gdzie prace tego typu wykonuje jedynie 2% ludności [*Roboty „idą” po naszą pracę...*, (http)]. To więc, że obecnie bezrobocie w Polsce jest niewielkie, nie oznacza tego, że za kilka lat znacząco nie wzrośnie. Wiele tu zależy od samych pracowników, którzy muszą bacznie obserwować rynek pracy i elastycznie dostosowywać się do zmieniających się okoliczności, w razie potrzeby doksztalając się lub przekwalifikowując.

Obecnie najczęściej osobami bezrobotnymi w Polsce są absolwenci szkół ponadgimnazjalnych oraz wybranych kierunków studiów wyższych, osoby bez prawa do wykonywania zawodu, a także osoby po 45. roku życia, którym stan zdrowia nie pozwala na pracę w wyuczonym zawodzie. Ciągłe aktualna jest sytuacja niewłaściwych wyborów edukacyjnych oraz niska jakość kształcenia, zwłaszcza na poziomie ponadgimnazjalnym. W rejestrach urzędów pracy znajduje się wiele fryzjerów, kosmetyczek, piekarzy, kucharzy czy mechaników samochodowych, których umiejętności nie kwalifikują jako potencjalnych kandydatów do pracy. W przypadku osób starszych bariery mentalne, strach przed nowymi technologiami oraz brak chęci do zmiany zawodu są częstą przyczyną braku zatrudnienia. Należałoby więc skoncentrować wsparcie publiczne na motywowanie takich osób i pomoc w odnalezieniu się w świecie nowoczesnych technologii [Leńczuk, Biernat, Dawid, Furmanek, Perczyk, 2017, s. 14].

ZAWODY ZAGROŻONE BEZROBOCIEM TECHNOLOGICZNYM

Problem bezrobocia technologicznego nie jest nowy. Od czasów rewolucji przemysłowej następuje stopniowa zmiana zapotrzebowania na wcześniej popularne zawody. W ostatnich latach jednak zwraca się uwagę przede wszystkim na tempo zachodzących zmian, w których pracownicy nie mają czasu na przekwalifikowanie się lub podniesienie swoich kwalifikacji, gdyż technologie rozwijają się szybciej niż ludzie i instytucje. Pojawiają się również obawy, że

wzrost popytu na nowe zawody nie jest wystarczająco duży, aby zrównoważyć zmniejszenie popytu na te prace, które za ludzi zaczęły wykonywać maszyny [Batorski, 2015, s. 194].

Bezrobociem technologicznym najbardziej zagrożone są profesje opierające się na wykonywaniu powtarzalnych czynności. Dotyczy to zwłaszcza produkcji, administracji, budownictwa oraz finansów i bankowości gdzie nowoczesne systemy i aplikacje zastępują zaangażowanie ludzi w wykonywanie zadań. M. Ford, autor książki pt. *Światła w tunelu: automatyzacja, przyspieszająca technologia i gospodarka przyszłości* uważa, że prawdziwym zagrożeniem jest opanowanie rynku usług przez roboty, gdyż rynek ten w nowoczesnych gospodarkach dostarcza największej liczby miejsc pracy. Ten scenariusz realizuje się już w handlu, gdzie po niektórych stacjonarnych sklepach roboty oprowadzają klientów, a za zakupy można płacić z użyciem smartfona. Eliminuje to pracowników z rynku i pozwala pracodawcom znacząco obniżyć koszty zatrudnienia [*Roboty „idą” po naszą pracę...*, (http)].

Przewidując kierunki rozwoju technologii w najbliższych kilkunastu latach badacze starają się określić, które z zawodów będą w największym stopniu podlegały automatyzacji, co w konsekwencji może prowadzić do zwolnienia w poszczególnych branżach dużej liczby osób. Takich analiz podjęli się m.in. C. Frey oraz M. Osborne z Uniwersytetu w Oxfordzie i zdiagnozowali wrażliwość rynku pracy na komputeryzację, używając w tym celu rozkładu Gaussa. Zgodnie z ich szacunkami, aż 47% całkowitego zatrudnienia w USA jest poważnie zagrożona postępującą automatyzacją. Określili, w jakim stopniu poszczególne zawody ulegną wygaszeniu, gdzie „0” oznacza brak ryzyka, a „1” niemalże pewność zniknięcia profesji [*702 zawody z ryzykiem...*, (http)].

Najpewniejsze na rynku pracy są zawody związane z bezpośrednim kontaktem z człowiekiem. O pracę nie muszą się obawiać terapeuci (0,0028), instalatorzy i serwisanci (0,003), pracownicy socjalni oraz specjaliści od uzależnień i zdrowia psychicznego (0,0031), dietetycy (0,0039), pielęgniarki i pielęgniarki (0,009). Zdecydowanie gorzej w tym zestawieniu wypadli inżynierowie przemysłowi (0,029), matematycy (0,047) czy redaktorzy (0,055). Jeszcze mniej pewnie wygląda przyszła sytuacja zawodowa wśród stewardess (0,35), bibliotekarzy (0,35) barmanów (0,77), fryzjerów (0,8) i marynarzy (0,83). Najbardziej zagrożeni „wypadnięciem” z rynku pracy są m.in. rzeźnicy (0,93), inspektorzy rolnictwa (0,94), manicurzystki i pedicurzystki (0,95), księgowi i audytorzy (0,98), brokerzy (0,98) oraz telemarketerzy (0,99) [*702 zawody z ryzykiem...*, (http)].

Na polskim gruncie podobnych analiz dokonali autorzy raportu WISE 2014 „Czy komputer zabierze Ci pracę?” i w ich wyniku stwierdzili, iż w niedalekiej przyszłości co trzeci Polak będzie zagrożony technologicznym bezrobociem strukturalnym. Wyszczególnili 20 grupę zawodów najsilniej podatnych na automatyzację w Polsce.

Tabela 2. Dwadzieścia najliczniejszych zawodów z grupy najsilniej podatnych na automatyzację – Polska 2011

| Zawód | Prawdopodobieństwo automatyzacji |
|---|----------------------------------|
| Robotnicy w przetwórstwie spożywczym i pokrewni | 0,985 |
| Pracownicy administracyjni i sekretarze wyspecjalizowani | 0,981 |
| Pracownicy obrotu pieniężnego | 0,977 |
| Pomoce i sprzętaczki domowe, biurowe, hotelowe | 0,918 |
| Robotnicy pomocniczy w górnictwie i budownictwie | 0,911 |
| Maszyniści kolejowi, dyżurni ruchu i pokrewni | 0,872 |
| Kasjerzy | 0,866 |
| Operatorzy maszyn i urządzeń górniczych | 0,851 |
| Monterzy | 0,823 |
| Kierowcy ciężarówek i autobusów | 0,810 |
| Pozostali pracownicy przy pracach prostych | 0,784 |
| Kierowcy samochodów osobowych, dostawczych i motocykli | 0,762 |
| Pracownicy usług ochrony | 0,699 |
| Formiarze odlewniczy, spawacze, blacharze, monterzy konstrukcji metalowych i pokrewni | 0,691 |
| Operatorzy pojazdów wolnobieżnych i pokrewni | 0,690 |
| Operatorzy innych maszyn i urządzeń przetwórczych | 0,690 |
| Kowale, ślusarze i pokrewni | 0,687 |
| Kucharze | 0,681 |
| Pracownicy obsługi biurowej | 0,679 |
| Robotnicy produkcji odzieży i pokrewni | 0,675 |

Źródło: Raport WISE 2014 na podstawie danych GUS i ELFS.

Powyższe analizy potwierdzają, że zawodami o największej podatności na automatyzację są przede wszystkim profesje o niskim wymaganym poziomie kreatywności, wymagające czynności powtarzalnych i rutynowych. Zostaną one w pierwszej kolejności zastąpione przez maszyny, co w przypadku niektórych zawodów (np. kasjerów) ma już miejsce.

ZAWODY PRZYSZŁOŚCI

Postęp technologiczny dla niektórych profesji nie jest zagrożeniem, ale szansą na rozwój i kreatywność. Rozwijają się nowe segmenty rynku, a pracodawcy poszukują pracowników posiadających nowe umiejętności i kompetencje. Powstają stanowiska wymagające od kandydatów dużej elastyczności, zdolności logicznego myślenia oraz potrzeby ciągłego dokształcania. Zwiększa się zapotrzebowanie

na specjalistów, którzy są w stanie dobrze poradzić sobie z zachodzącymi zmianami [*Nowe technologie...*, (http)].

Dane przedstawione w raporcie Frey & Osborne z 2013 pokazują, że postęp technologiczny, głównie w dziedzinie uczenia maszynowego, sztucznej inteligencji i mobilnej robotyki, uderzy najmocniej w pracowników o niskich kwalifikacjach i zarobkach, choć dotychczas właśnie ten segment rynku pracy był najbardziej odporny na automatyzację [*Uciec przed automatyzacją...*, (http)]. Badanie to pokazało, że na razie najbezpieczniejsze na rynku pracy są profesje związane z bezpośrednim kontaktem z drugim człowiekiem (np. terapeuci, pracownicy socjalni) i zawody wymagające wysokich kompetencji (np. programiści).

Polskie badania WISE 2014 pozwoliły natomiast na stworzenie zestawienia zawodów relatywnie bezpiecznych od ryzyka automatyzacji na krajowym rynku. Im wyższe stanowisko, wymagające specjalistycznych kwalifikacji, tym mniejsze ryzyko zastąpienia pracy człowieka przez pracę maszyny. Pokazuje je tabela 3.

Tabela 3. Zestawienie zawodów relatywnie bezpiecznych od ryzyka automatyzacji

| Zawód | Prawdopodobieństwo automatyzacji |
|---|----------------------------------|
| Dyrektorzy generalni i wykonawczy | 0,001 |
| Kierownicy do spraw handlu detalicznego i hurtowego | 0,006 |
| Kierownicy do spraw sprzedaży, marketingu i rozwoju | 0,015 |
| Średni personel z dziedziny prawa, spraw społecznych i religii | 0,032 |
| Kierownicy w górnictwie, przemyśle, budownictwie i dystrybucji | 0,040 |
| Specjaliści z dziedziny prawa | 0,041 |
| Kierownicy w instytucjach usług wyspecjalizowanych | 0,045 |
| Kierownicy do spraw innego typu usług | 0,045 |
| Kierownicy do spraw obsługi biznesu i zarządzania | 0,071 |
| Specjaliści do spraw sprzedaży, marketingu i PR | 0,072 |
| Analitycy systemowi i programiści | 0,086 |
| Pozostali pracownicy opieki zdrowotnej | 0,118 |
| Nauczyciele gimnazjów i szkół ponadgimnazjalnych | 0,132 |
| Specjaliści do spraw finansowych | 0,133 |
| Lekarze wszystkich specjalności, w tym dentyści | 0,141 |
| Fryzjerzy, kosmetyczki i pokrewni | 0,156 |
| Nauczyciele szkół podstawowych i specjaliści do spraw wychowania małego dziecka | 0,207 |
| Inni specjaliści nauczania i wychowania | 0,275 |
| Nauczyciele akademicy | 0,275 |
| Specjaliści do spraw administracji i zarządzania | 0,291 |

Źródło: Raport WISE 2014 na podstawie danych GUS i ELFS.

Analizując powyższe dane można dostrzec, że im wyższe kwalifikacje danego pracownika, tym ryzyko automatyzacji w danej profesji powinno być mniejsze. Czy faktycznie jednak zawody z tej listy są tymi, które na przestrzeni lat najbardziej będą opierać się procesom automatyzacji i zastępowania pracy człowieka pracą maszyny, okaże się w przyszłości. Wymieniony tu zawód nauczyciela akademickiego wydaje się być w kręgu zagrożenia, gdyż już obecnie wiele przedmiotów na studiach jest realizowanych w formie *distance learningu*, co powoduje, że wykładowcę zastępuje komputer zarówno w nauczaniu, jak i w ocenie studenta. Oczywiście kurs do nauki zdalnej musi przygotować specjalista, lecz przekazywanie tej wiedzy odbywa się później w sposób niemal już w pełni zautomatyzowany.

Należy tu również osobne miejsce poświęcić branży IT, która w świecie nowoczesnych technologii jest wiodąca, bo właśnie te technologie wytwarza. Zawody z tego obszaru będą się w kolejnych latach nieustannie rozwijać, napędzając także inne branże, takie jak chociażby przemysł czy medycyna. Fachowa wiedza programistów na razie jest nie do zastąpienia przez jakiegokolwiek robota, choć nie wiadomo czy „uczące się” maszyny w przyszłości i tego nie będą w stanie dokonać. Obecnie jednak praca w IT jest jedną z najlepiej opłacanych na rynku, a w tym sektorze bezrobocie praktycznie nie istnieje.

Oprócz informatyki także finanse są dziedziną, która posiada duży potencjał rozwojowy. Innowacyjność cechuje także branżę chemiczną, biotechnologiczną i medycynę. Rozwój tych segmentów gospodarki oznacza popyt na specjalistów z tych obszarów. Pracowników poszukują instytuty badawcze, koncerny farmaceutyczne i różnego rodzaju firmy produkcyjne. W przyszłości będą więc poszukiwane osoby umięjące opracować produkty z wykorzystaniem nowych technologii oraz wdrożyć innowacyjne produkcyjne. Nieustanny rozwój technologii powoduje też wzrost liczby miejsc pracy dla ludzi, którzy będą ją musieli zaprojektować, oprogramować i usunąć w razie potrzeby awarię [*Technologia a bezrobocie...*, ([http](http://))].

PODSUMOWANIE

Nie ma prostej odpowiedzi na pytanie, czy komputeryzacja pracy powoduje wzrost bezrobocia. Niektóre zawody, z racji postępu technologicznego, znikają z rynku, pojawiają się natomiast nowe, dotychczas niezbrane. Zagrożone są zwłaszcza te profesje, które cechuje automatyzacja i wykonywanie powtarzalnych czynności. Zdecydowanie pewniej mogą się czuć osoby, których praca opiera się na bezpośrednim kontakcie z drugim człowiekiem oraz wykwalifikowana kadra wyższego szczebla.

Polski rynek pracy nie różni się znacząco w tym względzie od rynków zachodnich. Specyfiką naszego kraju jest to, iż w przeciągu ostatnich 27 lat ewoluował system od socjalizmu do kapitalizmu, co sprawiło, że Polacy musieli przejść w przyspieszonym tempie kurs gospodarki wolnorynkowej. Lata komunizmu spo-

wodowały również to, że Polska musiała „doganiać” inne kraje pod względem postępu technologicznego. Po dziś dzień jednak nakłady na innowację są tu niewielkie, co przez niektórych badaczy jest postrzegane jako element, który spowoduje, że nie grozi nam automatyzacja pracy w takim stopniu jak w innych państwach. Inne analizy z kolei pokazują coś zgoła innego. To właśnie kraje byłego bloku socjalistycznego będą tymi, w których praca zostanie najbardziej zautomatyzowana, więc też w pewnych zawodach i branżach pojawi się problem bezrobocia technologicznego. Nadchodzące lata pokażą, która z hipotez okaże się właściwą. Na pewno rynek pracodawców i pracowników w świecie nowoczesnych technologii zmienia się dynamicznie a obie strony muszą do niego się płynnie dostosować.

BIBLIOGRAFIA

- 702 zawody z ryzykiem, że zastąpią nas roboty, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/702-zawody-z-ryzykiem-ze-zastapia-nas-roboty-7216885.html> (dostęp: 05.07.2017 r.).
- Batorski D., 2015, *Wpływ nowych technologii na rynek pracy – pozycja użytkowników i bezrobocie technologiczne* [w:] *Diagnoza Społeczna 2015. Warunki i jakość życia Polaków*, red. J. Czapiński, T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.
- Bezrobocie technologiczne*, http://www.biznesowe.edu.pl/749-bezrobocie_tehnologiczne/ (dostęp: 17.08.2017 r.).
- Bitner M., Starościk R., Szczerba P., 2014, *Czy robot zabierze Ci pracę? Sektorowa analiza komputeryzacji i robotyzacji europejskich rynków pracy*, WISE, Warszawa.
- Budnikowski T., 2009, *Bezrobocie technologiczne wyzwaniem współczesności*, Instytut Zachodni, Poznań.
- Grotowska G., 2012, *Czy Polska importuje bezrobocie? O wpływie handlu zagranicznego na polski rynek pracy w okresie transformacji*, WUW, Warszawa.
- Główny Urząd Statystyczny, Urząd Statystyczny w Szczecinie, 2014, *Społeczeństwo informacyjne w Polsce w 2014 r.*, Warszawa.
- Kwiatkowski E., 2002, *Bezrobocie. Podstawy teoretyczne*, PWN, Warszawa.
- Leńczuk M., Biernat A., Dawid B., Furmanek M., Perczyk M., 2017, *Barometr zawodów 2017. Raport podsumowujący badanie w Polsce*, WUP, Kraków.
- Mejsner B., *Komu grozi technologiczne bezrobocie*, <http://www.computerworld.pl/news/Komu-grozi-technologiczne-bezrobocie,403361.html> (dostęp: 15.08.2017 r.).
- Miś L., Nózka M., Smagacz-Poziemska M., 2011, *Nasze problemy. Bieda i bezrobocie we współczesnym społeczeństwie polskim*, UNIVERSITAS, Kraków.
- MRPiPS: *bezrobocie w czerwcu najniższe od 26 lat*, Forbes, <https://www.forbes.pl/wiadomosci/mrpips-stopa-bezrobocie-w-czerwcu-2017-najnizsza-od-26-lat/bxwe8x6> (dostęp: 25.07.2017 r.).
- Nowe technologie a rynek pracy*, <https://idkowiak.pl/nowe-technologie-rynek-pracy/> (dostęp: 09.08.2017 r.).
- Roboty „idą” po naszą pracę. Polska wśród najbardziej zagrożonych państw*, <http://forsal.pl/artykuly/929689,automatyzacja-i-robotyzacja-pracy-wypieranie-ludzi-przez-maszyny-z-rynku-pracy.html> (dostęp: 25.07.2017 r.).

Stopa bezrobocia w latach 1990–2017, GUS, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/bezrobocie-rejestrowane/stopa-bezrobocia-w-latach-1990-2017,4,1.html> (dostęp: 01.08.2017 r.).

Technologia a bezrobocie, <https://idkowiak.pl/nowe-technologie-rynek-pracy/> (dostęp: 10.07.2017 r.).

Uciec przed automatyzacją i bezrobociem, http://www.edukacjapomorskie.eu/index.php?option=com_content&view=article&id=168:uciec-przed-automatyzacja-i-bezrobociem&catid=9&Itemid=104 (dostęp: 80.08.2017 r.).

Streszczenie

Artykuł podejmuje problem tzw. bezrobocia technologicznego. Jego celem jest próba odpowiedzi na pytanie, czy we współczesnym świecie istnieje problem bezrobocia technologicznego, czy i w jakim stopniu dotyczy on Polski oraz jakie zawody są obecnie najbardziej zagrożone zniknięciem z rynku pracy, a jakie są zawodami przyszłości, które wraz z rozwojem technologii IT będą najbardziej poszukiwane.

Aby odpowiedzieć na pytania zawarte w artykule, dokonano analizy danych statystycznych z obszaru omawianego zagadnienia oraz literatury przedmiotu dostępnej w Internecie oraz w postaci publikacji drukowanych. Za zawody, które są zagrożone bezrobociem technologicznym uznano te, których wykonywanie wiąże się z dużą automatyzacją czynności (np. kasjerzy). Profesje, które nie są w grupie ryzyka to te, które wiążą się z bezpośrednim kontaktem pomiędzy ludźmi oraz empatią (np. terapeuci), a także wymagające wysokiej wiedzy specjalistycznej (np. kierownicy wyższego szczebla) oraz zawody związane z branżą IT (zwłaszcza programiści).

Słowa kluczowe: bezrobocie, stopa bezrobocia, postęp technologiczny, zawód, komputeryzacja.

Computerization of work and increase of unemployment level

Summary

This article raises a problem of the so-called technological unemployment. The aim of the article is an attempt to answer the question whether in the modern world there is a problem of technological unemployment and to what extent it concerns Poland. Moreover the article gives consideration which occupations are most at risk of disappearing from the labor market and what are 'the jobs of the future' which, along with development of IT technology, are going to be most wanted.

In order to answer the questions contained in the article, an analysis of statistic data within the area of the discussed issue and also the assay of available literature referring to the subject (on the Internet and printed publications) have been performed. Jobs and professions which are associated with advanced automation have been considered as to be threatened by the technological unemployment (e.g. cashiers). Whereas professions which involve direct and face-to-face contact between people and empathy (e.g. therapists), as well as requiring high expert knowledge (e.g. senior managers) and also professions related to the IT industry (programmers) have been considered as to be taken out of the risk group.

Keywords: unemployment, unemployment rate, technological progress, occupation, computerization.

JEL: E24

*mgr inż. Paweł Piotr Nowak*¹

Centrum Elektronicznej Gospodarki
Instytut Logistyki i Magazynowania w Poznaniu

Roboty i automaty w roli usługodawców. O społeczno-kulturowym aspekcie digitalizacji III sektora gospodarki²

MIŁOŚĆ DO ROBOTÓW

25 maja 1977 roku w kinach po raz pierwszy wyświetlono IV część sagi „Gwiezdnych Wojen” – „Nowa Nadzieja”. Dawno, dawno temu w odległej galaktyce... ukazany został świat, w którym zdobycze techniki tylko w roku premiery superprodukcji mogły wydawać się całkowicie nierealne. Wśród mnogości planet, różnorodności krajobrazów, cywilizacji i ras, statków kosmicznych i szeregu futurystycznych modeli broni na pierwszym planie pojawiają się bohaterowie filmu – dwa roboty: R2-D2 (czytaj: Artoo-Deetoo) oraz C-3PO (czytaj: Threepio). Zdolne do poświęceń, przyjaźni, współczujące i oddane, ramię w ramię z Hanem Solo i młodym Lukiem Skywalkerem (przedstawicielami gatunku ludzkiego) stawiają czoło Imperium Zła. Humanoidalna konstrukcja pokrytego złotem androida protokolarnego, który nie tylko wygląda jak rycerz w zbroi, ale mówi (C-3PO potrafi płynnie porozumiewać się w kilku milionach językach) i zachowuje się jak człowiek, tworzy na odbiorcy wrażenie, że w przyszłości roboty będą jak ludzie, a fakt, że zamiast organów wewnętrznych i sieci naczyń krwionośnych będą miały płytki PCB (ang. *Printed Circuit Board*), mikroprocesory i przewody, stanie się jedynie mało znaczącym wyróżnikiem.

Zaryzykować można stwierdzenie, że to właśnie wtedy – w końcówce lat 70. „Nowa Nadzieja” na globalną skalę rozpropagowała wzorzec maszyny, która jest ważnym współtowarzyszem człowieka. Nie tylko wśród pokolenia X, ale również w gronie osób, których data urodzenia została przypisana kolejnym literom

¹ e-mail: pawel.nowak@ilim.poznan.pl.

² Konieczne wyjaśnienie: autor odwołuje się i stosuje klasyczny podział gospodarki na trzy sektory: I – rolnictwo, II – przemysł, III – usługi.

alfabetu³ znajdujemy miliony wiernych fanów obrazów Georga Lucasa. Głoszone przez fantastów wizje zrobotyzowanego i zautomatyzowanego świata przyszłości ukazywane nie tylko w „Gwiezdnym Wojnach”, ale również w innych filmach fabularnych czy rysunkowych, książkach i komiksach wykształciły w społeczeństwie wiarę, że „jutro” nieodzownie łączy się ze sztuczną inteligencją. Popkultura swoją siłą rażenia zdecydowała o kierunku rozwoju cywilizacji. Rozpoczęła się, trwająca po dziś dzień, praca nad stworzeniem lepszego świata, który w podświadomości inżynierów nierozzerwalnie związany jest z zachowanym z dzieciństwa wspomnieniem cyberraju – świata pełnego robotów – „istot” równych ludziom.

Związek człowieka z maszyną jest interesującym tematem badań naukowych. Informatycy, inżynierowie ekonomiści, socjologowie, filozofowie, etycy... – każdy zabiera głos w dyskusji prezentując swoje zdanie. Skrajność opinii dowodzi, że pole wymaga ciągłej uprawy, by zrodzone owoce były zdrowe, a ich liczba pozwoliła wykarmić rzeszę głodujących. Neil Postman i ukazany przez niego „Technopol”, „Szok przyszłości” opisany przez Alvina Tofflera albo podsumowanie dorobku naukowego amerykańskiej socjolożki Sherry Turkle w „Samotni razem” to przykłady literatury naukowej prezentującej kulturowe i społeczne aspekty robotyzacji i automatyzacji każdej sfery ludzkiego życia. Od Tamagotchi i Furbiego poprzez Aibo aż do najnowszego humanoidalnego Peppera i Sophie z obywatelstwem Arabii Saudyjskiej – tak w skrócie przebiegała ewolucja społecznych robotów, których głównym zadaniem jest nawiązanie intymnych, wcześniej zarezerwowanych jedynie dla najbliższych członków rodziny i przyjaciół, relacji z człowiekiem. Dynamika rozwoju robotyki, nowych technologii jest tak imponująca, że tracimy orientację, co jest żyjące, a co jedynie ożywione przez zespoły programistów z Krzemowych Dolin. „Czarne lustro”⁴ może okazać się oknem rzeczywistości.

DOBRODZIEJSTWO INDUSTRII

Jak słusznie zauważa K. Rogoziński w „książeczce” zatytułowanej *Cywilizacja usługowa. Samorealizujące się niespełnienie* dobro w dzisiejszych czasach nie ma już nic wspólnego z duchowością, moralnością postawy, etyką, a łączy się w powszechnej opinii wyłącznie z dobrem materialnym – dobrostanem [Rogoziński, 2003]. Życie w dobrobycie – świecie wypełnionym użytecznymi dobrami stało się celem mas, a zjawisko konsumpcjonizmu nikogo już nie dziwi. Producenci produkują, konsumenci kupują. Wszyscy wymieniają się rolami – każdy chce posiadać. Gospodarka się rozwija, a jej niewidzialna tylko w utartym, ka-

³ Swoją drogą – osoby urodzone po roku 2000 – pokolenie Z („The Founders”) dotarły do kresu abecadła. Czyżby zatem to był już koniec naszej cywilizacji, a może cofniemy się do początku i wraz z A zaczniemy wszystko od nowa?

⁴ Odwołanie do brytyjskiego serialu fantastycznonaukowego w reżyserii Charliego Brookera.

pitalistycznym przekazie, ręka wykonuje nieustanny ruch zagarniania. Rysujący się schemat: kupić – użyć – kupić trochę przypomina robota, który funkcjonuje zgodnie z zaprogramowanym algorytmem działania. Czy wraz z pojawieniem się maszyny parowej, w której korbówód o cyrkularnej charakterystyce pracy tak bardzo zafascynował ludzi przemysłowi, że sami zaczęli naśladować nowego bożka?

Nieustanna potrzeba usprawniania i optymalizacji, która zrodziła odrębną dziedzinę naukową zwaną badaniami operacyjnymi, uruchamia kolejny cykl naszej egzystencji – koło Deminga. PDCA (akronim wyrażenia Plan-Do-Check-Act) pozwala nam na permanentne ulepszanie ciągu działania: kupić – użyć – kupić, gdzie każde kolejne kupowanie odznacza się zwielokrotnionym kosztem i ilością zakupionego dobra, a użycie szybkością trwania (przemijania) fazy.

Potencjał wywodzących się bezpośrednio z przemysłu metod automatyzacji produkcji musiał sprostać założeniom ciągłego wzrostu gospodarczego. Takie były oczekiwania ekonomistów. W ten sposób społeczeństwo samo sobie założyło na ręce kajdany i niczym niewolnik ślepo podąża w nieznanym kierunku.

INFORMACJA

Big data to synonim dzisiejszych czasów – epoki wszechwiedzy. Zatabajty informacji nieustannie krążą w internecie⁵, a kolejne, nowe porcje danych z każdą sekundą zasilają plantacje serwerów. Informacja jest cennym produktem⁶. Wirtualny kruszec (niekoniecznie szlachetny, bo występujący w nadmiarze) stał się budulcem światowej gospodarki.

Na podstawie szeregu danych o nas (miejsce urodzenia, stan cywilny, zarobki, zainteresowania, odwiedzane strony internetowe...) powstają algorytmy automatyzujące niezliczoną ilość procesów decyzyjnych w sferze publicznej i prywatnej. Mimowolnie przypisywani jesteśmy do grup, których definicja wynika z zastosowanego przez analityków wzoru matematycznego. Indywidualność stała się mitem. Jak wskazuje Cathy O’Neil – amerykańska matematyczka z Harvardu, „badacze danych nazbyt często tracą z pola widzenia ludzi, których dotyczą skutki pracy analityków. Badacze niewątpliwie rozumieją, że program przetwarzający dane jest skazany na to, by błędnie ocenić pewną grupę ludzi, przydzielając ich następnie do niewłaściwych kategorii i pozbawiając szans na znalezienie pracy lub kupno wymarzonego domu. Zasadniczo jednak ludzie wykorzystujący Beemzety⁷ nie skupiają się nadmiernie na tych błędach. Ich informacją zwrotną są pieniądze, będące zarazem ich motywacją. Systemy są nakierowane na pożeranie

⁵ Autor świadomie używa pisowni z małej litery.

⁶ Produktem czy usługą? No właśnie, dobre pytanie!

⁷ Termin, którym Cathy O’Neil określa modele matematyczne, które na bazie danych pośrednich i przy użyciu często niejasnych algorytmów definiują wnioski stanowiące podstawę do podejmowania krzywdzących niektóre grupy społeczne decyzji.

coraz większych ilości danych po to, by uzyskiwać dokładniejsze wyniki analiz, co zwiększy napływ pieniędzy. Inwestorzy żerują na tych zyskach i chętnie obsypują Beemzety kolejnymi górami pieniędzy” [O’Neil, 2017, s. 38]. Punkt widzenia zależy od punktu siedzenia – sentencja sprawdzająca się również w przypadku Beemzetów: „Te same Beemzety, które wykorzystują biednych, umieszczają jednocześnie uprzywilejowane warstwy społeczeństwa w innych niszach marketingowych. Wysyłają ich na wakacje na Arubie oraz zapisują na listach oczekujących na przyjęcie na uczelnię Wharton. Wiele z tych osób może odnieść wrażenie, że życie stało się inteligentniejsze i prostsze. Modele podświetlają im promocje na prosciutto oraz chianti, rekomendują świetne filmy na Amazon Prime oraz, zakręt po zakręcie, prowadzą ich do kafejki w miejscu, które kiedyś było dzielnicą z klimatem. Cichy i spersonalizowany charakter takiego targetowania sprawia, że zwycięzcom społecznym łatwo nie dostrzegać tego, że te same modele niszczą życie innych ludzi, mieszkających niekiedy zaledwie kilka przecznicy dalej” [O’Neil, 2017, s. 271].

USŁUGA

Wraz z nastaniem XXI w. w cywilizacji Atlantyckiej, zgodnie z przewidywaniami ekonomistów (C. Clark, A.G.B. Fisher, J. Fourastiè) miała dokonać się transformacja – przejście z ery industrialnej w postindustrialną, w której „ludzie, wreszcie nadrabiając dwuwiekowe zaniedbania, będą mogli zająć się „ugorującą” sferą międzyludzkich obcowania, by wypełnić ją usługową treścią” [Rogoziński, (http)]. Niestety, przedrostek post przeniknął w usługową głębię i zrodził nową formę postusłużenia. K. Rogoziński usługopodobną, a właściwie usługoułomną postać postusługi, która w greckim odpowiedniku brzmiałaby apousługa definiuje w sposób następujący: „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. Apousługa zmierza wyraźnie w kierunku samoobsługi” [Rogoziński, 2012, s. 22]. Parafrazując powyższe słowa, można powiedzieć, że usługi w swoim nowym, XXI-wiecznym wydaniu przestały być usługami, a są jedynie wirtualną formą produktu, wytwarzaną przy użyciu tych samych metod, które znamy z przemysłu. Próby adaptacji myślenia industrialnego na płaszczyznę usługową widać już było w podejściu Oskara Langego czy Philipa Koltera. Ten pierwszy – w minionym wieku – definiował usługi odnosząc je do produkcji. Ten drugi z kolei zniweczył znaczenie usług definiując je jako „dowolne działanie, jakie jedna strona może zaoferować innej; jest ono nienamacalne i nie prowadzi do jakiegokolwiek własności. Jego produkcja

[Usługa – przyp. autora] może być związana lub nie z produktem fizycznym” [Kotler, 1999, s. 426]. Re-industrializm to adekwatne określenie obecnej epoki. Epoki, w której usługodawca nie mógł pogodzić się z faktem, że skalowalność jego biznesu w klasycznym modelu usługowym jest ograniczona bezpośrednią relacją z usługobiorcą. Zafascynowany zautomatyzowaną linią montażową dokonał przekształceń, które wzorem dokonań jego ojca i dziadka – właścicieli przedsiębiorstw przemysłowych, pozwoliły mu z usługi stworzyć masowy produkt usługowy. Akt świadczenia został zredukowany do procesu, który można poddać badaniom i usprawnić, tak samo jak robi się to w przypadku procesu wytwarzania fabrykatów. Szybko zatem okazało się, że najbardziej kosztochłonnym czynnikiem wytwórczym w produkcji usługi jest praca ludzka. Zaczęły zatem powstawać nowe, zoptymalizowane usługowe modele biznesowe jak SaaS (*System as a Service*), PaaS (*Platform as a Service*) czy IaaS (*Infrastructure as a Service*). Wszystkie one usługowość mają jedynie w nazwie, w rzeczywistości jednak opierają się wyłącznie na mechanizmach samoobsługowych. Tylko w ten sposób firmy z III sektora gospodarki mogły bardzo szybko zacząć działać globalnie, mnożąc swoje zyski przy jednoczesnym ograniczaniu kosztów.

Gospodarka pomimo zapewnień i obietnic ponownie zrezygnowała z człowieka. Robot i automat znów okazały się „lepsze”. Poczucie przegranej skłoniło ludzi do śmiałej wizji stworzenia hybrydy – połączenia człowieka i maszyny. Tak bowiem odczytuję działania w ramach rozpoczętych już projektów Elona Muska – Neuralink i Marka Zuckera – Building 8. Twórca Tesli zapragnął sztuczną inteligencję zaimplementować w człowieku. „Taki wariant (...) ma potencjał nadać ludzkiej ewolucji prawdziwie szalone tempo. W tym celu potrzebna jest ingerencja w biologię. I to nie tylko na poziomie mechanicznym, na przykład zastępując kończyny coraz bardziej zaawansowanymi protezami. Chodzi o zejście głębiej: na poziom komórkowy, genetyczny i neuronalny” [Maroszek, (http)]. Założyciel Facebooka natomiast buduje interfejs mózg-komputer (ang. *brain-computer interface* – BCI). Przechwycone przez system neuroobrazowania myśli zostaną przekształcone w zapis binarny i wyświetlone na ekranie monitora w postaci tekstu. Dzięki temu wpisy na portalu społecznościowym będzie można robić nawet podczas snu, co zapewne zachwyci fanów social media.

RELACJA

Część osób zapyta: dlaczego bezpośrednią relację między usługobiorcą a usługodawcą przyjmować za definicyjny warunek *sine qua non* usługi? Jaka jest argumentacja dla ustanawiania relacji kluczowym elementem aktu świadczenia? Odpowiadając na te pytania, w pierwszej kolejności chciałbym dokonać zasadnego przekształcenia. *Homo sapiens* żył niegdyś i żyje dziś przede wszystkim z pracy i dla pracy, poświęcając jej zdecydowaną większość swojego czasu.

Usługi w krajach wysokorozwiniętych stanowią 50% – 80% PKB⁸. Logiczne jest zatem przeniesienie powyższych wątpliwości na inny poziom i sprowadzenie ich do kluczowej kwestii: dlaczego relacje międzyludzkie są ważne w naszym życiu. Pytanie już niemal o charakterze filozoficznym.

Na przełomie XIX i XX wieku amerykański myśliciel George Herbert Mead powiedział, że „osobowość (...) w chwili narodzin nie istnieje, lecz powstaje w procesie społecznego doświadczenia i działania. Rozwija się w danej jednostce jako rezultat jej związków z całością procesów społecznych i z innymi jednostkami uczestniczącymi w tym procesie” [Mead, 1975, s. 189]. Wczytując się natomiast w słowa czołowych przedstawicieli nurtu dialogicznego, jak chociażby M. Bubera – Austriaka żydowskiego pochodzenia, czy polskiego księdza – J. Tischnera dowiemy się, że relacja Ja – Ty (usługodawca – usługobiorca) jest prądródnem, dzięki któremu ludzkie indywiduum otrzymuje moc kształtowania własnej osobowości. Idąc dalej ścieżką umiłowania mądrości (φιλοσοφία) i odwołując się do egzystencjałów Martina Heideggera, wchodząc równocześnie na grunt antropologii – u podstawy świadczenia usługi (usługiwania, służenia) odnajdujemy kardynalną cechę człowieka, jest nią niesamowystarczalność bytowa, uzależnienie Ja od Ty, które współcześnie najczęściej zachodzi dzięki świadczeniu usług. Dlatego relacja Ja – Ty jest „prototypem” relacji usługodawca – usługobiorca [Rogoziński, 2000, s. 26].

PRACA

Pojawienie się robotów i automatów w świecie usług, elektroniczny model świadczenia – wszechobecny e-service przyczyniają się do redukcji kolejnych miejsc pracy. Łagodzenie nastrojów społecznych poprzez głoszenie wizji, że maszyna zastąpi człowieka jedynie w zakresie niebezpiecznych, fizycznych, prostych i powtarzalnych czynności, oddając w zamian nowe pole do działań umysłowych, kreatywnych i twórczych, jest czystą propagandą. Cyber dwie ręce są gotowe wykonać ciężką pracę za dziesięciu mężczyzn, a sztuczna inteligencja przeprowadzić badania i analizy w zastępstwie grupy naukowców. Roboty piszą powieści, malują obrazy, komponują muzykę – tworzą sztukę.

D. Acemoglu i P. Restrepo prowadząc badania w zakresie robonomiki na MIT (*Massachusetts Institute of Technology*) zbadali, jak robotyzacja wpływa na rynek pracy w USA. Na podstawie wypracowanego przez naukowców modelu wykazać można, że wprowadzenie do gospodarki jednego robota redukuje od 3 do 5,6 miejsc pracy. Dowodzą oni również, że spadek płacy w wyniku pojawienia się jednego robota na tysiąc pracowników wynosi 0,25–05% [Acemoglu, Restrepo, 2017, s. 35]. Cyber potencjał dostrzegają pracodawcy. W Niemczech na przestrze-

⁸ W Polsce dla przykładu w trzecim kwartale 2017 r. było to 56% PKB [GUS, *Dane gospodarcze...*, (http)].

ni lat 1994–2010 liczba robotów na tysiąc pracowników w sektorze przemysłowym wzrosła z 2 do blisko 8 [Dauth, (http)].

W Polsce, w grudniu 2017 roku bezrobocie wg danych GUS wyniosło jedynie 6,6% i było tym samym najniższe od kilkadziesiąt lat [GUS, *Stopa bezrobocia...*, (http)]. Rozszerzając jednak perspektywę i analizując sytuację na rynku pracy u naszych europejskich sąsiadów – Greków i Hiszpanów zobaczymy, że nie przedstawia się ona w równie różowych barwach: w listopadzie 2017 r. w kolebce kultury antycznej – dawnej Helladzie 20,9% czynnej zawodowo części społeczeństwa nie miało pracy, a największe państwo Półwyspu Iberyjskiego w grudniu 2017 r. zanotowało ponad 16-procentowe bezrobocie [Eurostat, (http)]. O krajach afrykańskich nie wspominam – tam jest znacznie gorzej, praca jest dobrem luksusowym.

Jan Paweł II w swej encyklice *Laborem Exercens* wskazuje, że bezrobocie „jest w każdym wypadku jakimś złem, a przy pewnych rozmiarach może stać się prawdziwą klęską społeczną”. Papież podkreśla znaczenie pracy, mówi: „praca ludzka, rozumiana jako podstawowe prawo wszystkich ludzi i dająca wszystkim pracującym analogiczne uprawnienia tak, aby poziom życia ludzi pracy w poszczególnych społeczeństwach ukazywał coraz mniej rażących różnic, które są niesprawiedliwe i mogą prowokować również do gwałtownych wystąpień” [Jan Paweł II, (http)]. Rozwiązania w postaci programów socjalnych dla osób bezrobotnych nie zawsze są najlepszym wyjściem. Gdy okres pozostawiania bez pracy, lecz ze stałym źródłem rządowego wsparcia finansowego z sytuacji przejściowej przechodzi w normę – namnażają się patologie rodzące kolejne problemy o charakterze socjologicznym.

Nawoływanie do filozofii Marksa, który siłę roboczą, proletariat uznawał za siłę napędową dziejów, byłoby absurdem, ale nie mniejszym błędem jest odrzucenie prawdy, że przede wszystkim praca jest realnym źródłem wartości. Człowiek pozbawiony możliwości samostanowienia, niezależności materialnej, radości tworzenia, współdziałania społecznego, które odnaleźć może przede wszystkim w pracy i poprzez nią, traci możliwość doświadczenia sensu życia.

Bez konieczności pracy (gdy roboty będą wykonywały ją za nas) świat stanie się piękniejszy. Rodziny i przyjaciele będą mieli więcej czasu na wspólne spotkania, rozmowy. Podróże, odpoczynek, rozwój duchowy i intelektualny – to główne aktywności wymieniane przez entuzjastów zmiany, którym chcieliby się oddać w nowej rzeczywistości. Czy jednak na pewno będzie tak cudownie i prastary raj znów zagości na Ziemi? A może bliższy prawdy jest Norman Leto, który w „Photonie” (2017) prezentuje scenę: ludzie pozbawieni możliwości pracy, wyparci przez maszyny, nie mogąc pogodzić się z tym faktem dopuszczają się zbiorowych samobójstw?

WYKLUCZENI

Zautomatyzowane świadczenie e-usługi nierozzerwalnie łączy się z koniecznością wykorzystania internetu jako medium – platformy komunikacji. Dziś już

nie tylko niekwestionowana jest obiegowa prawda kierowana głównie do przedsiębiorców: „jeśli nie ma cię w internecie, to nie istniejesz”, ale słuszne staje się stwierdzenie: „jeśli nie korzystasz z internetu, to nie żyjesz” – i nie chodzi tu o pełnię życia, acz wyłącznie jego podstawę. Wymóg bycia online stał się nowym fundamentem piramidy potrzeb Masłowa. Brutalność i nieodwracalność tej przemiany, jak zwykle, najmocniej uderza w najsłabsze grupy społeczne – najbiedniejsze i najsłabiej wykształcone.

Trend przechodzenia usług z postaci analogowej na cyfrową dotyczy zarówno firm prywatnych jak i podążającego za nimi sektorem publicznym. Umiejętność skorzystania z e-government staje się powoli nie tyle alternatywą a jedyną opcją. Rządowe programy budowy szerokopasmowego internetu, dofinansowanie zakupu komputerów, wbrew zapewnieniom technokratów, nie wystarczą. „Dostęp fizyczny, oznaczający fizyczną możliwość korzystania z komputera, Internetu, nowych mediów, wydawał się w pierwszej fazie diagnozowania cyfrowego wykluczenia najważniejszym, a nawet wystarczającym elementem rozwoju nowoczesnego, cyfrowego społeczeństwa. Okazało się jednak, że owszem, jest to konieczny element cyfrowego włączenia, ale niewystarczający do przezwyciężenia nierówności cyfrowych i związanych z nim nierówności społecznych” [Bednarczyk, 2014, s. 2]. „Problem cyfrowych nierówności jest bardzo wielowymiarowy, a podchodzenie do e-integracji wyłącznie z perspektywy eliminowania zjawiska cyfrowego wykluczenia obecnie okazuje się być niewystarczające” [Popiołek, 2016, s. 116]. Wskazać również należy na słowa M. Cebuli dotyczące ogólnej postaci problemu: „powstaniu globalnej sieci towarzyszyło nieco naiwne przekonanie, że stwarza ona niespotykane dotąd szanse na poprawę sytuacji życiowej wykluczonych czy upośledzonych społecznie grup, zmniejszenie nierówności i emancypację mniejszości, ponieważ umożliwi dotarcie do informacji, wiedzy i kontaktów w prosty i tani sposób. Praktyka życia społecznego szybko zweryfikowała ten pogląd i pokazała, że Internet jest nie tyle obszarem niwelowania różnic między ludźmi, ile raczej sferą reprodukcji już istniejących podziałów i dystansów” [Cebula, 2014, s. 255].

DYSPROPORCJA

Przed zeszłorocznym Światowym Forum Ekonomicznym w Davos międzynarodowa organizacja humanitarna Oxfam International opublikowała raport „An Economy for the 99%”, w którym wskazuje – 8 osób⁹ dysponuje łącznie takim samym bogactwem co połowa ludności na świecie, czyli 3,6 mld (sic!) ludzi [Hardoon, (http)]. Podkreślenia wymaga również fakt, że wynik ten jest nowym, historycznym rekordem. Rok wcześniej konieczne było bowiem zsumowanie ma-

⁹ Bill Gates, Amancio Ortega, Warren Buffett, Carlos Slim Helu, Jeff Bezos, Mark Zuckerberg, Larry Ellison i Michael Bloomberg.

jątku „aż” 16 osób, by zrównać go z bogactwem biedniejszej części mieszkańców Ziemi. Tak rażące dysproporcje, jak podkreśla laureat pokojowej Nagrody Nobla Barack Obama, są przyczyną niestabilności na świecie. Oczywiście źródeł tej swoistej patologii jest wiele i bezsprzecznie należy jak najszybciej podjąć stosowne kroki na wielu obszarach, by zniwelować gospodarczą dewiację. Czas działa na niekorzyść wszystkich – rewolucja jest blisko. „Ciastka” i tym razem nie złagodzi nastroju niezadowolenia i zasadnego poczucia niesprawiedliwości.

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

Zmiany modelu usługowego – przekształcenia w kierunku samoobsługi, automatyzacja i robotyzacja głównego sektora gospodarczego są, zdaniem autora, jednym z podstawowych czynników, które umożliwiają bogatym ciągle bogacenie się. Przedsiębiorcy już nie muszą uzależniać się od słabości człowieka. Swoje usługi dostarczają globalnie, a maszyna – idealny pracownik wspiera ich w ekspansyjnych (imperialistycznych) zapędach. Redefinicji uległo same pojęcie giganta branżowego. Nie jest nim już firma zatrudniająca tysiące ludzi, lecz taka, która potrafi dostarczyć swoje usługi milionom odbiorców przy wykorzystaniu jak najmniejszego zespołu osób. Za przykład niech posłuży Instagram, który przejęty w 2012 roku za kwotę 1 mld dolarów zatrudniał jedynie 13 pracowników (sic!) [Kawik, ([http](#))]. Ciekawostką jest również fakt, że 2 lata później firma była wyceniana na 35 mld dolarów [Stasiuk, ([http](#))]. WhatsApp Inc. to kolejny potentat, którzy opanował rynek dostarczając swych usług przy wysiłku jedynie 50 osób [Metz, ([http](#))].

SZCZĘŚCIE

Sieć Rozwiązań na rzecz Zrównoważonego Rozwoju (SDSN) w raporcie „World Happiness Report” przedstawiła w 2017 roku ranking 155 krajów, których obywatele uszeregowani są wedle osiągniętego poziomu szczęśliwości. Szeroko komentowane przez światowe media zestawienie utrwala w nas przekonanie, że to kraje nordyckie, które znalazły się na szczycie listy¹⁰ są krainą mlekiem i miodem płynącą [Helliwell, ([http](#))]. Sprawdzając jednak kryteria, jakie zostały przyjęte do stworzenia „World Happiness Report” dowiemy się, że dziś szczęście to: realny PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca, oczekiwana długość życia w zdrowiu, dostęp do opieki medycznej, bezpieczeństwo zatrudnienia, poziom korupcji, przestrzeganie swobód obywatelskich i wreszcie „design and delivery” usług publicznych. Sieć Rozwiązań na rzecz Zrównoważonego Rozwoju przy-

¹⁰ 1. miejsce: Norwegia, 2. miejsce: Dania, 3. miejsce: Islandia, 5. miejsce: Finlandia, 10. miejsce: Szwecja.

dziela swoje punkty nie za klasyczny model usługowy, w którym zachodzi bezpośrednia relacja Ja – Ty, ale za poziom digitalizacji samego świadczenia.

Główny Urząd Statystyczny w raporcie: „Społeczeństwo informacyjne w Polsce. Wyniki badań statystycznych z lat 2012–2016” przedstawia tabelę, która prezentuje dane o liczbie osób korzystających z elektronicznej administracji publicznej w wybranych krajach europejskich w 2015 r. Okazuje się, że poziom zaawansowania e-government jest najwyższy w krajach skandynawskich i Finlandii [GUS, 2016, s. 147]. To nie koincydencja a wyraźnie rysująca się korelacja z SDSN-owskim szczęściem. „Szewdzka teoria miłości” Erika Gandiniego z 2015 roku dokumentuje ciemną stronę skandynawskiego rajy – atomizację społeczeństwa i zanik relacji między Ja a Ty i teźże relacji usługowego odpowiednika. Czy zatem rzeczywiście warto wyruszyć do Szwecji w poszukiwaniu prawdziwego szczęścia?

SUMMA SUMMARUM

„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, wyrzekając 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 zaraźliwą radością, stale ramię w ramię” [Ojciec święty Franciszek, ([http](http://))].

BIBLIOGRAFIA

- Acemoglu D., Restrepo P., 2017, *Robots and jobs: evidence from US labor markets*, National Bureau of Economic Research, Working Paper 23285, Cambridge, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2940245>.
- Bednarczyk D., 2014, *Przeciwdziałanie cyfrowemu wykluczeniu (e-integracja) w Polsce*, Biuletyn EBIB [online], nr 9 (154).
- Buber M., 1992, *Ja i Ty: wybór pism filozoficznych*, Pax, Warszawa.
- Cebula M., 2014, *Społeczne zróżnicowanie umiejętności informatycznych. Redukcja czy reprodukcja nierówności społecznych?*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, Vol. 76, Poznań.
- Dauth W. i in., *The rise of robots in the German labour market*, <https://voxeu.org/article/rise-robots-german-labour-market> (dostęp: 12.02.2018 r.).

- Eurostat, *Harmonised unemployment rate by sex*, <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=teilm020&tableSelection=1&plugin=1> (dostęp: 12.02.2018 r.).
- GUS, 2016, *Spoleczeństwo informacyjne w Polsce. Wyniki badań statystycznych z lat 2012–2016*, Informacje i opracowania statystyczne, Warszawa.
- GUS, *Dane gospodarcze i finansowe dla Polski*, <http://stat.gov.pl/banki-i-bazy-danych/sdds/dane-gospodarcze-i-finansowe-dla-polski/> (dostęp: 12.02.2018 r.).
- GUS, *Stopa bezrobocia w latach 1990–2017*, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/bezrobocie-rejestrowane/stopa-bezrobocia-w-latach-1990-2017,4,1.html> (dostęp: 12.02.2018 r.).
- Hardoon D., *An economy for the 99%*, https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/bp-economy-for-99-percent-160117-en.pdf (dostęp: 12.02.2018 r.).
- Helliwell J. i in., *World Happiness Report*, <http://worldhappiness.report/wp-content/uploads/sites/2/2017/03/HR17.pdf> (dostęp: 12.02.2018 r.).
- Jan Paweł II, *Encyklika „Laborem Exercens”*, https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/jan_pawel_ii/encykliki/laborem.html (stan na dzień 12.02.2018).
- Kawik A., *Instagram w rękach Facebooka*, <https://socialpress.pl/2012/04/instagram-w-rekach-facebook/> (dostęp: 12.02.2018 r.).
- Kotler P., 1999, *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie, kontrola*, Gebethner i S-ka, Warszawa.
- Lange O., 1959, *Ekonomia polityczna*, PWN, Warszawa.
- Maroszek W., *Inteligencje zsumowane. Przedsiębiorcy w wyścigu o połączenie człowieka z maszyną*, <https://www.forbes.pl/technologie/polaczenie-czlowieka-z-maszyna-rozwoj-technologiei-bci-interfejsu-mozg-komputer/59jtfz7> (dostęp: 12.02.2018 r.).
- Mead G.H., 1975, *Umysł, osobowość i społeczeństwo*, PWN, Warszawa.
- Metz C., *Why whatsapp only needs 50 engineers for its 900m users*, <https://www.wired.com/2015/09/whatsapp-serves-900-million-users-50-engineers/> (dostęp: 12.02.2018 r.).
- O’Neil C., 2017, *Broń matematycznej zagłady. Jak algorytmy zwiększają nierówności i zagrażają demokracji*, PWN, Warszawa.
- Ojciec święty Franciszek, *Adhortacja Apostolska Evangelii Gaudium*, https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/franciszek_i/adhortacje/evangelii-w2_24112013.html#_Toc374139659 (dostęp: 12.02.2018 r.).
- Popiołek M., 2016, *Nierówności cyfrowe i podziały cyfrowe drugiego rzędu jako wyzwanie dla gospodarki opartej na wiedzy*, „Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 122, Szczecin.
- Postman N., 1995, *Technopol. Triumf techniki nad kulturą*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.
- Rogoziński K., 2000 *Usługi rynkowe*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań.
- Rogoziński K., 2003, *Cywilizacja usługowa – samorealizujące się niespełnienie. Szkice z pogranicza epok*, Katedra Usług, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań.
- Rogoziński K., 2012 *Definicja usługi i to, co poniżej*, Zeszyty Naukowe nr 722, „Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 95, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin.
- Rogoziński K., *Re-industrializacja*, <http://usluga.edu.pl/2018/01/29/re-industrializacja/> (dostęp: 12.02.2018 r.).

Stasiuk T., *Instagram wart około 35 mld USD*, <https://www.pb.pl/instagram-wart-okolo-35-mld-usd-778471> (dostęp: 12.02.2018 r.).

Toffer A., 1998, *Szok przyszłości*, Zys i S-ka, Poznań.

Turkle S., 2013, *Samotni razem. Dlaczego oczekujemy więcej od zdobyczy techniki, a mniej od siebie nawzajem*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.

Streszczenie

Artykuł opisuje zmiany w klasycznym modelu usługowym, w którym akt świadczenia nie-rollerwalnie związany jest z bezpośrednią relacją pomiędzy usługodawcą a usługobiorcą. Obecnie usługa staje się przede wszystkim samoobsługą realizowaną w formule e-service. Autor w pierwszej kolejności wskazuje na przyczyny tego przekształcenia:

1. kultura popularna lat 70. i 80., która wykształciła w ówczesnym młodym pokoleniu przeświadczenie o świecie przyszłości pełnym robotów. Dziś już dorosłe osoby, karmione w dzieciństwie twórczością science-fiction, zawodowo urealniają wizję cyber raju;
2. stworzone przez epokę industrialną mechanizmy usprawniania procesów biznesowych, realizowane przede wszystkim poprzez ich automatyzację;
3. big data odzwierciedlająca potrzebę orwellowskiej inwigilacji, która stała się podstawą do tworzenia algorytmów optymalizujących podejmowanie decyzji biznesowych, definiująca grupy społeczne w celu prowadzenia skuteczniejszych kampanii marketingowych.

Wskazane źródła cyfrowej transformacji sektora usługowego prowadzą w opinii autora do wielu niekorzystnych zjawisk o charakterze społecznym i kulturowym:

1. zanik bezpośrednich relacji Ja – Ty (usługodawca – usługobiorca), których umiejętność budowania, w oparciu o filozofię przytoczonych w artykule myślicieli (G.H. Mead, M. Buber, J. Tischner, M. Heidegger), jest świadectwem człowieczeństwa;
2. problem wykluczenia cyfrowego. internet – współczesna platforma komunikacji, niezbędny element w procesie e-służenia stał się, wbrew pierwotnym założeniom, narzędziem reprodukcji podziałów i dystansów społecznych;
3. bezrobocie i styczne z nim patologie społeczne katalizowane przez programy wsparcia socjalnego;
4. olbrzymie dysproporcje pomiędzy bogatszą a biedniejszą częścią globalnego społeczeństwa.

P.P. Nowak słowami najwyższych przedstawicieli Magisterium Kościoła nawołuje do powrotu do dawnych wartości – bezpośredniego spotkania Ja – Ty, które odnaleźć możemy w akcie świadczenia usługi. Cywilizacja usługowa jest bowiem bramą do cywilizacji miłości, o której nauczał Jan Paweł II.

Słowa kluczowe: e-usługa, cyfryzacja, robotyzacja, relacja.

Robots and automatic in the role of service providers. About social and cultural aspects of the digitization of the third sector of the economy

Summary

This article touches upon the topic of changes in the classic service provision model, in the case of which the very act of service rendering is strictly connected with the necessity of establishing a direct contact between a service provider and an ordering party. Currently, services evolve into the

form of self-servicing realized by means of utilization of the e-service model. In the initial part of the article, the author presents reasons of such a transformation:

1. popular culture of the 70s and 80s, which made the contemporary young generation to believe that the future would be filled to the brim with robots. Those kids and adolescents are now mature individuals, who were exposed to science-fiction in their youth and now attempt to make the so-called “cyber paradise” a reality;
2. business process improvement mechanisms created during the industrial age, realized especially by business automation;
3. big data representing the need of Orwellian invigilation, which has become a starting point for designing algorithms optimizing the process of business decision making and defining social groups in the attempt to launch more efficient marketing campaigns.

The indicated sources of the discussed digital transformation of the service sector have led, according to the author, to numerous negative societal and cultural phenomena:

1. disappearance of direct relationships between service providers and ordering parties, the ability of establishment of which is, according to thinkers discussed within the scope of the article (G. H. Mead, M. Buber, J. Tischner, M. Heidegger) the sign of humanity;
2. the issue of social exclusion. The internet – the modern communication platform and a vital part of the e-servicing process has become, contrary to its initial aim, a tool of reproducing social divisions and animosities;
3. unemployment and related social pathologies, which are catalyzed by social support programs;
4. exceptional disproportions between the representatives of the poorest and the wealthiest parts of the global society.

Mr. P.P. Nowak, by quoting the recommendations of the representatives of the Ecclesial Magisterium, exhorts us to revert to former values – establishing direct relationships in the course of service provision. A service-oriented civilization can be perceived as a gate to the civilization of love, about which John Paul the Second was talking so frequently.

Keywords: e-service, digitization, robotization, relation.

JEL: A13, A14, E24, L00

*dr Dorota Michalak*¹

Uniwersytet Łódzki

Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny

Impact of weather conditions yield

INTRODUCTORY REMARKS

Attaining high labour productivity is widely recognized as one of the most important parameters of economic development, as it leads to reduced costs, increases the supply of cheaper goods and services and a more dynamic market, and translates into increased purchasing power of the overall population, as well as increasing their wealth and competitive ability. Hence it is important to identify the factors affecting labour productivity. Beside to the most obvious factors, such as wages or work organization, other factors that affect productivity should be taken into account, such as diet, physical activity and weather.

The purpose of this article is to answer the following questions: is there an accurate way to measure the impact of weather on the employee's productivity? Are all employee affected by weather conditions equally, or are there people who are more (or less vulnerable) to weather? Does gender play a role in the effects of weather on productivity of work? To what extent, in comparison with other factors, does weather affect performance? Is it possible to identify the weather factor(s) that most negatively affect productivity?

To answer the questions above, the research method used in this study consisted of a survey carried out on the basis of a prepared questionnaire of 314 white-collar workers in the Lodz region (random sampling of the branches, where the financial result is not subject to seasonal fluctuations).

THE CONCEPTS OF EFFICIENCY, PRODUCTIVITY AND LABOR YIELD

Efficiency is understood as the ratio of manufactured goods to the inputs of production factors involved in their production. Efficiency is an active feature, as

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, ul. Re-wolucji 41/43 91-214 Łódź; e-mail: d.michalak@uni.lodz.pl.

reflected in the relationship between performance results obtained during a certain period of time to the effort necessary to achieve this in the time frame. It can manifest itself in the following formula: to maximize the level of implementation for a given number of copies or minimize the effort of maintaining the level of implementation [Lisiecka, 2003, p. 14].

In turn, the category of productivity follows a concrete relationship, being the result per unit of effort. Productivity expresses the efficient use of the available working time of employees, machines, or production lines and in a simplified manner, expressed as a percentage it can be calculated as follows:

$$\text{PRD} = \frac{(\text{number of pieces made}) * (\text{total time planned for the execution of one item})}{[(\text{the total time available}) * (\text{quantity of made item})]} * 100\%$$

If productivity is the quantity of goods produced per unit of labour time, then this is the yield [*Słownik ekonomiczny*, 1992, p. 211]. Yield in percentage terms is the ratio of the actual quantity of goods made to the expected amount to be produced within a certain unit of time, and in a simplified way it can be calculated using the following pattern:

$$\text{WYD} = \frac{(\text{quantity of made item})}{(\text{quantity of item assumed by the standard})} * 100\%$$

Analyzing the efficiency and productivity there should be taken into consideration the size of the deal in terms of the degree of implementation and planned activities and also objectives of the guidelines, and therefore in the context of effectiveness. In social terms, while the term productivity is understood as relating to mentality, the focus is on improving the continuity of the organization, especially the improvement of manufacturing processes to increase the efficiency of the work organization [Kosieradzka, 2000, p. 284].

The following types of labour yield can be distinguished [Gableta, 2006, p. 131]:

- Individual yield, which is the actual performance of a particular employee calculated based on effects characteristic of the type of work done;
- Team yield (group) is the average performance per one team member, obtained by dividing the performance of the group assembly by the number of its members;
- Social yield is the average productivity per employee calculated on trade, department, or the national economy scale.

Depending on the type of business and the strategy for enterprise performance can be affected by many factors, such as technological advances, stimulating pro-efficiency behaviour of employees, the introduction of quality assurance systems, saving materials and energy, or raising the level of qualifications of personnel.

Factors affecting the yield of an individual employee include time management, proper tools, training, a salary and cash incentive system, the relationship with immediate supervisor and working atmosphere, mental condition and physical requirements, time of day, or weather conditions.

LABOUR YIELD IN POLAND

Globally, productivity can be calculated by dividing real GDP by the number of employees or the number of hours worked, or as the ratio of the value added by the number of employees. Figure 1 shows the dynamics of labour productivity in industry, measured by gross value added per 1 employee. The values are calculated at constant prices, the base year is the year previous.

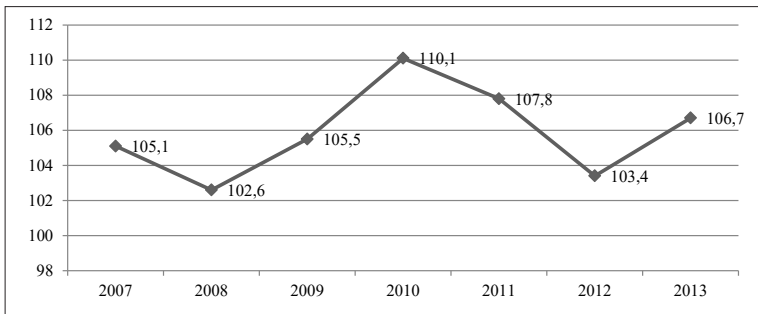


Figure 1. Dynamics of labor yield in industry, measured by gross value added per 1 employee in 2007–2013

Source: Own study based on the Statistical Yearbook of Industry (2014), Central Statistical Office (Polish GUS), Warsaw, p. 253.

Figure 1 clearly shows that productivity, as well as other economic quantities, forms a changing wave. After a period of growth in 2008–2010, achieving the highest value in the period considered, there was a period of decline, after which the performance started to increase again.

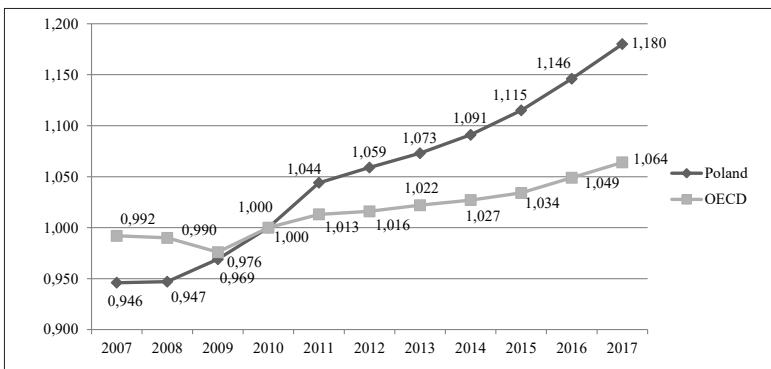


Figure 2. Comparison of labor productivity in Poland and in the countries of the OECD, the “labor yield of the total economy”

Source: Own study based on OECD, Economic Outlook No 94 – November 2015 – OECD Annual, 4.03.2016, Projections <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=EO>.

Figure 2 shows a comparison of labour yield in Poland and the average calculated for OECD countries. The year 2010 is the year of reference, and therefore assumes a value of 1. In both the OECD data and in Poland, there was a positive change in labour yield after 2010. Between 2016 and 2017 it is projected to further increase. But while average labour yield in the OECD also maintains a positive trend, it is of a lower magnitude than in Poland. Labour yield in Poland is thus higher than the average achieved by all countries of the OECD.

FACTORS AFFECTING THE PERFORMANCE OF WORK – LITERATURE REVIEW

The development of labour productivity in a given period at a certain level is the result of the interaction of many factors. Therefore one can speak of the synergistic effect of various factors of productivity. Although each of these can interact with different observable intensity, nonetheless certain regularities in terms of efficiency, determined by a plurality of causes (factors), can be observed. There are also however ‘side effects’, which occur sporadically in individual cases, the effect of which makes it difficult to discern any regularity.

As indicated by M. Hsie [2009, p. 762–768] among the many factors affecting the individual performance of employees mentioned time spent outside the workplace and the time of the rest, and free time which one can spend with family. The model WLB (work-life-balance) were observed many benefits of the appropriate amount of time spent away from work [Townsend, 2012, pp. 443–445]. Another model presented by S. Ahn, indicating the impact of employee absenteeism and social problems on work performance [Ahn, 2013, p. 1015].

Another important factor, as indicated by Beynon [Beynon, 2000, p. 1763], is the organization of work, which is much more effective at reducing rotation at the workplace [Tharmmaphornphilas, 2004, p. 251]. Also reduced staff rotation make work safety and employees are more involved in the realization of objectives [Carnahan, 2000, p. 544].

On employee productivity is also affected their mental condition, and therefore the level of stress, tiredness, health status and age [Hermanowski, 2013, p. 48], also contact and relationship with immediate supervisor about this situation was writing T. Oleksyn in “Art management” M. Wykowska in the book “Ergonomics”, A. Stabryła in “Controlling systems, monitoring and auditing”, B. Kożuch “Management. Basic principles”.

Another large group of factors affecting performance is the motivation system, from payroll system for the lifestyle and self-esteem [writes about that couples authors such as Mikrut and Tomaszewicz, 2009; Siwek, 2009; Borkowska, 1985; Sikorski, 2004; Krzysztofek and Kumańska, 2011; Maj, 2007].

Among the other factors that may affect on individual work productivity are day of the week, experience or and adaptability to new conditions of pay and the ability to adapt to change [Maralah, 2014, p. 32].

One of the factors that may affect the individual performance are the prevailing weather conditions. The weather, as well as other factors that affect employee well-being, and the discharge of duties. Depending on the time of year crew may feel more or less tired and eager to take on new challenges. Periods autumn favor the so-called seasonal depression, which is associated with a lack of sunlight. The frequent occurrence of the disease is associated with maladjustment pace of life to the changing seasons and the insufficient amount of sleep and rest. In the summer heat can lead to a drop in comfort and concentration. Transitional periods and characteristic for them solstice lead to permanent fatigue and lack of willingness to act.

On the impact of weather conditions on productivity wrote not too many authors. This subject is undertaken in the case of the construction industry by H. Lee, who presented the model of correction schedules built Building due to the weather [Lee et al., 2009, p. 1289] and J. Zhao, who created a model of employee productivity in conditions of changing temperature parameters and wetness [Zhao et al., 2009, p. 2202].

Another industry which is undertaken about is agriculture, but the authors focus only on the impact of weather on the cultivation of the plants but not the productivity of employees.

LABOUR YIELD AND THE WEATHER – OWN RESEARCH

In the study group testing was carried out on both women (198, or 63.7%) and men (116, or 36.3%). They ranged in age from 31 to 40 years (44%); 18 to 30 years (26%); 51 to 60 years (14%); 41 to 50 years (10%); and over 60 years (6%). Most of the respondents were persons with a higher education – 66%; whereas 22% were persons with a secondary education, 10% were persons with a bachelor education; and 2% with a primary education. The majority, 57% of respondents, were employees of large enterprises (employing more than 250 employees; 20% were employees of medium-sized enterprises, 10% of small enterprises, and 13%, of micro-enterprises.

In some of the questions of the questionnaire study subjects were asked to determine on a scale of 1 to 5, to what extent certain factors affect their performance (1 – irrelevant; and 5 – essential). As shown in Figure 3, for the majority of those surveyed (since 86 responses represent 27% of those surveyed), the weather was indicated as a factor of either medium importance or insignificant. However 76 persons (25%) believe that the weather significantly affects the performance of their work, and 38 (12%) consider it essential factor. At the other end of the scale, 28 people (9% of respondents) think that the weather has no effect on their individual performance. Thus the median for the weather factor of 3 is on average substantial, i.e. half of the respondents indicated the weather irrelevant or

insignificant or negligible (1, 2, or 3); while the other half indicated 3, or 4 and 5 (important and very important respectively). The average for all indications was 2.8, with a standard deviation of 0.83.

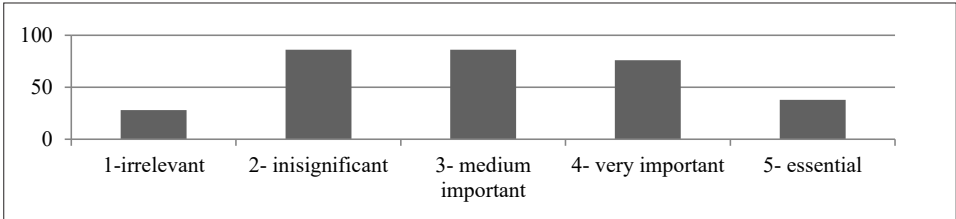


Figure 3. The impact of weather on personal yield

Source: Own study based on survey.

Analysing the results obtained broken down by gender, as shown in Figure 4, it can be seen that men more often pointed to the weather as a very important factor (17%) and as a less important factor (34%), while women more often pointed to as the weather as a factor that does not affect their yield. Other indications of the importance of weather did not differ according to gender by very much. The average for women for all indications of significance was 2.65, and for men 2.95. Half of the women chose the weather factor at a less significant level (less than or equal to 2.5; or rows affected or equal to 2.5). For men, the median was 3.5. (results from Table 1).

Table 1. Average and median divide by gender

| | Women | Man | Totality |
|---------|-------|-----|----------|
| Average | 2.65 | 2.5 | 2.8 |
| Median | 2.5 | 3.5 | 3 |

Source: Own study based on survey.

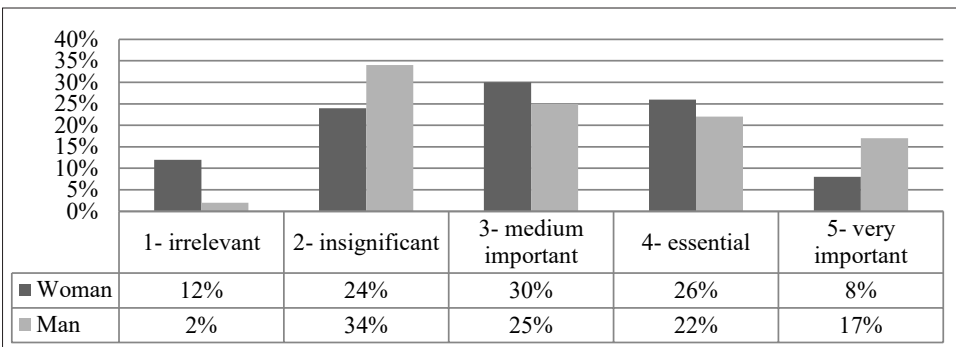


Figure 4. The impact of weather on personal yield, by gender

Source: Own study based on survey.

For the individual, employee yield is affected by the following factors:

- Salary – the main purpose for taking up employment.
- Financial system – motivating bonus: a well-constructed bonus system can significantly contribute to the growth of labour productivity.
- Tools – Those available are not only those necessary for the proper performance of their duties, but can also further motivate employees to work more efficiently and lessen employee turnover.
- Relations with supervisor and working atmosphere – good relations and a good atmosphere contribute to greater productivity, while bad relations and a bad atmosphere can lessen it and increase staff turnover.
- Weather.
- Time of day – some people work better in the morning, some in the afternoon, and others in the evening, while for others it does not matter.
- Organization of Workplace – good work organization allows employees to make the most of the time spent at work, while poor work organization contributes to the inefficient use of working hours.
- Private life – This may be associated directly with the stamina or mental health of a person; some people cannot fully devote themselves to work when they have problems of a private nature, which can significantly reduce their efficiency.
- The training system – A well-chosen, well-run training system raises qualifications and develops employees.
- Stress, pressure for results, and time pressure – This can sometimes motivate employees to work better, while it discourages others, and for others it does not matter.
- Regular rest - Permanent fatigue leads to a decline in productivity, an increased number of accidents at work, burnout, and occupational diseases.
- Physical activity - regular physical activity has a direct bearing on the health of employees, their improved mood and mental condition,
- Diet – a well-balanced diet contributes to good health and well-being.
- Health – health problems can lead to absenteeism from work or reduced productivity.

Of the above-mentioned 17 factors affecting individual performance, the category of “very important” i.e. 5 was chosen by respondents, *inter alia*, as follows: “a good atmosphere at work” – 156; “adequate remuneration” 154; “cash incentive system” (144). The “weather” factor took 14th place in this regard, with 38 respondents indicated it is a very important factor, while the least number of respondents (20) thought that “diet” was very important. As a “negligible factor”, i.e.1, the highest number of such indications were given for “time of day” (46 responses), followed by “diet” (38), with “weather” being in third place with 28 indications.

Figure 5 shows the averaged results for the degree of significance. The factors occupying the 4th and 5th most important factors usually indicated appropriate “remuneration” and “a good working atmosphere”, while the least important factor was “time of day”. “Weather” took 15th place.

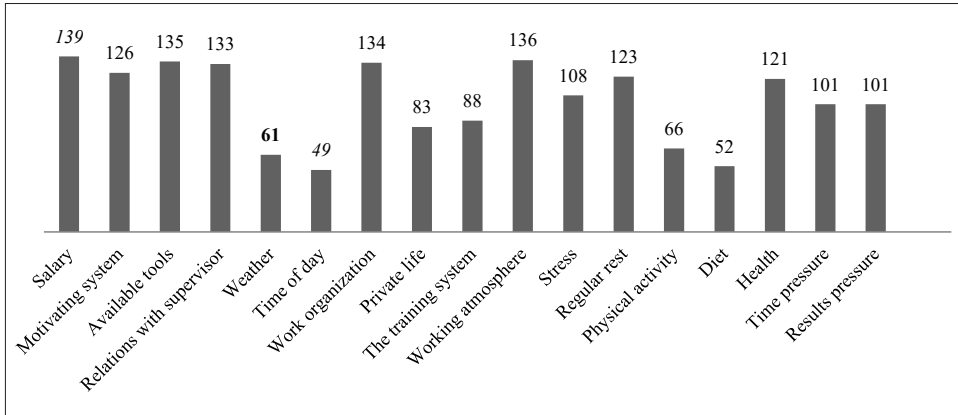


Figure 5. Factors significantly and very significantly affecting yield

Source: Own study based on survey.

Figure 6 shows that “diet”, then “weather”, then “time of day” were indicated as a factors having an impact, but only small one, by the respondents. Based on Figure 7 while we can see that the most respondents indicated “time of day” and “diet” as factors having the least impact, while “weather” here was in 15th place.

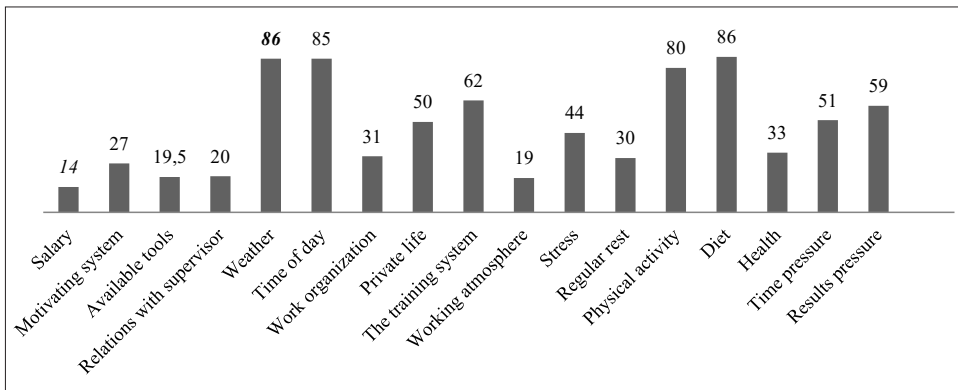


Figure 6. Factors having a small and medium affect on the yield

Source: Own study based on survey.

In terms of gender, the factor which female respondents indicated as the most important (5) and very important (4) was “good working atmosphere”(averaging results for the significance of 4 and 5 was 90% for women) and for men “salary” (92%). Fifty-three percent of women chose “weather” as a factor of low or medium importance, while 62% of men chose “time of day”

(62%). As a factor having no impact on yield of women most often indicated “weather” and “diet” (12%), while men most often indicated “diet” (25%) and “time of day” (22%).

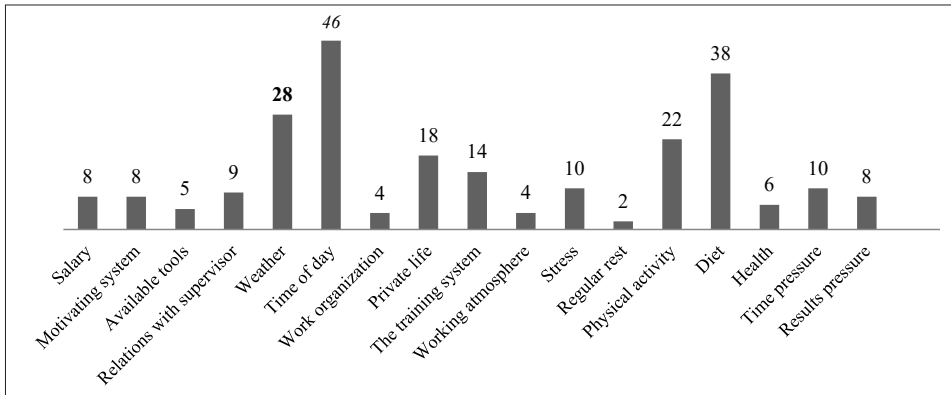


Figure 7. Factors not affecting yield

Source: Own study based on survey.

Among all of the factors that may affect the yield of work in the case of women “weather”, with a level of significance of 5, was ranked in last place, while for men it ranked 14th. For the averaged value of the significance at levels 3 and 4 weather ranked in first place for women, while for men it was “time of day”.

In another survey question, from five weather factors, being biomet, low temperature (below -5°C), high temperature (above 25°C), rainfall, and snowfall, respondents were asked to indicate on a scale from 1 to 5 the most relevant (5), average relevance (3) and irrelevant (1). Table 2 shows the results obtained. The surveyed individuals most often pointed to “snow” as irrelevant (106), with 102 respondents finding it of average relevance. The most important factor was “rain”, while a factor deemed important or very important was “high temperature – heat”. The highest mean and median was calculated for “high temperature – heat” (average of 3.3, with a standard deviation of 1.24, median 4), while the lowest average value and median was “snowfall” (average of 2.2 with a standard deviation of 1.17, median 2).

Analysing the results obtained from the questions designed to determine which weather factors are irrelevant and which the most important, it appears that both women and men assigned low values (of 1 and 2), to “snowfall”, Women most often gave a value of 3 to “high temperature” and “rainfall”, while the men most often chose 3 for “biomet”. In turn, as a relevant factor (4) women more often chose “biomet” and men – “high temperature”. As a factor that greatly affects (5) “high temperature” recorded the highest percentage of responses obtained from both men and women.

Table 2. The degree of significance of the weather²

| WEATHER FACTOR | DEGREE OF SIGNIFICANCE | 1-irrelevant | 2-insignificant | 3- medium important | 4- essential | 5- very important |
|------------------------------------|------------------------|--------------|-----------------|---------------------|--------------|-------------------|
| Biomet | | 62 | 44 | 68 | 94 | 40 |
| Low temperature (below -5°C) | | 86 | 72 | 70 | 50 | 32 |
| High temperature-heat (above 25°C) | | 38 | 38 | 76 | 106 | 48 |
| Snowfall | | 106 | 102 | 58 | 26 | 18 |
| Rainfall | | 92 | 88 | 78 | 30 | 20 |

Source: Own study based on survey.

Respondents were also asked to indicate the season in which they felt most motivated to perform their duties, and the answer most frequently chosen was spring (March to May, 40%), while for 37% the season does not matter. A further 9% chose autumn as the most motivating season, 8% chose the summer, and 6% the winter. Spring term was also frequently pointed to as season in which subjects have take on new challenges and are more creative (29%), while 10% chose summer period, and 7% autumn and winter. For 47% of respondents the season did not matter in this regard.

An indirect indicator of labour productivity can also be difficulties in getting up for work and some respondents indicated a bigger problem with the start of the day. Characteristic behaviours in this regard include a reluctance to start another day of work and a longer time required to start duties, which in turn may translate into worse performance. The majority, 62.5%, declared that such difficulties occur in the autumn and winter, 36% that the season does not matter, while for the remaining 1.5% the issues were associated with the spring and summer seasons.

SUMMARY OF EMPIRICAL RESEARCH

Proper identification of factors affecting performance, such as the weather, will make it possible to effectively plan to employees' work to the maximum extent possible, and to more effectively make use of those periods when the weather is conducive to work, as well as diagnose the needs of employees and eliminate any maladies that may be the result of long-term ill effects leading to absenteeism and thus to additional costs for companies. Against the background of all the factors examined, weather conditions did not appear to be significant in the study.

However, when we look at partial results, it can be observed that a total of 37% of respondents think that the weather affects their productivity, 39% that it has an

² The sum of answers in each row does not add up to 314 (the number of respondents) because some respondents failed to answer.

impact, albeit small, and only 9% declared that weather conditions had no effect. In addition, the same people who indicated the weather as irrelevant or insignificant often indicated a significant or very significant impact of a specific weather factor (usually it was the biomet and heat).

For purposes of verification of the previously discussed indications in the survey the respondents were asked two more questions. In the first, they were asked to indicate their performance in different seasons – the largest group of respondents were people whose performance varies depending on the period (39%), and is very different depending on the season for 24%. The remaining 37% deem their performance to be the same for all seasons. In terms of gender, yield varies for 42% of women and for 25% is very different depending on the season, while the remaining 34% deemed their performance as the same for the whole year. For men, these values were, respectively, 36%, 24% and 42%. It should be underscored that the target group of the study was companies whose financial results are not significantly different seasonally.

In the second question, the respondents had to indicate whether a particular sentence applied to them. Sixty-four percent of respondents said that “when the sun is shining I have more energy and am more willing to spend time to work”, while 57% agreed that “when the weather is nice I often think about what I will do after work”, and 32% agreed that “when it rains, the only thing I think of is to lie under a blanket with a cup of tea in hand”. The three above-mentioned questions can point to the fact that, depending on the weather, the workers are not always 100% focused on the work and are therefore less efficient.

Responding to the questions posed at the outset of this paper it can be said that the weather affects the yield of employees, but not for everyone equally. Some less, others more likely suffer a decline in labour productivity with respect to various weather conditions. But there are also people for whom yield is influenced by the weather just as strongly as salaries and good working atmosphere, and there are people for the weather is a totally irrelevant factor. One may be energized by beautiful weather and the sun through the window, while another loses concentration.

The weather factor having the greatest impact on productivity, for both men and women, is too high a temperature. The results developed for women suggests that they feel less impacted by the weather than men, yet women’s performance varies significantly in different seasons. Perhaps this is due to the fact that women are much less likely than men to want to blame their condition on worse weather or treat bad weather as an excuse, but in reality it does affect them.

The results of the research indicate a significant problem – while the impact of weather on productivity is significant, it usually goes unnoticed or is ignored, despite the fact that it can be dealt with if it is identified and taken into account in planning holiday periods.

BIBLIOGRAPHY

- Ahn S., Lee S., Steel R., 2013, *Effects of Workers Social Learning*, "Journal of Construction Engineering and Management" 139.
- Beynon C, Burke J, Doran D, Nevill A., 2000, *Effects of activity-rest schedules on physiological strain and spinal load in hospital-based porters*, "Ergonomics", 43(10), <https://doi.org/10.1080/001401300750004168>.
- Borkowska S., 1985, *System motywowania w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa.
- Sikorski C., 2004, *Motywacja jako wymiana – modele relacji między pracownikiem a organizacją*, Difin, Warszawa.
- Carnahan B.J., Redfern M.S., Norman B., *Designing safe job rotation schedule optimization and heuristic search*, "Ergonomics" 43(4), <https://doi.org/10.1080/001401300184404>.
- Gableta M., 2006, *Potencjał pracy i jego znaczenie* [in:] *Potencjał pracy w przedsiębiorstwie. Kształtowanie i wykorzystanie*, Wrocław.
- Hermanowski T., 2013, *Absencja chorobowa pracowników a funkcjonowanie przedsiębiorstw i rynku – wyniki analizy z użyciem symulacyjnego modelu wieloagentowego* [in:] *Szacowanie kosztów społecznych choroby i wpływu stanu zdrowia na aktywność zawodową i wydajność pracy*, red. T. Hermanowski, Wolters Kluwer Polska, Warszawa
- Hsie M., Wen-Ta H., Tao-ming C., 2009, *A model used in creating a work-rest schedule for laborers*, "Automation in Construction" 18(6), <https://doi.org/10.1016/j.autcon.2009.02.010>
- Kosieradzka A., 2000, *Ocena i analiza produktywności w przedsiębiorstwie* [in:] *Strategie wzrostu produktywności firmy*, Kraków.
- Kożuch B., 2001, *Zarządzanie. Podstawowe zasady*, Wydawnictwo Akademickie, Warszawa.
- Krzysztofek A., Kumańska W., 2011, *Wpływ motywowania pracowników na efektywność prac w przedsiębiorstwie*, *Studia i Materiały, Miscellanea Oeconomicae*, R. 15, nr 2/2011.
- Lee H.S., Shin J.W., Park M., Ryu H.G., 2009, *Probabilistic Duration Estimation Model for High-Rise Structural Work*, "Journal of Construction Engineering and Management" – ASCE No. 135, [https://doi.org/10.1061/\(asce\)co.1943-7862.0000105](https://doi.org/10.1061/(asce)co.1943-7862.0000105).
- Lisiecka K., 2003, *Efektywność systemów zarządzania jakością*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*”, No. 6.
- Maj T., 2007, *Organizacja podstawowych robót budowlanych* [in:] *Organizacja budowy*, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne Spółka Akcyjna, Warszawa.
- Malara J., 2014, *Badania ilościowego aspektu czasu pracy robotników budowlanych*, „*Przegląd Budowlany*” (6/2014).
- Mikrut A., Tomaszewicz R., 2009, *Wpływ systemu premiowania na wzrost wydajności*, *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomii i Innowacji w Lublinie* (1/2009).
- Oleksyn T., 2001, *Sztuka kierowania*, Wyższa Szkoła Zarządzania i Przedsiębiorczości im. Bogdana Jańskiego, Warszawa.
- Townsend K., Lingard H., Bradley L., Brown K., 2012, *Complicated Working Time Arrangements: Construction Industry Case Study*, "Journal of Construction Engineering and Management" – ASCE 138, [https://doi.org/10.1061/\(asce\)co.1943-7862.0000436](https://doi.org/10.1061/(asce)co.1943-7862.0000436).

- Tharmmaphornphilas W., Norman B.A., 2004, *A quantitative method for determining proper job rotation intervals*, "Annals of Operation Research", (128), <https://doi.org/10.1023/b:anor.0000019108.15750.ae>.
- Siwek M., 2009, *Motywowanie pracowników jako narzędzie wzrostu efektywności organizacji i wyznacznik jej sukcesu*, *Studia i Materiały, Miscellanea Oeconomicae*, R. 13, nr 2/2009.
- Słownik ekonomiczny dla przedsiębiorcy w warunkach rynkowych*, 1992, Publisher Znicz, Szczecin.
- Stabryła A., 2010, *Systemy controllingu, monitoringu i audytu*, Wydawnictwo Mfiles.pl, Kraków.
- Rocznik statystyczny przemysłu*, 2014, Central Statistical Office (Polish GUS), Warsaw.
- Wykowska M., 1994, *Ergonomia*, Wyd. AGH, Kraków.
- Zhao J., Zhu N., Lu S., 2009, *Productivity model in hot and humid environment based on heat tolerance time analysis*, "Building and Environment" (44), <https://doi.org/10.1016/j.buildenv.2009.01.003>.
- "Economic Outlook" No 94 – November 2015 – OECD Annual, (access 4.03.2016), Projections <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=EO>

Summary

Labour productivity depends on a number of factors, starting from the most obvious – wages/salary, to work organization and to those less often taken into consideration, such as the weather. Weather affects employees' well-being, and thus the discharge of their duties. Depending on the time of year employees may feel more or less tired and more or less eager to take on new challenges. The emerging question is – is there an accurate way to measure the impact of weather on an employee's yield? Are all employee weather conditions affected by weather conditions equally, or are there people more (or less) vulnerable to weather? Does it depend on gender, or does weather affect the yield of work of both genders equally? To what extent, in comparison with other factors, does weather affect on yield? Is it possible to identify the weather factor that most effects on yield?

To answer the above questions, the research method research used in this study was a survey carried out on the basis of a prepared questionnaire of 314 white-collar workers in the Lodz region. From the analysis of the results of the survey it can be inferred that the weather affects the performance of employees, but not for everyone equally, some are less likely others to suffer a decline in labour yield depending on weather conditions. The weather factor having the greatest negative impact on labour yield, for both men and women, is too high a temperature.

Keywords: labour yield factors, weather.

Wpływ pogody na wydajność pracy

Streszczenie

Wydajność pracy zależy od wielu czynników, poczynając od najbardziej oczywistych, tj. wynagrodzenie, organizacja pracy i tych rzadziej branych pod uwagę, takich jak pogoda. Pogoda wpływa na dobre samopoczucie pracowników, a tym samym na jakość wykonywania ich obowiązków. W zależności od pory roku pracownicy mogą czuć się mniej lub bardziej zmęczeni i mniej lub bar-

dziej skłonni do podejmowania nowych wyzwań. Pojawia się pytanie – czy istnieje dokładny sposób mierzenia wpływu pogody na plon pracownika? Czy warunki pogodowe mają wpływ na wydajność, czy też są grupy zawodowe bardziej lub mniej podatne na warunki pogodowe? Czy zależy to od płci, czy też pogoda wpływa na wydajność pracy obu płci w równym stopniu? W jakim stopniu, w porównaniu z innymi czynnikami, pogoda wpływa na wydajność? Czy możliwe jest określenie czynnika pogodowego, który ma największy wpływ na wydajność? Aby odpowiedzieć na powyższe pytania, przeprowadzono badanie ankietowe wśród 314 pracowników umysłowych w regionie łódzkim. Z analizy wyników ankiety można wywnioskować, że pogoda wpływa na wydajność pracowników, ale nie na wszystkich jednakowo. Czynnikiem pogodowym mającym największy negatywny wpływ na wydajność pracy, zarówno u mężczyzn, jak i kobiet, jest zbyt wysoka temperatura.

Słowa kluczowe: wydajność pracy, pogoda.

JEL: O1, J1

*Vadym Zavatski, PhD (Candidate of Psychological Sciences)*¹

Associate Professor of the Department of Applied Psychology and Social Work
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, Ukraine

*Yurii Zavatski, PhD (Candidate of Psychological Sciences)*²

Head of the Department of Human Health and Physical Education
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, Ukraine

*Liana Spyt'skaya, PhD (Candidate of Psychological Sciences)*³

Associate Professor of the Department of Applied Psychology and Social Work
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, Ukraine

The formation of subjective well-being of person

INTRODUCTION

With drastic transformational changes and reorganization of all spheres of life that are taking place in contemporary society, the relevance of socio-psychological research on the issue of personality's well-being is increasing [Киреева, 2013; Чернета, 2015; Bejinaru & Baesu, 2013, pp. 127–134; Bejinaru, 2016, pp. 515–534.]. It is explained by the necessity to find the basis for maintaining internal equilibrium under such conditions, what components it is based on, its role in behavioral regulation and to distinguish methods of psychological aid in solving the problem of supporting personality subjective well-being [Абульханова, 2011; Чебикін, Павлова, 2009; Bejinaru, 2017, pp. 251–271; Bejinaru, Băeșu, 2015]. One of the most significant spheres of life is a family, where marital relations are central: they create psychological space of personal lifeworld, determine the quality of family life [Титаренко, 1998.; Maksymenko, 2015; Prelipcean, Bejinaru, 2016, pp. 469–492; Wosiek, 2017]. Marital well-being provides the feeling of personality subjective satisfaction with marital realations and is the basis for psychological comfort and positive psycho-emotional feeling, therefore, the issue of socio-psychological factors of subjective well-being in marriage is worth investigating.

¹ zavadski65@mail.ru.

² zavadski65@mail.ru.

³ tamnata77@gmail.com.

Over the last years, some aspects of personality psychological well-being has become the subject of psychological research: the structure of personality psychological well-being (E. Diner); the influence of life goals on subjective well-being (R. Emmons); gender differences in experiencing subjective well-being (R. Inglehart); peculiarities of subjective well-being and its relation to emotional intelligence (I. Horbal, M. Yeleiko); functions of personal aspirations in experiencing subjective well-being by a young person (H. Puchkova). As for the works investigating marital well-being, we can mention the ones devoted to psychological compatibility of a married couple and emotional adaptation during the first years of family life (M. Obozov, A. Sultanova, T. Trapeznikova, P. Yakobson et al.); factors affecting satisfaction with marriage among men and women, the character of communication between them (Yu. Aloshina, L. Homzan, O. Kaminska, N. Khloponina, et al.); the influence of value orientations and marital mindset of partners on interaction (V. Bocheliuk, T. Hovorun, H. Dubchak, L. Moroz, I. Khitrina et al.); identification of a personality in marriage as a condition for marital well-being (Yu. Dmytruk); the process of building marital relations and specific character of personality marital choice (O. Kliapets). However, socio-psychological factors determining subjective well-being in marriage have not been the subject of a special socio-psychological investigation. The aim of the paper is the analysis of the influence of socio-psychological factors on the formation of subjective well-being of a married person. The central task of the paper is to identify the structural components of subjective well-being of a married person, its functions and levels of manifestation.

METHODOLOGY

The research was carried out with the use of the following methods: questionnaire "Identifying the Specificity of Relations and Conditions for Interaction in Marriage by Yu. Dmytruk; psychodiagnostic techniques: test "Checklist of Satisfaction with Marriage (CSM) by V. Stolin, T. Romanova, H. Butenko; integrated technique «Diagnostics of Personality Self-Fulfilment in a Family» (on the operational level, the level of values and role sets) modified by Yu. Dmytruk; semantical differential method by Ch. Osgud; «Oxford Happiness Questionnaire» (M. Argyle); techniques for diagnosing socio-psychological adaptation (SPA) (K. Rogers, R. Diamond adapted by O. Osnytskyi) and value orientations (M. Rokych); the scales of subjective well-being (G. Perrudet-Badoux adapted by M. Sokolova), social desirability (D. Crown, D. Marlow adapted by Yu. Khanin) and affective balance (N. Bredburn); questionnaires «Estimation of Correspondence between Family Values and Role Expectations in Marriage» (H. Volkova) and «Interpersonal Family Conflict» (IFC) by V. Levkovich, O. Zuskova.

DISCUSSION

The empirical study was conducted among 178 surveyed aged from 28 to 45 years who were married (89 married couples). The sample was composed according to the following criteria: «marital experience» (1–15 years), belonging to a certain social group (education, profession, financial situation, social reputation), parental status (number of children) etc. The sample participants were married couples, in which both partners agreed to take part in the research. At the first stage of the empirical study, the sample was differentiated in terms of the subjective well-being in marriage. The techniques were selected according to the criteria of subjective well-being that had been distinguished at the theoretical level (family successful performance of its socio-psychological functions, satisfaction with marriage and the opportunity for self-fulfillment in marriage). The analysis of the questionnaire, checklist of satisfaction with marriage and integrated technique of diagnostics of personality self-fulfillment in a family (at the operational level and the level of values and role sets) with the use of frequency analysis has made it possible to divide the sample into two groups. The respondents whose marriage was subjectively successful (40.4%) composed the first group characterized by the following indicators: 32–47 points (according to CSM), ≥ 0.47 points at the level of values and ≥ 4 points at the level of abilities (according to Yu. Dmytruk), which corresponds to the medium and high level of their subjective well-being and satisfaction with marriage. The second group consisted of the respondents whose marriage was unsuccessful (59.6%) and was characterized by the following parameters: 17–36 points, ≤ 0.47 points and ≤ 4 points according to the corresponding techniques, which indicates subjective ill-being and the low level of satisfaction with marriage.

It has been found that the quality of marital relations is assessed by means of subjective feelings of satisfaction with marriage that are sometimes different in a married couple. Wives from both groups feel less satisfied with marriage compared to their spouses regardless of well-being level in marriage. It demonstrates the fact that men feel more comfortable with their marital relations than women. At the second stage, in order to distinguish socio-psychological factors of subjective well-being of a married person, the indicators of its major structural components functioning (cognitive, value and motivational, emotional and behavioral) in the distinguished groups, in particular according to gender distribution. In order to study cognitive component, the respondents vision of subjective well-being in marriage. As long as the image of subjective well-being has its categorical structure in the individual consciousness, it was identified by means of the semantical differential method that makes it possible to distinguish the following factors: rating, activity, strength, ordering, complexity, and comfort. As descriptors of subjective well-being, we distinguished the statements that were different in psychological content: family well-being, love, health, success, balance, satisfaction, confidence, tenderness, financial independence, harmony, etc. In this case,

quantitative correlations of these associations in the first group ($M_o=10.4$) were significantly higher than in the second one ($M_o=4.2$).

The results obtained by means of factor analysis made it possible to compare the categorical structure of the concept «subjective well-being» in both groups. In the first group, this parameter was characteristic by higher rating, activity, strength, and complexity than in the second one ($\varphi=2.05$; $p\leq 0.02$), where high rate of the factors of rating and complexity is combined with low rates of strength and activity factors, which demonstrates slight regulatory impact of the views about wellbeing with its high rating and cognitive complexity.

Analysis of the indicators demonstrating the respondents' assessment of satisfaction with present life, past and future, as well as authenticity and state of health (according to the scales of M. Argyle techniques) has shown that the mean group rate of these parameters in the second group was statistically lower ($p\leq 0.05$). The evaluation of value and motivational component of subjective well-being has demonstrated that high rates according to all the scales of this technique in the first group indicate orientation at creative plans and engagement into the process of their implementation. Low rates in the second group demonstrate passive acceptance of life circumstances, which leads to discomfort, general dissatisfaction, and fatalism concerning marriage prospects ($\varphi=1.71$; $p\leq 0.04$). It has been found that in the system of a married couple values there are both similarities and gender differences in their choice. For both men and women satisfaction with marriage is associated with the following values: happy family life (6.67 points; $\sigma=1.59$), love (6.23 points; $\sigma=2.26$), absence of financial difficulties (6.45 points; $\sigma=1.02$), life wisdom (6.12 points; $\sigma=2.08$), shared leisure (7.43 points; $\sigma=1.56$), demonstration of responsibility (7.31 points; $\sigma=1.22$). Gender differences were manifested in the fact that men considered the following values to be more important: independence (6.54 points; $\sigma=1.21$), self-control (5.58 points; $\sigma=3.07$), courage in defending one opinion and views (6.61 points; $\sigma=2.44$), inflexible will (6.15 points; $\sigma=3.62$), open-mindedness (5.29 points; $\sigma=2.98$). Women considered other values to be important: orderliness, neatness and ability to keep one's things tidy (5.56 points; $\sigma=2.86$), good manners (5.07 points; $\sigma=2.88$), erudition (as breadth of knowledge and high general culture) (6.16 points; $\sigma=2.89$), honesty (5.77 points; $\sigma=2.26$), sensitivity and care (5.19 points; $\sigma=2.32$). We have identified the correlation between the indicators of conformity of a married couple values and their role-based adequateness in various spheres of family values.

Conformity of a married couple value sphere involves achieving cognitive similarity as well as conformity of their role behavior. The results of dispersive analysis demonstrated the influence of conformity of a married couple values in the sexual sphere, household and social activity on satisfaction with marriage. Gender differences were manifested in the fact that men showed more need for sexual and household relationships, while women needed personal identification with their husbands ($p\leq 0.05$). There is a more expressed differentiation in the functioning of indicators of the emotional and behavioral component in both groups of the surveyed. The

high level of subjective well-being is associated with the domination of positive emotional states, refusal of evaluating one's intrinsic merits according to formal achievements or others' estimations, high tolerance to frustration (let oneself and others make mistakes), which indicates regulatory function of the emotional and behavioral component in the first group ($\varphi=1.52$; $p\leq 0.06$). Great significance of social environment, which was important for the members of the second group ($\varphi = 1.66$; $p\leq 0.04$), reduces the level of self-esteem, self-respect, and prevents demonstrations of authenticity as an important mechanism of subjective well-being of a married person. We have found that there is correlation between the high level of personality subjective well-being in marriage and demonstration of socio-psychological adaptation that was revealed in the first group ($\varphi=2.14$; $p\leq 0.01$).

The indicators of the respondents subjective well-being were such psychological makers as "internality", "self-acceptance" and "acceptance of others", which are frequently mentioned by married couples. In addition, "internality" dominates in women, and "self-acceptance" and "acceptance of others" dominates among men ($p\leq 0.01$). Married couples from the first group are statistically different in terms of adaptation, emotional comfort, low values of escapism, and stress accumulation ($\varphi=2.03$; $p\leq 0.02$). The results of dispersive analysis demonstrated the impact of the respondents evaluation of the level of conflict proneness and emotional comfort on their satisfaction with marriage. The indicators of satisfaction with marriage and the level of conflict proneness in these spheres of marital interaction form one integrated index of subjective well-being, whose psychological content involves, first of all, person's emotional attitude towards his/her own marriage. As for the influence of the respondents evaluation of conflict proneness in the spheres of spouses communication and communication culture (according to IFC) on subjective well-being of a married person, the results obtained confirm the fact that communication difficulties remain one of the main causes of conflicts between spouses in a contemporary family.

The data of objective techniques were supplemented by the data of the questionnaire intended for identifying the impact of socio-economic and demographic characteristics of the groups under study on experiencing subjective well-being in marriage. There were no significant differences between families with and without children in terms of the indicators of family role interaction, evaluation of conflict proneness level, peculiarities of family communication, and satisfaction with marriage. Therefore, subjective well-being does not depend directly on parental status. The author has also found that living conditions are considered as an objective factor that affects a married couple subjective evaluation of satisfaction with their everyday life and experiencing subjective well-being in marriage. Satisfaction with financial situation in a family, order in family household create conditions for the high level of satisfaction with marriage and personality experiencing subjective well-being in general. In terms of gender differences, we have identified that men with higher level of education find emotional support of their wives more significant. Women from the families where spouses have the same

educational level or wife educational level is higher give priority to the solidarity of a married couple value orientations. There were some differences in experiencing subjective well-being depending on the period of being married. According to the questionnaire, within prospective adaptation period (1–5 years of living as a couple), participants of the first group consider moral and psychological relationships to be the principal factor of well-being. At the same time, participants of the same group with more experience of living as a couple consider their well-being to be dependent on family and parental relationships. Understanding, care and respect were important for all the couples. To conduct factor analysis aimed at comparing the factors affecting subjective well-being of a married person using the visual method, we analysis the data of diametrically opposed manifestations of the indicators of subjective well-being components in both groups.

General analysis of the factor matrix made it possible to identify the descriptors (“adaptation vector”, “personal growth vector”, “vector of psychological well-being in marriage”, “vector of marital and role interaction”) that enabled us to distinguish socio-psychological factors of personality well-being in marriage: socio-psychological adaptation and tolerance, satisfaction with marriage; conformity of the level of family values significance in emotional, sexual, household, parental spheres and social activity sphere; orientation at and opportunities, self-improvement and personal achievements combined with dominating family values; determination and conformity of role expectations and role intentions; similar visions of role behavior; low level of conflict proneness in family interaction (marital support, emotional comfort, communication culture).

CONCLUSION

Thus, personality subjective well-being in marriage is multifunctional integral socio-psychological formation that includes cognitive (specification and extension of knowledge about oneself, views of subjective wellbeing in marriage, personal assessment of reality, attitude to oneself and the spouse), value and motivational of positive attitude to oneself, reasonable estimate of one capabilities and capacity in family life as well as personal growth in marriage, identification of prospects for one future in it and implementation of life goals), emotional and behavioral (the level of emotional perception of spouses’ interaction, the degree of satisfaction with marriage and control over its circumstances, social demand) components. Principal functions of subjective well-being are regulatory, forecasting, and developmental one. The levels of manifestation of personality subjective well-being in marriage (material, personal, social, physical, psychological) correspond to value orientation types and personality motivational structure and are enunciated depending on the present life situation in marriage. The authors have identified socio-psychological factors of personality subjective well-being in marriage: socio-psychological adaptation and

tolerance; similar value orientations with the partner and happy marital relations; satisfaction with marriage; conformity of the level of family values significance in emotional, sexual, household, parental spheres, the sphere of personal identification and social activity; opportunity, self-improvement and personal achievements combined with dominating family values; determination and conformity of role expectations and role intentions; similar views of role behavior; low level of conflict proneness in family interaction (marital support, emotional comfort, communication culture). The study of the peculiarities of experiencing subjective well-being among married people of different ages and according to gender differences as well as at different stages of family life cycle requires further consideration.

BIBLIOGRAPHY

- Абульханова К.А., Березина Т.Н. 2001, *Время личности и время жизни*, СПб.: Алетейя.
- Киреева З.А., 2013, *Развитие личности в рамках пространственно-временной организации жизненного пути*, Вісник Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова, Психологія 2013, Т. 18, Вип. 22, Ч. 2.
- Чернета С., 2015, *Соціальна активність особистості як умова розвитку сучасного українського суспільства*, Науковий вісник Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки, Педагогічні науки 2015, № 1.
- Титаренко Т.М., 1998, *Психологія життєвої кризи*, Київ: Агропромвидав України.
- Чебикин О.Я., Павлова И.Г., 2009, *Становлення емоційної зрілості особистості*, Південний науковий центр АПН України, Одеса: СВД Черкасов.
- Maksymenko S.D., 2015, *Genesis of personality existence*, Montreal: Accent Graphics Communication.
- Bejinaru R. & Baesu C., 2013, *Approaches to organizational change within modern companies*, "The USV Annals of Economics and Public Administration", 13(1 (17)), p. 127–134.
- Bejinaru R., 2017, *Universities in the Knowledge Economy*, "Journal of Management Dynamics in the Knowledge Economy", Vol. 5 (2017), No. 2, p. 251–271, <http://dx.doi.org/10.25019/MDKE/5.2.05>.
- Bejinaru R., 2016, *Knowledge Dynamics Impact on Intellectual Capital in Organizations*, "Journal of Management Dynamics in the Knowledge Economy", December 2016, Vol. 4, No. 4, Issue 14, p. 515–534.
- Bejinaru R., Băeșu C., 2015, *Innovative Leadership Styles and the Influence of Emotional Intelligence*, "The USV Annals of Economics and Public Administration", Vol. 15, Issue 3, http://www.seap.usv.ro/annals/arhiva/USVAEPA_VOL.15,SPECIAL_ISSUE,2015_full-text.pdf.
- Prelipcean G., Bejinaru R., 2016, *Universities As Learning Organizations in the Knowledge Economy*, "Journal of Management Dynamics in the Knowledge Economy", December 2016, vol. 4, No. 4, Issue 14, p. 469–492.
- Wosiek M., 2017, *Human and social capital facing challenges of economic convergence processes in Poland*, "Managerial Economics", 18, <https://dx.doi.org/10.7494/manager.2017.18.2.247>.

Summary

The paper is aimed at identifying the influence of socio-psychological factors on the formation of subjective well-being of the person. The following methods were used: questionnaire, psycho-diagnostic techniques for investigating satisfaction with marriage, personal self-fulfillment in the family (on the operational level and the level of values and role sets), socio-psychological adaptation, conformity of family values and role expectations. The data about the content, structural components (cognitive, value and motivational, emotional and behavioral) and functions (regulatory, prognostic, developmental) of subjective well-being of person have been presented. Socio-psychological factors of subjective well-being of the person have been specified.

Keywords: personality, well-being, socio-psychological factors, subjective well-being.

Tworzenie subiektywnego samopoczucia jednostki

Streszczenie

Przedmiotem analiz w artykule jest problem subiektywnego samopoczucia jednostki w zakresie zmian transformacyjnych we wszystkich dziedzinach współczesnego życia. Badanie ma na celu analizę wpływu czynników społecznych i psychologicznych na powstawanie subiektywnego samopoczucia jednostki w małżeństwie. Głównym zadaniem badań naukowych jest określenie elementów konstrukcyjnych subiektywnego samopoczucia danej osoby w małżeństwie, jego funkcje i poziomy ekspresji. Badanie zostało oparte na kwestionariuszach, psychodiagnostycznych metodach badania satysfakcji małżeńskiej, osobistego spełnienia w rodzinie (na poziomie operacyjnym i na poziomie wartości, postaw i roli), adaptacji społecznej i psychologicznej, wartości rodzinnych, spójności i oczekiwań względem ról w małżeństwie.

Wykazano, że dobrostan subiektywny jednostki w małżeństwie – wielofunkcyjnej integralnej formacji społecznej i psychologicznej, w swojej strukturze obejmuje ocenę poznawczą, motywacji, wartości emocjonalne i elementy behawioralne. Ustalono, że głównymi funkcjami dobrostanu subiektywnego są funkcje regulacyjne, prognostyczne i rozwojowe.

Wyróżniono czynniki społeczno-psychologiczne dobrostanu subiektywnego indywidualnej osoby: społeczną i psychologiczną adaptację i tolerancję; wartość orientacji jednostki i dobrobyt partnera w małżeństwie; zadowolenie z małżeństwa; stopień spójności znaczenia wartości rodzinnych w emocjonalnych, intymnych i seksualnych, domowych, rodzicielskich i edukacyjnych polach, pola tożsamości osobistej i społecznej aktywności; możliwość samodoskonalenia i dokonań osobistych, w połączeniu z dominacją wartości rodzinnych; pewność i rolę spójności oczekiwań i wyobrażeń, rolę molestowania; rolę zbieżności zachowań; niski poziom konfliktu w interakcji małżonków (wsparcie i komfort emocjonalny, kultura, komunikacja). Jako główny cel dalszych badań określono właściwości doświadczenia dobrostanu subiektywnego w małżeństwie na różnych etapach cyklu życia rodziny.

Słowa kluczowe: osobowość, opieka społeczna, czynniki społeczne i psychologiczne, dobrostan subiektywny.

JEL: D91, I31, J12, Z10

*Алексей Верник старший научный сотрудник, кандидат психологических наук*¹

Лаборатория экологической психологии

Институт психологии имени Г.С. Костюка НАПН Украины

Неэкологичность жизнедеятельности личности как психологическая проблема

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Среди глобальных угроз современного мира особое место занимают экологические проблемы. Перенаселение, технический и технологический прогресс, человеческая гордыня и связанные с ними истощение природных ресурсов, загрязнение окружающей среды, военные конфликты – основные причины экологического кризиса современности, на которые одним из первых указывал почти пол столетия назад Г. Бейтсон. Фундаментом же сложившейся ситуации является отношение человека к миру, в котором он живет, и, как следствие, способ его социальной и, прежде всего, личностной жизнедеятельности.

Поэтому понимание особенностей и механизмов становления разных форм жизнедеятельности личности является одной из ключевых задач современной психологической науки в контексте поисков выхода из текущего глобального экологического кризиса.

Анализ исследований и публикаций

Интерес к проблеме жизнедеятельности личности в психологических исследованиях возник еще в начале XX века. З. Фрейд, А. Адлер, К. Левин, Ш. Бюлер, К. Хорни, А. Маслоу, Л. Выготский, С. Рубинштейн, Б. Ананьев, В. Зинченко – далеко не полный перечень классиков психологии, значительное место творчества которых посвящено тем или иным аспектам данной темы. В то же время, в силу исторически сложившихся причин в деятельностной парадигме термин «жизнедеятельность» используется не часто. Кроме того, его

¹ Address: Pan'kivs'ka street, 2, Kyiv, Ukraine, 01033; e-mail: avernik@meta.ua.

употребление в психологических текстах нередко связывается с биологическим, социальным, философско-онтологическим или обыденным контекстом.

В результате анализа соответствующих публикаций нами было выделено несколько базовых направлений исследования жизнедеятельности в психологии (табл. 1).

Таблица 1. Основные направления исследования психологических аспектов жизнедеятельности

| Название | Проблемы |
|---|--|
| Психофизиологические проблемы жизнедеятельности | Обеспечение безопасности жизни человека в профессиональной, образовательной, обыденной и др. средах, в частности в условиях последствий Чернобыльской катастрофы, в экстремальных условиях |
| Социальная активность человека | Организация индивидуальной жизни (в т.ч. временная) в различных сферах социальной активности – экономической, общественной, культурной, политической и т.п. |
| Жизнедеятельность группы | Групповые феномены, создание, развитие и распад профессиональных и др. коллективов, семей |
| Жизнедеятельность личности | стиль жизни, жизненные стратегии, жизненный выбор, жизненный путь, жизненное пространство, субъект жизни |

Наиболее целостно и полно проблематику жизнедеятельности личности в контексте ее жизненного пути анализировали К. Абульханова [1981, с. 19–45], [1987, с. 137–145], а в последнее десятилетие, в том же русле, – К. Карпинский [2010, с. 184–202]. Ценность данного подхода состоит в рассмотрении категории жизнедеятельности в рамках теории деятельности, как метадеятельности по преобразованию жизни (как материала) в жизненный путь (ее продукт) (рис. 1).



Рис. 1. Психологическая структура жизнедеятельности личности как субъекта жизни
 Источник: К. Карпинский [2010, с. 184–202].

Однако в экопсихологическом контексте данный подход оказывается недостаточным, поскольку вне поля зрения оказывается психологическая структура мира человека как «места» разворачивания его жизни. Психологические аспекты проблематики жизнедеятельности личности в экологическом аспекте также обсуждались в работах Н. Хащенко [2002], Г. Серикова [2014, с. 7–19] и др.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Человек не просто живет как биологическое или социальное существо, реагирующее на постоянные изменения окружающего мира, приспособляющегося к ним. Прежде всего, он живет в мире как личность. Личность совершает активность по отношению к миру и этим самым изменяет ситуацию собственной жизни, решая которую, изменяется сама. Таким образом, *жизнедеятельность личности* мы понимаем как *основную форму активности человека по отношению к миру его жизни*.

Мы предлагаем рассматривать жизнедеятельность личности в рамках деятельностного подхода, поэтому в ее психологической структуре выделяем те же базовые компоненты – мотив, цель, средства, результат. Мотиву соответствуют условия и факторы, цели и средствам – задачи. Но, в отличие от деятельности, в структуру жизнедеятельности включен еще один компонент, благодаря которому отдельные частные деятельности встраиваются в процесс жизни личности. Тут мы имеем дело со смысложизненными ценностями. Т.е. с согласованием потенциальной или актуальной личностной активности с глобальными жизненными целями и смыслами жизни человека. По сути, два базовых вопроса деятельности – «как?» и «для чего?», дополняются третьим вопросом – «почему?». Каждый день мы проживаем жизненные ситуации, которые включены в те или иные жизненные задачи и связаны с достижением соответствующих жизненных целей, которые, в свою очередь, встроены в реализацию цели жизни, в нахождение ее смысла.

Таким образом, имеем три уровня психологического анализа жизнедеятельности:

- условия и факторы, в которых осуществляется жизнедеятельность;
- жизненные цели и задачи, как осуществление конкретных частных деятельностей;
- жизненные смыслы и ценности, с которыми связаны, как постановка и реализация, так и результаты жизненных задач.

Каждому из выделенных уровней жизнедеятельности соответствует свой уровень психологического анализа мира жизни личности. Базовый, в котором мир фигурирует в виде условий, факторов, материала осуществления активности, мы связываем со *средой жизни человека*. Характерной

особенностью среды является практическая невозможность осознания ее целостности, структуры. Среда, по своей сути, естественна, ее невозможно создать, спроектировать – она образуется в результате соотношения многих различных, взаимодействующих между собой элементов. Так, в большинстве из более 100 рассмотренных нами определений данного термина, используются такие словосочетания как: «все, что окружает», «все, что осознается вокруг», «то, что влияет» и т.п. (см., например, Н. Реймерс [1991]). Среда мешает или способствует осуществлению активности, достижению цели и т.д., она может быть агрессивной к индивиду, благоприятной или нейтральной.

Когда мы переходим на уровень целей и задач, среда трансформируется в *пространство жизнедеятельности личности*, основной особенностью которого становится его измеримость. Там, где мы формулируем цели, решаем задачи, ищем ресурсы, мы структурируем осознаваемый нами мир по принципам «далеко – близко», «определенно – неопределенно», «привлекательно – непривлекательно», «ограниченно – неограниченно» и др. То есть вводятся идеи «расстояния», «размера», «границы». В данном контексте прежде всего речь идет о работах К. Левина, посвященных психологическому / жизненному пространству личности. Оно, по Левину, имеет две основные границы – внешнюю, отделяющую психологическое пространство от физического, биологического, социального миров, и внутреннюю, которая отделяет Я человека от пространства его жизни. С взрослением (развитием) у человека усложняется, дифференцируется и увеличивается жизненное пространство, в нем образуются специфические уровневые структуры, в частности реальное как отражение изменений в физическом, социальном мире и идеальное – его фантазии, желания, страхи. Структурированность и дифференцированность пространства исследователь связывает с соответствующими характеристиками Я человека. Наконец, в ситуациях остановки развития, стресса, выживания психологическое пространство регрессирует, что может проявляться в его уменьшении с соответствующим уменьшением временной перспективы или сужением социальных контактов или разрушением отдельных компонентов.

На третьем уровне психологической структуры жизнедеятельности – ценностей и смыслов – мир отражается в *сферах жизни личности*. Термин «сфера» предусматривает, следуя за метафорой, четко ограниченный объект, образованный вокруг чего-то – «геометрическое место точек, равноудаленных от одной точки – центра». В нашем случае центром является сама личность. В повседневной жизни многих из нас так или иначе фигурируют сфера духовной жизни и сфера собственного здоровья, сфера отдыха и сфера профессиональной деятельности, сфера отношений и сфера быта. Я радуюсь достижениям или грущу над неудачами в той или иной важной для меня сфере; проектирую, планирую и творю там свою жизнь, переживаю дисбаланс или гармонию, все это определяет не только мое «Я», но и то,

как оно включено в жизнь. Именно при переходе от пространства к сфере и появляется субъект жизни. Описанное зафиксируем в модели (рис. 2).

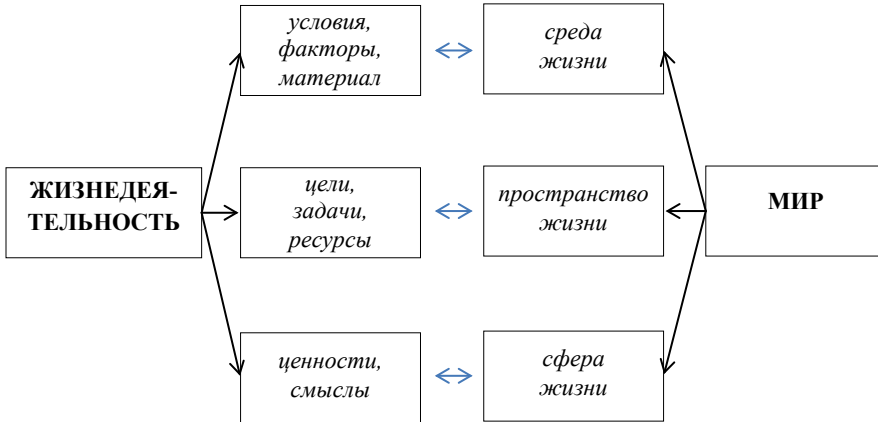


Рис. 2. Модель психологической структуры мира жизнедеятельности личности

Источник: собственная разработка.

Пока человек только ищет ресурсы, достигает целей, решает определенные сегодняшние задачи, учитывая условия и факторы окружающей среды, он остается объектом собственной жизни, тем, кто «живет как все», не отвечая и даже не задавая вопрос «для чего все это нужно именно мне?». Поэтому пространство становится сферой, когда его элементом становится сам человек, с его жизненными ценностями и смыслами.

При этом важно отметить, что основой экологичности или неэкологичности жизнедеятельности в конкретной области социальной активности личности выступает среда. Очевидно, чем она более агрессивна, тем меньше шансов осуществлять экологически ориентированную жизнедеятельность, тем большей становится значимость адаптивных механизмов. В случае неуспешной адаптации жизнедеятельность выполняет функции обеспечения отчуждения человека от среды, то есть конфронтацию, конформизацию или отстранения личности от соответствующей части социального мира. Таким образом, структурирование среды в пространство происходит на качественно иных основаниях, чем в благоприятной ситуации, что выражается в таких вербальных формулах, как: «мир враждебен», «Я – ничтожество», «работа / дети / деньги / игра / ... превыше всего», «мы с миром стараемся не встречаться» и др. Образуется пространство для выживания. Личность начинает жить в ситуации выживания.

Жизнедеятельность в ситуации выживания с очевидностью не только приводит, но и начинает направляться на деградацию пространства жизни. Если вокруг все враги, я должен их победить или не иметь с ними ничего

общего. Делать так буду не потому, что я плохой, или мир плохой, но потому, как в ситуации выживания я вынужден так действовать. Неэкологичность жизнедеятельности на смыслоценностном уровне выражается в невозможности образования сферы жизни, и, как результат, в переживании вынужденности, в которой «либо ты, либо тебя», т.е. все жизненные задачи рассматриваются как борьба со средой, противостояние среде.

Таким образом, неэкологичность жизнедеятельности на каждом ее уровне проявляется в конкретных психологических механизмах: *затруднении в адаптации / дезадаптации* – в среде; *отчуждении* – в пространстве; *переживании вынужденности* – как невозможности выстроить собственную сферу.

На основе описанной модели нами изучались интенсивность и характер неэкологичной ориентированности молодежи в среде и пространстве ее жизнедеятельности. Выборку исследования составили учащиеся выпускных классов общеобразовательных школ и студенты 1-го – 4-го курсов нескольких ВНЗ г. Киева. Общий объем – 186 чел. возрастом 17–22 года, из них 112 респондентов женского пола, 74 – мужского. В качестве инструмента исследования был использован оригинальный опросник, разработанный сотрудниками лаборатории экологической психологии Института психологии имени Г.С. Костюка НАПН Украины. Он предназначен для измерения уровня и характера неэкологичности образа жизни личности в основных средах ее жизнедеятельности. Ю. Швалб предложил выделить 8 таких сред [2005, с. 294–301]: межличностную, социально-общественную, естественно-ландшафтную, культурную, бытовую, образовательную, профессиональную и информационную. В среде неэкологичность соответствует интенсивности негативного отношения, а в пространстве – характеру отчужденности индивида и среды: индивид против среды, индивид вне среды, индивид приспособляется к среде, среда против индивида.

Среди основных результатов, обращает на себя внимание следующее.

1. В целом, интенсивность неэкологичности жизнедеятельности в среде представлена на уровне 36%. Причем, наивысшее значение данный показатель достигает у 17–18-летних студентов 1-го курса – почти 42%, а низшее – у школьников (31%). Также, у девушек студенческого возраста его значение выше, чем у юношей (38% против 34%). Полученное позволяет констатировать, что попадание в новую среду социальной активности скорее всего способствует усилению неэкологичных тенденций в жизнедеятельности молодых людей, особенно у девушек. Среди старших курсов интенсивность неэкологичности стабильно уменьшается до 38% среди 19–21-летних и до 37% среди лиц, старше 21 года.
2. Наиболее неэкологично ориентированной оказалась жизнедеятельность молодых людей по отношению к природно-ландшафтной, а наименее – к профессиональной среде (46% и 18% соответственно). Последнее может быть объяснено идеализированными представлениями большинства сту-

дентов о собственной будущей профессиональной деятельности, с одной стороны, и ее жизненной значимости и желанности для них, с другой. Негативное же отношение к актуальной природно-ландшафтной среде оказалось связанным, как показали дальнейшие исследования, с доминированием антропоцентрического, потребительского типа экологического отношения к данной среде. Одной из значимых причин такого отношения, на наш взгляд, является текущее состояние природно-ландшафтной среды мегаполиса, в котором они живут. Также высокие показатели интенсивности были получены для информационной и образовательной сред (42% и 40% соответственно).

3. Рассматривая в целом характер неэкологичной ориентированности в пространствах жизнедеятельности, следует отметить доминирование двух способов отношений – конфронтационного и конформного. Каждый из них преобладает в трех из восьми областях социальной активности молодых людей. При этом, обнаружена интересная, хотя и достаточно очевидная, возрастная динамика. Если в группе студентов-первокурсников основным способом отчуждения является противодействие, то к выпускным курсам ситуация меняется. Здесь доминирует приспособление к ситуации за счет собственных интересов. Причем данный показатель является хотя и более интенсивным, но аналогичным показателю у учащихся выпускников школьников. Данные результаты позволяют выдвинуть гипотезу о том, что ожидание изменений жизненной ситуации в значимой среде социальной активности способствует конформизации текущей жизнедеятельности в целом.
4. Характер неэкологичности жизнедеятельности в конкретных средах с высоким уровнем ее интенсивности, оказался различным. Если, у большинства респондентов по отношению к природно-ландшафтной среде преобладает конфронтация, то в случае информационной среды – доминирует ее враждебность, а относительно образовательной – конформизация. Причем, характер отчужденности у девушек здесь немного отличается – более часто встречается противодействие. Также, интересна возрастная динамика изменения данного показателя в природно-ландшафтной среде. Просматривается четкое смещение от противостояния с нею у школьников и первокурсников, к осознанию ее враждебности по отношению к себе – у студентов выпускников.

Выводы

Предлагаемый в нашем исследовании подход позволяет более глубоко и структурно подходить к психологической проблеме становления жизнедеятельности личности и ее отношения к миру как основной психологической причине развития глобального экологического кризиса и одному из главных

условий выхода из него. Результаты эмпирического исследования выявили как общие закономерности, так и специфические особенности, характерные учащейся молодежи Украины в становлении неэкологически ориентированной жизнедеятельности в целом, и в различных средах их социальной активности. Полученные данные задают направления для индивидуальной и групповой коррекционной работы. Их также можно использовать для организации социальной работы с молодыми людьми.

ЛИТЕРАТУРА

- Абульханова-Славская К.А., 1987, *Жизненные перспективы личности*, К.А. Абульханова-Славская, Психология личности и образ жизни / Отв. ред. Е. В. Шорохова. М.: Наука.
- Абульханова-Славская К.А., 1981, *Развитие личности в процессе жизнедеятельности*, К.А. Абульханова-Славская, Психология формирования и развития личности. М.: Наука.
- Карпинский К.В., 2010, *Жизнедеятельность как форма активности субъекта жизни*, К.В. Карпинский, Методология и история психологии. Т. 5. Выпуск 1.
- Реймерс Н. Ф., 1991, *Популярный биологический словарь*, Н.Ф. Реймерс, М.: Наука.
- Сериков Г.Н., 2014, *Личный энергоресурс как основа жизнедеятельности человека*, Г.Н. Сериков, Вестник Южно-Уральского государственного университета. – № 1, Т. 6.
- Хашченко Н.Н., 2002, *Социально-психологические факторы жизнедеятельности личности на экологически неблагоприятных территориях: Чернобыльский след*, дис. ... к. пс. н. : спец. 19.00.05, Н.Н. Хашченко, Москва.
- Швалб Ю. М., 2005, *Еколого-психологічні виміри способу життя*, Ю.М. Швалб, Актуальні проблеми психології: Зб. наук. праць Інституту психології імені Г. С. Костюка АПН України – Т. 1, Вип. 5, Ч. 2 – К.: Міленіум.

Аннотация

Целью нашего исследования является выявление особенностей становления неэкологично ориентированной жизнедеятельности личности как основной психологической причины развития глобального экологического кризиса. Мы считаем, что экологизация личностной жизнедеятельности будет способствовать решению данной проблемы.

Согласно поставленной цели были сформулированы такие задачи исследования: 1) предложить теоретическую модель психологической структуры жизнедеятельности личности; 2) согласно модели подобрать инструментарий эмпирического исследования особенностей неэкологично ориентированной жизнедеятельности личности; 3) собрать и проанализировать эмпирические данные относительно особенностей неэкологично ориентированной жизнедеятельности учащейся молодежи.

Результаты эмпирического исследования выявили как общие закономерности, так и специфические особенности, характерные учащейся молодежи Украины в становлении неэкологично

ориентированной жизнедеятельности в целом, и в различных средах их социальной активности. Полученные данные задают направления для индивидуальной и групповой коррекционной работы. Их также можно использовать для организации социальной работы с молодыми людьми.

Ключевые слова: деятельность, жизнедеятельность личности, личность, неэкологичность, пространство, среда, сфера, экологичность.

Non-ecological character of life activity of personality as a psychological problem

Abstract

The purpose of our study is to identify the peculiarities of the development of a non-ecologically oriented life activity of personality as the main psychological cause of the global environmental crisis. We believe that the ecologization of personal life activity will help to solve this problem.

In conformity with the goal, such research tasks were formulated: 1) to propose the theoretical model of psychological structure of life activity of personality; 2) according to the model, to select the tools for empirical research of the features of a non-ecologically oriented life activity of personality; 3) to gather and analyze the empirical data on the features of the non-ecologically-oriented life activity of the students.

The results of the empirical study revealed both general patterns and specific features characteristic of the young Ukrainian students in the development of non-ecologically oriented life activity in general, and in different environments of their social activity. The data obtained sets the direction for individual and group correctional work. They can also be used to organize social work with young people.

Keywords: activity, life activity of personality, personality, space, environment, sphere, eco-friendly.

Nieekologiczne zorientowanie działalności życiowej osobowości jako problem psychologiczny

Streszczenie

Celem badania jest zidentyfikowanie specyfiki rozwoju nieekologicznie ukierunkowanej działalności życiowej osobowości jako głównej psychologicznej przyczyny globalnego kryzysu środowiskowego. Wierzymy, że ekologizacja życia osobistego pomoże rozwiązać ten problem.

Zgodnie z celem sformułowano następujące zadania badawcze: 1) zaproponowanie teoretycznego modelu struktury psychicznej aktywności życiowej osobowości; 2) wybranie, zgodnie z modelem, narzędzia empirycznego badania cech nieekologicznie zorientowanej działalności życiowej osobowości; 3) zebranie i przeanalizowanie danych empirycznych dotyczących cech nieekologicznie ukierunkowanej działalności życiowej uczniów.

Wyniki badania empirycznego ujawniły zarówno ogólny schemat, jak i specyficzne cechy charakterystyczne w rozwoju nieekologicznie zorientowanej działalności życiowej młodych ukraińskich studentów w ogóle i w różnych środowiskach ich aktywności społecznej. Uzyskane dane umożliwiają wybór indywidualnych i grupowych kierunków działań zaradczych. Mogą być również wykorzystywane do organizacji pracy socjalnej z młodzieżą.

Słowa kluczowe: działalność, działalność życiowa osobowości, osobowość, środowisko, przeszczeń, sfera, nieekologiczny charakter.

JEL: D91, Q01, Q59, Z10

*dr inż. Małgorzata Grzywińska-Rapca*¹

Katedra Metod Ilościowych

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

*dr Lesław Markowski*²

Katedra Metod Ilościowych

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Status and trends of the employment in the financial institutions in Poland

INTRODUCTION

The situation of the labour market in the financial and insurance sectors is unsteady due to its characteristics [Banaszczak-Soroka, 2014]. Most organisations have suspended development projects related to employment growth until they note a clear upward trend in the Polish economy [Sopoćko, 2015]. Positive signals for employment in financial and insurance institutions include: improving macroeconomic indicators, i.e. an increase in GDP, declining unemployment and increasing average gross remuneration – all of these raise hope for a revival of the entire sector.

The maturity of the market economy is determined by the level of development of market institutions responsible for the efficiency of market processes [Czekaj, 2008]. Financial markets are one of the most important components of the socio-economic system of every country [Dębski, 2012; Smyczek, 2012]. Market institutions are organisations through which various market streams flow, from producers to end users and vice-versa. The nature of such streams is closely connected with the market type. The labour and the financial markets are closely interrelated. According to the human capital theory, the labour market is very receptive as long as salaries and wages do not begin to decline [Blaug, 1995]. Development of the financial sector and its determinants can be dependent on the market development level. A different role will be played by such development factors as good governance and quality of services, and a different role will be

¹ ORCID: 0000-0003-2088-2795; e-mail: malgo@uwm.edu.pl.

² ORCID: 0000-0001-6238-1724; e-mail: leszekm@uwm.edu.pl.

played by economic growth, trade openness [Thai-Ha Le, Jungsuk Kim, Minsoo Lee, 2016] and role of universities in the knowledge economy [Bejinaru, 2017].

The economic changes occurring in a society generate a number of sectoral adaptations [Baszyński, 2007]. The labour market in the sector of banking services in Poland after the period of growth in the nineties began to decrease. The introduction of technological changes in the provision of banking services contributed the most to reducing the demand for work in the financial sector. Banks carry out a reduction of employment resulting from the necessity to liquidate branches due to a change in the manner of customer service. The reason for changes in the level of employment in the financial sector is the restructuring of the costs of the operation of banking institutions and the increase in labour productivity. The rate of employment in financial institutions is unquestionably affected by advanced technologies and their increasing use in almost every aspect of our lives. New services based on IT solutions are also dynamically being introduced to financial institutions. An online banking is a system where financial settlements take place, excluding the circulation of hard-copy documents, and the bank communicates with its clients via data transmission [Chmielarz, 1999]. An online banking is perceived two-dimensionally; as a group of online banking service distribution channels and as the possibility to create completely new products that expand the bank's product range [Świecka, 2007].

The purpose of this research is to analyse the employment in the financial sector at a level of voivodeship in period from 2005 to 2014 and clustering voivodships in terms of entities numbers in the same period. This time period and moments are relevant in terms of economic comparison, considering that Poland has been a Member State of the EU for over ten years now. Multivariate statistical analysis methods were applied in the research, especially the non-hierarchical clustering method, the descriptive statistical method and linear regression. The article consists of three main parts. The first part discusses employment in general at financial and insurance companies operating in Poland, also divided by voivodeships. The second part is an overview of the changes in employment structure in the sector analysed for individual voivodeships and discusses the development trends in employment. The third part presents a division of voivodeships into clusters by the number of entities varied due to types of economic activity according to PKD.

EMPLOYMENT IN THE POLISH FINANCIAL SECTOR

The analysis of employment in the financial and insurance sector was based on the total number of employees at financial and insurance companies presented in section K of the Polish Classification of Business (PKD). Descriptive statistics of the groups allowed for temporal distribution of employment under discussion. Table 1 illustrates a summary of the main measures of employment distribution in the financial sector in individual voivodeships and in Poland overall, compiled on the basis of data for the period from 2005 to 2014.

Table 1. Spatial diversification of employment in the Polish financial and insurance sector in 2005–2014

| Voivodeship | Statistics | Average | Min. | Max. | Coefficient of variance | Coefficient of skewness |
|---------------------|------------|---------|--------|--------|-------------------------|-------------------------|
| Poland | | 272284 | 244010 | 285751 | 5.46 | -1.21 |
| Dolnośląskie | | 24874 | 19560 | 28649 | 10.90 | -0.68 |
| Kujawsko-pomorskie | | 8507 | 7833 | 9683 | 6.68 | 0.93 |
| Lubelskie | | 10326 | 8191 | 12142 | 14.33 | -0.15 |
| Lubuskie | | 3246 | 2970 | 3598 | 6.29 | 0.83 |
| Łódzkie | | 12476 | 11746 | 13695 | 4.59 | 0.71 |
| Małopolskie | | 17249 | 12750 | 20119 | 11.75 | -1.10 |
| Mazowieckie | | 110448 | 84183 | 125582 | 13.86 | -0.81 |
| Opolskie | | 3306 | 2790 | 3818 | 12.20 | 0.17 |
| Podkarpackie | | 5547 | 5039 | 6480 | 8.48 | 1.01 |
| Podlaskie | | 4403 | 3728 | 4940 | 10.52 | -0.71 |
| Pomorskie | | 17744 | 15767 | 21220 | 10.89 | 0.79 |
| Śląskie | | 23421 | 21885 | 25499 | 5.12 | 0.12 |
| Świętokrzyskie | | 3217 | 2906 | 3908 | 10.16 | 1.22 |
| Warmińsko-mazurskie | | 4159 | 3323 | 4987 | 14.98 | -0.37 |
| Wielkopolskie | | 16294 | 15002 | 17287 | 4.94 | -0.01 |
| Zachodniopomorskie | | 7061 | 6163 | 8227 | 12.37 | 0.43 |

Source: own analysis based on data of the Central Statistical Office of Poland.

The average number of employees at financial, insurance and pension institutions and other entities facilitating financial activities in Poland over the period under analysis amounted to slightly more than 270,000 people. It was characterized by very low volatility ($V_s=5.46\%$) and a strong negative asymmetry of the distribution of annual employment, which means that for most years of the period under analysis the employment was above average. The highest number of employees in the financial sector was observed in the Mazowieckie voivodeship. The employment level in this voivodeship exceeded employment in the remaining voivodeships a few or even several dozen times. The reason for this is the strong concentration of financial services units and supporting these companies in Warsaw as the country's financial center. A relatively high level of the discussed problem i.e. over 15,000 employees on average over the year the voivodeships Dolnośląskie, Śląskie, Pomorskie, Małopolskie and Wielkopolskie were characterized. The lowest average employment just over 3,000 owned voivodeships: Świętokrzyskie, Lubuskie and Opolskie. Analysis of average employment in individual voivodeships excluding Mazowieckie due to Warsaw indicates the division of the country into the south-western part with clearly higher average annual employment and the eastern part with a much lower level of this phenomenon.

EMPLOYMENT TRENDS IN THE FINANCIAL SECTOR

An analysis of changes in employment is an extremely important aspect of every sector, including the financial sector as well. In the next part of the research, trends in employment in the financial sector among the voivodships were analysed as well as trends in the number of workers in that sector in individual voivodships. In 2005–2014, in all of the voivodships except for the Mazowieckie voivodship, employees of financial institutions constituted a small percentage (a few per cent) of total employment. Table 2 illustrates those changes.

Table 2. Percentage share of financial and insurance sector employment in total employment in individual voivodships over 2005–2014

| Voivodeship \ Years | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Dolnośląskie | 8.0 | 8.7 | 9.5 | 10.1 | 9.8 | 9.8 | 8.8 | 8.5 | 9.0 | 9.1 |
| Kujawsko-pomorskie | 3.5 | 3.3 | 3.2 | 3.0 | 2.8 | 2.8 | 2.8 | 3.1 | 3.2 | 3.5 |
| Lubelskie | 4.6 | 4.8 | 4.6 | 4.3 | 3.8 | 3.6 | 3.4 | 3.3 | 3.0 | 2.9 |
| Lubuskie | 1.5 | 1.3 | 1.2 | 1.3 | 1.1 | 1.2 | 1.1 | 1.1 | 1.1 | 1.1 |
| Łódzkie | 5.1 | 5.1 | 4.9 | 4.8 | 4.3 | 4.2 | 4.2 | 4.4 | 4.5 | 4.5 |
| Małopolskie | 7.3 | 6.8 | 6.4 | 5.5 | 6.1 | 7.1 | 6.6 | 6.5 | 6.6 | 4.6 |
| Mazowieckie | 34.4 | 35.7 | 36.7 | 38.6 | 40.7 | 42.4 | 44.1 | 43.9 | 43.3 | 44.0 |
| Opolskie | 1.6 | 1.5 | 1.4 | 1.3 | 1.2 | 1.1 | 1.1 | 1.0 | 1.0 | 1.0 |
| Podkarpackie | 2.7 | 2.3 | 2.2 | 2.2 | 1.8 | 1.9 | 1.9 | 1.9 | 1.9 | 1.8 |
| Podlaskie | 2.0 | 1.9 | 1.8 | 1.7 | 1.4 | 1.3 | 1.3 | 1.6 | 1.6 | 1.6 |
| Pomorskie | 6.5 | 6.6 | 6.8 | 7.1 | 7.1 | 5.6 | 5.8 | 6.1 | 6.1 | 7.6 |
| Śląskie | 9.0 | 8.7 | 8.5 | 8.3 | 9.1 | 8.3 | 8.5 | 8.6 | 8.7 | 8.4 |
| Świętokrzyskie | 1.5 | 1.3 | 1.3 | 1.4 | 1.1 | 1.1 | 1.1 | 1.1 | 1.0 | 1.0 |
| Warmińsko-mazurskie | 2.0 | 1.9 | 1.8 | 1.6 | 1.6 | 1.5 | 1.4 | 1.2 | 1.2 | 1.2 |
| Wielkopolskie | 7.0 | 6.8 | 6.6 | 6.1 | 5.7 | 5.7 | 5.6 | 5.5 | 5.6 | 5.4 |
| Zachodniopomorskie | 3.3 | 3.3 | 3.1 | 2.7 | 2.4 | 2.4 | 2.3 | 2.2 | 2.2 | 2.3 |

Source: own analysis based on data of the Central Statistical Office of Poland.

In 2014, when compared to 2005, an increase in the percentage of financial and insurance sector employees was noted in three voivodeships: the Dolnośląskie (+1.1pp, 13.7%), Mazowieckie (+9.6pp, 27.9%), and Pomorskie (+1.1pp, 16.9%) voivodeships. The rest of the voivodeships noted a relative decrease in employment in the sector analysed. An increase in employment in the Mazowieckie voivodeship concurred with a decrease in employment in the rest (the majority) of the voivodeships. In 2014, employees of financial, insurance or related companies located in the Mazowieckie voivodeship constituted around 44% of total employment in that sector in Poland. The lowest percentage of employees in the financial

sector was in the Lubuskie, Opolskie, Świętokrzyskie, and Warmińsko-Mazurskie voivodeships. The share of employment in the financial sector in those voivodeships when compared to employment in that sector in Poland overall fluctuated at around 1% and the trend was downward.

The time series for the number of employees employed in individual voivodeships, linear trend functions and the average rate of change were also estimated and are illustrated in Table 3.

Table 3. Trends in employment in the Polish financial and insurance sector from 2005–2014

| Voivodeship \ Statistics | Average rate of change (%) | Trend function |
|--------------------------|----------------------------|--|
| 1 | 2 | 3 |
| Poland | 1.50 | $\hat{y}_t = 251073,02 + 3856,68t;$ $R^2 = 0,62;$ $V_{\xi} = 3,6\%$ ($t=37,67^{***}$) ($t=3,59^{***}$) |
| Dolnośląskie | 2.94 | $\hat{y}_t = 22806,30 + 379,08t;$ $R^2 = 0,17;$ $V_{\xi} = 10,4\%$ ($t=12,80^{***}$) ($t=1,31$) |
| Kujawsko-pomorskie | 1.49 | $\hat{y}_t = 7942 + 102,78t;$ $R^2 = 0,30;$ $V_{\xi} = 5,9\%$ ($t=23,06^{***}$) ($t=1,86^*$) |
| Lubelskie | -3.54 | $\hat{y}_t = 12816,9 - 452,88 t;$ $R^2 = 0,86;$ $V_{\xi} = 5,7\%$ ($t=31,86^{***}$) ($t=-6,98^{***}$) |
| Lubuskie | -1.77 | $\hat{y}_t = 3520,00 - 49,74 t;$ $R^2 = 0,54;$ $V_{\xi} = 4,5\%$ ($t=35,24^{***}$) ($t=-3,09^{**}$) |
| Łódzkie | -0.13 | $\hat{y}_t = 12705,7 - 41,73 t;$ $R^2 = 0,05;$ $V_{\xi} = 4,7\%$ ($t=31,39^{***}$) ($t=-0,64$) |
| Małopolskie | -3.59 | $\hat{y}_t = 17683,60 - 79,02 t;$ $R^2 = 0,01;$ $V_{\xi} = 12,4\%$ ($t=12,13^{***}$) ($t=-0,33$) |
| Mazowieckie | 4.29 | $\hat{y}_t = 84889,40 + 4647,15t;$ $R^2 = 0,85;$ $V_{\xi} = 5,8\%$ ($t=19,46^{***}$) ($t=6,61^{***}$) |
| Opolskie | -3.01 | $\hat{y}_t = 4010,20 - 128,00 t;$ $R^2 = 0,92;$ $V_{\xi} = 3,5\%$ ($t=49,68^{***}$) ($t=-9,84^{***}$) |
| Podkarpackie | -2.76 | $\hat{y}_t = 6264,20 - 127,03,11t;$ $R^2 = 0,67;$ $V_{\xi} = 5,1\%$ ($t=31,87^{***}$) ($t=-4,02^{***}$) |
| Podlaskie | -1.01 | $\hat{y}_t = 4733,60 - 60,05 t;$ $R^2 = 0,15;$ $V_{\xi} = 10,2\%$ ($t=15,34^{***}$) ($t=-1,21$) |
| Pomorskie | 3.36 | $\hat{y}_t = 16554,7 + 216,35t;$ $R^2 = 0,11;$ $V_{\xi} = 10,8\%$ ($t=12,57^{***}$) ($t=1,01$) |
| Śląskie | 0.72 | $\hat{y}_t = 22061,1 + 247,37t;$ $R^2 = 0,39;$ $V_{\xi} = 4,2\%$ ($t=32,50^{***}$) ($t=2,26^*$) |

| 1 | 2 | 3 |
|--------------------------|-------|---|
| Świętokrzyskie | -2.35 | $\hat{y}_t = 3,661,80 - 80,81 t$; ($t=23,30^{***}$) ($t=-3,19^{**}$) $R^2 = 0,56$; $V_{\xi} = 7,1\%$ |
| Warmińsko- -mazurskie | -4.41 | $\hat{y}_t = 5256,40 - 199,52 t$; ($t=47,55^{***}$) ($t=-11,20^{***}$) $R^2 = 0,94$; $V_{\xi} = 3,9\%$ |
| Wielkopolskie | -1.46 | $\hat{y}_t = 17626,40 - 242,11 t$; ($t=72,87^{***}$) ($t=-6,21^{***}$) $R^2 = 0,83$; $V_{\xi} = 5,6\%$ |
| Zachodnio- pomorskie | -2.98 | $\hat{y}_t = 8558,40 - 272,11 t$; ($t=40,68^{***}$) ($t=-8,08^{***}$) $R^2 = 0,89$; $V_{\xi} = 4,3\%$ |

Note: R^2 , V_{ξ} correspond respectively to the coefficient of determination and coefficient of variation.

The average rate of change calculated as $(\bar{t}_G - 1) * 100\%$, where $\bar{t}_G = \sqrt[n-1]{y_n/y_1}$.

***, **, * – statistically significant coefficient at the significance level of $\alpha=0.01$; 0.05; 0.1 respectively.

Source: own analysis.

Data for the entire country show a statistically significant, growing trend in employment in the financial sector. However, its relatively high positive slope is determined by a very strong, growing trend for the Mazowieckie voivodeship, with a much slower trend for the Dolnośląskie, Pomorskie and Śląskie voivodeships. In the case of the majority of voivodships, models of the trend function indicate a negative statistically significant development tendency of the studied phenomenon or lack of a significant tendency indicating that the level of employment fluctuates around a fixed average value. The coefficients of determination (R^2) of the statistically significant slopes of the linear trends show a good fit or an average fit between those functions and the empirical data. The average rates of change confirm the predicted directions of development trends and mean that for voivodeships characterized by a downward trend in employment in the financial sector, the annual decline in employment is between 0.13% in the Łódzkie voivodeship and 4.41% in the Warmińsko-Mazurskie voivodeship.

GEOGRAPHICAL DIVERSITY OF ECONOMIC ENTITIES IN THE POLISH FINANCIAL SECTOR

The preliminary statistical analysis of employment revealed that its level is different in individual regions of Poland. To better describe this phenomenon, it seems advisable to spatially cluster regions consisting of voivodeships with employment at a similar level and of similar structure in the financial and insurance sectors. However, those regions were clustered based on the number of registered entities in the sector, which is a direct determinant of employment. The voivodeships were clustered and a comparison was made for 2009 and 2014.

In particular, diagnostic variables constituted the number of entities operating in three groups of the financial sector divided by the type of economic activity according to PKD. They include: group 64 – financial service activities except for insurance and pension funding (A); division 65 – insurance, reinsurance, and pension funding, except for compulsory social security (B); and group 66 – activities auxiliary to financial services, insurance, and pension funding (C). The first group comprises: monetary intermediation; activities of holding companies; activities of trusts, funds, and similar financial entities; as well as other financial service activities, except for insurance and pension funding. The second group comprises insurance and reinsurance. Group C consists of institutions engaged in financial management, activities ancillary to insurance and funding activities, and financial services. Table 4 presents the percentage structure of the number of entities in individual groups.

Table 4. Share of financial and insurance sector entities in individual voivodships in 2009 and 2014

| Voivodeship | Years/PKD | 2009 | | | 2014 | | |
|---------------------|-----------|------|-----|------|------|-----|------|
| | | A | B | C | A | B | C |
| Poland | | 15.5 | 0.8 | 83.7 | 20.3 | 1.0 | 78.8 |
| Dolnośląskie | | 16.7 | 0.4 | 82.9 | 22.9 | 0.7 | 76.4 |
| Kujawsko-pomorskie | | 18.3 | 1.0 | 80.7 | 20.4 | 1.1 | 78.5 |
| Lubelskie | | 15.0 | 0.7 | 84.3 | 16.5 | 1.3 | 82.1 |
| Lubuskie | | 16.5 | 1.2 | 82.3 | 19.2 | 1.6 | 79.2 |
| Łódzkie | | 15.6 | 0.8 | 83.5 | 19.2 | 1.2 | 79.6 |
| Małopolskie | | 13.6 | 0.6 | 85.8 | 18.2 | 0.9 | 80.9 |
| Mazowieckie | | 19.0 | 1.3 | 79.7 | 26.2 | 1.3 | 72.5 |
| Opolskie | | 9.2 | 1.3 | 89.5 | 12.4 | 1.4 | 86.2 |
| Podkarpackie | | 10.1 | 0.4 | 89.5 | 13.7 | 1.0 | 85.3 |
| Podlaskie | | 12.8 | 0.5 | 86.7 | 17.9 | 0.7 | 81.4 |
| Pomorskie | | 11.8 | 0.4 | 87.7 | 16.0 | 0.6 | 83.4 |
| Śląskie | | 15.5 | 0.5 | 84.0 | 21.0 | 0.6 | 78.4 |
| Świętokrzyskie | | 13.4 | 0.9 | 85.7 | 16.1 | 1.2 | 82.7 |
| Warmińsko-mazurskie | | 13.6 | 1.3 | 85.1 | 16.2 | 1.4 | 82.4 |
| Wielkopolskie | | 16.1 | 1.0 | 82.9 | 21.2 | 0.8 | 78.0 |
| Zachodnio-pomorskie | | 14.9 | 0.8 | 84.3 | 16.7 | 0.7 | 82.6 |
| Mean | | 14.6 | 0.8 | 84.6 | 18.5 | 1.0 | 80.5 |

Note: PKD groups: A – financial service activities except for insurance and pension funding; B – insurance, reinsurance, and pension funding, except for compulsory social security; C – activities auxiliary to financial services, insurance and pension funding.

Source: own analysis based on data of the Central Statistical Office of Poland.

The data presented indicate the highest percentage of institutions operating activities ancillary to financial, insurance, and pension funding services (C), although it declined on average for all of Poland – from 84.6% to 80.5% of the total number of economic operators over the years under analysis. One should note that the highest percentages in that group were in the Opolskie and Podkarpackie voivodeships and the lowest was in the Mazowieckie voivodeship. The lowest percentage of the number of financial sector companies (around 1%) was noted in group (B) related to insurance, reinsurance and pension funding. In the case of that group, for the years compared, the highest percentages of economic operators were noted in the Lubuskie, Mazowieckie, Opolskie, and Warmińsko-Mazurskie voivodeships. On the other hand, the percentage of companies operating financial service activities (A) in 2009 in Poland was 14.6% and it increased to 18.5% of all such institutions by 2014. Relatively most entities in that group in the years compared were noted in the Mazowieckie voivodeship and the fewest were in the Opolskie voivodeship.

The voivodeships were clustered based on selected diagnostic features using cluster analysis algorithms. For clustering, the k-means method (a non-hierarchical clustering method) was applied. First of all, this method requires making an arbitrary decision about the number of clusters, into which the original set of objects are to be grouped [Dziechciarz, Walesiak, 2000; Walesiak, Gatnar, 2009]. Another problem is identification of initial centroid averages, i.e. the initial centres of clusters³. The fundamental idea behind this method is such allocation of taxonomic units to k groups that minimizes variability in the clusters created and maximizes the variability among them. The objects (voivodeships) should be moved among the clusters to achieve the greatest level of significance of the analysis of variance (variations) (ANOVA). High variability among the highlighted clusters and relatively low variability in the clusters testify to the adequate clustering of the voivodeships by the variables analysed. The results of F -statistics illustrated in Table 5 show that all the variables, both in 2009 and 2014, well discriminate the clusters at a level of significance of 0.05.

Table 5. Results of the analysis of variations of discriminant variables in 2009 and 2014

| Variable | Analysis of variance for the variables for 2009 | | | | | |
|----------|---|----|----------------------|----|-------------|---------|
| | Intergroup variation | df | Intragroup variation | df | F-Statistic | p-Value |
| A | 14152960 | 3 | 2161601 | 12 | 26.18 | 0.000 |
| B | 34023 | 3 | 27289 | 12 | 4.98 | 0.017 |
| C | 275692700 | 3 | 13003350 | 12 | 84.80 | 0.000 |

³ When selecting initial centres of the clusters for the research, the distances between all the objects are sorted and objects with constant intervals are then chosen as initial centres of the clusters.

| Variable | Analysis of variance for the variables for 2014 | | | | | |
|----------|---|----|----------------------|----|-------------|---------|
| | Intergroup variation | df | Intragroup variation | df | F-Statistic | p-Value |
| A | 34877750 | 3 | 1336918 | 12 | 104.35 | 0.000 |
| B | 68623 | 3 | 2867 | 12 | 95.74 | 0.000 |
| C | 253004500 | 3 | 17269030 | 12 | 58.60 | 0.000 |

Source: own analysis.

In this way, it was possible to arbitrarily identify four clusters. Voivodeships grouped into four clusters include objects similar to each other in terms of the features under analysis (entities in groups 64, 65, and 66). The classification of voivodeships in the 2009 and 2014 are illustrated in Tables 6 and 7.

Table 6. Clusters of the voivodeships and their descriptive statistics for 2009

| Cluster | Elements of the cluster in 2009 | Variable | Descriptive statistics of entities belonging to the cluster | | |
|---------|--|----------|---|-------------------------------|------------------------------|
| | | | Average [entities] | Standard deviation [entities] | Coefficient of variation (%) |
| 1 | Kujawsko-Pomorskie, Lubelskie, Łódzkie, Zachodniopomorskie | A | 1087.3 | 184.9 | 17.0 |
| | | B | 57.3 | 11.3 | 19.8 |
| | | C | 5650.5 | 646.6 | 11.4 |
| 2 | Dolnośląskie, Małopolskie, Pomorskie, Wielkopolskie | A | 1535.3 | 399.7 | 26.0 |
| | | B | 65.5 | 35.6 | 54.3 |
| | | C | 8797.8 | 811.3 | 9.2 |
| 3 | Mazowieckie, Śląskie | A | 3484.0 | 1243.1 | 35.7 |
| | | B | 183.0 | 148.5 | 81.1 |
| | | C | 16193.0 | 2944.4 | 18.2 |
| 4 | Lubuskie, Opolskie, Podkarpackie, Podlaskie, Świętokrzyskie, Warmińsko-Mazurskie | A | 460.2 | 83.1 | 18.1 |
| | | B | 33.5 | 14.6 | 43.5 |
| | | C | 3194.3 | 470.1 | 14.7 |

Source: own research.

In 2009, the cluster with the greatest average number of economic operators inside three groups of the financial sector (cluster 3) included the Mazowieckie and Śląskie voivodeships. Those values exceed several times the corresponding values in the remaining clusters and can be interpreted as the main financial centres of Poland. Cluster 2 is a concentration of areas of the western and southern parts of Poland, specifically of the Dolnośląskie, Małopolskie, Pomorskie and Wielkopol-

skie voivodeships. That cluster is characterised by a relatively high average number of financial companies, especially of those operating activities ancillary to financial services. Cluster 1 is a group of four voivodeships: Kujawsko-pomorskie, Lubelskie, Łódzkie and Zachodniopomorskie. The standard deviation values and the variance coefficient value for the number of financial companies for 2009 indicate a slight regional diversity among those voivodeships. On the other hand, cluster 4 is a group of voivodeships with the lowest average number of entities under analysis. It comprises such voivodeships of eastern Poland as the Podkarpackie, Podlaskie, Świętokrzyskie and Warmińsko-Mazurskie voivodeships as well as two smallest voivodeships of western Poland, i.e. the Lubuskie and Opolskie voivodeships. The average number of financial institutions operating financial service activities, excluding insurance and pension funding of activities, in that cluster is more than two or three times lower compared to the average number of entities calculated for clusters 1 and 2, and more than seven times lower when compared to cluster 3.

Table 7. Clusters of the voivodeships and their descriptive statistics for 2014

| Cluster | Elements of the cluster in 2014 | Variable | Descriptive statistics of entities belonging to the cluster | | |
|---------|---|----------|---|-------------------------------|------------------------------|
| | | | Average [entities] | Standard deviation [entities] | Coefficient of variation (%) |
| 1 | Kujawsko-Pomorskie, Łódzkie, Pomorskie, Zachodniopomorskie | A | 1299.5 | 166.4 | 12.8 |
| | | B | 64.3 | 20.4 | 31.7 |
| | | C | 5876.8 | 1015.4 | 17.3 |
| 2 | Dolnośląskie, Małopolskie, Śląskie, Wielkopolskie | A | 2571.0 | 614.4 | 23.9 |
| | | B | 89.8 | 9.9 | 11.0 |
| | | C | 9620.5 | 1949.3 | 20.3 |
| 3 | Mazowieckie | A | 6456.0 | 0.0 | 0.0 |
| | | B | 323.0 | 0.0 | 0.0 |
| | | C | 17889.0 | 0.0 | 0.0 |
| 4 | Lubelskie, Lubuskie, Opolskie, Podkarpackie, Podlaskie, Świętokrzyskie, Warmińsko-Mazurskie | A | 587.4 | 142.3 | 24.2 |
| | | B | 45.7 | 14.9 | 32.5 |
| | | C | 3051.0 | 680.2 | 22.3 |

Source: own research.

The classification results achieved for 2014 show a similar geographical division of financial and insurance companies according to population noted in the analysis for 2009. Cluster 3 isolated the Mazowieckie voivodship as a stand-alone region, the biggest cluster of companies in the sector analysed in the country. The remaining clusters were formed by the following regions: south-western (cluster 2),

central (concentration 1) and the largest eastern (cluster 4). Elements of the separated clusters in 2009 and 2014 are presented in the maps of Fig. 1.

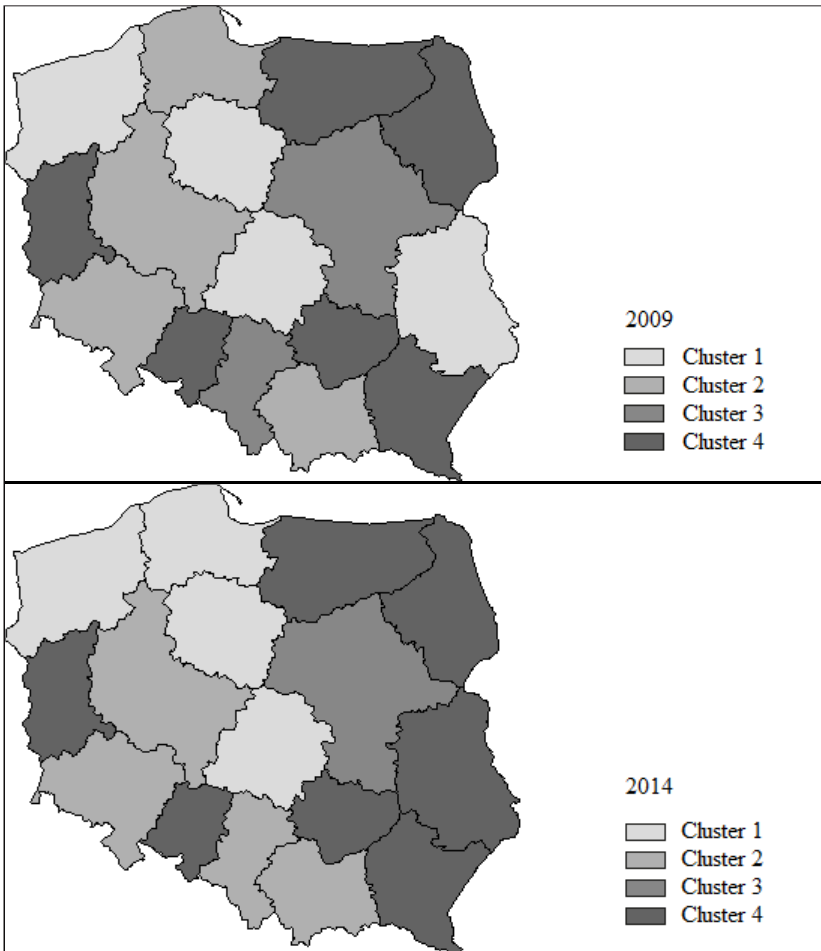


Fig. 1. The division of Poland into voivodeship clusters due to the number of entities from the finance and insurance sector in 2009 and 2014.

Source: own research.

The changed composition of clusters in the analysed years does not fully entitle to compare the average number of companies in these clusters. The most similar in its composition, cluster 4, recorded a decrease in the average number of entities in the most numerous section (66) of the financial sector and an increase in the sections (64 and 65) of this sector. The remaining clusters, whose elements were mainly voivodships of western and southern Poland, were characterized by an increase in the number of entities in all sectors of the financial and insurance sector.

CONCLUSION

Employment related to the financial and insurance sector in Poland was mainly concentrated in companies with activities supporting financial services as well as insurance and pension funds. The share of this PKD section in 2005-2014 was over 80% of total employment in the entire sector. Over time, regional disparities in terms of the number of business entities in the financial sector are progressing. In the highest degree, this level increased in the Mazowieckie Voivodship, in which there was an increase in the percentage of companies related to financial activities by almost 10 pp. The main urban centers of southern and western Poland are also characterized by a high degree of concentration of the discussed companies, where there is a significant increase in the number of entities belonging to this sector. Changes in the number of operating financial entities translate into the employment level in these entities. In the case of the majority of voivodships, however, the determined employment trend models point to a statistically significant negative development tendency of the studied phenomenon. In voivodships with declining employment trends in the financial sector, the annual decline in the number of employees varies from 0.13% to 4.41%.

Decreasing employment, caused by fewer people being employed in the financial sector, triggered economic changes, the effect of which were regulations of the Polish Financial Supervision Authority resulting in slower evaluation of credit requests by banks. The lower employment level in the Polish financial sector could also be a result of the development of online banking or the broadly understood development of information technologies in the banking sector. In addition, of significance is increasingly higher social awareness of online banking as well as the introduction of new cashless payment solutions. Reductions in employment are also an effect of numerous changes in the ownership of financial entities. Consolidation of companies resulting in mergers of departments may lead to fewer jobs.

BIBLIOGRAPHY

- Banaszczak-Soroka U., 2014, *Rynki finansowe. Organizacja, instytucje, uczestnicy*, Beck, Warszawa.
- Baszyński A., 2007, *Analiza zatrudnienia w sektorach bankowych wybranych krajów Europy Środkowowschodniej* [in:] *Przemiany rynku pracy w kontekście procesów społecznych i gospodarczych*, red. nauk. J. Poteralski, Szczecin.
- Bejinaru, R., 2017, *Universities in the Knowledge Economy*, Journal of Management Dynamics in the Knowledge Economy, Vol. 5 (2017) No. 2, pp. 251–271; <https://dx.doi.org/10.25019/MDKE/5.2.05>
- Blaug M., 1995, *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa.

- Chmielarz W., 1999, *Systemy elektronicznej bankowości i cyfrowej płatności*. Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Informatyczna, Warszawa.
- Czekaj J., 2008, *Rynki, instrumenty i instytucje finansowe*, PWN, Warszawa.
- Dębski W., 2012, *Rynek finansowy i jego mechanizmy*, PWN, Warszawa.
- Dziechciarz J., Walesiak M., 2000, *Klasyfikacja firm rodzinnych w Polsce*, Prace naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, „Taksonomia” 7/874.
- Smyczek S., 2012, *Nowe trendy w zrachowaniach konsumentów na rynkach finansowych*, Placet, Warszawa.
- Sopoćko A., 2015, *Rynkowe instrumenty finansowe*, PWN, Warszawa.
- Świecka B., 2007, *Bankowość elektroniczna*, CeDeWu, Warszawa, p. 8, 21.
- Thai-Ha Le, Jungsuk Kim, Minsoo Lee, 2016, *Institutional Quality, Trade Openness, and Financial Sector Development in Asia: An Empirical Investigation*, “Emerging Markets Finance & Trade”, 52, p. 1047–1059, <https://dx.doi.org/10.1080/1540496x.2015.1103138>.
- Walesiak M., Gatnar E. (ed.), 2009, *Statystyczna analiza danych z wykorzystaniem programu R*, PWN, Warszawa.

Summary

The financial sector is one of the most important elements of socio-economic system of each country. The research work is employment in this sector focusing financial activities insurance and other activities supporting these activities. The aim of the study was to examine the level of employment in the financial sector in spatial terms (voivodship) in the period 2005–2014 using methods of multivariate statistical analysis. The attention was also drawn to the trends in the structure of employment in the financial sector between the voivodships and the same size of the number of employees in individual voivodship. The classification results indicate the geographical division of the country in terms of number of firms in the sector of finance and insurance. Data for the country also show a significant growing trend of employees in the financial sector. However its high directional coefficient is conditioned by very strong growing trend occurring in Mazowieckie much slower trend in the provinces of Dolnośląskie, Pomorskie, and Śląskie. For most voivodships tendency models indicates a negative statistically significant trend of the studied phenomenon.

Keywords: the financial sector, employment, k-means classification, trends.

Poziom i tendencje zmian w zatrudnieniu w instytucjach finansowych w Polsce

Streszczenie

Sektor finansowy stanowi jeden z najważniejszych elementów systemu społeczno-ekonomicznego każdego kraju. Przedmiotem badań w pracy jest wielkość zatrudnienia w tym sektorze skupiającym działalność finansową, ubezpieczeniową oraz pozostałą działalność wspomagającą powyższe działalności. Celem pracy było zbadanie poziomu zatrudnienia w sektorze finansowym w ujęciu przestrzennym (województwa) w latach 2005–2014 przy użyciu metod wielowymiarowej analizy statystycznej. Zwrócono również uwagę na trendy w strukturze zatrudnienia w sektorze fi-

nansowym między województwami, jak i samej wielkości liczby zatrudnionych w poszczególnych województwach. Dane dla kraju pokazują również na istotny rosnący trend wielkości zatrudnienia w sektorze finansowym. Jednakże jego wysoki współczynnik kierunkowy warunkowany jest bardzo silnym trendem wzrostowym, mającym miejsce w województwie mazowieckim, znacznie wolniejszym trendem w województwach dolnośląskim, pomorskim i śląskim. W przypadku większości województw bowiem, modele funkcji trendu wskazują na ujemną, statystycznie istotną tendencję rozwojową badanego zjawiska. Wyniki klasyfikacji wskazują na geograficzny podział kraju pod względem liczby podmiotów w sektorze finansów i ubezpieczeń.

Słowa kluczowe: sektor finansowy, zatrudnienie, metoda k-średnich, modele trendu.

JEL: C38, E24, G20

*mgr Arkadiusz D. Leśniak-Moczuk*¹

doktorant – Uniwersytet w Białymstoku

Historyczne determinanty zróżnicowania współczesnych wskaźników rynku samochodów osobowych w Polsce

WSTĘP

Branża przemysłu samochodowego w stopniu większym niż inne dziedziny sfery materialnej jest powiązana ze sferą społeczną, bowiem samochód z punktu widzenia konstrukcji jest symbolem postępu technicznego, z punktu widzenia organizacji produkcji i zbytu jest świadectwem rozwoju gospodarczego, a z punktu widzenia społecznego jest wyznacznikiem poziomu dobrobytu i przynależności klasowej jego użytkowników. Ponadto emocjonalny stosunek klientów do „uroku czterech kółek” dyktuje reguły rynkowej gry. Motywacją do rozwoju motoryzacji była konieczność poszukiwać nowych sposobów komunikowania się i przemieszczania w celu realizacji celów życiowych i poznawania świata. W początkowej fazie wynalazku samochodu kunsztowna stylizacja nowego środka lokomocji wynikała z funkcji prestiżowych, jakie spełniał będąc w posiadaniu jedynie zaможnych i elitarnych warstw społecznych. Epoka industrialna umożliwiła powszechny dostęp do posiadania i użytkowania samochodu produkowanego seryjnie w standardowych parametrach technicznych i estetycznych. Polaryzacja społeczeństwa i niezwykle szybki postęp w różnicowaniu typów, marek, modeli samochodów znowu uczyniły z niego symbol prestiżu dla przedstawicieli górnych szczebli struktury społecznej oraz środek transportu reszty społeczeństwa. Marka i rocznik produkcji posiadanego samochodu z jednej strony stały się wizytówką przynależności do określonej klasy społecznej, a z drugiej strony są przedmiotem marzeń i celowych działań podejmowanych w kierunku podwyższania standardu nabywanego samochodu.

Dwustuletnia ewolucja źródeł energii stosowanej do napędu samochodu bierze początki od siły pociągowej zwierząt i wiedzy poprzez rozwiązania mechaniczne wykorzystujące siłę wiatru (żagiel), sprężyny, mięśni ludzkich (peda-

¹ e-mail: ad.lesniak@gmail.com.

ły), pary wodnej (silnik parowy), benzyny (silnik benzynowy) do eksperymentów z biopaliwami i prądem elektrycznym. Poszukiwanie nowych rozwiązań było odpowiedzią na zapotrzebowanie zwiększania szybkości przemieszczania się w przestrzeni fizycznej. Rozwój technologii motoryzacyjnych w celach militarnych przenosi się na sferę cywilną, a zawody sportowe są dźwignią postępu w motoryzacji pozwalającą na porównanie osiągnięć samochodów [Nowicki, 1990; Brzosko, 1961, s. 7]. Drewniany pierwowzór samochodu w drugiej połowie XVIII w. we Francji miał służyć jako pojazd artyleryjski, a dopiero na początku XIX w. dyliżanse parowe w Anglii stosowano do transportu pasażerskiego. Szybki spadek zapotrzebowania na nowatorskie na owe czasy rozwiązania techniczne w pojazdach z silnikiem parowym wynikał ze zdominowania transportu przez rozwijającą się wówczas konkurencję ruchu kołowego w postaci kolei. Dopiero zastosowanie do samochodów pełnosprawnego silnika spalinowego w 1895 r. wyznacza datę narodzin współczesnego samochodu w Niemczech. Przemysł samochodowy rozwijały kraje europejskie Francja, Anglia, Włochy, Szwecja, ZSRR, Polska oraz Stany Zjednoczone Ameryki i Japonia [Rostocki, 1978, s. 5–6].

Historia polskiego przemysłu motoryzacyjnego w dziedzinie konstrukcji i produkcji samochodów osobowych mająca swoją genezę z początkiem XX w. może poszczycić się rozwojem dopiero po II wojnie światowej i nie ma kontynuacji w okresie transformacji systemowej.

Artykuł ma na celu charakterystykę wybranych wskaźników polskiego rynku samochodów osobowych na kanwie historii rozwoju konstrukcji samochodowych w świecie i w Polsce, wpływającej na strukturę marek oferowanych i nabywanych aut.

W artykule ukazano w skondensowanej formie dzieje samochodu osobowego na świecie, ilustrujące rozwój aut od pierwszych konstrukcji do marek współcześnie użytkowanych. Na tym tle w syntetyczny sposób scharakteryzowano polski rynek motoryzacyjny samochodów osobowych od zarania jego powstania do czasów współczesnych. Podbudowa historyczna uzasadnia zróżnicowanie aktualnych źródeł podaży samochodów osobowych w Polsce oraz wybór wskaźników cechujących użytkowanie samochodów osobowych w Polsce i w województwie podkarpackim analizowanych na przykładzie dwóch lat 2014–2015.

Zróżnicowanie parametrów samochodów osobowych stosowanych do użytku codziennego ilustruje nierówności ekonomiczne polaryzujące społeczeństwo z punktu widzenia możliwości nabywania dynamicznie zmieniających się marek i modeli o zróżnicowanych parametrach technicznych i wieku samochodów.

HISTORIA SAMOCHODU OSOBOWEGO

„Samochód króluje wszędzie i spełnia każdą pracę w dziedzinie komunikacji. Przewozi bezpiecznie osoby z szybkością większą od pośpiesznego pociągu, nosi cierpliwie wielotonowe ładunki, rozwozi towary do najdalszych zakątków cywi-

lizowanych krajów, dociera wszędzie, dokąd prowadzi jako taka droga, współzawodniczy z tramwajem i koleją żelazną, a nawet z samolotem (...). Niesie pomoc w nagłych wypadkach, ratuje ludzi i dobytek, gasi pożary, zamiata i czyści ulice, ciągnie ładowne wozy przyczepne, (...) jest narzędziem pracy dla osób, środkiem godziwej rozrywki, zapewnia miły wypoczynek, jest narzędziem sportu krajowego i międzynarodowego i środkiem propagandy narodowej, czynnikiem obronności kraju” [Rychter, 1948, s. 3].

Wyprodukowanie pierwszego samochodu napotykało na trudności i przeciwności z powodu obawy przed konkurencją dla przedsiębiorstwa poczty konnej w konserwatywnej Anglii na przełomie XVIII i XIX w. Niszczono próby zbudowania wozu silnikowego odbierając chęć do pracy wynalazcom. Narodziny prawdziwego samochodu opóźniła o kilkadziesiąt lat ciemnota i zacofanie społeczeństwa angielskiego oraz nadgorliwość władz w zwalczaniu nowości naruszających skostniały porządek publiczny i tradycję. Dopiero we Francji przełamano marzenie ludzkości o posiadaniu konia mechanicznego, która w nagrodę przodowała przez wiele lat w automobilizmie. Rozpoczął się międzynarodowy wyścig o palmę pierwszeństwa, a konstruowanie bezpieczniejszych i szybszych aut urastało do rangi zadania narodowego, stając się źródłem dochodów dla państw i przedsiębiorców. Można napotkać kultury traktujące samochód jako luksus dla klas posiadających i środek do powiększania dochodów państwa obciążeniami podatkowymi właścicieli aut [Rychter, 1948, s. 4–5].

Witold Rychter wydobywa z „pyłu zapomnienia” nazwiska wynalazców, których wysiłki były niweczone, wyszydzane, którzy poświęcili życie by ich wynalazek ujrzał światło dzienne: Ryszard Trevithick, Etienne Lenoir, Goldsworthy Gurney, Griffiths, Hancock, Piotr Ravel, Amedee Bollee, Gottlieb Daimler, Karol Benz [Rychter, 1948, s. 5].

Już w średniowieczu rozpoczęto próby budowy pojazdu mechanicznego wykorzystując wiatr lub siłę żywej istoty znajdującej się na pojeździe. W 1600 r. w Holandii Simon Stevin, opracował wóz żaglowy poruszany przez wiatr na kołach i podwoziu mieszczącym 28 osób, poruszający się z szybkością 34 km na godzinę na trasie 68 km. W Anglii wykorzystano siłę latawców zaprzężonych do pojazdów konnych. Kroniki podają konstrukcję wehikułu poruszanego przez ukryte w skrzyniach konie biegnące po taśmie napędzającej koła. W Norymberdze w Niemczech w 1649 r. artysta kowal Johann Hautsch skonstruował drewniany wóz triumfalny ozdobiony skrzydlatym koniem z głową orła i aniołami dmącymi w trąby (wydającymi sygnały dźwiękowe), poruszany sprężyną naciąganą przed jazdą przez czterech pacholków (lub korbami przy kołach poruszanych przez pacholków umieszczonych w czterech skrzyniach), osiągający prędkość 1,5 km na godzinę przez 200 m [Rychter, 1948, s. 6–8; Rostocki, 1981, s. 19].

Bryczka zbudowana przez Johna Beversa w XVII w. napędzana mechanicznym pedałem przez siedzącego z tyłu służącego była pierwowzorem rykszy rowowej z okupacji niemieckiej. Pojazd zbudowany przez Stefana Farflera w 1685 r.

w Norymberdze poruszany był napędem ręcznym. Niezrealizowany został pomysł Izaaka Newtona z 1663 r. pojazdu odrzutowego poruszanego siłą pary z kołła, umieszczonego na palenisku w pojeździe [Rychter, 1948, s. 9–11].

We Francji Nicolas Joseph Cugnot z Lotaryngii w 1764 r. zbudował pierwszy chodzący drewniany samochód parowy (5 km na godzinę) mający służyć jako ciągnik artyleryjski, udoskonalony w 1771 r. Kolejnymi twórcami był Pecqueur – 1812 r. i Jean Chretien Dietz – 1830 r. W dalszym rozwoju parowych pojazdów mechanicznych przodowała Anglia. Trzykołowy pojazd parowy został zbudowany przez Wilhelma Murdocka w Redruth w 1786 r., parowy samochód (16 km na godzinę) był dziełem Ryszarda Trevithicka z 1803 r. i Perkinsa z 1870 r. Parowe omnibusy Goldswirthy Gurneya z 1827 r. i Hancoocka z 1829 r. stanowiły tabor stałej komunikacji 15 km między Londynem a Bath, a parowy omnibus Churcha z 1832 r. kursował między Londynem a Birmingham. Wypadkowość tych pojazdów zniechęcała konserwatywną opinię publiczną do nowatorskich wynalazków motoryzacyjnych pod pretekstem zagrożenia bezpieczeństwa publicznego. Uchwalony przez parlament angielski w 1865 r. (obowiązujący do 1896 r.) „Locomotive Act” będący przykładem wstecznictwa, zawierał przepisy m.in. o konieczności poruszania się na 60 jardów przed jadącym pojazdem, człowieka z czerwoną chorągwią, ostrzegającego o zbliżaniu się samochodu. Dopuszczano prędkość samochodów 6 km na godz., a na osiedlach 2 km na godzinę, co niweczyło korzyści transportu kołowego i zatrzymało rozwój automobilizmu w Anglii [Rychter, 1948, s. 11–22; Rostocki, 1978, s. 5; Rostocki, 1981, s. 26–36; Rychter, 1979, s. 31–46]. W krajach europejskich parowe pojazdy stworzyli: Josef Božek – 1815 r. w Czechach, Guriew – 1835 r. w Rosji, Borduno – 1854 r. we Włoszech, Blanchard – 1825 r. i Doble – 1912 r. w Stanach Zjednoczonych, a w Japonii Shintaro Yoshida i Torao Yamaba – 1902 r. Dalszy etap w wynajdywaniu nowych sposobów napędu zapoczątkował w pierwszych latach XIX w. Szwajcar Issac Rivaz stosując gaz świetlny do poruszania tłoka w cylindrze silnika wybuchowego oraz Włosi Eugenio Barsanti i Felice Matteucci, konstruktorzy silnika spalinowego zasilanego mieszaną powietrza i gazu świetlnego w cyklu 3-suwowym w 1856 r. oraz Francuz Alphonse Beau de Rochas wynalazca silnika 4-suwowego Rostocki, 1978, s. 5–6; Ruiz, 2004, s. 8–9; Rostocki, 1981, s. 37–38].

Kolejny etap w rozwoju motoryzacji rozpoczął się po wynalezieniu gazowego silnika spalinowego o zapłonie iskrowym w 1860 r. przez Etienne Lenoira we Francji. Swojego pojazdu o dużym ciężarze i mocy półtora konia mechanicznego nie wdrożył do produkcji, lecz zorganizował wytwórnię silników przemysłowych. Na podstawie opracowanej przez Francuza Beau de Rochas zasadzie działania czterosuwowego silnika spalinowego Niemiec Nicolaus Otto założył w 1864 r. wytwórnię silników Deutz gazowych, naftowych i później benzynowych, których patent nabyli Amerykanie. Francuz Piotr Ravel opatentował w Paryżu pojazd mechaniczny z silnikiem spalinowym w 1868 r., który podczas wojny z Prusami został unicestwiony. Austriak Otto Siegfried Marcus z Wiednia w 1875 r. zbu-

dował pierwszy lekki niedokumentowany, prymitywny samochód napędzany jednocylindrowym silnikiem benzynowym samochód. Francuzi Edouard Delamarre-Deboutteville z Leone Malandina w 1884 r. skonstruowali pojazd z silnikiem z silnikiem zasilanym „lekkim olejem” nie planując produkcji na skalę przemysłową [Rychter, 1948, s. 23–25; Ruiz, 2004, s. 9; Rostocki, 1981, s. 57–62; Rychter, 1979, s. 31–46, 48–49, 57].

Dalszy etap rozwoju motoryzacji koncentruje się w Ameryce, gdzie w mieście Memphis (USA) w 1884 r. John i Tomasz Clegg zbudowali pierwszy samochód amerykański, który przebył drogę 800 km. August Butler w 1885 r. zbudował trycykl naftowy [Rychter, 1948, s. 25–27].

Silniki spalinowe z tych czasów były technologicznie prymitywne z dużym ciężarem w stosunku do mocy, z niedostatecznym chłodzeniem i systemem zapalania mieszanki wybuchowej. W tym czasie silniki parowe wraz z układem kierowania i napędem wałem przegubowym były udoskonalane we Francji, co zastosował Amedee Bollee konstruując parowy omnibus „Obelssante” (posłuszny) w 1873 r. o mocy 15 koni mechanicznych o wadze 4800 kg, który zyskał uznanie po przebyciu drogi iż Mans do Paryża. Kolejne jego konstrukcje to tramwaj parowy, powozik parowy „Mancelle” z 1878 r. poruszający się z prędkością 35 km/godz. jako zapowiedź technicznych rozwiązań typowych dla pierwszych prawdziwych samochodów, zapoczątkowujący turystykę międzynarodową (Paryż – Wiedeń), ciężki samochód parowy „Anna-Maria” (20 ton), przebywający trasę 763 km w 74 godz., „Nowy” poruszający się z prędkością 54 km na godz. i parowy samochód „La Rapide” (Szybki) z 1881 r. Trend ten podtrzymują francuscy miłośnicy automobilizmu markiz De Dion z mechanikiem Bouton konstruujący pojazd parowy z 1882 r. i ciągnik parowy z 1885 r. [Rychter, 1948, s. 27–29; Ruiz, 2004, s. 8; Rostocki, 1981, s. 39–42; Rychter, 1979, s. 31–46, 48–49].

Przełom w rozwoju motoryzacji nastąpił 1884 r., kiedy to Niemiec Gottlieb Daimler, inżynier po Politechnice w Stuttgarcie i praktyce w Anglii skonstruował w firmie Deutz, gdzie dyrektorem był Wilhelm Maybach, silnik i pierwszy pojazd benzynowy z „nowoczesnym” silnikiem oraz czterokołowy samochód benzynowy w 1886 r. Niezależnie od niego Niemiec Carl Benz, inżynier z Niemiec skonstruował pierwszy trzykołowiec benzynowy w 1885 r. i lekki czterokołowy samochód benzynowy w 1886 r. Samochody benzynowe wyparły pojazdy parowe. Gottlieb Daimler założyciel (1890 r.) wytwórni samochodów „Daimler Motoren Gesellschaft” konkurował z Benzem, właścicielem firmy „Carl Benz&Co”. Dzieło Gottlieba Daimlera kontynuowali po jego śmierci w 1900 r. syn Paul i współpracownik Maybach. Ich nowy model samochodu z 1901 r., łączącego lekkość i elegancję francuskiej konstrukcji z niemiecką solidnością i celowością, Paul Daimler nazwał w 1902 r. imieniem żeńskim „Mercedes”, starszej córki Jellinka, kierowcy rajdowego używającego pseudonimu Mercedes, przedstawiciela firmy w Nicei, koncesjonowanego sprzedawcy samochodów. Marka ta do dziś stanowi synonim dobrego jakościowo samochodu, a jej znak – trójramienna gwiazda, któ-

ra zawsze świeci, wpisana w okrąg, góruje nad maskami samochodów. Do połączenia w jedną firmę Daimler-Benz w doszło dopiero w 1926 r. Na bazie silników Daimlera w powstałej we Francji firmie „Panhard&Levassor” został zbudowany w 1889 r. pierwszy lekki czterokołowy samochód według nowoczesnych zasad konstrukcyjnych z silnikiem umieszczonym z przodu pojazdu. W 1891 r. wykonano 7 pojazdów Benza, 6 Panharda-Levassora i 4 Peugeota. Produkcja samochodów na większą skalę była możliwa we Francji, ze względu na najbardziej nowoczesną sieć dróg [Rychter, 1948, s. 29–33; Rychter, 1962, s. 142–143; Ruiz, 2004, s. 10, s. 148–156; Rostocki, 1981, s. 63–69; Rychter, 1979, s. 61–63.

Pod koniec XIX w. Ameryka nie nadążała za Europą w rozwoju motoryzacji, pomimo, że w 1893 r. datuje się akt narodzin amerykańskiego samochodu skonstruowanego przez Charlesa i Franca Duryea, a w 1896 r. Duryea Motor Wagon Company wyprodukowała 13 egzemplarzy. W 1894 r. Elwood Haynes założył pierwszą amerykańską fabrykę samochodów benzynowych. Henry Ford w 1896 r. stworzył czterokołowy pojazd, a w 1903 r. założył Ford Motors Company, wytwarzającą samochody Ford po raz pierwszy seryjnie na taśmie produkcyjnej. Jeep (akronim Genral Purpose Vehicle) powstał w 1902 r. Do założonej przez Williama Crapo Duranta w 1908 r. firmy General Motors w latach 1910–1920 weszło ponad 30 spółek (m.in. Cadillac, Oakland, Chevrolet, Buick, Geo, Oldsmobile, Opel, Pontiac, Saturn). Walter Percy Chrysler założył w 1920 r. firmę samochodową o nazwie Chrysler produkującą marki Dodge, Eagle i Plymouth, znak biała gwiazda pięcioramienna w niebieskim rombie [Rychter, 1948, s. 33–35; Oksiejg, 1999, s. 8; Ruiz, 2004, s. 10, 54–63, 84–119, 237].

Japońska Mitsubishi Corporation, wywodząca się ze spółki amatorskiej Tsukomo-Shokai z 1870 r., funkcjonująca od 1875 r. pod nazwą oznaczającą „trzy diamenty”, które poddane stylizacji są znakiem handlowym firmy, produkującej od 1917 r. samochody. W 1907 r. małoseryjna produkcja pierwszego benzynowego pojazdu Takuri Type 3 konstrukcji Shintaro Yoshida, wytrzymałego na zły stan japońskich dróg, została zaprzestana z powodu trudności finansowych. Hamamatsu Suzuki Looms Worsk, produkujący motocykle, założony w 1909 r. przez Michio Suzuki w 1954 r., zmienił nazwę na Suzuki Motors Poi i w 1955 wyprodukował pierwszy samochód. Znak Suzuki to stylizowane litery S i Z. Początki Nissan Motor Co. sięgają 1911 r. po założeniu przez Sotaro Hashimoto spółki Kwaishinsha, która w 1914 r. wyprodukowała pierwszy samochód. Isuzu powstał w 1916 r. W 1919 r. przedsiębiorstwo Jitsuyo Jidosha produkujące pojazdy z silnikiem połączyło się z wyżej wymienioną spółką w firmę Dat Jidosha Seizo Co. (późniejsze nazwy Dat Motor Car Co., Dat Automobile Manufacture Co.) wchłoniętą przez Tobata Imono Co., produkującą samochód Datson (syn Data – „ruina”). Nazwę zmieniono na Datsun od słońca, symbolu japońskiego cesarstwa. Początki wielobranżowej spółki Fuji Heavy Industries Ltd. produkującej Subrau sięgają 1917 r. Nazwa po japońsku znaczy plejada, znak sześć gwiazd z konstelacji Byka, jako symbol nowych przedsiębiorstw. W firmie Toyo Cork

Kogyo założonej w 1920 r. produkowano od 1931 r. Mazdę. Nazwa pochodzi od imienia założyciela Jurijo Mtsuda i boga światła Ahura Mazda, znak trzy litery M („Mazda as Motor Manufacturer”) ma symbolizować lot marki w przyszłość oraz pasję w tworzeniu samochodów. W odnoszącej sukcesy od 1926 r. firmie Toyoda Automatic Loom Works Ltd., produkującej maszyny włókiennicze, syn właściciela Kiichiro Toyoda stworzył w 1933 r. wydział produkcji samochodów i przed ukazaniem się pierwszego auto powstała Toyota Motor Co. (znak to stylizowane litery T i O). Pomimo że japoński przemysł samochodowy otrzymał kredyty rządowe na początku lat 20. XX w. na pojazdy przemysłowe i inicjatywy małych firm Kwaishinsha i Jitsuyo Jidosha (twórców przyszłego Nissana) oraz wielkich przedsiębiorstw, to jego rozwój nastąpił dopiero po II wojnie światowej. Honda, trzeci japoński konstruktor samochodowy do sektora tego wszedł w 1962 r., a założony został przez Soichro Hondę (znak litera H).

Hyundai Motor Company założony w 1967 r. uruchomił produkcję w Korei na licencji angielskiego Forda. Koreańska Grupa Daewoo mająca 25 spółek operacyjnych i 100 stowarzyszeń w różnych krajach weszła do sektora samochodowego w 1978 r. Firma Daihatsu weszła w skład grupy Toyota w 1968 r.

Dalszy rozwój przemysłu motoryzacyjnego w Niemczech, ojczyzny pierwszego samochodu z silnikiem spalinowym, postępował szybko, o czym świadczy rozwój następujących marek samochodowych: Wartburg (1898); Audi (1900), nazwa od łacińskiego tłumaczenia nazwiska Augusta Horcha „słuchaj” – znak cztery pierścienie symbolizują przymierze niemieckich marek Horch, DKW, Wanderer i Audi; Horch-Vierzylinder (1910); BMW (1916), Bayerische Motoren Werke jako fuzja Rapp Motorenwerke i Gustav Otto Flugmaschinenfabrik Horch-Landaulet po przejęciu firmy Dixi produkującej auta Austin Seven, w 1929 r. wszedł do sektora samochodowego – znak biało-niebieska szachownica w czarnym okręgu, kilka lat później skojarzono niebiesko-białe barwy Bawarii z motywem wirującego śmigła; Dixi DA 1 (licencja brytyjska 1927); Porsche (1931) nazwa do założyciela Ferdinanda Porsche – znak **łączy w sobie dwa herby**, miasta Stuttgart (koń) oraz przedwojennej republiki związkowej Wirtembergii (jelenie, poroże i czarno-czerwone barwy); Volkswagen samochód ludowy zaprojektowany w 1932 r. – znak stylizacja liter V i W; Lloyd Alexander (1955); Trabant (1957).

W innych krajach europejskich rozpoczęto produkowanie znanych marek: Peugeot (Francja 1881), nazwa od założyciela Armanda Peugeota, potomka założycieli przemysłu metalurgicznego – znak lew; Tatra 11 (Czechy 1897) konstrukcja Hansa Ledwinka; Renault (Francja 1899), nazwa od założyciela i konstruktora samochodu z 1898 r. Luisa Renault – znak diament z obwódka i żółty kwadrat w tle, który ma symbolizować jakość tej marki; FIAT (Włochy 1899), Fabbrica Italiana Automobili Torino – znak anagram nazwy; Rover (Wielka Brytania 1922) grupa produkująca Rover, Land Rover, MG, Austin-Healey, Riley, Austin, Vanden Plas, Morris, Triumph, Wolseley, rozpoczynająca działalność od produkcji rowe-rów; Rolls-Royce (Wielka Brytania 1903), nazwa od Charlesa Rollsa i Fredericka

Henry Royce, przemysłowca w sektorze elektromechaniki, ukierunkowującego Royce Limited na samochody – znak Spirit of Ecstasy (Duch ekstazy), przedstawia młodą kobietę podtrzymującą spódnicę podwiewaną przez wiatr; Alfa Romeo (Włochy 1906), nazwa ALFA – Anonima Lombarda Fabbrica di Automobili oraz od inżyniera Nicola Romeo – znak czerwony krzyż na białym polu godło gminy Mediolan i zaskroniec książąt Viscontich, którzy do końca XV w. władali Lombardią); Lancia (Włochy 1906), nazwa od Vincenzo Lancia założyciela wraz z Claudiem Fogolinem firmy Fabbrica Automobili Lancia & C. – znak napis Lancia na tarczy ze strzałką skierowaną w górę (z flagą); Maserati (Włochy 1914), nazwa od nazwiska pięciu z siedmiu braci Maserati związanych z samochodem: Carlo, Alfieri, Ettore, Ernesto, Bindo, firma Societa Anonima Officine Alfieri Maserati włączona w 1993 r. do FIATA – znak trójząb po bolońsku; Citroen (Francja 1919), nazwa od założyciela Andree Citorena – znak dwie odwrócone białe litery V w czerwonym kwadracie jako symbol przekładni o ostro zakończony uzębieniu; Aston Martin (Włochy 1921), nazwa Aston nawiązanie do wyścigu górskiego w Aston Clinton oraz od założyciela Lionela Martina; Jaguar (Wielka Brytania 1922), spółka założona przez Williama Lyonsa i Williama Walmsleya – znak skaczący jaguar, dziki kot symbolizuje zwinność i szybkość aut; Skoda (Czechosłowacja 1923 – Czechy), Skodowe Zavody w Austrowęgrzech – znak indiańska strzała i związaną z nią szybkość i wolność; Volvo (Szwecja 1924), zaprojektowane przez Assara Gabrielssona i Gustava Larsona – znak alchemiczny znak żelaza podkreślający moc marki; Ferrari (Włochy 1929), „stajnia” wyścigowa założona przez Enzo Ferrari – znak skaczący konik, nieokiełznany rumak przynoszący szczęście; SEAT (Hiszpania 1931), Sociedad Espanola de Automoviles de Turismo – znak stylizowana litera „S” ; SAAB (Szwecja 1937), Svenska Aeroplan Aktiebolaget przedsiębiorstwo przemysłu lotniczego, produkujące samochody od 1947 r. – znak gryf; Lotus (Wielka Brytania 1947), konstruktor miłośnik wyścigów Anthony Colin Bruce Chapman – znak napis Lotus z inicjałami konstruktora; TVR (Wielka Brytania 1947), DAF 600 (Holandia 1958); Zaporozec (ZSRR 1960); Austin Seven (Wielka Brytania 1961), Lamborghini (Wielka Brytania 1963), nazwa od założyciela Ferruccio Lamborghini – znak byk symbolizujący moc i wytrzymałość, znak zodiaku właściciela. Lada, Żiguli (ZSRR 1966) kooperacja rządu radzieckiego z FIAT-em [Motor-Jahr 75. s. 126–134; Motor-Jahr 76; Motorkalendar der DDR 1981, s. 220–230; Motorkalendar der DDR 1984, s. 5–16; Motorkalendar der DDR 1985, s. 53–60; Ruiz, 2004, s. 10–11, 36–53, 64–83, 120–147, 157–239; <http://magazynauto.interia.pl/rozrywka/na-luzie/news-tajemnice-samochodowych-logo,nId,1353950>; <https://autokult.pl/6934,dziki-i-mityczne-zwierzeta-w-emblematach-marek-samochodowych,all>].

Sukces zastosowania silnika spalinowego w konstrukcjach samochodów nie zatrzymał dalszych poszukiwań nowych źródeł energii. Po odkryciu indukcji elektromagnetycznej przez M. Faradaya w 1831 r. podejmowane próby budowy pojazdu o elektrycznym z baterii galwanicznych napędzie przez amerykańskiego

kowała Thomasa Devenporta w 1835 r., Anglików Roberta Dawidsona w 1839 r. i Georga Little z 1844 r. oraz Niemca J. Wagnera w 1855 r. nie przyniosły oczekiwanych rezultatów. Sto lat po zastosowaniu pary do napędu pierwszych pojazdów, w drugiej połowie XIX w. coraz mocniej uświadamiano sobie o możliwościach wykorzystania prądu elektrycznego. Pierwsze elektromobile powstały w Anglii autorstwa Radcliff-Warda w 1886 r. i J.K. Starleya w 1888 r., a pierwszy samochód z bateriami wykonali Francuzi M. Jeautand i M. Raffard w 1895 r. Produkcja samochodów elektrycznych w 1897 r. miała miejsce we francuskiej firmie Krieger, angielskiej Brithis Elektromobile, niemieckiej Namag i włoskiej STAE, amerykańskiej Electric Carriage and Wagen & Co. W historii elektrycznych pojazdów zapisały się amerykańskie Morris (1896), Stauderbaker (1902), Becer (1907), angielski Bersey (1897), francuski Hautiera (1898), rosyjski Romanowa (1898). Pojazd elektryczny „Jamais Contente” Camille’a Jenatzy’ego w 1899 r. osiągnął prędkość 100 km/godz. W 1912 r. w USA jeździło 20 000 samochodów zasilanych z akumulatorów. Jednak ze względu na ograniczony zasięg samochodu elektrycznego i po udoskonaleniu parametrów silnika spalinowego zaprzestano w 1910 r. dalszych eksperymentów w kierunku silnika elektrycznego. Ponowne zainteresowanie napędem elektrycznym rozpoczęte w wyniku kryzysu paliwowego w latach 70. XX w. było zahamowane z powodu trudności w pokonaniu wysokich kosztów, masy baterii, ograniczonego zasięgu i niewypracowania silnika hybrydowego. W stulecie pierwszej produkcji elektrycznego w 1997 r. General Motors sprzedała eksperymentalnie w formie leasingu samochód elektryczny EV-1, Honda EV-Plus, a inne firmy wykonywały elektryczne wersje modeli RAV4 Toyoty, Ranger EV Forda, minivan Epic Chryslera i Prairie Joy Nissan, Fiata Pandya, Cinquecento, Renault Clio Elektro i Mitsubishi Libero EV [Ruiz, 2004, s. 11; Rostocki, 1981, s. 46–54].

GENEZA PRZEMYSŁU SAMOCHODÓW OSOBOWYCH W POLSCE

Rozwijany przemysł motoryzacyjny na świecie w pierwszej dekadzie XX w. nie znalazł podatnego gruntu politycznego i gospodarczego na ziemiach polskich pod zaborami. Nie przyniosły oczekiwanych rezultatów pierwsze próby konstruowania omnibusu podejmowane przez inżynierów Henryka Brzeskiego i Wincenego Schindlera, trójkołowca ojca i syna Kopciów w 1904 r. Nie doszły do skutku zaczątki Fabryki Automobili w Krakowie z lat 1911–1913 i fabryki Automotor we Lwowie z 1917 r. Nie zostały zrealizowane także palny zatwierdzonego w 1919 r. statutu pierwszego automobilowego przedsiębiorstwa przemysłowego Krakowia Spółka Akcyjna Budowy i Eksploatacji Samochodów w Warszawie [Rummel, 1981, s. 13; Tarczyński, 1991, s. 9].

Po odzyskaniu przez Polskę niepodległości w 1918 r. przemysł motoryzacyjny nie istniał. Funkcjonowały jedynie zakłady naprawcze samochodów oso-

bowych w Brześciu, Krakowie, Rzeszowie oraz niemiecki wojskowy warsztat samochodowy w Warszawie, który w 1918 r. otrzymał nazwę Centralne Warsztaty Samochodowe (CSW), wytwarzający w 1919 r. części zamienne do remontowanych samochodów. CWS rozwijane pod kierownictwem ppłk. Kazimierza Meyera zatrudniły absolwentów paryskiej szkoły elektrotechniki Polaka Tadeusza Tańskiego i Francuza Roberta Gabeau. W utworzonej z inicjatywy Tańskiego komórce konstrukcyjno-technologicznej, w której pracowali również Józef Chaciński, Władysław Mrajski i Tadeusz Paszewski wykonano pierwszą polską konstrukcję motoryzacyjną. W 1923 r. uruchomiono prototypowy silnik konstrukcji Tadeusza Tańskiego, a później odbyły się jazdy próbne samochodu osobowego z nadwoziem zaprojektowanym przez Stanisława Panczakiewicza. W latach 1928–1931 wyprodukowano 500 samochodów osobowych CWS T1 polskiej konstrukcji. O przerwaniu produkcji zadecydowały względy ekonomiczne przejawiające się brakiem zbytu na cywilnym rynku kosztownego w produkcji auta oraz wysokimi kosztami utrzymania parku maszynowego na odpowiednim poziomie technicznym niezbędnym do montażu, naprawy i produkcji części zamiennych. Kolejna udana polska konstrukcja samochodu osobowego LS nie została wdrożona do produkcji seryjnej z powodu wybuchu II wojny światowej. Założenia konstrukcyjne samochodu dla władz państwowych, dowództw wojskowych i służb dyplomatycznych opracowano w 1934 r. w dziale podwoziowym PZInż przez Kazimierza Studzińskiego, absolwenta Politechniki Warszawskiej, dyrektora Instytutu Motoryzacji i kierownika Katedry Samochodów PW. Przy prototypie wykonanym w ciągu pięciu miesięcy pracowali Mieczysław Dębicki, absolwent Politechniki Lwowskiej, profesor Politechniki Gdańskiej i Aleksander Rummel, absolwent Politechniki Gdańskiej, profesor Politechniki Szczecińskiej oraz czterech techników konstruktorów (Karpała i Bidziński). Po badaniach zakończonych w 1938 r. planowano w 1941 r. uruchomić produkcję [Rummel, 1981, s. 13–17, 33–35; Tarczyński, 1991, s. 16–18, 27–35, 57–84, 94–107].

Próby produkcji samochodów osobowych podejmowano w Fabryce Silników i Traktorów „Ursus” S.A. powstałej w 1922 r. na bazie starego warszawskiego zakładu sięgającego tradycjami połowy ubiegłego wieku. W planach Zakładów Mechanicznych „Ursus” była produkcja samochodów osobowych i równoległe do prac nad prototypem CWS T1 czyniono przygotowywania do projektu inż. Witolda Jakusza automobilu Wir dla klasy średniej o konkurencyjnych kosztach wytwarzania do ówczesnych aut, który pomimo doświadczenia konstrukcyjnego i potencjału produkcyjnego nowoczesnych zakładów nie wyszedł poza sferę projektową. Ambicje konstruktorów Stefana Kozłowskiego i Antoniego Frączkowskiego autorów prototypu dwuosobowego pojazdu SKAF i organizatorów wytwórni samochodów osobowych w Warszawie w latach 1922–1923 również okazały się płonne. Inicjatywa Mikołaja Karpowskiego wykonawcy udanego prototypu samochodu osobowego Polonia w Wojskowych Warsztatach Okręgowych nr 1 w Warszawie w 1924 r. spełzała na niczym [Tarczyński, 1991, s. 12–15].

W latach międzywojnia funkcjonowały w Polsce montownie samochodów Forda 1926–1928, General Motors, Chevrolet do 1931 r. i Citroen do 1932 r., które zmontowały ponad 8000 samochodów, do ich zamknięcia z powodu kryzysu gospodarczego [Rummel, s. 1981, s. 19].

W powołanym w 1930 r. wielozakładowym koncernie przemysłowym Państwowe Zakłady Inżynierii w wyniku współpracy F2 Fabryki Samochodów Osobowych i Półciężarowych w Warszawie z włoską firmą FIAT od 1932 r. produkowano samochody osobowe Polski Fiat 508-III i 518, których roczna produkcja w 1935 r. wynosiła 1200 sztuk [Rummel, 1981, s. 21–24; Wojciechowski, 1971, s. 22].

W okresie powojennym ważną gałęzią gospodarki był przemysł motoryzacyjny. W wyniku zawarcia umowy w 1947 r. z włoskim koncernem FIAT w Warszawie od 1949 r. powstawała Fabryka Samochodów Osobowych (FSO), która po zerwaniu umowy z FIATEM rozpoczęła w 1951 r. produkcję samochodów na licencji radzieckiej GAZ Pobieda M 20. Pierwszy samochód Warszawa na licencji zmontowany w 1951 r., produkowany seryjnie średnio po około 12 000 rocznie, był eksportowany do wielu krajów świata. Przez 22 lata (1951–1973) wyprodukowano 250 000 sztuk tego auta. Prace polskich konstruktorów profesora Jerzego Wernera, inżynierów Karol Pionier, Fryderyk Bluemke i Stanisław Panczakiewicz nad modelem samochodu osobowego Syrena trwające od 1953 r., zostały pomyślnie zakończone w 1958 r. produkcją seryjną kilkunastu wersji Syreny z silnikami konstrukcji Wytwórni Sprzętu Motoryzacyjnego w Bielsku i importowanymi z Niemieckiej Republiki Demokratycznej od samochodu Wartburg. Syren wyprodukowano ponad pół miliona. W 1968 r. FSO opuściły pierwsze 7102 samochody osobowe Polski Fiat 125p, których w 1970 r. wyprodukowano 29 000. W latach 1948–1968 wyprodukowano 411 000 samochodów osobowych i dostawczych. W 1970 r. w Polsce było 550 000 samochodów osobowych [Wojciechowski, 1971, s. 9–26; Zieliński, 1985, s. 24–26; Szczerbicki, 2017; Szczerbicki 2016].

Podejmowane próby konstrukcyjne samochodów osobowych w latach 50. XX w.: Pionier z 1953 r. – Mieczysław Łukawski, Gad 500 z 1953 r. – Stefan Gajęcki (Warsztat Doświadczalny Polskiego Związku Motorowego w Warszawie), trzykołowiec P80 z 1957 r. – Józef Przybylski z Bytomia, Smyk z 1957 r. – K. Wójcicki (Biuro Konstrukcyjne Przemysłu Motoryzacyjnego), Meduza z 1957 r. – Wytwórnia Sprzętu Komunikacyjnego w Mielcu, Fafik z 1958 r. – Warszawska Fabryka Motocykli nie doczekały się produkcji seryjnej. Dopiero prototyp Mikrus wykonany w 1957 r. w Wytwórnich Sprzętu Komunikacyjnego w Rzeszowie i Mielcu był produkowany do 1960 r. w krótkiej serii z powodu wysokich kosztów jego wytwarzania [Zieliński, 1985, s. 11–24].

Początki przemysłu motoryzacyjnego w Polsce sięgające okresu międzywojennego na początku XX w. dały podwaliny do prężnego rozwoju produkcji samochodów osobowych w okresie powojennym, kiedy to przemysł samochodowy produkował setki tysięcy aut osobowych różnego przeznaczenia. Polonezy miały charakter auta ekskluzywnego. Warszawy i Polskie Fiaty 125p były zakupywane

jako samochody służbowe przez instytucji państwowe. Dla przeciętnego użytkownika przeznaczone były Mikrusy, Syreny i Polski Fiat 126p [Szczerbicki, 2014; *Historia motoryzacji...*, 2014, s. 1–224; Szelichowski, 2012, s. 1–352].

Zakończenie seryjnego wytwarzania samochodów polskich konstrukcji nie przerwało rozwoju tego przemysłu, ponieważ przez wiele lat produkowano samochody osobowe na zagranicznych licencjach. Globalizacja gospodarcza jest jednym z wielu innych czynników tworzenia korporacji międzynarodowych pozwalających na terytorialne rozproszenie procesu konstrukcji, produkcji i montażu samochodów, a także na wzrost możliwości zakupu samochodów używanych za granicą. W poniższym rozdziale zostanie dokonana analiza wybranych wskaźników ukazujących źródła pochodzenia użytkowanych samochodów osobowych w Polsce, stan nasycenia gospodarstw domowych tym środkiem lokomocji oraz strukturę stosowanych rodzajów paliw.

WYBRANE ZAGADNIENIA UŻYTKOWANIA SAMOCHODÓW OSOBOWYCH W POLSCE I W WOJEWÓDZTWIE PODKARPACKIM W LATACH 2014–2015

Światowy rynek samochodów oferuje bogatą podaż marek o wysokiej jakości. Koncerny samochodowe posiadają przedstawicielstwa w wielu krajach świata, a swoboda przepływu towarów siły roboczej i kapitału nie ogranicza rynków zbytu. Dostęp do posiadania danego modelu samochodu jest uwarunkowany ekonomicznie stopniem zamożności i społecznie miejscem w hierarchii społecznej. Pauperyzacja społeczeństwa z jednej strony i duże zapotrzebowanie na prywatne środki lokomocji przy rosnącym tempie życia, oraz prestiżowa funkcja samochodu w warstwach społecznych klasy średniej rodzi wzrost nierówności. Wysokie koszty zakupu nowego samochodu w połączeniu z serwisem i eksploatacją, stanowią barierę dla dużej grupy użytkowników aut, którzy preferują zakup modeli na rynku wtórnym.

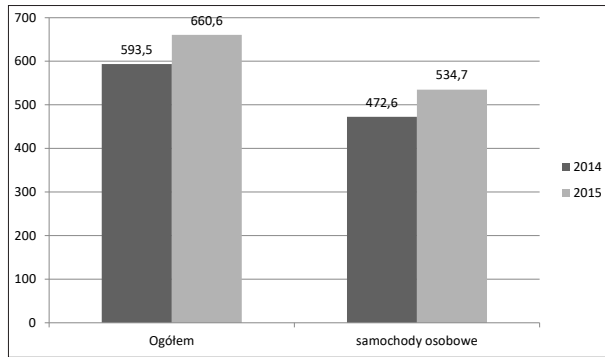
Polski rynek samochodów osobowych składa się z produkcji, która polega na montażu samochodów Opel, Volkswagen i Fiat oraz importowanych samochodów nowych i używanych.

W tabeli 1 zamieszczono wielkość produkcji i wskaźnik dynamiki samochodów wytwarzanych w Polsce w latach 2014–2015.

Tabela 1. Produkcja pojazdów samochodowych w Polsce w latach 2014–2015

| Wyszczególnienie | 2014 | 2015 | 2014=100 |
|-------------------|-----------|-------|----------|
| | tys. szt. | | % |
| Samochody ogółem | 593,5 | 660,6 | 111,3 |
| Samochody osobowe | 472,6 | 534,7 | 113,1 |

Źródło: dane statystyczne Urzędu Statystycznego w Rzeszowie, obliczenia własne.



Wykres 1. Produkcja pojazdów samochodowych w Polsce w latach 2014–2015

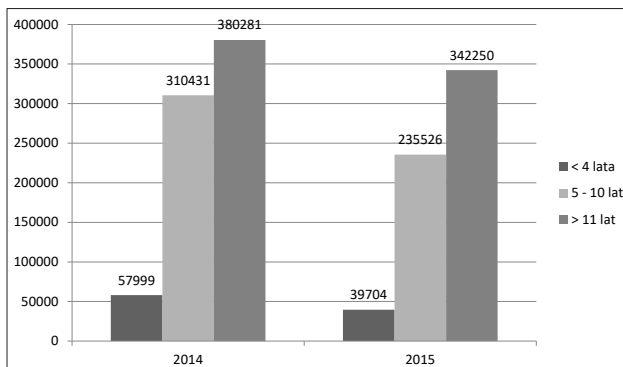
Źródło: opracowanie własne.

Produkcja samochodów osobowych w Polsce w 2015 r. wzrosła o 13,1 pkt proc. w porównaniu do roku 2014 i wyniosła 534 700 sztuk. Tempo wzrostu produkcji samochodów osobowych jest szybsze aniżeli tempo wzrostu produkcji samochodów ogółem, wynoszące 113,3%. Import samochodów używanych do Polski w badanych latach przewyższa poziom produkcji krajowej. Skalę tych wielkości przybliża tabela 2.

Tabela 2. Import używanych samochodów osobowych do Polski w latach 2014–2015

| Wiek | 2014 | 2015 | 2014 | 2015 | 2014=100 |
|-----------------|---------|---------|------|------|----------|
| Jednostki miary | szt. | szt. | % | % | % |
| Ogółem | 748 863 | 617 695 | 100 | 100 | 82,4 |
| do 4 lat | 57 999 | 39 704 | 7,7 | 6,4 | 68,5 |
| 5–10 lat | 310 431 | 235 526 | 41,5 | 38,1 | 75,9 |
| 11 lat i więcej | 380 281 | 342 250 | 50,8 | 55,4 | 90,0 |

Źródło: dane statystyczne Urzędu Statystycznego w Rzeszowie, obliczenia własne.



Wykres 2. Import używanych samochodów osobowych do Polski w latach 2014–2015

Źródło: opracowanie własne.

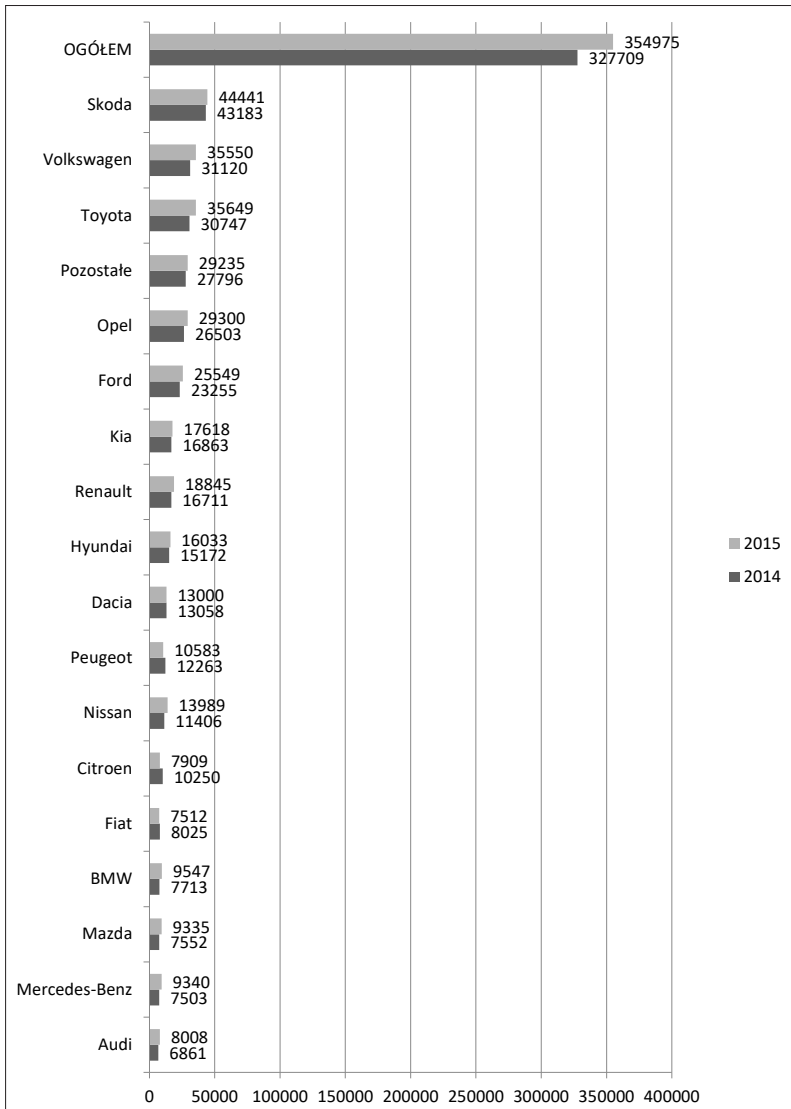
W 2015 r. sprowadzono do Polski o 82 995 samochodów używanych więcej aniżeli wyniosła produkcja krajowa, tj. o 15,5%. W roku 2014 rozpiętość ta była większa i wynosiła 276 263 sztuki, co oznacza, że import samochodów używanych stanowił 158,5% produkcji krajowej. W latach tych nastąpił więc spadek importu samochodów używanych o 17,6 pkt proc. i w roku 2015 wyniósł on 617 6985 sztuk.

Istotna z punktu widzenia komfortu i bezpieczeństwa jazdy oraz kosztów eksploatacji samochodów jest także struktura stopnia zużycia sprowadzanych samochodów. Struktura ta jest niekorzystna i przejawia także niekorzystne tendencje w badanych latach. Najmniejszy jest udział samochodów najnowszych w wieku do 4 lat, wynoszący jedynie 7,7% w 2014 r. i udział ten spadł do 6,4% w roku następnym. Największy jest udział samochodów najstarszych ponad 11-letnich, stanowiących ponad połowę importowanych aut i udział ten wzrasta. Rozkład spadku importu samochodów w badanych latach przedstawia się następująco. O jedną trzecią spadła liczba importu samochodów używanych do 4 lat, o jedną czwartą samochodów z przedziału 5–10 lat i tylko o jedną dziesiątą samochodów najstarszych ponad 11-letnich.

Tabela 3. Pierwsza rejestracja nowych samochodów osobowych w Polsce w latach 2014 i 2015

| Marka pojazdu | 2014 | 2015 | 2014 | 2015 | 2014=100 |
|-----------------|--------|--------|------|------|----------|
| Jednostki miary | szt. | szt. | % | % | % |
| OGÓŁEM | 327709 | 354975 | 100 | 100 | 108,3 |
| Audi | 6861 | 8008 | 2,1 | 2,3 | 116,7 |
| BMW | 7713 | 9547 | 2,4 | 2,7 | 123,8 |
| Citroen | 10250 | 7909 | 3,1 | 2,2 | 77,2 |
| Dacia | 13058 | 13000 | 4 | 3,7 | 99,6 |
| Fiat | 8025 | 7512 | 2,4 | 2,1 | 93,6 |
| Ford | 23255 | 25549 | 7,1 | 7,2 | 109,9 |
| Hyundai | 15172 | 16033 | 4,6 | 4,5 | 105,7 |
| Kia | 16863 | 17618 | 5,1 | 5 | 104,5 |
| Mazda | 7552 | 9335 | 2,3 | 2,6 | 123,6 |
| Mercedes-Benz | 7503 | 9340 | 2,3 | 2,6 | 124,5 |
| Nissan | 11406 | 13989 | 3,5 | 3,9 | 122,6 |
| Opel | 26503 | 29300 | 8,1 | 8,3 | 110,6 |
| Peugeot | 12263 | 10583 | 3,7 | 3 | 86,3 |
| Renault | 16711 | 18845 | 5,1 | 5,3 | 112,8 |
| Skoda | 43183 | 44441 | 13,2 | 12,5 | 102,9 |
| Toyota | 30747 | 35649 | 9,4 | 10 | 115,9 |
| Volkswagen | 31120 | 35550 | 9,5 | 10 | 114,2 |
| Pozostałe | 27796 | 29235 | 8,5 | 8,2 | 105,2 |

Źródło: dane statystyczne Urzędu Statystycznego w Rzeszowie, obliczenia własne.



Wykres 3. Pierwsza rejestracja nowych samochodów osobowych w Polsce w latach 2014 i 2015

Źródło: opracowanie własne.

Pomiędzy podanymi wielkościami krajowej produkcji samochodów i importu używanych samochodów, znajduje się liczba nowych samochodów zagranicznych marek rejestrowanych po raz pierwszy w Polsce. W 2015 r. zarejestrowano ich 354 975 sztuk, co stanowiło wzrost o 8,3% w porównaniu z rokiem ubiegłym. Największą popularnością w Polsce cieszą się nowe samochody marki Skoda,

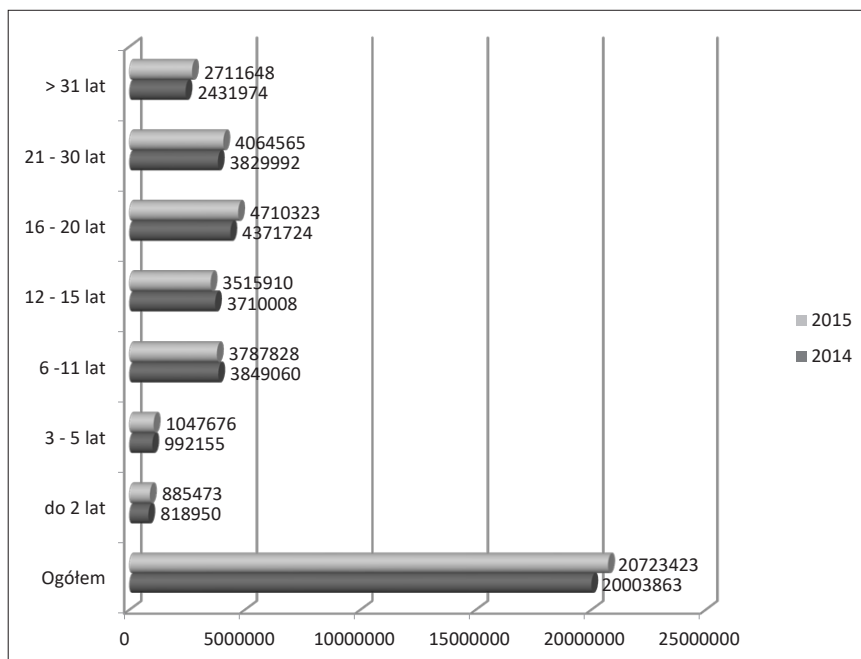
Volkswagen i Toyota, Opel, Ford, Renault i Kia oraz Hyundai. Biorąc pod uwagę dynamikę zainteresowania poszczególnymi markami, to najwyższy jest przyrost zakupu samochodów marki Mercedes-Benz, BMW, Mazdy, Nissana, sięgający ponad 20 pkt proc. w roku 2015 w porównaniu z 2014 r. Natomiast spada zainteresowanie markami Citroen, Peugeot, Fiat i Dacia.

Typy źródeł nabywania samochodów wyznaczają strukturę użytkowanych samochodów z punktu widzenia ich wieku. Tabela 4 ilustruje wielkość, strukturę i dynamikę posiadanych samochodów według grup wiekowych.

Tabela 4. Samochody osobowe w Polsce według grup wieku w latach 2014–2015

| Samochody osobowe | Wiek | | | | | | | |
|-------------------|----------|----------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------------|
| | Ogółem | do 2 lat | 3~5 | 6~11 | 12~15 | 16~20 | 21~30 | 31 lat i więcej |
| 2014 (szt.) | 20003863 | 818950 | 992155 | 3849060 | 3710008 | 4371724 | 3829992 | 2431974 |
| Struktura % | 100 | 4,1 | 4,9 | 19,2 | 18,5 | 21,9 | 19,1 | 13,7 |
| 2015 (szt.) | 20723423 | 885473 | 1047676 | 3787828 | 3515910 | 4710323 | 4064565 | 2711648 |
| Struktura % | 100 | 4,3 | 5,1 | 18,3 | 17,0 | 22,7 | 19,6 | 13,1 |
| 2014=100 | 103,6 | 108,1 | 105,6 | 98,4 | 94,8 | 107,7 | 106,1 | 111,5 |

Źródło: dane statystyczne Urzędu Statystycznego w Rzeszowie, obliczenia własne.



Wykres 4. Samochody osobowe w Polsce według grup wieku w latach 2014–2015

Źródło: opracowanie własne.

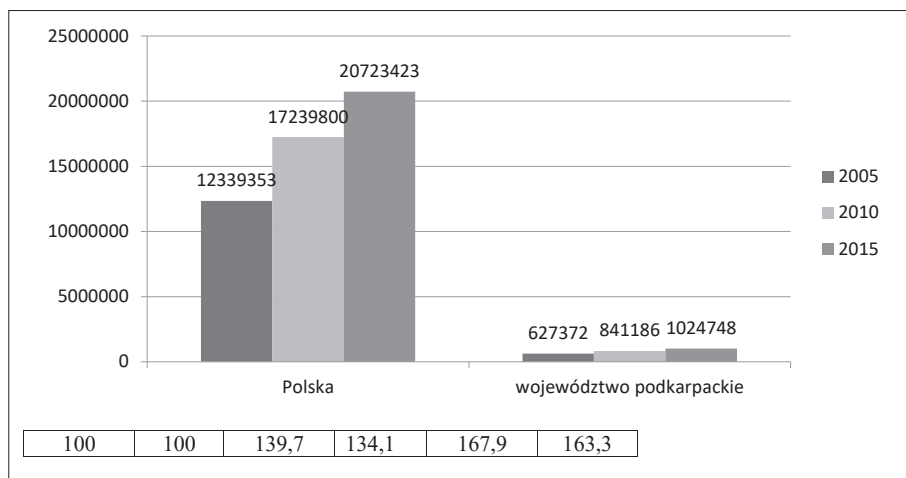
Struktura wszystkich zarejestrowanych samochodów osobowych w Polsce z punktu widzenia ich wieku jest bardzo niekorzystna. Najmniej jest samochodów najmłodszych. W obu badanych latach udział samochodów do 5 roku nie sięga 10% wszystkich samochodów osobowych. Natomiast samochodów powyżej 31 roku jest prawie 14%. Najwyższy udział – ponad 20% dotyczy samochodów w przedziale wieku 16–20 lat. W latach 2014–2015 tempo wzrostu liczby samochodów najstarszych jest największe, wynosi ono 111,5%. Nieco niższe jest tempo wzrostu samochodów najmłodszych do 5 roku, wynoszące średnio ok. mniej niż 107%, i jest ono podobne do tempa wzrostu liczby samochodów w przedziale wieku 16–30 lat. Maleje jedynie przyrost liczby samochodów w przedziale wieku 6–15 lat średnio o ok. 3%.

Wielkość, struktura i dynamika podaży samochodów osobowych na polskim rynku w powiązaniu z zapotrzebowaniem i możliwościami ich zakupu, wyznaczanymi zasobami finansowymi i preferencjami klientów, wpływa na kształt wskaźników nasycenia tymi pojazdami. W tabeli 5 zamieszczono wartości wybranych wskaźników i ich dynamikę w skali kraju i województwa podkarpackiego w latach 2005–2015.

Tabela 5. Samochody osobowe zarejestrowane w Polsce i w województwie podkarpackim w latach 2005–2015

| Lp. | Wyszczególnienie | J.m. | 2005 | | 2010 | | 2015 | |
|-----|--|------|----------|--------|----------|---------|----------|---------|
| | | | Polska | w. pod | Polska | w. podk | Polska | w. podk |
| 1 | Samochody osob. zarejestr. ogółem | szt. | 12339353 | 627372 | 17239800 | 841186 | 20723423 | 1024748 |
| 2 | Dynam. 2005=100 | % | 100 | 100 | 139,7 | 134,1 | 167,9 | 163,3 |
| 3 | Wyposażenie gosp. dom. w samochody osob. | % | 47,4 | 52,6 | 59,6 | 66,6 | 62,8 | 72,2 |
| 4 | Sam. osobowe na 1000 ludności | szt. | 323,4 | 299,0 | 447,4 | 395,3 | 539,0 | 482,0 |
| 5 | Dynam. r.p.=100 | | 100 | 100 | 138,3 | 132,2 | 120,5 | 121,9 |
| 6 | Poj. 2000 cm ³ i więcej | szt. | 562491 | 21558 | 1202048 | 48045 | 1625426 | 75134 |
| 7 | Dynam. 2005=100 | % | 100 | 100 | 213,7 | 222,9 | 135,2 | 156,4 |
| 8 | Struktura 6:1 | % | 4,6 | 3,4 | 7,0 | 5,7 | 7,8 | 7,3 |
| 9 | Masa całkowita 1900 kg i więcej | szt. | 624122 | 23589 | 2433385 | 99767 | 4556036 | 217597 |
| 10 | Dynam. 2005=100 | % | 100 | 100 | 390,0 | 423,0 | 187,2 | 218,1 |
| 11 | Struktura 9:1 | % | 5,1 | 3,8 | 14,1 | 11,9 | 22,0 | 21,2 |

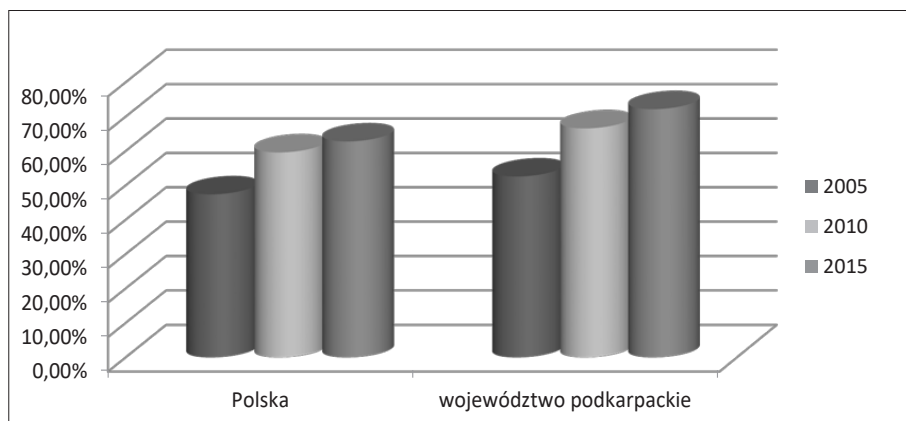
Źródło: dane statystyczne Urzędu Statystycznego w Rzeszowie, obliczenia własne.



Wykres 5. Samochody osobowe zarejestrowane w Polsce i w województwie podkarpackim (szt.)

Źródło: opracowanie własne.

Jak wskazują powyższe dane statystyczne, co pięć lat wzrasta liczba zarejestrowanych samochodów w Polsce i na Podkarpaciu o około jedną trzecią. Wskaźniki ogólnokrajowe wyprzedzają nieco wskaźniki dla województwa podkarpackiego, w 2010 r. o 5,5 pkt proc. a w 2015 r. o 4,6 pkt proc.



Wykres 6. Wyposażenie gospodarstw domowych w samochody w Polsce i woj. podkarpackim (w %)

Źródło: opracowanie własne.

Województwo podkarpackie przoduje w kraju w wyposażeniu w samochody gospodarstw domowych i przewyższa wielkość tego wskaźnika w skali ogólnokrajowej.

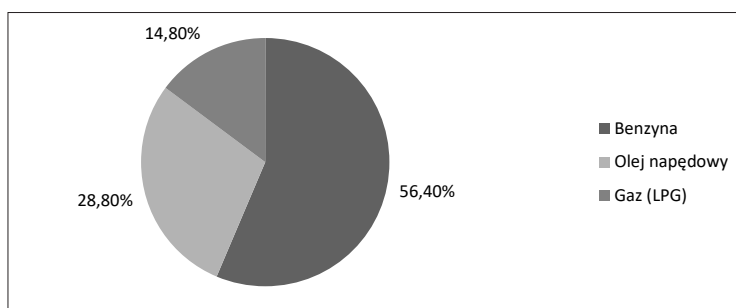
polskiej. Ponadto wielkość tego wskaźnika systematycznie wzrasta. W 2005 r. na Podkarpaciu 52,6% gospodarstw domowych posiadało samochód, tj. o 5,2 pkt proc. więcej niż w Polsce. W 2010 r. wskaźnik ten wzrósł na Podkarpaciu o 14 pkt proc. wynosząc 66,6%, co było o 7,0 pkt proc. więcej niż w kraju. W 2015 r. wskaźnik ten wynosił na Podkarpaciu 72,2% (wzrost o 5,6 pkt proc. w stosunku do roku 2010) i był wyższy o 9,4 pkt proc. wobec wskaźnika ogólnokrajowego.

W liczbie samochodów przypadających na 1000 mieszkańców wskaźniki ogólnopolskie wyprzedzają nieco wskaźniki dla województwa podkarpackiego. W 2005 r. w Polsce na 1000 mieszkańców było więcej samochodów o 24 400 sztuk niż na Podkarpaciu, w 2010 r. o 52 100 sztuk, a w 2015 r. o 57 000 sztuk. Dynamika wzrostu liczby posiadanych samochodów na 1000 mieszkańców wyniosła w Polsce 138,3% w 2010 r. w stosunku do 2005 r. i spadła do 120,5% w 2015 r. w stosunku do 2010 r. Wskaźnik dynamiki na Podkarpaciu oscylował wokół wskaźników krajowych i w 2010 r. kształtował się na poziomie o 6,1 pkt proc. niżej, a w 2015 r. o 1,4 pkt proc. wyżej.

O standardzie samochodów będących w posiadaniu ich użytkowników decydują parametry techniczne, spośród których do analizy wybrano dwa, pojemność silnika i ciężar samochodu. W badanych latach przybywa w szybkim tempie liczba samochodów o pojemności silnika powyżej 2000 cm³ w stosunku do ogólnej liczby, aczkolwiek startując od niskiego pułapu wynoszącego w 2005 r. w Polsce 4,6% do 7,0% w 2010 r. (wzrost o 113,7 pkt proc.), a w 2015 r. do 7,8% (wzrost o 35,2 pkt proc.). Na Podkarpaciu wskaźniki te kształtowały się na nieco niższym poziomie i wyniosły w 2005 r. 3,4% (o 1,2 pkt proc. mniej niż w kraju), w 2010 r. 5,7 (o 1,3 pkt proc. mniej niż w kraju), a w 2015 r. 7,3 (o 0,5 pkt proc. mniej niż w kraju). Natomiast tempo wzrostu zakupu samochodów o dużej pojemności jest wyższe na Podkarpaciu niż w skali ogólnopolskiej i wynosiło w 2010 r. 222,9% (o 8,2 pkt proc.), a w 2015 r. 156,4% (o 21,2 pkt proc.).

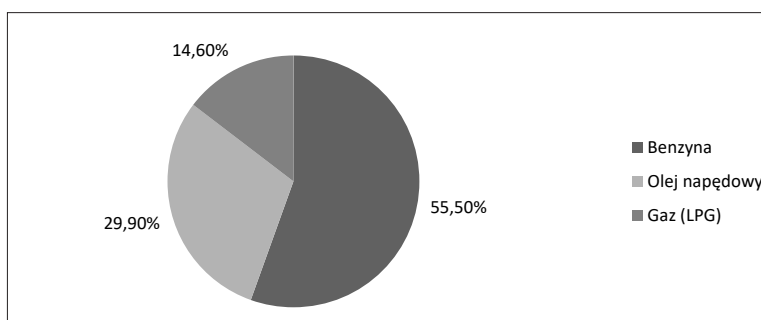
Udział samochodów o masie powyżej 1900 kg w stosunku do ogółu samochodów wzrasta w szybszym tempie niż samochodów o dużej pojemności silnika. W skali kraju wzrost liczby tych samochodów wyniósł w 2005 r. 5,1%, w 2010 r. – 14,1% (wzrost o 9,0 pkt proc.) i w 2015 r. – 22,0% (wzrost o 7,0 pkt proc.). Na Podkarpaciu wskaźniki te kształtowały się także na nieco niższym poziomie i wyniosły w 2005 r. 3,8% (o 1,3 pkt proc. mniej niż w Polsce), w 2010 r. 11,9 (o 2,2 pkt proc. mniej niż w Polsce), a w 2015 r. 21,2 (o 0,8 pkt proc. mniej niż w Polsce). Podobnie jak w przypadku pojemności silnika tempo wzrostu liczby samochodów o dużej masie było wyższe na Podkarpaciu niż w skali ogólnopolskiej i wyniosło w 2010 r. 423,0% (różnice były większe i wynosiły 133,0 pkt proc.), a w 2015 r. 218,1% (o 30,9 pkt proc.).

W perspektywie ochrony środowiska warto przeanalizować strukturę samochodów pod względem rodzajów stosowanego paliwa.



Wykres 7. Pojazdy samochodowe w Polsce według rodzajów stosowanego paliwa w roku 2014

Źródło: opracowanie własne.



Wykres 8. Pojazdy samochodowe w Polsce według rodzajów stosowanego paliwa w roku 2015

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 6. Pojazdy samochodowe w Polsce według rodzajów stosowanego paliwa w latach 2014–2015

| Wyszczególnienie | Benzyna | | | Olej napędowy | | | Gaz (LPG) | | |
|---|--------------------|----------|----------|---------------|--|----------|-----------|--|--|
| | stan w dniu 31 XII | | | | zarejestrowane po raz pierwszy na terytorium Polski w ciągu roku | | | | |
| <i>1</i> | <i>2</i> | <i>3</i> | <i>4</i> | <i>5</i> | <i>6</i> | <i>7</i> | <i>8</i> | | |
| Samochody osobowe ogółem | 2014 | 11085536 | 5675734 | 2904072 | 502339 | 470967 | 72048 | | |
| | % | 56,4 | 28,8 | 14,8 | 48,1 | 45,0 | 6,9 | | |
| | 2015 | 11315095 | 6090488 | 2977264 | 571541 | 481006 | 89117 | | |
| | % | 55,5 | 29,9 | 14,6 | 50,1 | 42,1 | 7,8 | | |
| Pojemność silnika do 1399 cm ³ | 2014 | 6826175 | 254881 | 857330 | 232894 | 23213 | 14699 | | |
| | % | 85,9 | 3,2 | 10,9 | 86,0 | 8,6 | 5,4 | | |
| | 2015 | 6912172 | 276977 | 863653 | 262754 | 22888 | 18629 | | |
| | % | 85,8 | 3,4 | 10,8 | 86,4 | 7,5 | 6,1 | | |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|---|------|---------|---------|---------|--------|--------|-------|
| Pojemność silnika 1400–1999 cm ³ | 2014 | 3875794 | 4535128 | 1803999 | 238567 | 387427 | 48163 |
| | % | 37,9 | 44,4 | 17,7 | 35,4 | 57,5 | 7,1 |
| | 2015 | 3998606 | 4869384 | 1849876 | 270926 | 392817 | 58627 |
| | % | 37,3 | 45,4 | 17,3 | 37,5 | 54,4 | 8,1 |
| Pojemn. silnika 2000 cm ³ i więcej | 2014 | 383567 | 885725 | 242743 | 30878 | 60327 | 9186 |
| | % | 25,4 | 58,6 | 16,0 | 30,8 | 60,1 | 9,1 |
| | 2015 | 404317 | 944127 | 263735 | 37861 | 65301 | 11861 |
| | % | 25,1 | 58,6 | 16,3 | 32,9 | 56,8 | 10,3 |

Źródło: dane statystyczne Urzędu Statystycznego w Rzeszowie, obliczenia własne.

W samochodach osobowych ogółem ciągle jeszcze dominuje benzyna jako paliwo stosowane przez ponad połowę użytkowanych samochodów. Na drugim miejscu jest olej napędowy i dopiero na trzecim gaz. Przy pojemności silnika do 1399 cm³ w największym zakresie używa się benzyny – ok. 85% stanu samochodów. Wraz ze wzrostem pojemności silnika liczba samochodów osobowych z zastosowaniem benzyny spada do prawie jednej czwartej, przy niewielkim wzroście wykorzystania gazu do ok. 16%.

Na rodzaj paliw stosowanych w samochodach osobowych w użytkowaniu cywilnym ma wpływ technologia wytwarzania i użytkowania silnika i innych parametrów technicznych aut oraz ekonomia wyrażająca się w cenach paliw i dochodach użytkowników samochodów, a z drugiej strony naciski ekologów dbających o stan środowiska naturalnego.

ZAKOŃCZENIE

Nowoczesne samochody w połowie XX w. różniły się od datowanych z początku wieku, (osiągających rekord szybkości 201 km/godz. w 1913 r.) [*Awtomobilist. Technika. Sport. Istoria...*, 1988, s. 94], wyglądem zewnętrznym, miały co prawda udoskonalane o nowe wynalazki zawieszenie, sprzęgła, skrzynie przekładniowe, hamulce, napędy, ale te same zasady pracy silnika z niewiele większą mocą (kareta Rolls-Royce, nowoczesny piętrowy autobus miejski z silnikiem wysokoprężnym z 1947 r., nowoczesny amerykański samochód osobowy z 1948 r., nowoczesny samochód wyścigowy marki Alfa-Romeo z 1948 r.) [Rychter, 1948, s. 37]. Przez lata doskonalono rozwiązania konstrukcyjne wnętrza i wyglądu zewnętrznego samochodów wpływające na technikę i komfort jazdy przekształcając zmechanizowany powóz w precyzyjne, wyspecjalizowane, wygodne i szybkie narzędzie służące współczesnemu człowiekowi, wraz z naczepami i przyczepami, jako niezbędne wyposażenie transportowe, a modele kartingu i samochodów

sportowych jako źródło emocji i adrenaliny w zawodach. Sterowanie ułatwiało koło kierownicze zastępujące drążek, zwiększanie szybkości umożliwiały opony (obręcze pneumatyczne), przednia szyba, dach brezentowy i zamknięte nadwozie chroniło przed warunkami atmosferycznymi, bezpieczeństwo zapewniała zmiana środka ciężkości przez wydłużenie i obniżenie pojazdu, jazdę nocną zapewniały latarnie, lampy karbidowe, reflektory elektryczne/ Do wnętrza przenoszone zostały dźwignie hamulca ręcznego i zmiany biegów. Zamieniono kanciastych kształtów na opływowe poprawiła aerodynamikę i zwiększyła szybkość. Zwiększanie liczby cylindrów, stopnia sprężania i liczby obrotów w silniku zwiększyło jego moc z 1 KM przy 300 obr./min do 200 KM przy 6000 obr./min [Rostocki, 1978, 6–7; Jeleń, Szanter, 1976, s. 5; Rychter, 1973; Zaremba, Sułek, 1966, s. 5–6].

Samochodowe wehikuły będące świadectwem początków motoryzacji nie poszły w zapomnienie, lecz darzone sentymentem zyskują na wartości jako eksponaty muzealne i przedmioty zainteresowania kolekcjonerów automobili oraz aukcji pojazdów, a także modelarzy [Rostocki, 1991, s. 7; Drażkiewicz, 1991, s. 7]. Nowoczesne modele marek samochodowych o wysokich parametrach technicznych, nabywane i serwisowane w autoryzowanych salonach samochodowych są użytkowane równoległe ze starszymi modelami wyprodukowanymi przed wielu laty lub wycofanymi już z produkcji. Ich nabywanie i funkcjonowanie umożliwia rozbudowana sieć giełd samochodowych oraz punktów sprzedaży i napraw samochodów używanych, a także szrotów samochodowych. Popyt na samochody z obu źródeł jest wypadkową zamożności społeczeństwa, wysokości bieżących dochodów i pozycji społecznej, stosunku do ostentacyjnej konsumpcji i podejścia do traktowania samochodu jako symbolu statusu przez potencjalnych nabywców oraz preferencji w zakresie funkcji, jakie ich zdaniem ma spełniać nabywane przez nich auto, a także postaw wobec estetyki, sztuki w motoryzacji, komfortu podróżowania i bezpieczeństwa w ruchu drogowym.

Wycinkowa analiza polskiego rynku samochodowego dokonana na przykładzie wybranych wskaźników ilustrujących źródła podaży samochodów osobowych, stan, strukturę i dynamikę popytu na samochody, wiek posiadanych samochodów, poziom nasycenia gospodarstw domowych i obywateli samochodami, parametry pojemności silnika i ciężaru aut oraz rodzaje paliw ukazała duże zróżnicowanie preferencji i możliwości nabycia marek samochodowych w Polsce w analizowanych dwóch latach. Podanie przykładu kształtowania się niektórych wskaźników w województwie podkarpackim na tle ogólnokrajowym unaocznilo stosunek użytkowników samochodów do ich potrzeb. Jakie zaspokaja posiadanie auta nie tylko z punktu widzenia funkcji użytkowych, ale jakości i wielkości samochodu. W regionie, w którym dochody mieszkańców są zaliczane do jednych z niższych w kraju, wysoki stopień nasycenia samochodami i rosnąca dynamika nabywania samochodów o wyższych parametrach, przewyższająca ogólnokrajowe tempo, może świadczyć o rosnącym zapotrzebowaniu na samochody bez względu na stan zamożności społeczeństwa.

BIBLIOGRAFIA

- GD *Awtomobilist. Technika. Sport. Istorija, Sbornik*, Izdatielstwo DOSAAF SSSR, Moskwa 1988.
- Brzosko S., 1961, *Samochody na torach wyścigowych świata*, Wydawnictwo Komunikacji i Łączności, Warszawa.
- Drażkiewicz S., 1991, *Modele kartonowe samochodów*, Wydawnictwo Komunikacji i Łączności, Warszawa.
- Gogoliew L.D., 1990, *Awtomobili soldaty*, „Patriot”, Moskwa.
- Historia Motoryzacja w Polsce*, 2014, Wydawnictwo „Fenix”, Warszawa.
- Jeleń W., Szanter W., 1976, *Kolekcja samochodów*, Horyzonty, Warszawa.
- Motorkalendar der DDR 1981, Militarverlag der Deutschen Demokratischen, Berlin 1980.
- Motorkalendar der DDR 1984, Militarverlag der Deutschen Demokratischen, Berlin 1983.
- Motorkalendar der DDR 1985, Militarverlag der Deutschen Demokratischen, Berlin 1984.
- Nowicki C., 1975, *Służba samochodowa ludowego wojska polskiego 1943–1966*, Wydawnictwo MON, Warszawa.
- Oksleijg K., 1999, *Izobrietienija wieka. Abtomobili*, „Machaon”, Moskwa.
- Rostocki A.M., 1981, *Historia starych samochodów*, Wydawnictwo Komunikacji i Łączności, Warszawa.
- Rostocki A.M., 1991, *Kolekcja starych samochodów*, Wydawnictwo Komunikacji i Łączności, Warszawa.
- Rostocki A.M., 1978, *Samochody*, Młodzieżowa Agencja Wydawnicza, Warszawa.
- Ruiz M., 2004, *Encyklopedia Samochody*, Muza SA, Warszawa.
- Rummel A., 1981, *Polskie konstrukcje i licencje motoryzacyjne w latach 1922–1980*, Wydawnictwo Komunikacji i Łączności, Warszawa.
- Rychter T., 1973, *Karting*, Wydawnictwo Komunikacji i Łączności, Warszawa.
- Rychter W., 1979, *Dzieje samochodu*, Wydawnictwo Komunikacji i Łączności, Warszawa.
- Rychter W., 1948, *Historia samochodu*, Spółdzielnia Wydawniczo-Oświatowa „Czytelnik”, Lublin.
- Szczerbicki T., 2016, *Samochody w PRL. Rzecz o motoryzacji i nie tylko... Syrena*, Vesper, Poznań.
- Szczerbicki T., 2017, *Samochody w PRL. Rzecz o motoryzacji i nie tylko... Warszawa*, Vesper, Poznań.
- Szczerbicki T., 2014, *Samochody w PRL. Rzecz o motoryzacji i nie tylko...*, Vesper, Poznań.
- Szelichowski S., 2012, *Motoryzacja w Polsce*, Carta Blanca, Warszawa.
- Szugurow Ł.M., Szirszow W.P., 1980, *Awtomobili strany sowietow*, Izdatielstwo DOSAAF SSSR, Moskwa.
- Szugurow Ł.M., Szirszow W.P., 1983, *Awtomobili strany sowietow*, Izdatielstwo DOSAAF SSSR, Moskwa.
- Tarczyński J., 1991, *Początki polskiej motoryzacji CWS*, Wydawnictwo Komunikacji i Łączności, Warszawa.
- Motor-Jahr 75. Eine internationale Revue, Transpress VEB Verlag Verkehrswesen, Berlin 1975.

Motor-Jahr 76. Eine internationale Revue, Transpress VEB Verlag Verkehrswesen, Berlin 1976.

Wojciechowski J., 1971, *Na lądzie, morzu i w powietrzu*, Horyzonty, Warszawa.

Zaremba Z., Sułek M., 1966, *Przyczepy i naczepy samochodowe*, Wydawnictwo Komunikacji i Łączności, Warszawa.

Zieliński A., 1985, *Polskie konstrukcje motoryzacyjne 1947–1960*, Wydawnictwo Komunikacji i Łączności, Warszawa.

Streszczenie

Motoryzacja jest dziedziną przemysłu promującego państwa w skali międzynarodowej. Wzrost produkcji samochodów, szybka dynamika powstawania nowych modeli marek aut i upowszechnianie ich użytkowania sprzyja zainteresowaniu ponad 200-letnią historią powstawania pierwszych pojazdów. W artykule ukazano w skondensowanej formie dzieje samochodu osobowego na świecie, ilustrujące rozwój aut od pierwszych konstrukcji do marek współcześnie użytkowanych. Na tym tle w syntetyczny sposób scharakteryzowano polski rynek motoryzacyjny samochodów osobowych od zarania jego powstania do czasów współczesnych. Podbudowa historyczna uzasadnia zróżnicowanie aktualnych źródeł podaży samochodów osobowych w Polsce oraz wybór wskaźników cechujących użytkowanie samochodów osobowych w Polsce i w województwie podkarpackim analizowanych na przykładzie dwóch lat 2014–2015.

Słowa kluczowe: historia motoryzacji, samochody osobowe, produkcja i import samochodów.

Historical determinants of current passenger car market indexes differentiation in Poland

Summary

Motorization is a line of business that promotes countries overseas. The growing car output, great dynamism of new car models coming into being, and universality of car fosters the interest paid by people to history of first car development about 200 years behind. Passenger car history in the world is given in brief to present car development starting from first brands to cars being in use. A concise scheme of Polish car market is presented that starts from the early beginning to current time. 2014–2015 year analysis of a historical background of reasons of current passenger car supply sources differentiation in Poland, and in Subcarpathian voivodeship is presented.

Keywords: Motorization history, passenger car, car import and export.

JEL: L62

*dr Elżbieta Pohulak-Żołędowska*¹

Katedra Ekonomii i Polityki Ekonomicznej
Wydział Ekonomii, Zarządzania i Turystyki
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Kapitał venture w finansowaniu innowacji przełomowych

WSTĘP

Jak podaje Podręcznik Oslo, innowacje są wynikiem kreatywnej aplikacji wiedzy i odgrywają współcześnie wiodącą rolę w gospodarkach [Oslo, <http://www.oecd.org/science/inno/2367580.pdf>]. Wiedza stała się w związku z tym głównym aktywem, a narody, które potrafią aktywnie kształtować te aktywa i właściwie nimi zarządzać, są liderami na międzynarodowych rynkach. Innowacje rozumiemy jako nowe produkty, procesy lub metody wprowadzone z sukcesem na rynek i dlatego są źródłem dobrobytu [Vaitheeswaran, 2007, s. 4].

W każdej spotkanej definicji innowacji można znaleźć odniesienie do dwóch cech tego zjawiska: nowości i aplikacji rynkowej. Literatura przedmiotu wyróżnia wiele definicji wielu rodzajów innowacji – istotnych dla przedsiębiorstw i gospodarek [Schumpeter, 1934]. Z punktu widzenia realizacji postawionych celów współczesnych gospodarek, należy odróżnić innowacje przełomowe i innowacje kontynuacyjne [Christensen, 2010]. Krajobraz innowacyjny uzupełniają innowacje imitacyjne, czyli produkty i procesy nowe tylko dla danego przedsiębiorstwa, lecz już wdrożone w innych przedsiębiorstwach, dziedzinach działalności lub krajach.

Ekonomia głównego nurtu traktuje przedsiębiorców jako jednostki o zdolnościach i skłonnościach do innowacji. W 1942 r. Schumpeter wprowadził pojęcie ‘kreatywnej destrukcji’. Wyjaśniając ten termin argumentuje on, że to właśnie innowacje i wzrost prowadzą do zastąpienia przestarzałych produktów, procesów i firm przez bardziej unowocześnionych i uaktualnionych oraz bardziej doskonałych następców [Stępnicka, www.ue.katowice.pl/.../3_N.Stepnicka_Koncepcja_tworczej_destrukcji...]. Autorami tej ‘twórczej destrukcji’ są przedsiębiorcy, którzy w poszukiwaniu zysku nadzwyczajnego wprowadzają in-

¹ e-mail: epohzol@gmail.com.

nowacje, ponosząc związane z tym ryzyko. Charakter innowacji specyficznych dla określonej rewolucji naukowo-technicznej określa rodzaj innowacji. Biorąc pod uwagę fakt, że Schumpeter żył w czasach czwartej rewolucji technicznej, czyli czasach innowacji bazujących na wykorzystaniu ropy naftowej, silników spalinowych i odrzutowych oraz metody produkcji masowej, twórcza destrukcja miała charakter zmian stopniowych, wyraźnie ukierunkowanych i dość przewidywalnych [Zorska, 2011, s. 44]. Oportunizm przedsiębiorcy, który nie był barierą innowacji czasu Schumpetera, zdaje się być przeszkodą innowacyjności w czasach gospodarek wiedzy.

Istotnym dla działalności innowacyjnej zagadnieniem jest jej finansowanie. Niepewność zysków takiej działalności powoduje, że inwestorzy niechętnie udzielają takim podmiotom finansowego wsparcia – szczególnie we wczesnej fazie innowacji, najistotniejszej dla „być albo nie być” młodej firmy.

Istnieje pogląd w literaturze przedmiotu, że dobrze funkcjonujące rynki finansowe odgrywają wiodącą rolę we wsparciu wzrostu gospodarczego, właśnie poprzez ich zdolność do bodźcowego oddziaływania na innowacje technologiczne. Czy faktycznie? Czy rynki kapitałowe są w stanie zidentyfikować najbardziej obiecujące projekty innowacyjne? Czy są skłonne udzielić im wsparcia finansowego na każdym etapie rozwoju przedsiębiorstwa?

Celem niniejszego opracowania jest próba odpowiedzi na pytanie – czy kapitał ryzyka (VC) jest faktycznie kapitałem inwestowanym w ryzykowne, innowacyjne przedsięwzięcia.

RYNKI FINANSOWE W FINANSOWANIU INNOWACJI

Nieodłączną cechą procesu innowacyjnego jest niepewność [Knight, 1921]. Niepewność różna od ryzyka nie tylko z powodu prawdopodobieństwa oczekiwanego wyniku, ale również z powodu braku pewności co do formy potencjalnych wyników. Z perspektywy finansisty trudno ocenić projekt innowacyjny, który potrzebuje finansowania szczególnie dlatego, że jedynym sposobem odkrycia potencjału innowacji jest jej stworzenie (a więc zainwestowanie w nią) [Kerr, Nanda, 2014a]. Wyzwanie, jakim jest inwestowanie w środowisku wysokiego ryzyka i niepewności, jest związane z faktem, że zwrot z poniesionych nakładów jest nieoczywisty [Scherer, Harhoff, 2000]. Zwykłe procedury oceny projektów zawodzą i potrzeba wyspecjalizowanych instytucji pośredniczących, by podjąć decyzję o inwestowaniu w rozwój młodych start-upów.

Częstym zjawiskiem jest, że ani innowator ani finansista nie są świadomi potencjału projektu. Niemożność określenia koniecznego dla rozwoju innowacji wkładu finansowego [Holmstrom, 1989], jak również dookreślenia warunków kontraktu (wobec nieznaności osiągniętych wyników) powoduje, że koszty agencji w kontakcie określającym finansowanie projektu innowacyjnego są wyż-

sze niż w zwykłym kontrakcie pomiędzy przedsiębiorcą a finansistą [Grossman, Hart, 1986; Hart, Moore, 1990; Aghion, Tirole, 1994].

Również wart podkreślenia jest fakt, że firmy zaangażowane w działalność innowacyjną charakteryzują się dość specyficzną strukturą posiadanych aktywów. Otóż znaczną część stanowią wartości niematerialne i prawne, a wiedza jest „uosebiona” w kapitale ludzkim [Hall, Lerner, 2010]. Konsekwencją takiego stanu rzeczy jest uszczuplanie wydatków na prace badawczo-rozwojowe w celu uniknięcia konieczności zwolnienia personelu zajmującego się badaniami (personelu wiedzy) [Hall et al., 1986].

Idea „twórczej destrukcji” Schumpetera każe myśleć o innowacjach poprzez pryzmat nowo powstających przedsiębiorstw – start-upów. Powstałe na bazie nowych idei stanowią awangardę innowacji i zyskują na znaczeniu w gospodarkach wiedzy. W warunkach niezdefiniowanego popytu, niekompletnych technologii i wysokiego ryzyka, małe firmy osiągają dużo lepsze wyniki niż duże, a to za sprawą elastyczności, większej koncentracji na problemie i motywacji w sprzyjaniu kreatywności. Gospodarka charakteryzująca się dużą liczbą innowacyjnych start-upów zyskuje przewagę konkurencyjną w gospodarkach wiedzy [Kerr, Nanda, 2014b].

Finansowanie innowacyjnych start-upów oznacza przede wszystkim użycie kapitałowych inwestycji. Finansowanie kredytem bankowym jest utrudnione bowiem z kilku względów. Kombinacja wysokiego, trudnego do oszacowania ryzyka, dominacja kapitału ludzkiego w strukturze aktywów firmy (przy jednoczesnym braku dóbr kapitałowych) i – brak długotrwałych relacji z bankiem i historii – te cechy powodują, że innowacyjne start-upy nie mają szans na finansowanie działalności kredytem bankowym. A brak odroczenia konieczności spłaty kredytu ostatecznie pogrąży już ten rodzaj finansowania innowacji.

Finansowanie kapitałowe zasadniczo różni się od finansowania kredytem bankowym. Przede wszystkim inwestorzy nie wymagają terminowej spłaty, akceptują udział w zyskach (oczywiście w zamian za oddanie im kontroli nad firmą). Oznacza to, że ryzyko przejmuje na siebie inwestor i – tym samym – „typuje” zwycięzcę. Zmienia się własność w przedsiębiorstwie. Inwestor wraz z udziałami przejmuje kontrolę nad firmą.

KAPITAŁ RYZYKA (VC) W FINANSOWANIU INNOWACJI

Venture capital od dawna jest źródłem finansowania młodych firm, poruszających się w świecie nowych technologii. Zdecydowany rozwój tego typu kapitału miał miejsce na przełomie wieków, podczas boomu firm dot-com. Kapitał ryzyka jest odpowiedzialny za finansowanie wielu innowacji w dziedzinach takich jak ICT czy biotechnologia, nauki przyrodnicze czy ochrona zdrowia.

Firmy *venture capital* są odpowiedzialne za inwestycje typu *private equity*, czyli inwestycje kapitałowe w przedsiębiorstwa (stanowią zewnętrzne źródło ka-

pitalu), które nie są dopuszczone do publicznego (giełdowego) obrotu. Firmy VC funkcjonują jako mocodawcy, zarządzając środkami pochodzącymi od podmiotów indywidualnych, instytucjonalnych i własnymi środkami. Można wyróżnić sześć etapów finansowania w procesie inwestowania kapitału venture – zależnych od rozwoju firm przez ten kapitał wspieranych [*Venture Capital & the Finance of Innovation...*]:

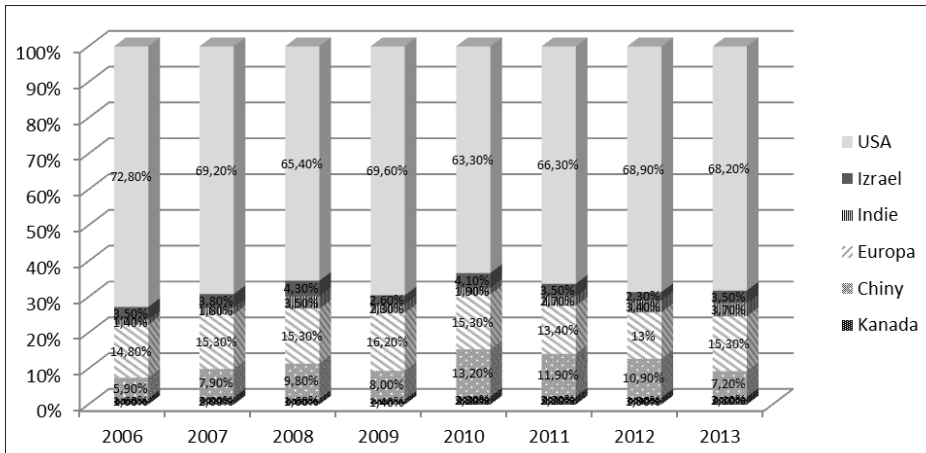
1. Wczesny etap – finansowanie przedsięwzięcia zanim rozpocznie ono wytwarzanie i sprzedaż produktu, przed osiągnięciem przez nie zysku. Ten rodzaj finansowania obejmuje kapitał zasiewowy i finansowanie fazy start-up, czyli etap oceny i rozwoju inicjalnego pomysłu, aż po wsparcie rozwoju produktu i wstępny jego marketing.
2. Etap ekspansji – finansowanie obejmuje wzrost i ekspansję możliwości produkcyjnych firmy w celu generowania zysków.
3. Etap wymiany – obejmuje sprzedaż części istniejących udziałów innym firmom VC lub innym udziałowcom.
4. Etap zarządzania wykupem – forma finansowania stosowana w celu umożliwienia bieżącego działania zarządowi i inwestorom w celu przejęcia całej firmy.
5. Etap zarządzania zakupem – finansowanie zapewnione zewnętrznym menadżerom w celu zakupu firmy.
6. Etap wyjścia – końcowy – uzyskany w formie pierwszej oferty publicznej lub sprzedaży firmy inwestorowi strategicznemu.

Warto w tym momencie zwrócić uwagę na fakt, że najbardziej restrykcyjne definicje finansowania kapitałem ryzyka wyłączają fazę wykupu i zakupu, podczas, gdy szersze koncepcje obejmują oba te zdarzenia gospodarcze. W Europie stosowana jest poszerzona definicja, podczas, gdy węższa używana jest w Stanach Zjednoczonych.

KAPITAŁ RYZYKA W PRZEDSIĘBIORSTWACH

W większości krajów, dla których są dostępne dane inwestycje kapitału ryzyka stanowią bardzo niewielki odsetek PKB, który wynosi mniej niż 0,03%. Wyjątek stanowi Izrael, gdzie inwestycje kapitału ryzyka szacuje się na 0,5% PKB i Stany Zjednoczone z 0,3% udziału inwestycji VC w PKB [OECD, 2013].)

Kapitał finansowy jest integralną częścią architektury każdego systemu ekonomicznego, jego alokacja jest uwarunkowana wieloma czynnikami. Za przykład może posłużyć kapitał ryzyka, jakim jest VC. Jak pokazują dane [Nepelski et al., 2016] przedsiębiorstwa zlokalizowane w USA otrzymują około 2/3 całej – globalnie inwestowanej wartości tego rodzaju kapitału. Drugie miejsce w rankingu inwestycji kapitału ryzyka zajmują europejskie firmy otrzymując około 15% globalnego wsparcia tego rodzaju funduszy (wykres 1).



Wykres 1. Globalna roczna kwota pozyskanego kapitału ryzyka wg regionów w latach 2006–2014

Źródło: [Nepelski, 2016].

Historia zaangażowania kapitału ryzyka w rozwój młodych firm o wysokim potencjale jest historią dość krótką. Rozpoczęła się ona w latach 90. podczas dynamicznego rozwoju rynku spółek internetowych. Firmy zajmujące się inwestowaniem kapitału ryzyka wówczas odnosiły największe zyski. Mimo tego europejskie fundusze kapitału ryzyka pozostają daleko w tyle za amerykańskimi. Jak pokazuje literatura przedmiotu [*Venture capital firms in Europe...*], od początku funkcjonowania funduszy kapitału ryzyka (czyli od ich początków w latach 80.) stopa zwrotu dla europejskich funduszy wynosi minus 4%, dla amerykańskich plus 16% [Lerner, 2009].

Powody tych nierówności są szeroko dyskutowane w literaturze przedmiotu [de la Dehesa, 2002]. Można dopatrywać się ich przede wszystkim w środowisku zewnętrznym europejskich i amerykańskich firm VC [*Venture capital firms in Europe...*].

Podstawową przewagą USA w zakresie wsparcia dla młodych, prężnie rozwijających się firm jest istnienie giełdy NASDAQ, gdzie młode, technologiczne firmy mogą zadebiutować poprzez pierwszą publiczną ofertę. Próby powielenia modelu w Europie w latach 90. zaowocowały podobnymi instytucjami: niemieckim Neuer Markt, francuskim Nouveau Marche, londyńskim Techmark, czy EASDAQ w Brukseli. Jednak po pęknięciu bańki internetowej wiele z tych rynków znikło lub połączyło się z główną giełdą. Te, które wciąż istnieją odnotowują nieliczne pierwsze publiczne oferty. Istnienie słabego publicznego rynku dedykowanego młodym technologicznym firmom powoduje, że ich wyjście ze struktury wsparcia kapitałem ryzyka odbywa się głównie poprzez połączenie lub nabycie. Nie jest to tak lukratywne jak wejście na rynek poprzez publiczną

ofertę. Brak dobrej jakości rynku giełdowego dla młodych technologicznych firm jest jednym z powodów gorszej sytuacji europejskich firm wspieranych funduszami ryzyka.

Za kolejny z powodów gorszych wyników europejskich firm wspieranych przez kapitał ryzyka może być uznany fakt, że głównymi inwestorami funduszy ryzyka w Europie są banki. Natomiast banki będąc graczy konserwatywnymi z pewnością nie przyczyniają się do zwiększania ryzyka finansowania innowacyjnych przedsięwzięć.

Literatura przedmiotu wskazuje jeszcze jako istotne dla różnic w traktowaniu firm wspieranych przez kapitał ryzyka czynniki takie jak rynek pracy (uwzględniając tu zarówno doświadczenie w zarządzaniu kapitałem ryzyka, drenaż mózgow z Europy do USA, optykę zarządzających kapitałem ryzyka, czy też amerykański etos przedsiębiorczości czy podejście do bankructwa) [*Venture capital firms in Europe...*]. Również otoczenie instytucjonalne jest istotnym elementem będącym u źródeł różnic pomiędzy Europą i USA w zakresie sytuacji firm wspieranych kapitałem ryzyka. Do głównych przeszkód w rozwoju aktywności kapitału ryzyka w Europie należą przede wszystkim wyższy niż w USA podatek od zysków kapitałowych oraz nieduży zakres ochrony podmiotów na wypadek bankructwa – stygmatyzowanie bankructwa.

VENTURE CAPITAL W EUROPIE

Kapitał ryzyka dla firm europejskich wydaje się być kapitałem o mniejszym znaczeniu niż w USA. Natomiast nie jest on bez znaczenia dla rozwoju nowych przedsiębiorstw technologicznych, potencjalnych źródeł innowacji przełomowych.

W połowie lat 90. tylko około 100 europejskich przedsiębiorstw uzyskało wsparcie kapitału venture. Natomiast w 2000 r. liczba ta wzrosła do 3200, przedsiębiorstwa te uzyskały 19 mld EUR w formie wsparcia VC. Pęknięcie bańki inwestycyjnej na rynku dot-comów spowodowało znaczne zmniejszenie tej kwoty. Dla 2014 r. wysokość środków funduszy ryzyka, przekazanych firmom wynosiła 5,8 mld EUR. Najwięcej środków w takiej formie pozyskują technologiczne firmy z Wielkiej Brytanii, Niemiec i Francji (firmy brytyjskie absorbują aż ¼ wszystkich środków europejskich funduszy venture) [Nepelski, 2016].

Zmienia się również struktura przedsiębiorstw podlegających wsparciu kapitałów venture. Firmy oferujące kapitał venture zdecydowanie mniej chętnie finansują fazy wstępne realizacji projektu (kapitał zasiewowy) na korzyść finansowania późniejszych faz rozwoju przedsiębiorstwa. W roku 1995 7% funduszy venture brało udział w finansowaniu na etapie kapitału zasiewowego i wyłącznie około 10% inwestowało w przedsiębiorstwa na innym stadium rozwoju. Dwadzieścia lat później tylko 0,5% wszystkich funduszy VC jest alokowanych do wczesnej fazy rozwoju przedsiębiorstw, natomiast aż 56% do przedsiębiorstw w później-

szych fazach rozwoju. Również zmiany zachodzą w strukturze rodzajowej finansowanych przedsiębiorstw. Dwadzieścia lat temu były to przede wszystkim firmy zajmujące się technologią internetową. Obecnie największe środki są alokowane w przedsiębiorstwach pracujących nad innowacjami w szeroko pojętej ochronie zdrowia [Nepelski et al., 2016].

Obecnie firmy finansowane poprzez VC to firmy mające co najmniej 8 lat, również ich rozmiar maleje. Przeciętny rozmiar przedsiębiorstwa, które uzyskało wsparcie kapitału ryzyka 20 lat temu, zatrudniało 74 pracowników. W latach 2010–2014 ten rozmiar zmniejszył się do 35 pracowników.

PODSUMOWANIE

Obserwacja działalności funduszy ryzyka w zakresie finansowania innowacyjnych przedsiębiorstw na poszczególnych etapach ich rozwoju i w zakresie różnych branż prowadzi do ciekawych obserwacji. Przede wszystkim fundusze ryzyka zmieniły obiekt zainteresowań [Gompers & Lerner, 2002; Lerner, 1999]. Pozostały nim innowacyjne przedsiębiorstwa, jednakże obecnie są to przedsiębiorstwa o wyższym stopniu rozwoju (początkowo były to przedsiębiorstwa etapu kapitału zasiewowego).

Również i charakterystyka wspieranych przedsiębiorstw zmieniła się w przeciągu ostatnich dwudziestu lat. W szczególności wiek przedsiębiorstw się zwiększył. Obecnie około 90% spośród tych przedsiębiorstw to przedsiębiorstwa mające 8 lat i więcej oraz zatrudniają do 100 osób. Mas to związek przede wszystkim ze zwiększaniem się zainteresowania funduszy venture firmami starszymi, w pewnym zakresie już rozwiniętymi (nie przedsiębiorstwami fazy kapitału zasiewowego, które jako start-upy nie mają dużego zatrudnienia).

Konkludując – przegląd działalności firm VC wskazuje, że kapitał ryzyka, jakim jest kapitał venture jest – przede wszystkim bardzo rzadkim w Europie zasobem kapitałowym finansującym innowacje przełomowe. Co więcej – koncentruje się na dojrzałych firmach funkcjonujących w oparciu o ustalone już technologie i z ustaloną pozycją rynkową. Wniosek stąd, że europejski kapitał ryzyka ma sporą awersję do ryzyka.

Takie postawienie problemu zmienia wizerunek funduszy venture jako źródeł finansowania dla młodych, innowacyjnych firm, gdzie ryzyko inwestycji, ale i potencjał osiągania zysków są duże, jak również każde zadać pytanie o to, jaka faktycznie jest pozycja

Takie postawienie problemu nakazuje redefiniowanie roli, jaką VC odgrywa w procesie finansowania innowacyjnych przedsięwzięć, które są dla rynku nowe. Wiele europejskich innowacyjnych przedsiębiorstw musi polegać na innych niż VC źródłach finansowania swoich innowacji. Szczególnie widoczna jest tu rola sektora publicznego, jako ograniczającego poziom wstępnego ryzyka.

BIBLIOGRAFIA

- Aghion P., Tirole J., 1994, *The management of innovation*, "Quarterly Journal of Economics", 109(4), p. 1185–1209, <http://dx.doi.org/10.2307/2118360>.
- Christensen C.M., 2010, *Przełomowe innowacje*, Wydawnictwa Profesjonalne PWN, Warszawa
- de la Dehesa G.G., 2002, *Venture Capital in the United States and Europe*, "Occasional Papers" No. 65, Published by Group of Thirty, Washington.
http://group30.org/images/uploads/publications/G30_VentureCapitalUSEurope.pdf.
- Gompers P.A., Lerner J., 2002, *The Money of Invention. How Venture Capital Creates New Wealth*, Harvard Business School Press, Boston, <http://dx.doi.org/10.1145/504689.763904>.
- Grossman S.J., Hart O.D., 1986, *The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration*, "Journal of Political Economy", 94, p. 691–719, <http://dx.doi.org/10.1086/261404>
- Hall B.H., Griliches Z. & Hausman J.A., 1986, *Patents and R&D: Is there a lag?*, "International Economic Review", 27(2), p. 265–283, <http://dx.doi.org/10.2307/2526504>.
- Hart O., Moore J., 1990, *Property rights and the nature of the firm*, "Journal of Political Economy", 98, p. 1119–1158, <http://dx.doi.org/10.1086/261729>.
- Holmstrom B., 1989, *Agency costs and innovation*, "Journal of Economic Behavior & Organization", 12(3), p. 305–327, [http://dx.doi.org/10.1016/0167-2681\(89\)90025-5](http://dx.doi.org/10.1016/0167-2681(89)90025-5).
- Kerr W.R., Nanda R., 2014a, *Financing Innovation*, "Harvard Business School Entrepreneurial Management Working Paper" No. 15–034, Available <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2519572>.
- Kerr W.R., Nanda R. & Rhodes-Kropf M., 2014b, *Entrepreneurship as experimentation*, "Journal of Economic Perspectives", 28(3), p. 25–48, <http://dx.doi.org/10.1257/jep.28.3.25>
- Knight F.H., 1921, *Risk, Uncertainty, and Profit*. Boston, MA: Houghton Mifflin. <http://dx.doi.org/10.1017/CBO9780511817410.005>.
- Lerner J., 1999, *The Government as Venture Capitalist: The Long-Run Impact of the SBIR Program*, "The Journal of Business", 72(3), p. 285–318, <http://dx.doi.org/10.1086/209616>.
- Levin E., 2016, *Why Europe Lags Behind the US in VC Investment*, 13.03.2016, <https://venturebeat.com/2016/03/13/why-europe-lags-behind-the-us-in-vc-investment/> (downloaded 25.05.2017).
- Nepelski D., *The Role of Venture Capital in Financing Innovation in Europe*, <https://www.ispim-innovation.com/single-post/2016/09/01/Daniel-Nepelski-The-role-of-Venture-Capital-in-financing-innovation-in-Europe> (downloaded 5.05.2017).
- Nepelski D., Piroli G., De Prato G., 2016, *European start-up hotspots: Analysis of Venture Capital financing in Europe. Joint Research Centre*, "JRC Scientific and Policy Reports" EUR 28021 EN, <http://dx.doi.org/10.2791/39207>.
- OECD, 2013, *Access to finance: Venture Capital [In:] Entrepreneurship at a Glance 2013*, OECD Publishing, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2013-27-en.
- OSLO MANUAL, EC-EUROSTAT, <http://www.oecd.org/science/inno/2367580.pdf>, po-brane 10.05.2015.
- Scherer F.M., Harhoff D., 2000, *Technology policy for a world of skew-distributed outcomes*, "Research Policy", 29(4–5), p. 559–566, [http://dx.doi.org/10.1016/S0048-7333\(99\)00089-X](http://dx.doi.org/10.1016/S0048-7333(99)00089-X).

- Schumpeter J.A., 1934, *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge, MA, http://dx.doi.org/10.1007/0-306-48082-4_3.
- Vaitheeswaran V., 2007, *Something new under the sun: A Special report on innovation*, "The Economist".
- Venture Capital & the Finance of Innovation, Research Starters eNotes.com, Inc. eNotes.com 13 Aug, 2017, <http://www.enotes.com/research-starters/venture-capital-finance-innovation#research-starter-research-starter>.
- Zorska A., 2011, *Koncepcja twórczej destrukcji J.A. Schumpetera i jej odniesienie do przemian gospodarczych w dobie obecnej rewolucji naukowo-technicznej [w:] Chaos czy twórcza destrukcja? Ku nowym modelom w gospodarce i polityce*, red. A. Zorska. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, s. 44.

Streszczenie

W niniejszym artykule autor mierzy się z problemem finansowania innowacji, w szczególności innowacji przełomowych. Ten rodzaj innowacji posiada cechy szczególne, istotnie różniące je od innowacji przyrostowych. Przede wszystkim innowacje przełomowe mają olbrzymi potencjał oddziaływania na wzrost gospodarczy. Innowacje przełomowe mają dwie główne charakterystyki. Po pierwsze istotną cechą innowacji przełomowych jest fakt, że tworzą nowe rynki, są to innowacje przerywające dotychczasowy tok rozwojowy. A z punktu widzenia tworzenia innowacji w dziedzinach wymagających nowej wiedzy jest to cecha pożądana. Jednakże drugą cechą charakterystyczną jest fakt, że pojawienie się innowacji przełomowej początkowo powoduje pogarszanie się funkcjonalności produktów. Innowacje przełomowe przerywają istniejący proces produkcyjny. W takim kontekście działalność innowacyjna jest działalnością obciążoną wysokim ryzykiem i niepewnością. Cechy te mogą powodować u przedsiębiorców awersję do ryzyka. Wysoki poziom niepewności, kapitałochłonność, lecz również i perspektywa wysokich zysków sprawiają, że inwestowanie w działalność innowacyjną jest potencjalnie interesująca dla inwestorów.

Uważa się, że kapitał venture stał się instytucją pośredniczącą na rynku kapitału, zapewniającą dopływ funduszy do ryzykownych, innowacyjnych przedsięwzięć, które bez kapitału ryzyka nie będą miały szansy na wejście na rynek. Firmy te – małe, młode, innowacyjne, w swoisty sposób „skażone” odium nowości i niepewności, potrzebują kapitału, którego źródłem miały stać się fundusze venture.

Celem niniejszego opracowania jest próba odpowiedzi na pytanie – czy kapitał ryzyka (VC) jest faktycznie kapitałem inwestowanym w ryzykowne, innowacyjne przedsięwzięcia.

Słowa kluczowe: innowacje, ryzyko, niepewność, kapitał venture.

The role of venture capital in financing innovations

Summary

In hereby article the author discusses the problem of financing innovation, especially the disruptive (or breakthrough) innovation. This type of innovation has some special features that make them different than incremental ones. First of all disruptive innovations are the ones that have great – growth creating potential. They are new products or services that replace the existing ones. They break the present production cycle. They cause risk and uncertainty. And they provoke entrepreneur's risk-averse behavior. Because if profits motivate entrepreneurship, uncertainty demotivates it. High uncertainty,

high capital intensity and high profits prospects make investing in this sort of innovation a potentially interesting issue.

There is a common perception that Venture Capital has become an intermediary in financial markets, providing capital to firms that might otherwise have difficulty attracting financing. As these firms are thought to be small, young and innovative, plagued by the “liability of newness”, Venture Capital is expected to fulfill an important role in the economy – it is meant to be a tool of financing to novel and risky ventures and, hence, it is a driver of the technological and economic progress.

The goal of the article is an attempt to answer the question if the venture capital is a risk-loving or risk-averse capital. Methods used are critical analysis of literature, data analysis.

The goal of the article is to show the role VC plays in financing Europe’s innovations, and to answer the question if VC is a risk-loving capital.

Keywords: innovation, risk, uncertainty, venture capital.

JEL: D81, E22, G24, O33

*dr Halina Stańdo-Górowska*¹

Katedra Rachunkowości
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Koszty wynagrodzeń w fundacji a liczba wolontariuszy i rozmiary działalności – wyniki badań²

WPROWADZENIE

W ostatnich latach można obserwować dynamiczny wzrost liczby organizacji pozarządowych. Tak zwany trzeci sektor to głównie stowarzyszenia i fundacje. Organizacje te prowadzą działalność nienastawioną na osiągnięcie zysku. Uzyskany przez nie przychód przeznaczany jest przede wszystkim na pokrycie kosztów funkcjonowania organizacji oraz na działalność statutową, zatem im niższe koszty funkcjonowania organizacji tym więcej pozostaje środków na działalność statutową. Kryteria podziału kosztów przedsiębiorstwa wynikają z różnorodności celów, dla których koszty oblicza się, sumuje, prezentuje i komunikuje [Dobija, 2007, s. 109]. Podstawowym rodzajem kosztów ponoszonych przez organizacje pozarządowe, w tym również fundacje, są wynagrodzenia i to one stały się przedmiotem badań przedstawionych w artykule.

Celem badań jest weryfikacja dwóch hipotez:

H1: Istnieje związek pomiędzy kosztami wynagrodzeń w fundacji a jej wielkością mierzoną wysokością osiągniętych przychodów oraz liczbą odbiorców działań fundacji;

H2: Istnieje związek pomiędzy kosztami wynagrodzeń w fundacji a liczbą pracujących w niej wolontariuszy.

Weryfikacja postawionych hipotez pozwoli odpowiedzieć na pytania:

1. Które fundacje są bardziej efektywne pod względem ponoszonych kosztów wynagrodzeń – duże czy małe?
2. Czy fundacje, w których pracuje większa liczba wolontariuszy ponoszą niższe koszty wynagrodzeń niż te z mniejszą liczbą wolontariuszy, bowiem praca wolontariuszy może zastąpić pracę pracowników fundacji?

¹ Adres korespondencyjny: Katedra Rachunkowości, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków; e-mail: standoh@uek.krakow.pl.

² Publikacja została sfinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Zarządzania Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

W badaniach wykorzystano statystyczną metodę regresji liniowej, obliczając wcześniej współczynniki korelacji pomiędzy badanymi zmiennymi. Obliczenia przeprowadzono w oparciu o dane ze sprawozdań finansowych i merytorycznych za rok 2016 losowo wybranych fundacji.

FUNDACJE JAKO ORGANIZACJE NON PROFIT

Zgodnie z definicją przyjętą w statystyce międzynarodowej, sektor organizacji non profit tworzą podmioty spełniające następujące warunki [*Handbook on...*, 2003, s. 22]:

- mają trwałą strukturę organizacyjną;
- należą do sektora prywatnego;
- mają charakter niezarobkowy;
- cechuje je samorządność;
- uczestnictwo w organizacji odbywa się na zasadzie dobrowolności.

Do sektora tego należą zatem takie organizacje jak [Goś-Wójcicka, s. 17, ([http](#)):

- fundacje;
- stowarzyszenia i organizacje społeczne (w tym Ochotnicze Straże Pożarne, komitety społeczne, stowarzyszenia kultury fizycznej, koła łowieckie);
- organizacje samorządu gospodarczego i zawodowego (w tym cechy, izby, zrzeszenia zawodowe, społeczno-zawodowe organizacje rolników, organizacje pracodawców);
- społeczne podmioty wyznaniowe;
- związki zawodowe;
- partie polityczne.

Najliczniejszą grupę stanowią stowarzyszenia i fundacje. W Polsce w 2015 r. zarejestrowanych było około 86 tysięcy stowarzyszeń (bez Ochotniczych Straży Pożarnych) oraz 17 tysięcy fundacji. Najwięcej organizacji pozarządowych zajmuje się sportem, rekreacją oraz hobby. W roku 2015 stanowiły one 34% wszystkich organizacji non profit. Inne dziedziny działalności tych organizacji to edukacja i wychowanie (15%), kultura i sztuka (13%), usługi socjalne i pomoc społeczna (8%), ochrona zdrowia (7%), rozwój lokalny (6%) i inne [Adamiak, Charycka, Gumkowska, s. 5, ([http](#))].

Biorąc pod uwagę różne kryteria podziału, można wyróżnić następujące rodzaje fundacji [Małek, ([http](#)):

- fundacje publiczne i prywatne – pierwsze realizują cele publiczne, natomiast drugie zaspokajają potrzeby określonej grupy ludzi lub potrzeby indywidualne;
- fundacje prawa prywatnego i publicznego – pierwsze tworzone są na podstawie przepisów prawa prywatnego, tj. w drodze czynności prawnych, natomiast druga grupa fundacji tworzona jest na podstawie ustaw lub aktów administracyjnych;
- fundacje non profit i not for profit – fundacje non profit nie mogą prowadzić działalności gospodarczej, a ich majątek tworzony jest wyłącznie z darowizn,

dotacji, zapisów, natomiast fundacje not for profit mogą prowadzić działalność gospodarczą, ale wszystkie środki przez nie uzyskane muszą być przeznaczone na działalność statutową.

Większość fundacji prowadzi działalność o zasięgu krajowym, głównie na terenie gminy lub powiatu, a tylko nieliczna grupa, stanowiąca około 10%, działa na skalę międzynarodową.

Podstawowym rodzajem działalności organizacji non profit jest działalność statutowa, która może być prowadzona w dwójakiej formie – jako działalność nieodpłatna bądź jako działalność odpłatna. Dodatkowo organizacje „trzeciego sektora” mogą prowadzić działalność gospodarczą, pod warunkiem jednak, że ewentualny zysk jest przeznaczony na finansowanie działalności statutowej jednostki.

Z badań dotyczących kondycji sektora organizacji pozarządowych w roku 2015 przeprowadzonych przez Stowarzyszenie Klon/Jawor [Adamiak, Charycka, Gumkowska, s. 11 ([http](http://))] wynika, że około 75% fundacji korzysta z pracy wolontariuszy, a niemal połowa stowarzyszeń i fundacji opiera się wyłącznie na pracy społecznej. Około 35% organizacji zatrudnia przynajmniej jednego stałego pracownika, przy czym pracownicy są częściej zatrudniani w organizacjach pozarządowych w dużych miastach, a rzadziej w małych miejscowościach czy wsiach. Najmniej pracowników zatrudniają organizacje kulturalne i sportowe, a najwięcej organizacje zajmujące się pomocą społeczną i usługami socjalnymi.

Wysokość wynagrodzeń w fundacjach kształtuje się na różnym poziomie, przy czym w tych jednostkach, które nie prowadzą działalności gospodarczej, ograniczona jest wysokość wynagrodzeń maksymalnych i wynagrodzenie nie może w nich przekroczyć trzykrotności przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw ogłoszonego przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego za rok poprzedni. Jeśli limit ten zostanie przekroczony działalność prowadzona przez fundację traktowana jest jako działalność gospodarcza i wymaga rejestracji. Podobnie dzieje się w przypadku pobierania przez fundację wynagrodzenia (opłaty) za świadczenia w wysokości wyższej niż koszty tych świadczeń [*Odpłatna...*, ([http](http://))].

Fundacje, podobnie jak inne osoby prawne, mają obowiązek sporządzania rocznych sprawozdań finansowych. Okresem, za który składane jest sprawozdanie jest rok obrotowy. Do roku 2017 organizacje pozarządowe na podstawie ustawy o rachunkowości z 29 września 1994 r., miały do wyboru cztery możliwości w zakresie sprawozdawczości finansowej w zależności od tego, do jakiego typu jednostki zostały zakwalifikowane:

- prowadzić pełną księgowość, bez uproszczeń i sporządzać sprawozdanie według wzoru podstawowego;
- sporządzać sprawozdania finansowe według wzoru dla jednostek małych;
- sporządzać sprawozdania finansowe według wzoru dla jednostek mikro;
- prowadzić uproszoną ewidencję przychodów i kosztów, bez obowiązku sporządzania rocznego sprawozdania finansowego.

Od 1 stycznia 2017 r. wprowadzono poprzez nowelizację ustawy o rachunkowości pewne uproszczenia dotyczące sprawozdawczości organizacji pozarządowych zostawiając im do wyboru dwie opcje [Rachunkowość organizacji..., 2017, s. 133]. Pierwsza możliwość, to prowadzenie pełnej księgowości i sporządzanie sprawozdania według nowego wzoru przeznaczonego dla organizacji pozarządowych stanowiącego załącznik nr 6 do ustawy o rachunkowości. Druga opcja to prowadzenie uproszczonej ewidencji przychodów i kosztów i zwolnienie z obowiązku składania sprawozdania finansowego po spełnieniu określonych warunków.

Obok sprawozdań finansowych fundacje sporządzają również sprawozdania merytoryczne. Zgodnie z wymogami zawartymi w rozporządzeniu Ministra Sprawiedliwości z dnia 8 maja 2001 r. w sprawie ramowego zakresu sprawozdania z działalności fundacji, sprawozdanie merytoryczne zawiera najważniejsze informacje o działalności fundacji w okresie sprawozdawczym, pozwalające ocenić prawidłowość realizacji przez fundację jej celów statutowych, w tym informacje dotyczące wynagrodzeń oraz liczby osób, również wolontariuszy pracujących w fundacji.

CZYNNIKI DETERMINUJĄCE POZIOM WYNAGRODZEŃ W FUNDACJACH

Badanie kosztów wynagrodzeń przeprowadzono w oparciu o dane liczbowe zawarte w sprawozdaniach rocznych sporządzanych przez fundacje, a przede wszystkim w rachunkach zysków i strat oraz w sprawozdaniach merytorycznych za rok 2016. Baza takich sprawozdań dostępna jest na stronie internetowej Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej [*Baza sprawozdań...*, (http)].

Badaniem objęto 104 losowo wybrane fundacje, będące Organizacjami Pożytku Publicznego (OPP). Wykaz Organizacji Pożytku Publicznego znajduje się na stronie internetowej Departamentu Ekonomii Społecznej i Pożytku Publicznego [*Wykaz Organizacji...*, (http)]. Przedmiotem badania są trzy wielkości związane z wynagrodzeniami:

- roczne koszty wynagrodzeń (W);
- udział procentowy kosztów wynagrodzeń w sumie kosztów fundacji (%W);
- kwota kosztów wynagrodzeń przypadająca na jednego pracownika (Wp).

Kolejno badano zależność powyższych wielkości od trzech zmiennych:

- wysokości rocznych przychodów fundacji (P);
- liczby wolontariuszy (V);
- liczby odbiorców działań fundacji (O).

Zatem badanie przeprowadzono w trzech etapach wykorzystując oprogramowanie „Microsoft excel” oraz „STATISTICA” [Luszniewicz, Słaby, 2003, s. 214–295]. Etap pierwszy to badanie zależności kosztów wynagrodzeń W od zmiennych objaśniających V, P oraz O. Pierwszym krokiem było obliczenie współczynników korelacji pomiędzy badanymi zmiennymi [Ostasiewicz, 1999, s. 212–214]. Zestawienie współczynników korelacji oraz odpowiadających im wartości p zawierają tabele 1 i 2.

Tabela 1. Współczynniki korelacji pomiędzy badanymi zmiennymi

| Wyszczególnienie | W | P | O | V |
|------------------|------|------|------|------|
| W | 1,00 | 0,69 | 0,43 | 0,31 |
| P | 0,69 | 1,00 | 0,84 | 0,82 |
| O | 0,43 | 0,84 | 1,00 | 0,84 |
| V | 0,31 | 0,82 | 0,84 | 1,00 |

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 2. Wartości p dla obliczonych współczynników korelacji r

| | | | | | |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|
| r | 0,69 | 0,43 | 0,31 | 0,84 | 0,82 |
| p | 0,0001 | 0,0001 | 0,0015 | 0,0001 | 0,0001 |

Źródło: opracowanie własne.

Największa korelacja występuje pomiędzy zmienną objaśnianą W a zmienną objaśniającą P. Współczynnik korelacji dla tych zmiennych wynosi 0,69, zatem jest to korelacja wysoka. Nieco niższą, ale istotną zależność zaobserwowano pomiędzy zmiennymi W oraz O (0,43) natomiast wyraźna, ale najmniejsza zależność (0,31) występuje pomiędzy zmiennymi W oraz V. Dodatkowo zostały obliczone również współczynniki korelacji pomiędzy zmiennymi objaśniającymi. Okazało się, że zmienne objaśniające są ze sobą mocno skorelowane (współczynnik > 0,8), co sugeruje, że nie wszystkie mają istotny wpływ na zmienną objaśnianą.

Po analizie współczynników korelacji przeprowadzono badanie zależności kosztów wynagrodzeń W od zmiennych P, O i V, określone mianem model 1, metodą regresji liniowej. Wyniki obliczeń przedstawiono w tabelach 3 i 4.

Tabela 3. Statystyki regresji dla modelu 1

| | |
|--|------------|
| Współczynnik determinacji R ² | 0,689 |
| Błąd standardowy | 530992,432 |
| Statystyka F | 73,839 |
| Liczba obserwacji | 104 |
| p dla F | 0,0000 |

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4. Wartości parametrów strukturalnych dla modelu 1

| Wyszczególnienie | Oceny | Błąd oceny | t statystyka | p (t) |
|------------------------------|-----------|------------|--------------|--------|
| Wyraz wolny | 175862,93 | 54319,71 | 3,238 | 0,0026 |
| Współczynnik przy zmiennej P | 0,11 | 0,01 | 12,333 | 0,0000 |
| Współczynnik przy zmiennej O | -2,17 | 2,00 | -1,082 | 0,2211 |
| Współczynnik przy zmiennej V | -57,41 | 8,81 | -6,514 | 0,0000 |

Źródło: opracowanie własne.

Model w postaci

$$\hat{W} = 175862,93 + 0,11 P - 2,17 O - 57,41 V,$$

gdzie: \hat{W} jest wartością oczekiwaną zmiennej objaśnianej W , P jest wartością przychodów, O – liczbą odbiorców świadczeń, a V – liczbą wolontariuszy w około 68,9% opisuje roczne koszty wynagrodzeń w fundacji. Krytyczna wartość statystyki F odczytana z tablic dla $k_1 = 3$ i $k_2 = 100$ stopni swobody oraz poziomu istotności $\alpha = 0,05$ wynosi 2,70 [Aczel, 2000, s. 975] i jest mniejsza od statystyki $F = 73,839$ obliczonej dla tego modelu. Istnieje zatem związek liniowy pomiędzy zmienną objaśnianą K i co najmniej jedną badaną zmienną objaśniającą. Błąd oceny wyrazu wolnego wynosi 54319,71 i jest mniejszy od współczynnika przy wyrazie wolnym równego 175862,93. Również błąd standardowy przy zmiennej P wynoszący 0,01 jest mniejszy od współczynnika przy tej zmiennej wynoszącego 0,11. Wartość statystyki t dla wyrazu wolnego wynosi 3,238, natomiast dla zmiennej P wynosi 12,333 i obie wartości są większe od krytycznej wartości statystyki $t_{\alpha, m} = 1,984$ odczytanej z tablic testu t Studenta dla przyjętego poziomu istotności $\alpha = 0,05$ oraz dla $m = 100$ stopni swobody [Nowak, 2002, s. 200]. Wynika z tego, że zarówno wyraz wolny, jak i parametr przy zmiennej P istotnie różnią się od zera na poziomie istotności równym 0,05. Istnieje zatem związek między zmienną objaśnianą W a zmienną objaśniającą P . Z kolei dla zmiennych O i V błędy oceny są większe od współczynników przy tych zmiennych, a wartości statystyki t mniejsze od statystyki krytycznej. Oznacza to, że zmienne O i V nie mają istotnego wpływu na koszty W .

Badanie powtórzono budując model 2 opisujący zależność rocznych kosztów wynagrodzeń w fundacji W tylko od jednej zmiennej objaśniającej, czyli rocznych przychodów P . Statystyki regresji i wartości parametrów strukturalnych dla modelu 2 zawierają tabele 5 i 6.

Tabela 5. Statystyki regresji dla modelu 2

| | |
|------------------------------|------------|
| Współczynnik determinacji R2 | 0,481 |
| Błąd standardowy | 678864,198 |
| Statystyka F | 94,705 |
| Liczba obserwacji | 104 |
| p dla F | 0,0000 |

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 6. Wartości parametrów strukturalnych dla modelu 2

| Wyszczególnienie | Oceny | Błąd oceny | t statystyka | p (t) |
|------------------------------|-----------|------------|--------------|--------|
| Wyraz wolny | 203379,60 | 67936,12 | 2,994 | 0,0035 |
| Współczynnik przy zmiennej P | 0,06 | 0,01 | 9,732 | 0,0000 |

Źródło: opracowanie własne.

Otrzymany model 2 w postaci

$$\hat{W} = 203379,60 + 0,06 P$$

w około 48,1% opisuje roczne koszty wynagrodzeń w fundacji, gdzie \hat{W} jest wartością oczekiwaną zmiennej objaśnianej W a P jest kwotą rocznych przychodów. Analiza statystyk i parametrów zestawionych w tabelach 5 i 6 wykazała, że podobnie jak w poprzednim modelu, wyraz wolny oraz zmienna P istotnie różnią się od zera, oraz że zachodzi istotny, liniowy związek pomiędzy zmienną W a zmienną P . Zatem postać analityczna funkcji kosztów wynagrodzeń będzie następująca:

$$W = 203379,60 + 0,06 P + \varepsilon$$

Można dokonać następującej interpretacji powyższej funkcji: jeżeli przychody fundacji wzrosną o 1 zł to koszty wynagrodzeń wzrosną o 0,06 zł. Funkcja kosztów wynagrodzeń dodatkowo dostarcza informacji, jaka część kosztów wynagrodzeń jest stała, a jaka zmienna względem przychodów fundacji. Kwota 203379,60 zł to koszty wynagrodzeń niezależne od wysokości osiągniętych przychodów.

Drugi etap badań dotyczy zależności pomiędzy udziałem procentowym kosztów wynagrodzeń w całkowitych kosztach fundacji (% W) a zmiennymi P , O i V . Badanie rozpoczęto od obliczenia wartości zmiennej objaśniającej % W w oparciu o dane ze sprawozdań sporządzanych przez fundacje. W wyniku obliczeń ustalono, że udział procentowy kosztów wynagrodzeń we wszystkich kosztach ponoszonych przez fundację jest bardzo zróżnicowany i wynosi w badanej próbie od 0% – w fundacjach niezatrudniających pracowników do 92%. Podobnie jak w etapie pierwszym obliczono współczynniki korelacji pomiędzy badanymi zmiennymi oraz odpowiadające im wartości p . Wyniki obliczeń zawierają tabele 7 i 8.

Tabela 7. Współczynniki korelacji pomiędzy badanymi zmiennymi

| Wyszczególnienie | %W | P | O | V |
|------------------|-------|-------|-------|-------|
| %W | 1,00 | -0,09 | -0,14 | -0,10 |
| P | -0,09 | 1,00 | 0,84 | 0,82 |
| O | -0,14 | 0,84 | 1,00 | 0,84 |
| V | -0,10 | 0,82 | 0,84 | 1,00 |

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 8. Wartości p dla obliczonych współczynników korelacji r

| | | | | | |
|-----|--------|--------|--------|--------|--------|
| r | -0,09 | -0,14 | -0,10 | 0,84 | 0,82 |
| p | 0,3683 | 0,1605 | 0,3173 | 0,0001 | 0,0001 |

Źródło: opracowanie własne.

Pomiędzy zmienną objaśnianą %W a zmiennymi objaśniającymi P, O i V występuje słaba ujemna korelacja, zatem praktycznie brak jest związku pomiędzy tymi zmiennymi.

Etap trzeci obejmuje badanie zależności pomiędzy kwotą kosztów wynagrodzeń przypadającą na jednego pracownika Wp a rocznymi kosztami P, liczbą odbiorców działań fundacji O oraz liczbą wolontariuszy V. Również tutaj w pierwszej kolejności obliczono współczynniki korelacji pomiędzy badanymi zmiennymi i odpowiadające im wartości p a wyniki zestawiono w tabelach 9 i 10.

Tabela 9. Współczynniki korelacji pomiędzy badanymi zmiennymi

| Wyszczególnienie | Wp | P | O | V |
|------------------|------|------|------|------|
| Wp | 1,00 | 0,34 | 0,19 | 0,11 |
| P | 0,34 | 1,00 | 0,84 | 0,82 |
| O | 0,19 | 0,84 | 1,00 | 0,84 |
| V | 0,11 | 0,82 | 0,84 | 1,00 |

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 10. Wartości p dla obliczonych współczynników korelacji r

| | | | | | |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|
| r | 0,34 | 0,19 | 0,11 | 0,84 | 0,82 |
| p | 0,0005 | 0,0558 | 0,2711 | 0,0001 | 0,0001 |

Źródło: opracowanie własne.

Słabą korelację zaobserwowano pomiędzy zmienną objaśnianą Wp a zmiennymi O oraz V – wysokość współczynników (poniżej 0,2) świadczy o braku związku pomiędzy tymi zmiennymi. Wyższy współczynnik korelacji wynoszący 0,34 występuje pomiędzy zmiennymi Wp i P. Jest to zależność wyraźna, ale niska wartość współczynnika sugeruje brak silnej zależności między badanymi zmiennymi.

Aby to potwierdzić zbadano charakter i znaczenie zaobserwowanych zależności pomiędzy zmiennymi metodą regresji liniowej. Testowano model 3 dotyczący zależności pomiędzy kwotą kosztów wynagrodzeń przypadającą na jednego pracownika Wp a zmiennymi P, O i V. Statystyki regresji i wartości parametrów strukturalnych dla modelu 3 zawierają tabele 11 i 12.

Tabela 11. Statystyki regresji dla modelu 3

| | |
|--|-----------|
| Współczynnik determinacji R ² | 0,207 |
| Błąd standardowy | 11383,109 |
| Statystyka F | 6,367 |
| Liczba obserwacji | 77 |
| p dla F | 0,0008 |

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 12. Wartości parametrów strukturalnych dla modelu 3

| Wyszczególnienie | Oceny | Błąd oceny | t statystyka | p (t) |
|------------------------------|----------|------------|--------------|--------|
| Wyraz wolny | 11663,76 | 1362,18 | 8,563 | 0,0000 |
| Współczynnik przy zmiennej P | 0,00 | 0,00 | 3,917 | 0,0003 |
| Współczynnik przy zmiennej O | -0,02 | 0,05 | -0,381 | 0,3694 |
| Współczynnik przy zmiennej V | -0,45 | 0,19 | -2,356 | 0,0264 |

Źródło: opracowanie własne.

Model w postaci

$$\hat{W}_p = 11663,76 + 0,0007 P - 0,02 O - 0,45 V,$$

gdzie \hat{W} jest wartością oczekiwaną zmiennej objaśnianej W_p , P jest wartością przychodów, O – liczbą odbiorców świadczeń, a V – liczbą wolontariuszy w około 20,7% opisuje roczne koszty wynagrodzeń w fundacji. Z obliczonych parametrów strukturalnych i statystyk regresji oraz z przeprowadzonych testów wynika, że istnieje liniowy związek między zmienną objaśnianą W_p a zmienną objaśniającą P . Z kolei zmienne O i V nie mają istotnego wpływu na zmienną W_p . Jednak zbudowany model 3 tylko w około 20,7% opisywał kwotę kosztów wynagrodzeń przypadającą na jednego pracownika zatrudnionego w fundacji. W jeszcze mniejszym stopniu kwotę kosztów W_p opisywał model, w którym jedyną zmienną zależną były przychody P (tylko w 10,9 %).

PODSUMOWANIE

Sprawozdania sporządzane przez fundacje stanowią istotne źródło informacji pozwalające ocenić stopień realizacji przez te organizacje celów statutowych. Szczególnie przydatne są sprawozdania merytoryczne, które stanowią uzupełnienie sprawozdań finansowych. Na podstawie właśnie tych danych w badaniu udało się ustalić wielkości niewystępujące w sprawozdaniach finansowych, a w szczególności: liczbę odbiorców świadczeń fundacji, liczbę wolontariuszy i kwotę kosztów przypadającą na jedną osobę zatrudnioną w fundacji. Obowiązek sporządzania sprawozdań merytorycznych przez te organizacje niewątpliwie przyczynia się więc do zmniejszenia asymetrii informacji o ich działalności pomiędzy odbiorcami zewnętrznymi a wewnętrznymi, może zatem stanowić inspirację do zmian w zakresie sprawozdawczości przedsiębiorstw, których celem działalności jest zysk.

Jedną z istotnych informacji zawartych w sprawozdaniach fundacji są koszty wynagrodzeń. Badanie rocznych kosztów wynagrodzeń w fundacji, opisane w niniejszym artykule, wykazało zależność pomiędzy wysokością tych kosztów a wysokością przychodów fundacji, natomiast nie stwierdzono istotnych zależności

miedzy rocznymi kosztami wynagrodzeń w fundacji a liczbą odbiorców działań fundacji i liczbą pracujących w niej wolontariuszy.

Udział procentowy kosztów wynagrodzeń w całości kosztów ponoszonych przez fundację jest bardzo zróżnicowany. Z badań wynika, że wynosi on od 0% do 92%. Nie stwierdzono istotnych zależności między udziałem procentowym kosztów wynagrodzeń w kosztach fundacji a wielkością przychodów, liczbą odbiorców działań fundacji czy liczbą wolontariuszy.

Z analizy danych zawartych w sprawozdaniach fundacji wynika, że najniższa kwota wynagrodzeń przypadająca na jedną osobę zatrudnioną w fundacji wyniosła 350 zł a najwyższa 55 081 zł rocznie. Przeciętnie kwota ta wynosi 3681 zł miesięcznie i jest wyższa od wynagrodzenia minimalnego wynoszącego w 2016 r. 1850 zł [Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 11 września 2015 r. w sprawie wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę w 2016 r.] a niższa od przeciętnego wynagrodzenia w IV kwartale 2016 r. wynoszącego 4218,92 zł [Komunikat Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego..., (http)].

Badanie kwot kosztów wynagrodzeń przypadających na jedną osobę zatrudnioną w fundacji wykazało brak istotnej zależności tych wynagrodzeń od liczby odbiorców działań fundacji i liczby wolontariuszy (współczynniki korelacji wynoszą poniżej 0,2). Wyraźną zależność stwierdzono natomiast pomiędzy tymi kwotami a wysokością przychodów. Współczynnik korelacji między zmiennymi Wp a P wyniósł 0,34. Model wyznaczony względem wysokości przychodów metodą regresji liniowej tylko w 10,9% opisywał kwotę kosztów wynagrodzeń przypadającą na jednego pracownika fundacji.

Na podstawie wyników badań można wyciągnąć wniosek, że im fundacja osiąga większe przychody, tym jest bardziej efektywna pod względem kosztów wynagrodzeń, bowiem większa część tych kosztów to koszty stałe, niezależne od wysokości przychodów. Nie stwierdzono również zależności odwrotnie proporcjonalnej pomiędzy kosztami wynagrodzeń a liczbą wolontariuszy, czyli fundacje, w których pracuje więcej wolontariuszy nie ponoszą niższych kosztów wynagrodzeń niż te z mniejszą liczbą wolontariuszy. Wynika z tego, że nawet w przypadku znacznej liczby osób pracujących w fundacji charytatywnie, niejednokrotnie istnieje konieczność zatrudnienia pracowników.

Wiedza na temat czynników wpływających na poziom kosztów wynagrodzeń w fundacji może być pomocna w podejmowaniu decyzji zmierzających do optymalizacji tych kosztów.

BIBLIOGRAFIA

- Aczel A.D., 2000, *Statystyka w zarządzaniu*, PWN, Warszawa.
- Adamiak P., Charycka B., Gumkowska M., 2015, *Polskie Organizacje Pozarządowe 2015*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa, <http://www.kson.pl/attachments/article/1436/PolskieOrganizacje2015.pdf> (dostęp: 21.08.2017 r.).

- Baza sprawozdań finansowych i merytorycznych organizacji pożytku publicznego, <http://www.sprawozdaniaopp.mpips.gov.pl/search> (dostęp: 15.07.2017 r.).
- Dobja M., 2007, *Rachunkowość zarządcza i controlling*, PWN, Warszawa.
- Goś-Wójcicka K. (red.), 2016, *Sektor non-profit w 2014 r.*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/gospodarka-spoeczna-wolontariat/gospodarka-spoeczna-trzeci-sektor/sektor-non-profit-w-2014-r-,1,5.html> (dostęp: 02.09.2017 r.).
- Handbook on Non-profit Institutions in the System of National Accounts, Statistics Division*, Department of Economic and Social Affairs, United Nations, New York 2003.
- Hołda A. (red.), 2017, *Rachunkowość organizacji non-profit [w:] Instrukcje księgowo i podatkowe 2017*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Komunikat Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 9 lutego 2017 r. w sprawie przeciętnego wynagrodzenia w czwartym kwartale 2016 r. (M.P. z 2017 r., poz. 180), <https://stat.gov.pl/sygnalne/komunikaty-i-obwieszczenia/lista-komunikatow-i-obwieszczen/komunikat-w-sprawie-przecietnego-wynagrodzenia-w-iv-kwartale-2016-roku,271,15.html> (dostęp: 06.08.2017 r.).
- Luszniewicz A., Słaby T., 2003, *Statystyka z pakietem komputerowym STATISTICA PL. Teoria i zastosowania*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Małek U., *Typy fundacji*, http://www.ceo.org.pl/sites/default/files/EWP/davBinary/10_zalacznik_nr_5_schemat-typy_fundacji.pdf (dostęp: 17.09.2017 r.).
- Nowak E., 2002, *Zarys metod ekonometrii*, PWN, Warszawa.
- Odplatna działalność pożytku publicznego*, <http://poradnik.ngo.pl/odplatna-dzialalnosc-pozytku-publicznego> (dostęp: 15.08.2017 r.).
- Ostasiewicz W. (red.), 1999, *Statystyczne metody analizy danych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.
- Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 8 maja 2001 r. w sprawie ramowego zakresu sprawozdania z działalności fundacji (Dz.U. 2001 r., nr 50, poz. 529).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 11 września 2015 r. w sprawie wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę w 2016 r. (Dz.U. z 2015 r., poz. 1385).
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. z 1994 r., nr 121, poz. 591 ze zm.).
- Wykaz Organizacji Pożytku Publicznego, <http://www.ekonomiaspoeczna.gov.pl/Baza,OPP,Wykaz,3403.html> (dostęp: 08.06.2017 r.).

Streszczenie

Przedmiotem artykułu jest badanie zależności kosztów wynagrodzeń w fundacji od takich czynników jak liczba pracujących w niej wolontariuszy i rozmiar działalności mierzony wysokością osiągniętych przychodów oraz liczbą odbiorców świadczeń fundacji. Źródłem danych są sprawozdania finansowe i merytoryczne sporządzane przez organizacje non profit. Fundacje jako organizacje, których celem działalności nie jest osiąganie zysku stanowią szczególną grupę jednostek, które mają obowiązek sporządzania znacznie obszerniejszych sprawozdań z działalności. W badaniach wykorzystano statystyczną metodę regresji liniowej oraz współczynniki korelacji pomiędzy badanymi zmiennymi. Analizą objęto trzy wielkości związane z wynagrodzeniami: roczne koszty wynagrodzeń, udział procentowy kosztów wynagrodzeń w sumie kosztów fundacji oraz kwotę kosztów wynagrodzeń przypadającą na jednego pracownika fundacji. W wyniku przeprowadzonych badań stwierdzono zależność pomiędzy wysokością

kosztów wynagrodzeń a wysokością przychodów fundacji, natomiast nie stwierdzono istotnych zależności pomiędzy pozostałymi badanymi zmiennymi. Zbudowano zatem model opisujący roczne koszty fundacji jako funkcję przychodów. Z przeprowadzonych badań wynika, że pod względem optymalizacji kosztów wynagrodzeń korzystniejszym rozwiązaniem wydaje się prowadzenie większej fundacji, bowiem znaczna część kosztów wynagrodzeń jest stała i nie zmienia się względem przychodów. Biorąc pod uwagę liczbę wolontariuszy pracujących w fundacji, większa ich liczba nie oznacza niższych kosztów wynagrodzeń ponoszonych przez organizację.

Słowa kluczowe: organizacje non profit, koszty wynagrodzeń, koszty w fundacjach, sprawozdawczość organizacji non profit.

The analysis of dependence of wage costs on the number of volunteers and size of activity based on the annual reports of foundations

Summary

The subject of this article is to examine the dependence of wage costs in the foundations from such factors as the number of volunteers working in it and the size of activity measured by revenue and the number of recipients of the foundation's services. The source of data are the financial and material reports prepared by non-profit organizations. Foundations as organizations that are not profit-making are a specific group of entities that are required to make much more extensive reports. The statistical linear regression method and the correlation coefficients between the variables tested were used. The analysis covered three wage-related dimensions: annual wage costs, percentage of remuneration costs in the total of foundation costs and the amount of remuneration costs per one foundation employee. As a result of the research, there was a relationship between the amount of remuneration and the income of the foundation, whereas there were no significant relationships between the remaining variables tested. Thus, a model describing the annual costs of the foundation as a revenue function was built. The research results show that, in terms of cost optimization, it seems more advantageous to run a larger foundation, as a significant part of the remuneration costs is fixed and does not change with revenue. Taking into account the number of volunteers working at the foundation, a larger number does not mean lower cost of salaries paid by the organization.

Keywords: non-profit organizations, wage costs, costs in the foundations, reporting non-profit organizations

JEL: C51, J31

Wskazówki dla autorów

1. Redakcja przyjmuje do oceny i publikacji teksty oryginalne, niepublikowane przez inne wydawnictwa, o charakterze naukowym, poświęcone problematyce ekonomicznej. Z uwagi na nawarstwiający się wyzwanie i zagrożenia rozwojowe preferowane są opracowania respektujące podejście zintegrowane:

- o charakterze teoretycznym,
- weryfikujące teorie, koncepcje, modele na bazie badań empirycznych,
- studia przypadków i inne empiryczne badania,
- komunikaty, recenzje, polemiki.

2. Redakcja prosi o składanie tekstów w formie elektronicznej (na adres e-mail: kteconom@ur.edu.pl) przygotowanych zgodnie z zaleceniami przedstawionymi w szablonie dostępnym na stronie: <http://www.ur.edu.pl/nauka/czasopisma-uniwersyteturzszowskiego-punktowane-przez-ministerstwo/nierownosci-spoeczne-a-wzrost-gospodarczy>, o objętości do 25 000 znaków, wraz ze streszczeniem w języku polskim oraz tytułem i streszczeniem w języku angielskim. Opracowania zakwalifikowane przez komitet redaktorów tematycznych, lecz przygotowane w sposób niezgodny z wymaganiami formalnymi, będą odsyłane do autorów z prośbą o dostosowanie do wymagań redakcji.

3. Przypisy wyjaśniające należy zamieszczać na dole strony, natomiast odwołania bibliograficzne w tekście, podając w nawiasie nazwisko autora, rok wydania dzieła oraz przywoływane strony. Na końcu artykułu należy umieścić bibliografię uporządkowaną w kolejności alfabetycznej. Ponadto konieczne jest dostosowanie zestawienia literatury do wymogów systemu DOI:

- w wykazie literatury powinny się znaleźć tylko te pozycje, które były cytowane w tekście artykułu;
- autorzy są zobowiązani do zweryfikowania wszystkich publikacji zawartych w bibliografii, czy posiadają one numer DOI. Weryfikacji dokonuje się na stronie: <http://www.crossref.org/guestquery>.

4. Autorzy tekstów proszeni są o podanie tytułu naukowego oraz afiliacji (nazwy uczelni lub innej jednostki) oraz danych kontaktowych (adres e-mail, numer telefonu, adres korespondencyjny).

5. Autorzy proszeni są o ujawnienie kontrybucji poszczególnych osób w powstaniu publikacji, a także wskazanie źródeł finansowania publikacji, wkładu instytucji naukowo-badawczych, stowarzyszeń i innych podmiotów. W tym celu autorzy proszeni są o przesłanie stosownej informacji o powstaniu publikacji i jej finansowaniu według wzoru oświadczenia dostępnego na stronie: <http://www.ur.edu.pl/nauka/czasopismauniwersytetu-rzeszowskiego-punktowane-przez-ministerstwo/nierownosci-spoeczne-awzrost-gospodarczy>. Oświadczenie należy przesłać na adres: Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii, Katedra Mikroekonomii, ul. Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów. Redakcja będzie

podejmować działania przeciwdziałające przypadkom ghostwriting (nieujawniania wkładu w powstanie publikacji) i guest authorship (braku lub znikomego wkładu osoby wskazanej jako autor), włącznie z powiadomieniem podmiotów zewnętrznych o stwierdzonej nierzetelności naukowej.

6. Zgłaszając tekst do redakcji, autor zgadza się na jego publikację w formie papierowej oraz elektronicznej w ramach czasopisma, bez honorarium z tego tytułu.

7. Autorzy zgłaszający artykuły ponoszą koszty wydawnicze związane z publikacją tekstów. Wynika to z faktu, że „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” są czasopismem samofinansującym się. Szczegóły dotyczące płatności znajdują się na stronie: <http://www.ur.edu.pl/nauka/czasopisma-uniwersytetu-rzeszowskiego-punktowane-przez-ministerstwo/nierownosci-spoeczne-a-wzrost-gospodarczy>.

Procedura recenzowania i proces wydawniczy

8. Redakcja czasopisma dba o właściwy poziom merytoryczny tekstów, dokonując ich weryfikacji zgodnie z wytycznymi MNiSW. Po wstępnej akceptacji tekstu przez redaktora naukowego wspieranego przez komitet redaktorów tematycznych artykuły przekazywane są do recenzji zewnętrznej. Wszystkie publikowane artykuły są recenzowane w trybie anonimowym według modelu double-blind review process (recenzent nie zna tożsamości autora, a autor nie otrzymuje informacji o osobie recenzenta). Ocena dokonywana jest z wykorzystaniem formularza blankietu recenzji dostępnego na stronie: <http://www.ur.edu.pl/nauka/czasopisma-uniwersytetu-rzeszowskiego-punktowane-przez-ministerstwo/nierownosci-spoeczne-a-wzrost-gospodarczy>. Każda publikacja oceniana jest przez dwóch niezależnych recenzentów zewnętrznych spoza jednostki naukowej afiliowanej przez autora publikacji, których nazwiska są publikowane raz w roku – w ostatnim numerze czasopisma oraz na stronie internetowej (<http://www.ur.edu.pl/nauka/czasopisma-uniwersytetu-rzeszowskiego-punktowane-przez-ministerstwo/nierownosci-spoeczne-a-wzrost-gospodarczy>).

9. Podstawą publikacji tekstu są dwie pozytywne recenzje. Autorzy artykułów są zobowiązani do uwzględnienia uwag recenzentów lub merytorycznego uzasadnienia braku akceptacji tych uwag. W przypadku rozbieżnych ocen recenzentów artykuł może być skierowany do publikacji pod warunkiem uzyskania pozytywnej opinii trzeciego recenzenta lub komitetu redaktorów tematycznych. W przypadku dwukrotnej negatywnej oceny tekstu redakcja wyklucza możliwość publikacji artykułu.

10. W dalszych etapach procesu wydawniczego artykuły zawierające metody statystyczne poddawane są korekcie statystycznej. W ramach prac realizowanych przez Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego materiał poddawany jest ponadto korekcie językowo-stylistycznej. O ostatecznej kwalifikacji do druku decyduje redakcja.

11. Cykl wydawniczy od momentu skierowania artykułu do recenzji do ukazania się publikacji wynosi 4–5 miesięcy.

**Zanim zdecydujesz się na zakupy z importu,
upewnij się,
czy krajowi producenci nie dostarczą Ci
lepszycy produktów za niższą cenę.**

DZIĘKI TEMU:

- tworzysz perspektywę wzrostu Twoich wynagrodzeń;
- chronisz siebie przed większymi podatkami;
- eliminujesz ryzyko utraty pracy;
- chronisz krajowe firmy przed bankructwem;
- walczysz z deficytem w bilansie handlowym;
- pomagasz w uwolnieniu Polski z dęgu publicznego.

**TAKI PATRIOTYZM WYPIERA NIEUCZCIWĄ
KONKURENCJĘ I UBÓSTWO**